

# ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И ФИНАНСОВ

№ 4(20) 2015

Основан в 2011 г.

**Ежеквартальный  
научно-практический  
журнал**

ISSN 2222 – 9388

Учредитель: Томский государственный университет

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору  
в сфере связи, информационных технологий  
и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

Свидетельство о регистрации  
ПИ № ФС77 – 44100

**Редакционная коллегия:**

А.А. Земцов (гл. редактор),  
Т.Ю. Осипова (зам. гл. редактора),  
В.В. Казаков,  
Ч.Д. Цыренжапов,  
М.А. Сорокин,  
О.Ю. Фомичева (отв. секретарь)

**Редакционный совет:**

Н.В. Волович, д-р экон. наук, профессор (Томск; Москва)  
Д.А. Ендовицкий, д-р экон. наук, профессор (Воронеж)  
А.А. Земцов, д-р экон. наук, профессор (Томск)  
В.В. Казаков, д-р экон. наук, профессор (Томск)  
Е.Г. Новоселова, д-р экон. наук, профессор (Москва)  
А.А. Шапошников, д-р экон. наук, профессор (Новосибирск)  
Ю.Г. Швецов, д-р экон. наук, профессор (Барнаул)  
Л.С. Гринкевич, д-р экон. наук, профессор (Томск)

**Адрес редакции:**

634050, г. Томск, пр. Ленина, 36,  
e-mail: fbd@bk.ru  
web-site: <http://journals.tsu.ru>  
тел. (382-2) 783-743

**Редактор В.Г. Лихачева  
Верстка Г.П. Орловой**

Подписано в печать: 25.12.2015

Формат 60×84<sup>1</sup>/<sub>8</sub>

Бумага офсетная № 1

Печать офсетная

Печ. л. 4,6; усл. печ. л. 6,5; уч.-изд. л. 6,0;

Тираж 500 экз.

Заказ № 1682

Издательство ТГУ,

634029, г. Томск, ул. Никитина, 4

Журнал отпечатан на оборудовании Издательского Дома  
Томского государственного университета, 634050, г. Томск,  
пр. Ленина, 36, тел. 8(382-2) 53-15-28; 52-98-49  
<http://publish.tsu.ru>; e-mail: [rio.tsu@mail.ru](mailto:rio.tsu@mail.ru)

Журнал выпускается при содействии ОБД ВШБ ТГУ

Точка зрения авторов статей может не совпадать с точкой зрения редакции. При перепечатке ссылка на журнал обязательна

© Коллектив авторов, 2015

## СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА

От редакции 2

**Щетинин П.П., Скрыльникова Н.А.** Институты стимулирования развития перспективных биомедицинских исследований 3

**Земцов А.А.** Концепция проблем как выражение специфических опасностей домохозяйства 9

**Земцов А.А., Осипова Т.Ю.** Финансовая устойчивость домашних хозяйств: основные подходы 24

**Земцов А.А., Пятова М.С.** Семейно-правовые статусы домохозяев 30

**Шипунова В.В.** Принуждение к исполнению обязательств домашних хозяйств федеральной службой судебных приставов 42

**Швецов Ю.Г., Корешков В.Г.** Капитал банка и новый подход к оценке его стоимости 47

**Счастливая Т.В.** О развитии рынка премиального банковского обслуживания в России 52

**Беломятцева О.С., Ерыгина Н.С.** Развитие ETF в Российской Федерации 58

**Сорокин М.А.** Эволюция методов тарифообразования на услуги естественных монополий 63

Краткие сведения об авторах 69

Аннотации статей на английском языке 70

Информационное сообщение. JEL – система классификации Американской Экономической Ассоциации (АЕА) 72

Правила оформления статей в журнал 74

## ОТ РЕДАКЦИИ

Уважаемые читатели!

Особенностью последнего номера 2015 г. является публикация статьи о субъектах стимулирования развития биомедицинских исследований профессора Н.А. Скрыльниковой и лауреата стипендии Президента РФ П.П. Щетинина.

На этот раз тема финансов домашних хозяйств раскрывается в следующих четырех аспектах. Во-первых, представлена концепция проблем как выражения специфических опасностей домашнего хозяйства. Во-вторых, исследована возможность анализа финансовой устойчивости домашних хозяйств. В-третьих, систематизированы семейно-правовые статусы домохозяев. В-четвертых, раскрыты вопросы взаимодействия домашних хозяйств со Службой судебных приставов РФ.

Ряд статей посвящен финансовому сектору: о новом подходе оценки стоимости капитала банка, о премиальном банковском обслуживании в России и об обращении паев инвестиционных фондов (ETF) на российской бирже.

Также читателям будет интересна статья об эволюции методов тарифообразования на услуги естественных монополий.

***В конце номера представлен список основных разделов классификации JEL. Призываем авторов к применению данной классификации к своим научным статьям.***

Желаем успехов в научной и публикационной деятельности и надеемся на дальнейшую плодотворную совместную работу!

С уважением, главный редактор журнала  
«Проблемы учёта и финансов»  
профессор, д-р экон. наук  
*Анатолий Анатольевич Земцов*

УДК 336.5.02  
DOI: 10.17223/22229388/20/1

*П.П. Щетинин, Н.А. Скрыльникова*

## ИНСТИТУТЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПЕРСПЕКТИВНЫХ БИМЕДИЦИНСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

*Рассмотрен опыт стран, вносящих наиболее значимый вклад в развитие мировых исследований и разработок в области биомедицины. Результаты, полученные в ходе научной дескрипции, актуализируют приоритетность и показывают значимость многообразия форм финансовой поддержки биомедицинских исследований, дают возможность прогнозировать неэффективность стандартных подходов к созданию адекватных финансовых институтов развития ультрасовременных конвергентных отраслей знания.*

**Ключевые слова:** биомедицинские исследования, фундаментальная медицина, финансирование развития, финансовые институты, научно-технологическое развитие.

Постепенное смещение фокуса научно-технологического развития от привычно линейного (микроэлектроника, IT-технологии, фармакология и др.) к конвергентному комплексу нано-, био-, информационно-когнитивных технологий (NBIC) выводит на первое место биотехнологии, генную и биоинженерию, биомедицину в целом и биомедицинские технологии в частности. Поддержка фундаментальной медицины и ее приложений отнесена к ключевым направлениям государственной научно-технологической политики ввиду их стратегической значимости в сфере гуманитарного благополучия и национальной безопасности. Поступательное развитие биомедицины способно оказать решающее влияние на преобразование фармацевтической и медицинской индустрии с перспективой превращения их в «локомотивы» развития национальной экономики.

Импортозамещение медицинской и фармацевтической продукции возможно лишь при условии одновременного проведения фундаментальных исследований и повышения уровня развития соответствующих технологий и производств. Для параллелизации этих процессов должны быть созданы адекватные институты финансирования. Именно поэтому необходимо взвешенное изучение опыта стимулирования перспективных биомедицинских исследований в развитых странах.

Биомедицина – относительно новое понятие в науке – эквивалент фундаментальной медицины. Не затрагивая практическую часть медицины, биомедицина ориентирована на проведение теоретических исследований в областях: кардиология и ангиология, микробиология, иммунология, фармакология, основы репродуктивного здоровья, регенеративной медицины, разработка инновационных технологий и материалов в интересах медицины и др. Биомедицина направлена и на развитие ключевых технологических направлений, например: персонализированная медицина, профилактическая медицина, регенеративная медицина, биоинформационные технологии.

Биомедицинские исследования – прогрессивный и высокорезультативный раздел науки с точки зрения генерации новых знаний и технологий. Однако в подавляющем большинстве случаев продукт этих исследований выходит на рынок спустя весьма продолжительное время с момента окончания проведения НИОКР и появления первых научных публикаций. Зачастую на это уходит не менее 10–15 лет и около 10 лет – на то, чтобы новую технологию или новый продукт приняло врачебное сообщество и она появилась в стандартах лечения конкретного заболевания. Кроме того, как показывает практика двух последних десятилетий, на уровень реализации выходит лишь 2–3 % потенциально перспективных разработок или методов и не более 10 % лекарств, продемонстрировавших высокую эффективность в доклинических испытаниях. По этим причинам характерными чертами биомедицины при всей ее прогрессивности и высокой маржинальности являются отложенность и высокая степень неопределенности получения результата [1]. Однако, несмотря на это, наблюдаются очевидные признаки экспансионистского развития биомедицины, проявляющиеся в опережающих темпах развития ультрасовременных знаний и технологий и их радикальной конвергенции.

Во многих развитых в научно-технологическом отношении странах огромное внимание уделяется исследованиям и разработкам (R&D, НИОКР) в области медицины как наиважнейшему заделному направлению, предопределяющему будущее научно-технологическое и социально-экономическое развитие [2]. Так, например, по данным Всемирной организации здравоохранения, в 2013 г. по статье «Medicare & Medicaid» в расходной части бюджета в США были предусмотрены и потрачены средства в размере 17 % от ВВП, в бюджете России – 7 %, Китая – 6 % (таблица). Эти цифры много говорят о внимании к самому сектору здравоохранения, к уровню здоровья населения и косвенной заинтересованности во внедрении биомедицинских инноваций, которые в свою очередь ведут к увеличению эффективности государственных расходов при сохранении затрат.

Рейтинг стран мира по уровню расходов на здравоохранение в 2013 г. [3]

| Место | Страна                    | Расходы бюджета на здравоохранение, % от ВВП |
|-------|---------------------------|--|
| 1     | Тувалу                    | 20   |
| 2     | Соединенные Штаты Америки | 17   |
| 3     | Маршалловы Острова        | 17   |
| 4     | Нидерланды                | 13   |
| 8     | Франция                   | 12   |
| 10    | Швейцария                 | 11   |
| 11    | Германия                  | 11   |
| 19    | Япония                    | 10   |
| 29    | Бразилия                  | 10   |
| 41    | Южная Африка              | 9  |
| 55    | Афганистан                | 8  |
| 91    | Российская Федерация      | 7  |
| 108   | Монголия                  | 6  |
| 121   | Китай                     | 6  |
| 190   | Тимор-Лешти               | 1  |

Несмотря на кризисные явления последних лет, крупнейшие научные исследовательские центры, специализирующиеся на биомедицине, продолжают получать значительное финансирование как от государственных, так и от частных целевых и промышленных фондов. Более того, отмечается тенденция увеличения финансирования исследовательских проектов за счет сокращения бюджета по другим статьям расходов. Следует признать, что в отличие от государственных исследований НИОКР, инициированные и финансируемые бизнесом, сильно сократились во время кризиса [4]. При этом приоритет государственного финансирования отдается фундаментальным исследованиям, в то время как интерес частных инвестиций сосредоточен в области прикладных разработок, причем находящихся на стадии, близкой к внедрению.

Эволюция приоритетов науки становится все более динамичной. Фундаментальное изменение, связанное с новым пониманием задач, стоящих перед наукой, выражается в смещении фокуса исследований от физики к биомедицине. Сегодня максимально активно развивается спектр «life sciences»: от физиологии до медицинской реабилитации. В начале XXI в. наблюдается значительный рост исследований и публикаций в области биомедицины, весьма умеренное увеличение количества публикаций в области физических, химических наук, снижение интереса к классическим биологическим и техническим наукам, математике. При этом заметен рост количества исследований в новых конвергентных отраслях и «химерных» науках [5]. В числе мегаприоритетов в США, Великобритании, Германии, Японии и т.д. сегодня остаются: медицина, биохимия, генетика, молекулярная биология, инженерия, физика (рис. 1). Причем центральным узлом научной карты этих стран является «медицина», тесно связан-

ная с биохимическим, генетическим и молекулярно-биологическим блоком. Медицинский блок, в свою очередь, притягивает к себе такие научные направления, как нейронаука, психология, иммунология и микробиология. Также нельзя не видеть, что в последнее время на центральные позиции в качестве подчиненного научного направления выходит инжиниринг, позволяющий модифицировать и адаптировать новые разработки и технологии под практические нужды.

Карта научных исследований России выглядит несколько архаично по сравнению с США. Гипертрофированный блок астрономии, физики и химии характерен для страны с уровнем развития науки и промышленности прошлого века. Уникальной можно признать ситуацию в Китае. Наиболее развиты инженерия, материаловедение, информатика, биохимия, т.е. обслуживающие направления науки [6]. «Круг интересов» науки Великобритании характеризуется широтой, однако и здесь преобладает медицина. Модели исследовательской динамики Германии, Италии и Франции во многом сходны и тяготеют к традиционным приоритетам в химии, физике и науках о жизни. Италия еще с конца прошлого века начала опережать по количественным научным показателям в области фармакологии Канаду и Францию, в медицинских науках – Францию и Германию.

В США реализуется централизованно-распределенная система формирования научно-технических программ (кстати, получившая распространение и в других странах). Эти программы в области медицины и других направлений науки образованы в рамках системы планирования, программирования, разработки и исполнения бюджета. Американская модель предписывает формирование государственных научно-технических программ, реализуемых по трем категориям работ: базовые (фундаментальные) исследования, прикладные технические исследования и разработки, прикладные технологические исследования и разработки [7].

Финансирование биомедицины в программной структуре расходов бюджета относится к функции 550 «Healthcare». Данная категория содержит большую часть программ, включающих услуги здравоохранения. К входящим в нее программам относятся: исследования в области фундаментальной медицины на национальном уровне, охрана здоровья населения и безопасность труда, расходы на медицинское обслуживание бездомных и инвалидов, обучение работников системы здравоохранения. Из средств 550-й функции происходит финансирование сети национальных институтов здоровья, центров по контролю и профилактике заболеваний, а также управлений по контролю за продуктами и лекарствами [Там же].

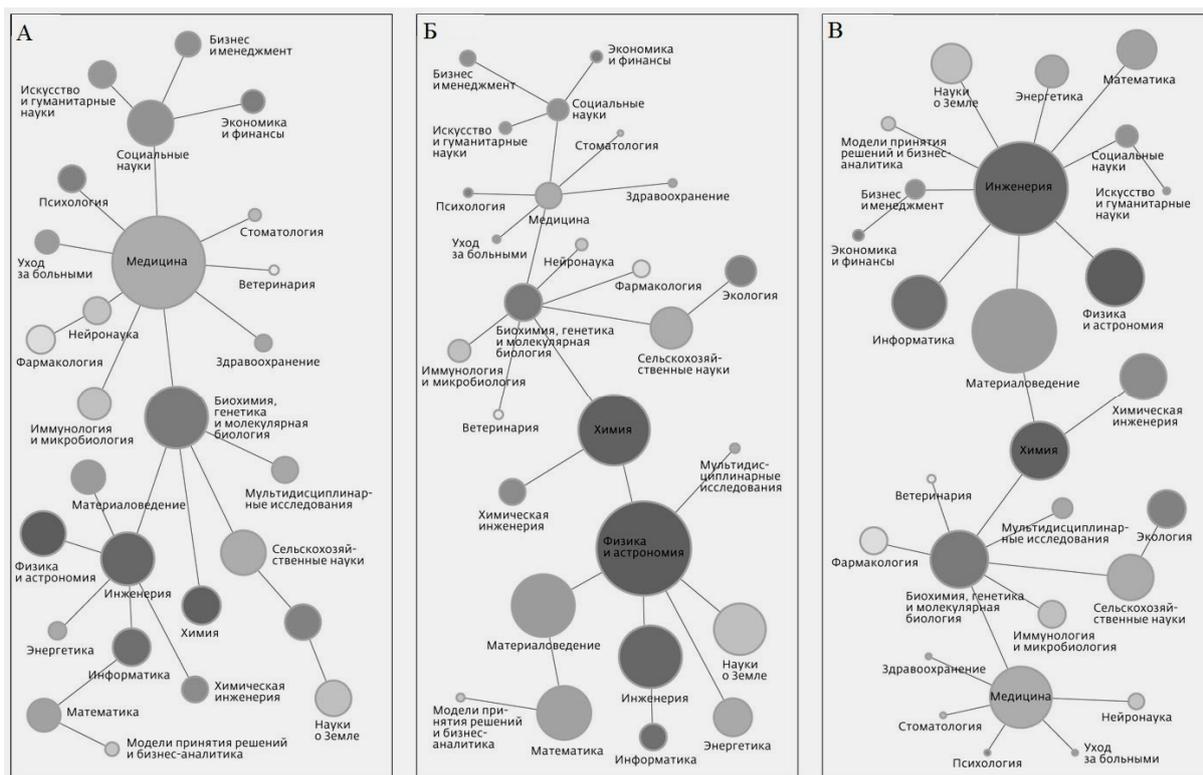


Рис. 1. Карта научных исследований [8]. А – Соединенные Штаты Америки, Б – Российская Федерация, В – Китайская Народная Республика

Дополнительное финансирование научно-технологические программы получают из коммерческих и смешанных источников. При этом объем финансирования по коммерческим программам более чем в 2,3 раза превышает государственные. Американская финансовая система не предполагает формирования государственных программ с определенным кругом заказчиков и финансовых распорядителей. Это исключает ситуацию, при которой только одна организация или ведомство принимает решения по реализации крупной программы. Обязательным является наличие конкуренции, смысл которой заключается в достижении значимых результатов в рамках своего бюджета, т.е. в эффективном управлении средствами.

Биомедицинская наука в США развивается на многих площадках:

1. Школы медицины при крупных университетах (Stanford University School of Medicine, Washington University School of Medicine, University of Massachusetts Medical School, Harvard Medical School, Johns Hopkins University School of Medicine, Boston University School of Medicine и др.).

2. Крупные государственные научные центры и лаборатории министерской подчиненности (National Institute of Allergy and Infectious Diseases, National Institute of Nursing Research, National Institute of Child Health and Human Development, Rocky Mountain Laboratories, Walter Reed Army Institute of Research и др.).

3. Крупные и средние медицинские / немедицинские компании (Johnson and Johnson, Pfizer, Google и др.).

Американский ученый-резидент, занимающийся исследованиями в области медицины, имеет возможность получать финансирование своих работ как от государства (федеральные гранты, гранты от Национального института здравоохранения и др.), так и от частных фондов (гранты фонда Говарда Хьюза, гранты фонда Билла Гейтса и др.).

Крупнейшей государственной научной агломерацией США в области медицинских исследований является агломерация «Национальные институты здоровья» (NIH). NIH – основной центр правительства США, ответственный за исследования проблем здравоохранения и биомедицины. Институт состоит из 27 институтов и научно-исследовательских центров и финансируется правительством США. Показательным с точки зрения направлений исследований и финансирования является само перечисление институтов и центров: Center for Information Technology, Center for Scientific Review, Fogarty International Center, National Heart, Lung, and Blood Institute, National Cancer Institute, National Center for Advancing Translational Sciences, National Center for Complementary and Alternative Medicine, National Eye Institute, National Human Genome Research Institute, National Institute of Allergy and Infectious Diseases, National Institute of Arthritis and Musculoskeletal and Skin Diseases, National Institute of Biomedical

Imaging and Bioengineering, National Institute of Child Health and Human Development, National Institute of Dental and Craniofacial Research, National Institute of Diabetes and Digestive and Kidney Diseases, National Institute of Environmental Health Sciences, National Institute of General Medical Sciences, National Institute of Mental Health, National Institute of Neurological Disorders and Stroke, National Institute of Nursing Research, National Institute on Aging, National Institute on Alcohol Abuse and Alcoholism, National Institute on Deafness and Other Communication Disorders, National Institute on Drug Abuse, National Institute on Minority Health and Health Disparities, National Library of Medicine, NIH Clinical Center [9].

Национальные институты здоровья с середины прошлого века успешно управляются менеджментом Объединенной администрации институтов. Уставом НИИ предусмотрены следующие формы поддержки исследователей: гранты на обучение, стипендии; гранты на исследования (от \$500 тыс. в год на 3–5 лет, \$50 тыс. в год на 2 года, малые исследовательские проекты – до \$300 тыс. на 3 года); трансфер бизнес-технологий Small Business Technology Transfer (STTR) для стимулирования научно-технических инноваций через кооперацию исследований и разработок R&D малого бизнеса и исследовательских институтов, коммерциализация; инновационные исследования для малого бизнеса, краткосрочные высокоприоритетные программы; поддержка независимости молодых ученых; программные гранты по проектам / центрам; программы «Trans-NIH Research».

Бюджет НИИ составляет около \$30 млрд ежегодно. Из них большая часть идет на финансирование биомедицинских исследований, а также разработок в микробиологии, молекулярной биологии, физиологии, вирусологии и т.д. Около 83 % бюджета направлено на поддержку исследований в сторонних исследовательских организациях и только 10 % – на поддержку работ сотрудников НИИ. Открыта возможность получения грантов на исследования зарубежными институтами и отдельными исследователями, при этом процедура получения финансирования несущественно отличается от таковой для резидентов США [Там же].

Подавляющее большинство научных открытий, произведенных в американских лабораториях, осуществлялось при привлечении грантовых средств НИИ. Многие научные результаты, полученные благодаря финансовой поддержке НИИ, имеют ключевое значение для формирования подходов к решению той или иной крупной научной проблемы глобального характера. То есть американские национальные институты здоровья являются наиболее круп-

ными институтами поддержки и стимулирования биомедицинских исследований как в США, так и в мире. Высокий научный потенциал, обеспеченность высококвалифицированными научными кадрами институтов-подразделений НИИ обеспечивают высочайший уровень экспертизы заявок на получение финансирования. Каждая потенциальная исследовательская программа проходит внутреннюю и/или внешнюю экспертизу несколько раз по мере выполнения ее этапов и получения ключевых результатов работы. Применение множественности форм объемной оценки позволяет оценить целесообразность выбора объекта изучения и исполнителя, сверить качество полученных промежуточных результатов с предполагавшимися, оценить научную и практическую значимость конечных результатов. От этих оценок зависят продолжение, корректировка или прекращение проекта, а также формулирование новых задач и тематик [Там же].

Приметой последнего времени является неуклонно растущее внимание к проблемам, тормозящим развитие персонализированной медицины [10]. В основе этой программы были заложены исследования генома человека. Еще одним направлением запланированного расходования средств НИИ является изучение редких наследственных заболеваний, обусловленных единственной мутацией. Такие исследования, как ожидается, помогут лучше разобраться в генетических основах физиологии человека [9]. В соответствии с последними прогнозными данными сумма инвестиций в такие проекты, как поиск препаратов для лечения редких генетических, орфанных, обусловленных вирусами заболеваний, а также развитие биоинформационных технологий в медицине может до 2020 г. превысить сумму в \$656 млн [Там же].

Наиболее серьезным конкурентом в мировой науке для США являются страны ЕС. Доля этих стран в мировых расходах на НИОКР составляет 23 %. Внутри ЕС распределение лидерства в науке градиентное, но независимо от этого бюджеты почти всех стран ЕС выделяют сравнительно большую долю на НИОКР в расчете от ВВП. Великобритания, Германия, Япония и Франция являются наиболее крупными генераторами научных знаний в области фундаментальной медицины. Для названных стран характерны значительные расходы на НИОКР, высокая обеспеченность и занятость персонала в этой и смежных областях, высокая доля частного капитала в финансировании исследований.

Крупнейшими узлами карты научных исследований в ЕС сегодня являются биохимия, а также генетика и молекулярная биология. Зачастую исследования, проводимые в этих областях, ассоциированы с биомедицинским научным кластером. Поэтому, равно как и в случае с США, наблюдается смещение приоритетов от физики к

биомедицине. В последнее время в научной политике ЕС произошло заметное изменение: наблюдается гипертрофия инжинирингового исследовательского комплекса. Теперь инжиниринг, помимо физики и химии, объединяет биологию и науку о данных. Это главное звено упомянутой ранее NBIC-конвергенции, т.е. связующий компонент, объединяющий нано-, био-, инфо- и когнитивные технологии в области биомедицины (Digital health) [11, 12].

Биомедицинская наука в Европейском союзе также развивается на многих площадках:

1. Медицинские университеты (King's College London, Universität Heidelberg, University of Cambridge, University of Oxford, ETH Zürich и др.).

2. Государственные исследовательские центры и лаборатории (Laboratory of Molecular Biology, European Molecular Biology Laboratory, Instituto de Salud Carlos III, Norges Forskningsråd, Observatoire des Sciences et des Techniques и др.).

3. Лаборатории частных научно-производственных компаний (Siemens, Merz, Berlin-Chemie/Menarini и др.).

4. Национальные академии наук (в Словении, Словакии, Польше, Болгарии и др.) [4].

Реакцией на критику ЕС в связи с его отставанием от США была организация Европейского совета по научным исследованиям (European Research Council, ERC). Основной задачей ERC является содействие опережающему развитию фундаментальных исследований в ЕС и обмен научными результатами с различными странами.

Важнейшим инструментом проводимой ЕС научной политики являются рамочные программы, позволяющие развивать международные кооперативные формы исследований, реализовать многие инновационные проекты, и тем самым способствовать преодолению научного разрыва. В восьмой рамочной программе «Horizon 2020» (ее бюджет составляет около €80 млн) предполагается генерирование передовых знаний для укрепления позиций ЕС среди ведущих научных стран мира; достижение индустриального лидерства и поддержка бизнеса, включая малые и средние предприятия и инновации; решение социальных проблем. Это позволяет формировать замкнутый инновационный цикл от проведения НИОКР до вывода товара на рынок. В каждом из приоритетов есть место биомедицинским программам: медицина будущего и фармакология. К медицине будущего отнесены постгеномные исследования, нано- и IT-технологии в интересах медицины [13].

Немаловажную роль в области прикладных наук играют технологические платформы – оригинальное чисто европейское «изобретение», направленное на конвергенцию мультидисциплинарных усилий в отношении единого коммерциализируемого в будущем продукта [14]. Крупным институтом развития биомедицины в

Европе является Европейская лаборатория молекулярной биологии (European Molecular Biology Laboratory, EMBL), включающая 85 научных групп из всех областей молекулярной биологии. Финансирование EMBL происходит из бюджета двадцати стран ЕС и стран-партнеров. Лаборатория состоит из крупных отделений, расположенных в Германии (Гейдельберг – главный офис, Гамбург), Франции (Гренобль), Италии (Монтерондо), Великобритании (Хинкстон). Многие исследователи сходятся во мнении, что научная политика ЕС социально детерминирована, т.е. подавляющее большинство исследований поддерживается с целью решения какой-либо крупной региональной проблемы. Значительную часть расходов на развитие биомедицины берут на себя ведущие страны-участницы ЕС, специализированные организации и коммерческие инвесторы, в то время как рамочные программы все же имеют гораздо меньшую долю и соответственно меньшее значение для экономики.

Для развития биомедицины огромное значение приобретает международная интеграция в различных областях знания. Примером масштабнейшего за всю историю и успешного биомедицинского проекта является «Геном человека», который длился 13 лет с 1990 г. и объединял ученых крупнейших исследовательских центров США, Великобритании, Канады и многих других стран с целью расшифровать геном человека (определить последовательность нуклеотидов в ДНК и идентифицировать многие десятки тысяч генов). Результаты проекта являются фундаментом дальнейших открытий в самых разных областях теоретической медицины на десятилетия вперед. «Геном человека» финансировался американским правительством через национальные институты здоровья, а также благотворительными фондами из других стран мира. Интересным примером партнерского взаимодействия в биомедицинской науке является программа национальных институтов здоровья США «International Research Collaboration – Basic Biomedical (FIRCA-BB)». FIRCA предполагает организацию, обеспечение и поддержку совместных исследовательских работ между НИИ и научными организациями стран с развивающейся экономикой по направлениям, имеющим наибольший запрос со стороны глобального здравоохранения. Цель программы также заключается в развитии потенциала научных исследований организаций-участниц и подготовке среды для дальнейшей плодотворной поступательной международной кооперации в науке [9]. Существует, кроме того, масса примеров программ международной научной кооперации между отдельными государствами или инновационными организациями.

Таким образом, возникновение принципиально новой научной экосистемы, генерирующей знания на постоянной основе и характеризующейся

щейся смещением фокуса в направлении биомедицинских научных исследований, требует понимания высокой ресурсоемкости этого процесса и неэффективности стандартных экономико-управленческих и финансовых подходов. Развитие биомедицины в России не может не учитывать опыт поддержки этого направления в развитых странах именно в связи со сложностью многообразных форм интеграции наддисциплинарных научных конгломераций, необходимостью приоритетной и значительной финансовой поддержки. Осмысление зарубежного опыта определения направлений биомедицинских исследований, поиск источников многоканального финансирования, формирование адекватных финансовых институтов задают основания для разработки программ развития биомедицинских исследований в РФ и их последующей эффективной реализации. Есть основания полагать, что эти подходы могут быть применены в прогнозировании и моделировании устойчивого развития ультрасовременных конвергентных отраслей знания.

*В статье использованы результаты, полученные в ходе выполнения проекта (№ НУ 8.1.46.2015 С) в рамках программы «Научный фонд им. Д.И. Менделеева Томского государственного университета» в 2015 г.*

#### Литература

1. Сайгитов Р. Медицина будущего: дорого и не для всех // Harvard Business Review. 2015. Октябрь. URL: <http://hbr-russia.ru/biznes-i-obshchestvo/obshchestvennyye-instituty-a16503/> (дата обращения: 30.11.2015).
2. Shchetinin P., Skrylnikova N., Loznikova A. et al. Priority Application of Novel Materials and Nanotechnologies in Pharmaceutical Industry // Key Engineering Materials. 2016. Vol. 683. P. 462–468.
3. Global Health Expenditure Database. 2015. URL: <http://apps.who.int/nha/database> (дата обращения: 15.11.2015).
4. Цели развития тысячелетия: доклад за 2013 год. США: ООН. Нью-Йорк, 2013. 60 с.
5. A Stronger Biomedical Research for a Better European Future. 2012. 69 p. URL: [http://www.esf.org/fileadmin/Public\\_documents/Publications/emrc\\_wpII.pdf](http://www.esf.org/fileadmin/Public_documents/Publications/emrc_wpII.pdf) (дата обращения: 20.11.2015).
6. Константинов А. Как устроена мировая наука // Русский репортер. 2013. № 43(321). URL: <http://www.rusrep.ru/article/2013/10/29/map/> (дата обращения: 01.10.2015).
7. The budget for fiscal year 2012 [Электронный ресурс] // Washington post. 2012. URL: <http://www.washingtonpost.com/wp-srv/special/politics/federal-budget-012/pdfs/2012budget-hhs.pdf#4437-496> (дата обращения: 15.12.2015).
8. Archambault E. SCImago Journal & Country Rank [Электронный ресурс] / E. Archambault, O.H. Beauchesne // Science-Metrix. 2012. URL: <http://science-metrix.com> (дата обращения: 11.04.2015).
9. National Institutes of Health. U.S. Department of Health & Human Services [Электронный ресурс]. 2014. URL: <http://www.nih.gov> (дата обращения: 29.11.2015).
10. Tucker L. Looking Beyond First-World Problems: An emerging global workplace is encouraging more biomedical engineers to address the health issues of the developing world // Pulse. IEEE. 2014. № 5(5). P. 49–52.
11. Matyushenko I., Khaustova V. Modern trends on bioeconomy development in the world: the introduction of NBIC-technologies in biomedicine // Integrated Journal of British. 2015. № 2(6). P. 103–118.
12. Akaev A. The synergistic effect of NBIC-technologies and world economic growth in the first half of the XXI century / A. Akaev, A. Rudskoy // Economic Policy. 2014. P. 25–46.
13. Горбатенко Е.Ю. Стратегия инновационного развития ЕС до 2020 года // Дискуссия. 2015. № 3 (55). С. 20–24.
14. Скрьльникова Н.А., Ложникова А.В., Щетинин П.П. Синтез долгосрочного научно-технологического и социально-экономического прогнозирования в современной России // Вестник Том. гос. ун-та. Экономика. 2013. № 4(24). С. 37–47.

УДК 336.1115  
DOI: 10.17223/22229388/20/2

А.А. Земцов

## КОНЦЕПЦИЯ ПРОБЛЕМ КАК ВЫРАЖЕНИЕ СПЕЦИФИЧЕСКИХ ОПАСНОСТЕЙ ДОМОХОЗЯЙСТВА

Ведь у нас, к сожалению, периодически проявляется некий синдром жареного петуха – люди превентивно мало думают о возможных рисках. А когда начинают думать, то, скорее всего, петух уже клюнул.

*Касперская Н., 2014*

*Особенность статьи – проблемная направленность, причем рассматриваются в основном финансовые проблемы домашнего хозяйства в описательном плане.*

**Ключевые слова:** домохозяйства, специфические опасности, финансовые проблемы.

Это – очередная [36, 38] статья об опасностях, окружающих и практически составляющих домашнее хозяйство. Её особенность – проблемная направленность, исходя из подхода Р. Фарсона, так как проблем существует невообразимое множество и не меньше их разновидностей. Мы коснемся некоторых из них, преимущественно финансового профиля, связанных и с компетентностью, и с праводействием. Существуют общие финансовые проблемы для всех классов, частные для низшего, среднего и высшего, единичные, относящиеся к отдельному домохозяйству. Кроме того, способы жизни, нами ранее рассмотренные, созвучны различным группам проблем. Да и позиция домохозяйства, элемент жизненного пути личности, о чем хорошо сказано у М. Вартофского, в общем виде: пациент – пассивное лицо, на которое направлено действие. Клиент, очевидно, может что-то сказать о своих желаниях и нуждах, пациент же нет. Из этого примера следует существование альтернативных моделей как способов действия [15. С. 131–132].

Если говорить о конкретной цели самосовершенствования жизни, механизм которого в аспекте несчастных случаев описан в доходно-расходных позициях – возможность перехода в «необычную сферу», можно применить структуру общества по Т. Малевой: 10-70-20, где 10 % – низший класс; 20 % – средний, 70 % – ниже среднего, т.е. задача домохозяйства – попадание в 20 и удержание там. «Сила среднего класса и сейчас будет проверять-

ся не количеством денег, а гибкостью и способностью в адаптации в новых обстоятельствах» [54. С. 26].

«Вес» опасностей и их значение для домохозяйства зависят от способа жизни «и от сочетания позиций», допустим: «мать-студентка», мать-«аспирантка», «мать-докторантка»»

Очень важный момент: разница между безопасностью как реальностью и ощущением. «По мере роста требований к безопасности полетов в гражданской авиации, которые год от года становились все более и более изощренными и достигли апогея в 2006-м с введением ограничений перевозки жидкостей в ручной клади на европейских направлениях, их критики настойчиво повторяли, что логика, лежащая в их основе, имеет существенные изъяны. У террориста, сознательно идущего на самоубийство, всегда будет преимущество перед обычными людьми, не готовыми к смерти», – Брюс Шнайер (Bruce Schneier), один из наиболее яростных противников кампании по закручиванию гаек, начавшейся после 11 сентября [9. С. 126].

По его мнению, невозможно сделать воздушные путешествия существенно безопаснее, запрящая все новые предметы, которые могут использовать террористы или которые потенциально могли бы быть им полезны. Для чего правительства продолжают навязывать эти дорогостоящие и трудоемкие ограничения? На этот вопрос есть много вариантов ответов, которые связаны с желанием политиков и служб безопасности показать активность и оправдать своё существование и зарплату в глазах избирателей и нанимателей. Но главная причина, по мнению Шнайера, – базовая человеческая потребность чувствовать себя уверенно и защищенно, даже если это чувство имеет очень отдаленное отношение к состоянию уверенности и защищенности. Для мер, которые изобретаются и воплощаются большей частью для того, чтобы заставить людей чувствовать себя в безопасности, а в действительности никак не способствуют повышению её уровня, Шнайер изобрел термин «Театр безопасности» (Security Theater – книга *Beyond Fear* (2003). *Psychology of Security* [www.schneier.com/essays/155.html](http://www.schneier.com/essays/155.html) (С. 127).

Он считал, что этот театр на самом деле делает нас беззащитнее, и в какой-то степени его мнение недалеко от истины. «Театральная» обстановка поглощает средства, которые с большим толком можно было бы использовать в борьбе с терроризмом (С. 128). Не все стратегии, направленные на укрепление чувства безопасности, действительно обеспечивают нашу безопасность. Они могут оказывать и прямо противоположное действие. По словам Шнайера, «безопасность означает и ощущения, и реальность, а это не всегда одно и то же». Часто упоминаемые в последние годы когнитивные искажения, т.е. то, каким

именно образом наши представления о действительности отличаются от нее, во многом объясняют типичные заблуждения относительно безопасности. Неподконтрольных ситуаций (например, положение пассажира в самолете) мы страшимся больше, чем тех, которые, как нам кажется, контролируем (например, вождение автомобиля) (С. 131).

Один из подходов к анализу проблем домохозяйства, вытекает из сути технологии комплаенс [85]. Комплаенс – обеспечение уверенности в том, что организация соответствует всем относящимся к ней нормам и правилам, а управление бизнесом осуществляется на высоком уровне этики и добропорядочности (Международная комплаенс-ассоциация). Базельский комитет по банковскому надзору – комплаенс – набор конкретных технических функций, реализация которых позволяет управлять правовым, репутационным и некоторыми операционными рисками, которые в совокупности называются комплаенс-рисками [Там же. С. 47, 50]. Применительно к домохозяйствам: рассмотрение процесса функционирования домохозяйства в плане его соответствия многочисленным нормативным требованиям: гражданским, уголовным и др., причем сами группы требований могут противоречить друг другу, ставя роленосца в двусмысленное положение, чреватое нарушением группы норм: валютные правила до сих пор остаются крайне жесткими для современных экономических реалий. Правила налогового и валютного резидентства и практика их применения влекут за собой существенные валютные риски для миллионов проживающих за рубежом граждан РФ – налоговых нерезидентов РФ. Они не обязаны уплачивать российские налоги, но считаются валютными резидентами при каждом приезде в Россию и подпадают под риск штрафа в 75–100 % от суммы операций. Очевидно, что исторически сложившиеся правила валютного регулирования в части режима зарубежного счета являются атавизмом. Без кардинального изменения этих правил перевернуть офшорную страницу истории и осуществить успешную декларационную кампанию крайне сложно [23].

Другой аспект комплаенса ДХ – отсутствие реальной защиты путем применения многочисленных оговорок, которые съедают её: страховки для туристов, без которых нельзя получить визу во многие страны мира, на практике часто не защищают выезжающих за рубеж. Все дело в многочисленных оговорках и исключениях, число которых может варьировать в зависимости от страховой фирмы от 50 до 120. Туристы редко обращаются в суд в случае отказа в выплате, и зря. На практике более 98 % разбирательств по страховым случаям выигрывают граждане [88].

Одну из групп опасностей мы уже рассматривали [36] – нахождение в зоне высокого уровня риска – смертельного уровня риска (ВУР ↔ СУР).

Собственно человек (домохозяин) может случайно оказаться в этой зоне, допустим, авиапассажир. Эту ситуацию и рассматривает Рипли. Но можно и специально, осознанно входить в неё, допустим, экстремальные виды спорта. Существуют некоторые абсолютные характеристики, показывающие, сколько времени отделяют ВУР от СУР – так называемая абсолютная информация: человек может находиться под снегом (лавина и т.п.) всего 25 мин. Следовательно, катание в «дикой» местности в одиночестве смертельно опасно. Есть такие показатели для нахождения в холодной воде; без воды и без воздуха.

В работе С. Баррера [5] рассматривается спорт: «...весь мой личный опыт, а также более тринадцати лет медицинской практики убеждают меня в том, что любой спорт – это травмы (С. 13). Мы, врачи, прописываем лекарства в строго определенной дозировке, которая тщательно рассчитывается для обеспечения максимальной эффективности и безопасности. И превышать дозировку даже самого полезного лекарства чрезвычайно опасно. Точно так же злоупотребление физической активностью может иметь пагубные последствия для здоровья человека и даже быть опасным для его жизни (С. 19). Благотворное влияние физической активности на сердце, а также на здоровье и общее благополучие человека считается абсолютно доказанным фактом, который подтверждается массивом всевозможных исследований, особенно осуществленных на протяжении последних десятилетий. Но... есть и обратная сторона медали. Я утверждаю, что занятия спортом могут причинить вред вашему здоровью в нескольких отношениях. Травмы можно получить в результате даже самых простых и легких физических упражнений. Кроме того, серьезную опасность таит в себе кумулятивный эффект, который могут давать самые тривиальные травмы или же просто длительная чрезмерная нагрузка на наши суставы и мышцы даже при отсутствии травм. Злоупотреблять спортом опасно... Убеждение, что спорт – это необходимое зло (ударение на слово «зло»). Я хотел объяснить, почему ныне существует культ спорта, несмотря на то, что занятия им чреватые потенциальными опасностями, как несомненными, так и не вполне очевидными (С. 21–23). Как хирург перед проведением любой операции я этически и юридически обязан получить от пациента информированное согласие на это вмешательство, которое требует, чтобы пациент знал от меня в мельчайших деталях, что может пойти не так. Если пациент не в состоянии понять, что я ему говорю, я должен объяснить это опекуну. Кроме того, я должен рассказать обо всех рисках, присущих хирургическим вмешательствам..., а также об индивидуальных рисках. К сожалению, в индустрии физической культуры и розничной торговле спортивными товарами не существует доктрины «информированного согла-

сия» (С. 25). Эта книга предлагает любителям спорта основу для информированного согласия. В книге я подробно обсуждаю некоторые из наиболее распространенных опасностей, возникающих при занятии спортом и способы, как их избежать. В конце концов физическая активность действительно полезна. Я надеюсь убедить вас в том, что в нашем отношении к спорту должно быть место умеренности и здравому смыслу, поскольку спорт может причинить вред (С. 27). Главная моя цель – помочь вам понять, что вы должны внимательно относиться к своему телу и его потребностям. Мне хотелось бы думать, что большинство людей обладает здравым смыслом. Именно к нему и обращается эта книга» (С. 28).

В сфере автомобильного транспорта статистика свидетельствует: в странах, где 50 км/ч – предельная «городская» скорость, на дорогах гибнет меньше людей. После того, как в Великобритании ограничили скорость внутри жилых районов до 30 км/ч, количество аварий с участием детей – пешеходов и велосипедистов снизилась на 67 %. Состояние дорог и автомобильного парка существенно влияет на безопасность движения. Но не меньший вклад вносят различные ограничения и ужесточения, касающиеся автомобилистов. 1,24 млн человек гибнут в результате ДТП каждый год во всем мире (таблица). В списке причин смертей во всем мире ДТП занимают 8-е место для людей возраста 15–29 лет. 77 % погибших в ДТП – мужчины. 60 % погибших в ДТП – люди в возрасте 15–44 лет. В 2,5 раза возрастает риск ДТП для молодых и неопытных водителей (по сравнению с более опытными) при содержании алкоголя в крови около 0,05 г/л [6. С. 26]. До 75 % снижается смертность для пассажиров на задних сиденьях автомобилей при использовании ремней безопасности. 8 % ДТП со смертельным исходом в России происходит по вине водителей, находящихся в состоянии алкогольного опьянения [Там же. С. 27].

Смертность ДТП по видам участников дорожного движения, %

| Регион | Участники                        |              |               |          |        |
|--------|----------------------------------|--------------|---------------|----------|--------|
|        | Водители автомобилей и пассажиры | Мотоциклисты | Велосипедисты | Пешеходы | Прочие |
| Мир    | 31                               | 23           | 5             | 22       | 19     |
| Европа | 50                               | 12           | 4             | 27       | 7      |
| Россия | 57                               | 7            | 2             | 33       | 1      |

Во многом безопасность водителей зависит от их поведения в конфликтных дорожных ситуациях, которые описываются в статье с точным названием: не стройте из себя героя [29].

Количество и разнообразие зависимостей поражает, одна из новейших – использование электронных устройств и технологий. В работе Сиберга (Цифровая диета. М., 2015) предлагается 4-шаговая стратегия, помогающая свести исполь-

зование электронных устройств и технологий к разумным и комфортным для каждого пределам: 1-й шаг: Задумайтесь. 2-й: Перезагрузитесь. 3-й: Подсоединитесь. 4-й: Оживите.

За последнее десятилетие мы превратились из общества, пользующегося технологиями, в общество, полностью поглощенное ими. Этот огромный объем начал подминать нас, а растущие ряды гаджетов, веб-сайтов и устройств стали превращаться в силу, заполняющую нашу жизнь. Эта сила действует не как атомный взрыв, она подобна нашествию колонии муравьев. Настало время более внимательно присматриваться к нашим действиям, ненадолго вернуться назад и затем пересмотреть отношения к технологиям, чтобы заставить их работать на нас, вместо того чтобы нам работать на них. Мы должны принять эту мысль. Думайте об этом как о необходимости питаться, но только лучшими продуктами и в правильное время, регулярно выполняя физические упражнения, чтобы быть в отличной форме. Цифровая диета поможет вам повысить свою эффективность при общении. Используя постепенный подход в стиле диетического питания, цифровая диета поможет вам укрепить связь с окружающим миром и любимыми людьми. Её смысл в том, чтобы вы жили здесь и сейчас и владели инструментами, которые поддерживали бы в вас этот образ мыслей всю жизнь. Вы узнаете, как переизбыток устройств и услуг вредит нашему физическому, психическому и эмоциональному здоровью (С. 14). Десять правил цифровой диеты:

1. Ведите себя вежливо. Не бросайте смартфон на стол в ресторане или дома. Пусть он лежит в кармане или сумке за исключением случаев крайней необходимости. Если вам необходимо доставать его, предупредите об этом ваших спутников и объясните, что будете смотреть в него только в крайнем случае. Вы оцените, если другие будут вести себя так же.

2. Живите в реальном мире. Если вы хотите обновить статус, написать твит или опубликовать в блоге что-то о своей жизни, подумайте, готовы ли вы объявить об этом любому при личной встрече.

3. Спросите себя, действительно ли вам нужен этот гаджет (С. 197).

4. Пользуйтесь технической поддержкой. Просите о помощи и используйте технологии для «передачи третьей стороне функций самоконтроля», когда вам это нужно. Пробуйте разные программы, которые могут помочь в распределении вашего времени за компьютером.

5. Регулярно устраивайте детоксикацию. После завершения диеты возвращайтесь к этой фазе раз в месяц на один день. Используйте этот день, чтобы не забывать, какой может быть жизнь без технологий.

6. Уберите устройства на время сна.

7. Или человек, или устройство. Старайтесь пользоваться устройствами в личное время, а не когда вы общаетесь с другими.

8. Помните о принципе «если – то». Выбор, который вы делаете в виртуальном мире, может влиять на реальный мир. Например, если вы не находите времени, чтобы иногда откладывать гаджеты, то можете потерять возможность оценить прекрасные моменты жизни.

9. Структурируйте свой электронный день. Работайте над тем, чтобы четко определить начало и конец времени, когда вы доступны.

10. Доверяйте своим инстинктам. Внутренний голос подскажет вам, когда стоит остановиться. Прислушивайтесь к нему. Помните о цели поддерживать равновесие и делать осознанный выбор (С. 197–199).

В классической Энциклопедии о риске менеджмента говорится, что причинами неопределенности являются три основных группы факторов: незнание, случайность и противодействие (цит. по [38]). Третий фактор очень важное значение играет в конкурентных сферах, поэтому его действие прогнозируемо: необходимо знать его проявления и способы противодействия противодействию. Системообразующим является понятие «доверие», без учета которого невозможно выстроить грамотную стратегию защиты от противодействия [38], существует явление «недоверенная среда» [42].

Следующее явление в аспекте опасности многомерно:

1. Потеря денег из-за неадекватности предлагаемых инструментов.

2. Потеря здоровья (а то и жизни) из-за применения нетрадиционного лечения, в ходе которого поздно будет применять действенное традиционное лечение.

Речь идет о псевдонауке и паранормальных явлениях. В работе Д. Смит «Псевдонаука и паранормальные явления» (М., 2015) говорится: ...Я искренне верю, что заявления астрологов, экстрасенсов, спиритуалистов, телепатов, сгибателей ложек, специалистов по комплементарной и альтернативной медицине, иглоукальвателей, целителей и креационистов надо воспринимать всерьез. Не потому, что их заявления могут быть истинными или ложными. Дело не в этом. Я верю, что экстраординарные заявления могут вызвать экстраординарные последствия. Единственное достоверно продемонстрированное паранормальное явление может заставить человечество переписать едва ли не все учебники. Как известно, 73 % американцев верят в паранормальное, и доля верующих постоянно растет (С. 13). Я написал эту книгу для студентов. Она могла бы стать основой для нескольких курсов: профессионалов сферы здравоохранения. Сиделки, социальные работники, консуль-

танты, психологи и врачи сталкиваются с паранормальными явлениями на различных курсах и практикумах по комплементарной и альтернативной медицине; журналистов. Паранормальное – вечная тема, представляющая громадный интерес для СМИ; чиновников; религиозных искателей и педагогов; исследователей паранормального (С. 14–15). Общая цель книги – рассмотреть и применить систематический подход сверки с реальностью к сообщениям о паранормальных явлениях – инструментарий здравомыслящего критика (С. 16). Моя цель – принимать факты, но не выдумки, даже если они неудобны (С. 18).

В работе [71] приводится пример: экстрасенс N. в 2008 г. стала финалисткой проекта «Битва экстрасенсов», сейчас ее любая консультация стоит 25 тыс. руб., «безвестный» экстрасенс или гадалка обойдутся примерно в пять раз дешевле (С. 35). Попытки запретить или ограничить деятельность магов предпринимаются постоянно на протяжении многих веков, и ни в одной стране не найдено идеальное решение (С. 37).

В 1991 г. народные целители объединились в организацию, которая сейчас называется Российская ассоциация народной медицины (РАНМ). Из тысячи ее членов только 300 прошли профессиональную экспертизу. Чтобы стать «законным» экстрасенсом, нужно зарегистрировать ИП, ЧП или компанию, получить Код общероссийского классификатора видов экономической деятельности «психологи, парапсихологи, экстрасенсы, астрологи» номер 85.32 или 43.05, встать на учет в налоговой инспекции. Далее можно дать объявление в газете и ждать клиентов (С. 38).

И «экстрасенсы» – лишь малая часть мошенников, посягающих на деньги, здоровье и жизнь домохозяев. В работе О. Логинова сказано: «Это скорее просто подборка публиковавшейся ранее информации о многообразии форм мошенничества и обмана, об известных аферистах и малоизвестных борцах с ними. Это – энциклопедия мошенничества во всех его видах и проявлениях. Она рассказывает обо всех существующих на сегодняшний день способах обмана... Читайте, делайте выводы и не попадайтесь в загребушие лапы мошенников и аферистов. Дураков не сеют, а жнут» [50. С. 11].

К сожалению (некоторые говорят – к счастью [9]), течение жизненного пути редко бывает плавным, чаще оно прерывается различными кризисами, природа которых очень разнообразна. Советы Л. Бершидского относятся к финансово-экономическим кризисам:

1. Составьте внятную картину того, что собственно произошло. Не доверяйте никому, одному источнику. Как только вы со всем разберетесь сами, сразу станет ясно, каких последствий надо ждать и к чему готовиться.

2. Проведите ревизию вашей личной бухгалтерии. Нарисуйте ваш баланс, посмотрите на него, подумайте о его сильных и слабых сторонах.

3. Принимайте на себя валютные риски, только если ваши житейские и потребительские планы связаны с иностранными валютами.

4. Прикиньте, какова ваша личная инфляция. Это полезно знать, принимая решения об инвестициях.

5. Попытайтесь обыграть рынок, только если хорошо понимаете, что это очень рискованно и скорее всего бесперспективно (С. 246). Есть только три разумные рыночные стратегии: 1) «покупка рынка» через индексный фонд; 2) инвестиции только в то, что вы очень хорошо знаете (метод Баффета), и 3) скальпинг (работа на рынке как компьютерная игра).

6. Если у вас большие долги и нет возможности их выплачивать, спокойно расстаньтесь с купленной в долг собственностью.

7. Решая, что покупать или продавать, гасить кредиты или объявлять по ним дефолт, никого не слушайте. Считайте сами, как бы ни был велик соблазн разделить с кем-то ответственность.

8. Задумайтесь о том, что вы могли бы делать, если бы не сидели на нынешней работе. Кризис – отличный момент для того, чтобы сменить профессию или начать свое дело.

9. Приведите в порядок свои социальные сети – и те, что в Интернете, и те, что вне его.

Они пригодятся, чтобы в случае чего искать работу и бизнес-возможности – а то и для строительства деловых цепочек.

10. Начните анализировать свое потребительское поведение: скоро импульсы, которые заставляют вас тратить деньги, покажутся вам нелепыми и смешными, и вы станете тратить меньше.

11. Перечитайте любую книгу, какая бы она не была, в кризис это работает как душ после потного дня (С. 247).

12. Нарисуйте таблицу «Добро и зло», как Робинзон Крузо. Перечитайте стоиков – они все знали про кризисы (Бершидский Л. Кризис в ж.\*\*\*. М., 2009. С. 248).

Интернет – неуничтожимая информация, один

из аспектов информационной открытости-закрытости. Существует множество публикаций, описывающих это свойство Интернета с разной степенью эмоциональности. «В рецензируемой книге показывается, что легкость поиска и хранения данных в цифровой среде – не только достижение, но и проклятие компьютерной эры. Человеческая память творчески перерабатывает свои представления о произошедшем с нами. У компьютерной памяти такой способности нет. Сколь бы случайными и нерелевантными ни были попавшие туда сведения, они будут храниться в неизменном виде, там, куда мы их положим, оставаясь доступными для окружающих. Ими сможет воспользоваться кто угодно и в любых целях – разумеется, если нет специальной защиты. Как же можно оградить себя от желающих вторгнуться в нашу жизнь и злоупотребляющих нашей беспечностью? Один из способов – абстиненция; другой – усовершенствовать законодательство, защищающее личные данные. Третий – обязать владельцев сайтов стирать все данные о людях по истечении определенного срока... (Чернозатонская Е. // HBR. 2010. № 6–7. С. 112–113).

В работе Д.В. Гундорина [27] говорится: чтобы правильно выстроить информационную защиту в организации (и в ДХ тоже. – А.З.), нужно четко представить, какими приемами пользуются злоумышленники для кражи информации. Одним из наиболее популярных и одновременно самых простых методов сбора информации является социальная инженерия – методы воздействия на человека с целью получения неавторизованного доступа и кражи информации (С. 70). Всплеск киберпреступности поддерживается тем, что люди, не задумываясь, составляют в Интернете множество информации о себе: контакты, фотографии, информацию о месте работы, друзьях, увлечениях и даже планах. Все эти сведения представляют угрозу, обеспечивают злоумышленников необходимыми данными для атаки (рис. 1). Часто поступки людей и их реакции на то или иное внешнее воздействие во многих случаях предсказуемы и потому легко моделируются социальными инженерами (С. 71).

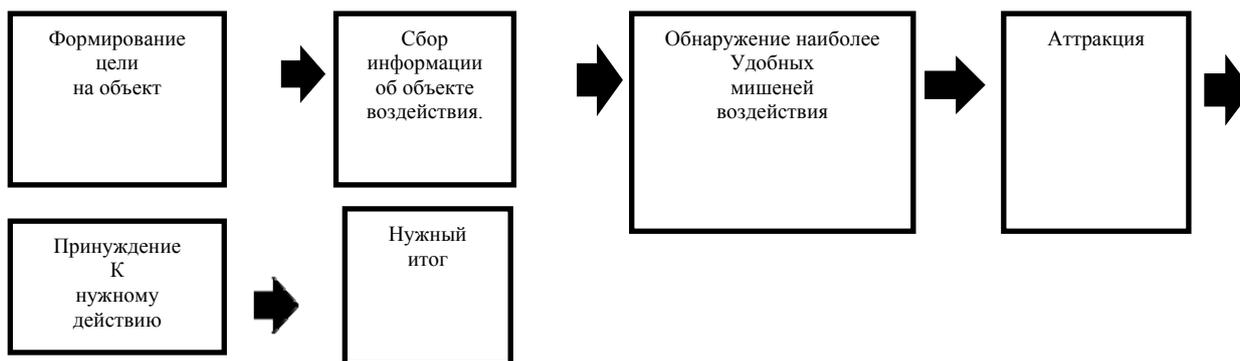


Рис. 1. Обобщенная схема действий злоумышленников [27]

Аттракция – состояние, к которому подводят жертву, чтобы она выполняла нужные злоумышленнику действия. Необходимо построить процесс повышения осведомленности сотрудников, включающий регулярные тренинги и контроль уровня знаний. Помимо этого, совершать так называемые внутренние диверсии (тестирование на проникновение с использованием социальной инженерии), позволяющие выявить реальный уровень подготовки сотрудников к защите от атак. Защиту от человеческого фактора нужно постоянно поддерживать и актуализировать. Главный девиз людей, занимающихся информационной безопасностью, – безопасность это процесс, а не результат (С. 71).

В РФ создан Центр мониторинга и реагирования на компьютерные атаки в финансовой сфере, действует в ЦБ с 1.6.15. Количество электронных платежей в России ежегодно растет в среднем на 10 %, при этом ежегодно число атак на банки с целью хищения средств увеличивается на 20 %. Карточные мошенники в РФ за год украли 1,58 млрд руб. Для этого злоумышленники использовали данные более 70 тыс. платежных карт, 70 % из которых – дебетовые. Самый популярный вид мошенничества – скимминг – кража данных карты при помощи считывающего устройства, тайно установленного на банкоматах и других платежных устройствах общего пользования [90. С. 45].

88 % компаний по миру становятся жертвами мошенников. Новый тренд: информацию стали красть чаще, чем осязаемые активы, особенно от такого воровства страдает финансовый сектор (подчеркнуто нами. – А.З.) [Финанс. 2010. № 39]. 65 % всех украденных данных в РФ похищают не сторонние хакеры, а сами сотрудники компаний, заявила Н. Касперская.

Почти 90% – персональные данные, 5 % – коммерческая тайна, 3 % – государственная тайна [РБК. 2015. № 11. С. 26].

По мнению А.И. Бычкова, мобильный банк – удобный SMS-сервис, позволяющий получать информацию обо всех операциях по пластиковым картам, а также совершать платежи, переводы и другие операции с помощью мобильного телефона в любое время и в любом месте. Данный сервис имеет и ряд недостатков, связанных с возможными несанкционированными списаниями денег со счета гражданина. При утере мобильного телефона необходимо срочно обратиться к оператору сотовой связи для его блокировки и в контактный центр банка для приостановления или отключения сервиса «Мобильный банк». Важно обратить внимание на правильность оформления документов и точность содержащихся в них данных [11. С. 107]. Если гражданин решил отказаться от номера мобильного телефона, к которому был прикреплен «Мобильный банк», ему немедленно следует информировать об этом

банк. Банк не вправе определять и контролировать направления использования денежных средств клиента и устанавливать другие, не предусмотренные законом или договором банковского счета ограничения его права располагать денежными средствами по своему усмотрению.

Если никаких конкретных доказательств необоснованного описания денежных средств банком со своего счета клиент не представит, ...суд откажет в удовлетворении его иска к банку о признании незаконным списания денежных средств. Суд учитывает все заслуживающие внимания обстоятельства [Там же. С. 108].

В настоящее время мобильные платежи (МП) становятся привычной операцией для многих клиентов крупных и средних банков. Эксперты в области банковского дела признают, что у сферы беспроводных денежных транзакций отличные перспективы. К основным услугам с использованием МП относятся: переводы, осуществляемые посредством SMS-сообщений; платежи в торговых автоматах за счет аванса средств, внесенных оператору связи; платежи с использованием банковских карт; платежи через системы мобильного банкинга.

Главные преимущества МП: доступная стоимость; высокая скорость передачи данных; простой доступ к передовым технологиям [73. С. 56].

В то же время использование мобильных телефонов для оплаты товаров и услуг и осуществления денежных переводов без обладания банковскими счетами в условиях анонимности и слабого надзора создает благоприятные возможности для отмывания денег и совершения иных противозаконных действий. МП значительно облегчают использование «денежных мулов» – финансовых посредников, которые открывают и используют банковские счета для перевода денежных средств со счетов обманутых на счета преступников. Как правило, люди выступающие «денежными мулами», не догадываются о своей роли в этих аферах. Учитывая, что вся «антиотмывочная» система как в России, так и в мировом пространстве ныне выстроена на идентификации клиентов, МП значительно усложняют выполнение всех принятых ранее процедур [Там же. С. 57]. Физическое лицо может осуществлять платежи электронными денежными средствами либо после идентификации, либо инкогнито. В случае с МП задача идентификации усложняется во много раз [Там же. С. 58].

Количество российских интернет-пользователей на апрель 2015 г. составляло 82 млн чел., за последние 20 лет сформировалось так называемое информационное общество.

Стремительное развитие информационных технологий имеет главное воздействие на платежную индустрию. Развитие виртуальных взаимоотношений между людьми и различными организациями создало и новый класс преступников,

специализирующихся на преступлениях в области высоких технологий, – киберпреступников. Для борьбы с ними возникли киберполицейские и такое понятие, как кибербезопасность. Она направлена на защиту компьютеров, сетей, программы и данных от случайного или преднамеренного несанкционированного доступа, изменения и уничтожения информации [72. С. 66].

В целом кибербезопасность – состояние защищенности в новой виртуальной сфере, которая достигается благодаря набору средств, стратегий, принципов обеспечения безопасности, подходов к управлению рисками, действий, профессиональной подготовки, страхования и технологий, которые используются для защиты виртуальной среды, ресурсов организаций и пользователей сервисов от целенаправленного деструктивного воздействия. Наряду с очевидными преимуществами технологии ДБО принесли в банковский сектор дополнительные риски, связанные с особенностями функционирования аппаратно-программного обеспечения системы ДБО и надежностью каналов связи. Особенностью информационного контура банковской деятельности в условиях ДБО является возникновение новых участников: для интернет-банкинга – интернет-провайдеров, для мобильного – операторов сотовой связи. Провайдеры в настоящее время находятся вне зоны контроля и правового регулирования со стороны Банка России или иного органа, проводящего согласованно с ним политику, что повышает риски, связанные с ДБО. Информационное общество меняет значение привычного выражения «банковское дело».

Виртуализация банковской деятельности и широкое распространение технологий ДБО стали притягивать к себе киберпреступников, основной целью которых становится воровство денег со счетов кредитных организаций и их клиентов. Усложняют задачу обеспечения кибербезопасности ряд неблагоприятных факторов развития информационной инфраструктуры: стремительное устаревание техники; безграничность Интернета и неадекватность нормативно-правовой базы, регулирующей информационные потоки; чрезвычайная сложность (в ряде случаев и невозможность) идентификации киберпреступников; ограниченные ресурсы обеспечения кибербезопасности (С. 67).

Основная угроза для организаций кредитно-финансовой сферы, которая непосредственно связана с распространением компьютерных мошенничеств, заключается в потере контролируемости и как следствие управляемости внедренных компьютерных технологий и реализующих их банковских автоматизированных систем (включая систему ДБО), что влечёт потерю доверия обслуживаемого данными организациями населения, что практически всегда приводит к катастрофиче-

ским последствиям для банка. Обналичивание чаще всего осуществляется с помощью «белого пластика». Снятие наличных осуществляют «дропперы» (мулы), которые за определенную плату обналичивают «белый пластик» через банкоматы (С. 68). Основной сдерживающий фактор на пути более динамичного развития технологий ДБО как на Западе, так и в России – опасения клиентов по поводу безопасности (С. 69).

Можно выделить три основных направления совершенствования кибербезопасности в организациях кредитно-финансовой сферы в условиях ДБО:

1. Нормативно-правовое регулирование в области кибербезопасности.
2. Надежность аппаратно-промышленного обеспечения систем ДБО.
3. Финансовая грамотность населения и уровень профессиональной подготовки персонала ОКФС.

В перспективе необходимо стремиться создать не только систему надзора в виртуальном пространстве, но и поднять культуру поведения в нем всех участников информационного обмена. За рекламой различных систем ДБО должна стоять ответственность банка за качество предоставляемых услуг (С. 70–71).

При умелом обращении кредитная карта обязательно сделает из вас раба финансовых услуг, отдающего всю зарплату банку. Но пользоваться ею, как и другими кредитными продуктами, стоит с осторожностью. Мы лишь напоминаем, как выжать из кредитки максимум дополнительных услуг, если уж вы решились платить от 300 до 30 000 руб. в год (1-й кв. 2011. – А.3.) за возможность иметь под рукой дополнительный кошелек [91. С. 16].

Предоплаченная карта не привязана к банковскому счету, и это делает её уникальным продуктом для тех, у кого этого счета нет [45. С. 66]. Эксперты называют 3 ниши, где предоплаченные карты смогут завоевать кошельки потребителей:

1. Подарочные карты.
2. Оплата товаров и услуг через Интернет и мобильную связь. Виртуальная карта, как правило, дебетовая, т.е. привязанная к счету. И опытный хакер может добраться до ваших денег. В прошлом году интернет-преступники похитили 12,5 млрд долл., причем 4,5 млрд долл. пришлось на российских или русскоговорящих хакеров (Group-IB). Предоплаченная карта не привязана к банковскому счету, абсолютно автономна, даже самый опытный хакер может поживиться разве что остатком на ней.

3. Различные бонусные программы [Там же. С. 67].

Еще одно преимущество карты, которое европейцы оценили уже после кризиса, – это планирование семейного бюджета [Там же. С. 68].

Безопасности при применении банковских карт посвящена огромная литература, см. [2, 8, 14, 16, 43]. Общие итоги – в «Памятке ЦБ» [68].

«Лукавство операторов сотовой связи и невнимательность самих абонентов стоят последним миллионы долларов. Оставайтесь начеку; незаметно подключаемые платные услуги, входящие SMS с короткого номера, или откровенное мошенничество. На помощь операторам приходят некоторые профессиональные хитрости и невнимательность абонентов. Сотовики не заинтересованы в доскональном разъяснении клиентам деталей тарифных планов при заключении договоров. Роуминг – не единственный подводный камень для клиентов сотовых компаний. Недобросовестные контент-операторы наловчились цеплять абонентов на свои удочки. Как не угодить в капкан мошенников и не пасть жертвой собственного доверия:

- Проверить, сколько Sim-карт зарегистрировано на ваш паспорт.
- Внимательно изучить расценки на всевозможные услуги связи.
- Не стоит открывать сообщения с неизвестных коротких номеров.
- Обращение в суд [80. С. 74].

В последнее время операторы начали борьбу с SMS-спамом и несанкционированными подписками. На смену SMS-мошенничеству идут мобильные вирусы, крадущие деньги со счета абонента. В России ими заражены сотни тысяч смартфонов, а ущерб достигает сотен миллионов рублей в год [39].

2 лица маркетинга:

А) Маркетинг ДХ, т.е. дозирование информации о нем. Создание и пользование позитивным имиджем ДХ. Направлено на внешний мир.

Б) Защита от маркетинга, рекламных воздействий, окружающего мира (предприятия, государственные органы и прочие «мошенники»). То есть сортировка, «обогащение» информации, отделение «хвостиков» от содержания. О «втором» лице прекрасно сказано в книге М. Линдстром «Вынос мозга...» [48].

Эта книга с очень красноречивым подзаголовком «Как маркетологи манипулируют нами и убеждают покупать их товары» очерчивает целую страну опасностей, которые покушаются на бюджет каждого человека, вмешиваясь в процесс принятия решения о покупках, речь конечно же идет о всех приобретаемых товарах и услугах. Эта сторона весьма обширна и специфична, требуя от нас постоянного внимания, подкрепленного реальными знаниями. Начнем с оглавления: Введение. Брендовая детоксикация. Гл. I. Покупай, покупай, детка! Как компании начинают продавать нам в утробе матери. Гл. II. Лучшие продавцы – паника и параноя. Почему страх поднимает продажи. Гл. III. Не могу сказать прощай. Брендозависимость, шопоголики и – почему

мы не можем жить без смартфонов. Гл. IV. Купи и будет тебе секс. Сексуальный подтекст в рекламе. Гл. V. Смотри на меня, делай как я. Сила социального давления. Гл. VI. Эти сладкие воспоминания. Новое (оно же старое) лицо рыночной ностальгии. Гл. VII. Короли маркетинга. Тайная власть популярности и славы. Гл. VIII. Надежда во флаконах. Сколько стоит здоровье, счастье и духовное просветление. Гл. IX. Они слышат каждый наш вздох. Лишние права на неприкосновенность личной жизни. Заключение. Мне то же самое, что у миссис Моргенсон. Самый мощный тайный манипулятор – мы сами.

Одна из впечатляющих глав, особенно в нашем исследовательском аспекте, гл. 9, материал которой налагается на тему «Кибербезопасность»: «Благодаря сложным технологиям, которыми располагают современные компании, где вы делаете покупки, знают о ваших желаниях, потребностях, мечтах и привычках, вероятно даже больше, чем вы сами. И используют эту информацию, чтобы заработать на вас такими способами, которых вы даже представить себе не можете. Добро пожаловать в мир добычи данных – бизнес стоимостью в 100 миллиардов долларов [48. С. 222]. Благодаря техническому процессу каждое наше действие производит сегодня больше данных, чем в прошлом (С. 223). И поверьте, компании используют эти данные, чтобы отобрать у нас деньги таким образом, о каком мы даже не подозреваем (С. 224).

Аналогичные выводы высказывает Н. Касперская: «Простой обыватель нужен как источник сбора информации о массовых перемещениях граждан, их предпочтениях, о том, с кем он дружит, чем пользуется, куда ездит. Большие данные (big data) – технологии в области аналитики для сбора таких данных со всех электронных устройств, поступающих в некий центр» [42].

На английском языке аферы называют unregulated investments schemes – неконтролируемые инвестиционные схемы. Они представлены двумя модификациями: схемой Понци (Ponzi's scheme) и финансовой пирамидой (pyramids scheme), которые, в российском понимании, часто путают между собой [59. С. 42].

Финансовая пирамида основана на принципе многоуровневого маркетинга, когда каждый участник обязан привлечь в схему нескольких новых участников, взносы от которых идут в карман основателей и более ранних участников. Крах пирамиды связан с естественными ограничениями аудитории участников махинации.

Устойчивость схемы Понци определяется непрерывностью потока платежей инвесторов. К. Понци – итальянский аферист, устроивший в 1919–1920 гг. в США вымышленную спекуляцию на почтовых купонах (С. 45). Экономическое содержание любых схем в духе Понци заключается в том, что привлеченные средства от инвесторов

образуют фонд, за счет которого поддерживается привлекательность вложений, например через растущие выплаты от фиктивной деятельности. Схемы Понци заканчивают свою жизнь, когда объем изъятий из фонда перекрывает платежи новых инвесторов (С. 42).

У любой финансовой аферы есть закономерный цикл жизни, который неизбежно заканчивается крахом и попыткой ее основателя скрыться с остатками денег. Объем средств, аккумулируемых схемами, растет по экспоненте, а срок жизни зависит от величины обещанных доходов и размера целевого рынка или аудитории. Пирамида рушится, когда число ее участников уже не может расширяться. Схема Понци теоретически может держаться сколь угодно долго, если инвесторы полностью реинвестируют в нее свой доход. Однако и она не вечна, так как рушится из-за смены настроений участников или когда требуемые новые инвестиции превышают размер целевого рынка. Игра похожа на велосипед, который падает, как только прекращает движение. Учредители, как правило, прибегают к психологическим уловкам, чтобы создать впечатление или снискать к себе расположение потенциальных «клиентов» (С. 45).

Интервьюирование потерпевших показывает, что их вовлечению в мошенничество способствуют или сопутствуют несколько обстоятельств:

- 1) жертвами становятся преимущественно пожилые, однако образованные граждане;
- 2) информация об «успехах» устно распространяется среди круга лиц, хорошо знающих друг друга;
- 3) первые участники схем публично демонстрируют сверхдоходы (что подтверждает работоспособность схемы);
- 4) отсутствует психологическое давление, побуждающее вкладывать в схему;
- 5) учредители схемы имеют хорошую репутацию, например, «благотворителя» или «опытного», «профессионального» инвестора (С. 45).

Последствия краха финансовых схем включают в себя, прежде всего, общественные потрясения, макроэкономические эффекты... (С. 43).

Для России финансовые мошенничества на заре рыночной экономики были в диковинку. За рубежом они столь же стары, как и сам капитализм. Разнообразие схем ограничено только воображением преступников и легковерием инвесторов. Опыт борьбы со схемами за рубежом показывает, насколько важно уделять внимание регулированию финансовых рынков. Во-первых, во многих случаях инициаторы схем и их компании не лицензировались и не регулировались, в результате чего они находились вне сферы внимания властей. Во-вторых, насколько быстрой оказывается реакция регуляторов на сомнительные финансовые продукты, настолько меньшими будут потери.

Очевидно, что пока людьми движет жажда легких денег, схемы будут процветать. Надо вести информационную борьбу против схем, дискредитируя их в глазах потенциальной целевой аудитории (С. 44).

«Финансовая пирамида – схема организации инвестиционного бизнеса, в которой доход по привлеченным денежным средствам выплачивается не за счет их вложения в прибыльные активы, а за счет привлечения все новых инвесторов и денежных средств. Потенциальных инвесторов побуждают вкладывать денежные средства обещанием и выплатой первым из них больших доходов за счет последующих клиентов» [13. С. 56].

Финансовые пирамиды могут быть организованы на основе различных инструментов. Это могут быть договоры займа, траста, селенга, страхования, договоры на продажу товаров народного потребления и жилья по низким ценам, условием которых является предоплата с отсрочкой получения, а также ценные бумаги и суррогаты ценных бумаг. Одним из важнейших принципов деятельности финансовых пирамид, использующих в качестве финансового инструмента ценные бумаги и их суррогаты, является принцип самокотировки, создающий иллюзию ликвидности. Самокотировка ценных бумаг сочетается с пирамидальной системой выплат. Понятия «финансовая пирамида» и «мошенничество» не всегда тождественны. Так, по принципу пирамиды действуют многоуровневые маркетинговые конструкции, предлагающие своим участникам неплохие комиссионные, если они продадут товар следующим покупателям и убедят их продвигать его дальше. Принцип пирамиды лежит в основе любой схемы пенсионного обеспечения, основанной на распределительном механизме, – пенсионеры получают пенсии за счет ныне работающих граждан. Наибольшую известность получила финансовая пирамида Карло Понти (С. 57). Всего же в России начиная с 1991 г. сотрудниками МВД выявлено 518 пирамид, похитивших более чем у 400 тыс. граждан свыше 40 млрд руб. Всех жертв финансовых пирамид можно разделить на три категории: Первая – это люди, отдающие себе отчет в том, что инвестируют в финансовую пирамиду, но надеющиеся получить обещанную прибыль и вовремя выйти из нее. Вторая – люди, не имеющие ни малейшего понятия о том, откуда берутся деньги. Для инвестирования в финансовую пирамиду они берут кредит в банках, рассчитывая погасить его за счет полученных доходов. Третья, самая незащищенная и самая доверчивая, – пенсионеры, инвалиды, ветераны ВОВ, которые несут последние деньги в надежде их преумножить (С. 59). Выделим несколько наиболее существенных пунктов, которые позволят неквалифицированным инвесторам из большого числа финансовых структур, действующих на финансо-

вом рынке, выделить те из них, которые имеют признаки финансовых пирамид:

- обещание в рекламе и объявлениях гарантированных процентных выплат по привлеченным средствам по ставке, превышающей среднерыночный уровень (свыше 20 % годовых), сопровождающееся декларированием минимальных рисков;

- мимикрия под законно действующие финансовые структуры (указание номера чужой лицензии, использование в рекламе и объявлениях названий и фирменной символики известных компаний), спекуляция терминами и чужим авторитетом;

- отсутствие специальных лицензий. Форма привлечения средств – договор займа, с которым клиент может ознакомиться только в офисе компании или при личной встрече;

- отсутствие организации в числе членов СРО участников финансового рынка;

- неспособность компании подтвердить свою деятельность – куда размещаются средства и где можно проверить информацию об их размещении;

- приглашение к сотрудничеству агентов, выплаты которым осуществляются в зависимости от объемов привлеченного инвестирования;

- подведение духовно-ценностной базы под материальные интересы инвесторов, создание сообществ единомышленников;

- использование в качестве средства приема платежей в инвестиционные проекты систем интернет-платежей, а также системы почтовых переводов;

- прием денежных средств без выдачи квитанций или каких-либо других бухгалтерских документов, подтверждающих их внесение;

- распространение рекламы в основном в газетах бесплатных объявлений и на интернет-сайтах, а также использование спама для привлечения клиентов;

- отсутствие собственного сайта компании в сети Интернет или же размещение сайта компании на бесплатном хостинге, а также безграмотное содержание сайта...

...финансовые пирамиды представляют собой одну из наиболее распространенных и опасных моделей криминального поведения в сфере финансовых инвестиций (С. 61).

5 признаков современных финансовых пирамид:

1) Обещание гарантированной доходности свыше 20% годовых.

2) Отсутствие специальных лицензий, форма привлечения средств – договор займа.

3) Мимикрия, спекуляция терминами и чужим авторитетом.

4) Приглашение к сотрудничеству агентов, выплаты в зависимости от объемов привлеченного инвестирования.

5) Опиум для народа – ряд компаний не просто собирают деньги, но подводят духовно-ценностную базу под бренные материальные интересы, создавая некое сообщество единомышленников [69].

«10 поводов насторожиться, список черт, которые не обязательно свидетельствуют о противозаконности схем, однако свойственны многим сегодняшним пирамидам:

1. Средства привлекаются по договорам займа, в рекламе их называют вкладами.

2. Основное внимание акцентируется на процентных ставках и графике выплат, о способе приумножения капитала рассказывается в общих словах.

3. Вам предлагают инвестировать в некие уникальные, высокодоходные проекты, ноу-хау.

4. Не упоминается о рисках частичной или полной потери вложений.

5. По договорам доверительного управления гарантируется доходность.

6. В рекламе фигурируют лицензии, не относящиеся к основной деятельности.

7. Организация зарегистрирована в форме кредитного кооператива или потребительского общества и работает по принципу сетевого маркетинга.

8. Договор заключается не с тем юридическим лицом, которое упоминается в рекламе.

9. Вам перечисляют «известных» партнеров, например зарубежных, о существовании которых вы никогда не слышали.

10. Обещанная доходность заметно превышает ставки по банковским вкладам» [55].

Современный итог российского пирамидоведения: россияне не могут распознать признаки финансовой пирамиды – правильный ответ дали 27 % респондентов. По данным НАФИ, эта цифра почти не меняется на протяжении 7 лет. Россияне не могут распознать признаки пирамиды из-за невысокой финансовой грамотности и плохой осведомленности о различных продуктах и услугах кредитно-финансовых и инвестиционных компаний. В 2014 г. граждане РФ лишились свыше 2 млрд руб. по вине финансовых пирамид. В 2014 г. была пресечена деятельность 250 пирамид [77].

Одна из разновидностей мошенничества – таймшер – особая форма собственности, предусматривающая, что одним и тем же зданием или квартирой, как правило, на знаменитых европейских курортах поочередно владеют несколько людей определенное число дней в году. По данным пресс-службы Европола, многолетняя практика таймшера показывает, что в большинстве случаев эта форма собственности является чистым мошенничеством [86. С. 5]. Я понял одно, что люди так созданы и пороки есть почти у всех. Только пороки разные. Жадность – это один из пороков, которому подвержены многие. Пока есть

люди, ведомые жадностью, будут существовать люди, которые строят свой бизнес на этом. Все одинаковые: и клиенты, которые хотят получить на пустом месте тысячи, и те, которые на этом живут [Там же. С. 95]. Клиенты никак не хотели признаться в том, что они сами отдали эти проклятые деньги, потому что сами непомерно жадные и гнались за сверхприбылями, готовы были зарабатывать деньги из воздуха, не думая, откуда и как [Там же. С. 172–173]. Человек, который купил свой таймшер за тысячу долларов, приходит к вам продать за десять–двадцать тысяч долларов?! И верит, что это возможно! И готов платить столько, сколько вы попросите. Он давно знает, что у него на руках простая бумажка, воздух, потому и хочет от неё избавиться. То есть хочет, чтобы кто-нибудь другой за сумасшедшие деньги купил у него этот воздух. Вот что движет клиентами: желание погреть руки на глупости другого [Там же. С. 312].

Одинокое проживание, отягощенное алкоголизмом: черные риэлторы.

Мой дом – моя крепость, фортификация в сфере охраны жилищ: «большинство новых клиентов к нам приходят уже после того, как произошли неприятности – ограбили квартиру или дом, взломали дверь у соседей. Но с течением времени люди все чаще начинают задумываться о превентивных мерах по защите жилья – своего и своих близких [78. С. 96]. Что касается частных лиц...: если человек привык каждый день ставить квартиру на охрану и чувствовать себя спокойно, он будет делать это независимо ни от чего. Постепенно меняется менталитет: все чаще люди стали задумываться о профилактике в сфере личной безопасности. Мировой опыт показывает, что охраняемые квартиры подвергаются нападению реже на 87 %. Преступник ведь боится не сигнализации, а оперативного реагирования» [Там же. С. 97]. Среднее время реагирования по Москве – 8 минут, в области – чуть больше. В Москве в день вскрывается от 100 до 200 квартир, а в области такое «посещение» дач – вообще национальный вид спорта. В Европе и США услуги охраны очень тесно связаны со страхованием имущества, а у нас этот рынок находится в зачаточном состоянии. Мы не зарабатываем на установке оборудования, основной оборот для нас составляет абонентская плата – 1 590 руб. ежемесячно (мониторинг, сервисное обслуживание, услуги реагирования). Монтаж охранной системы стоит около 30 тыс. руб., на оборудование действует пожизненная гарантия. Постепенно люди приходят к пониманию необходимости обращения к специалистам, если речь идет об обеспечении собственной безопасности [Там же. С. 98].

Может быть, явление для РФ пока не очень привычное: престижный адрес как прикрытие сомнительных контор. Престижный офис – «виртуальный», им могут пользоваться десятки клиен-

тов, платя за аренду по 100 долл. в месяц. «Виртуальный» офис – тот же добрый а/я, только в более изощренной форме. Снимая помещение, можно пользоваться службой ответов на звонки, ресепшн и переговорными комнатами, почтовым адресом. Это почти обычный офис, арендуемый несколькими фирмами или бизнесменами. Только большинство съемщиков редко там появляются. В мире насчитывается 8 тыс. операторов «виртуальных» офисов. В массе своей пользующиеся ими бизнесы абсолютно легитимны. Но плевые расценки привлекают и аферистов [21].

«УК устанавливает ответственность и за получение взятки, и за дачу взятки должностному лицу. Такое преступление, как дача взятки, подразумевает выполнение каких-либо действий. В российском законодательстве за дачу взятки должностному лицу предусмотрена уголовная ответственность. Юридические лица не могут быть привлечены к уголовной ответственности, поэтому за дачу взятки по всей строгости закона придется отвечать физическим лицам – взякодателям» [33. С. 80]. Дарение госслужащим подарков за совершение или действие (бездействие) в пользу дарителя уголовный закон рассматривает в качестве взятки независимо от стоимости передаваемой вещи. Чтобы признать подарок инспектору взяткой, необходимо доказать причинно-следственную связь между подарком и совершением должностным лицом определенных действий в пользу дарителя. Существующая грань между дарением и взяткой во многом носит оценочный характер, поэтому любое вручение подарка налоговому инспектору может быть связано для главного бухгалтера с риском привлечения к уголовной ответственности за дачу взятки [Там же. С. 81].

Существует и гражданско-правовая ответственность директора, членов коллегиальных органов [61], а также административная ответственность. Выделено 12 составов. Уголовная – 10 составов [66]. КОАП РФИ УКРФ содержит ряд статей со сходными названиями. Разница в том, какие статьи применяются, состоит в масштабе допущенных нарушений и размере причиненного вреда (потенциальной возможности его причинения). Действует алгоритм: если налицо факт нарушений, руководитель компании подлежит уголовной ответственности. Невозможна «двойная ответственность» директора за один и тот же поступок. Уголовную ответственность можно рассматривать как крайнюю меру в отношении руководителей. В отличие от гражданско-правовой и административной, к уголовной ответственности могут быть привлечены только руководители организаций, но не юридические лица [Там же].

Еще один аспект: фальшивые деньги, за хранение и сбыт которых предусмотрено наказание – лишение свободы до 8 лет со штрафом или без такового (ст. 186, ч. 1. УК РФ).

Личная безопасность. Здесь мы исходим из положения Бека: любой человек для любого человека представляет большую или меньшую степень риска.

Из книги Л. Замперини [34]. Бесплатные советы: 1. Осведомленность – залог спасения. Будьте всегда начеку – и это спасет вам жизнь. Я всегда учу детей обращать внимание на то, что происходит вокруг... и оценивать обстановку, думая о последствиях. Это единственное, чему не учат в школах; между тем это залог выживания в этом мире. Доктор Роберт называл это бдительностью, но вы можете называть «простой мудростью» (С. 189). 2. Если у парня пистолет – и вы не на поле боя, ведите себя тише воды ниже травы. 3. Мы с Синтией всегда давали друг другу право на частную жизнь. Когда наступают непростые времена [в браке], нужно постараться не допустить того, чтобы стороны начали бросаться друг на друга. Я всегда разговаривал отдельно с мужем и отдельно с женой. Я повторял им то, что мне однажды сказал брат: Если ты не прав, признай это. Если прав, держи рот на замке. Большинство этих пар прожили вместе еще много счастливых лет» (С. 190).

«Если уже возникла необходимость в охране, агентство следует выбирать очень тщательно. Мнение профессионалов однозначно: любой бизнесмен или банкир может избежать покушения на свою жизнь; опасные ситуации возникают в большинстве случаев из-за неправильности поведения самого предпринимателя. Предотвратить убийство, когда киллер уже «в работе», очень трудно. Профессиональные охранные предприятия стремятся к профилактике покушений еще на ранних стадиях криминального «наезда». Они дают не только физическую защиту, но и разъясняют клиенту те ошибки в его поведении, которые вызвали у его конкурентов желание его убить.

... телохранители делят всех бизнесменов на три группы:

- Лавочники, которых бандиты долго-долго предупреждают и долго-долго пугают, прежде чем перейти к серьезным криминальным мерам.
- Мелкие и средние бизнесмены. Их тоже предупреждают заранее, угрожая смертью.
- Уровень крупных бизнесменов. Люди должны понять, что их могут убрать [92].

Ю. Конева (2008). Как вести себя при встрече с милицией [44]. Гл. I. Предупрежден – значит вооружен. Гл. II. Предъявите документы. Гл. III. Административное задержание. Гл. IV. Уголовное задержание. Гл. V. Кто идет работать в милицию. Гл. VI. Применение силы. Гл. VII. Как обжаловать действия сотрудников милиции. Гл. VIII. Способы психологической защиты. Гл. IX. Если к вам в офис пришла милиция. (Ю. Конева, к.ю.н., ректор Института правовой и экономической безопасности). Ценность подхода заключается как минимум в следующих аспектах:

Господство, доминирование личного интереса домохозяина.

Грамотная ролевая аранжировка – законопослушный гражданин, он же налогоплательщик, а с другой стороны, госслужащий, защитник гражданина, представитель налогоплательателя.

Не стоит сбрасывать со счетов и возможность силового предпринимательства, его влияние на специфику ролеприменения [19], опасности от людей: матрицу наказаний осужденным (облсуды и проч.).

Очень важный вопрос – документы, которыми обладает домохозяин в промежутке от самого первого – «свидетельство о рождении» до самого последнего, их может быть мало или много, что зависит от активности домохозяина в ролевой сфере. Вот перечень, может быть, немножко выше среднего обычного домохозяина:

1. Паспорт гражданина РФ. 2. Свидетельство о регистрации транспортного средства. 3. Водительское удостоверение. 4. Заграничный паспорт. 5. Свидетельство о браке. 6. Свидетельство о среднем образовании. 7. Документ о высшем образовании. 8. Диплом кандидата наук. 9. Диплом доктора наук. 10. Аттестат доцента. 11. Аттестат профессора. 12. Служебное удостоверение. 13. Трудовая книжка. 14. Пенсионное свидетельство. 15. Полис ОМС. 16. Полис ОСАГО (год). 17. Полис КАСКО (год). 18. Полис страхования имущества. 19. Полис страхования жизни. 20. Банковские карты. 21. Свидетельство о собственности жилища и т.д. Самый распространенный и универсальный – паспорт гражданина РФ, без которого нечего делать во многих учреждениях, оказывающих услуги, особенно государственные и финансовые. Утрата паспорта может привести к негативным последствиям для его хозяина, если он не отреагирует быстро и правильно. Документы – тема отдельной публикации: получение, срок годности, хранение, безопасность и т.п.

Огромный раздел – обязательства: А) понятия в аспектах: экономическом, финансовом, домохозяйственном, правовом. Б) Классификация. В) Последствия: коллекторы, суды, личное банкротство, перемещение. Коллекторство – очень противоречивое явление, о котором много пишут. Интересный подход см. в [17]. Г) Служба судебных приставов; разные, сферы деятельности. «Служба приставов работала типовое соглашение с банками, которое позволяет отправлять запросы о списании средств в электронном виде. Теперь банки и приставы могут обмениваться информацией через выделенный интернет-канал с использованием специального криптошлюза – устройства для защиты данных, которое соответствует требованиям ФСБ – и электронной подписи.

Есть схема взаимодействия: 1) судебное решение; 2) запрос ССП; 3) ответ КБ; 4) постановление о списании средств.

Исключение: невозможно удержать средства с кредитной карты; не могут быть списаны различные пособия; запрещается изымать более 50 % ежемесячного дохода [4].

Банк впервые списывает денежные средства со счета клиента по общему правилу только с его согласия – акцепта, который означает, что плательщик признает платежное требование кредитора (своего контрагента по сделке) правильным и подлежащим оплате и тем самым поручает банку списать сумму платежного требования со своего счета. Исключение, которое позволяет банку списывать деньги со счета клиента и без его согласия, т.е. в без акцентном порядке. Выделено 5 случаев [10. С. 82].

«Когда человек ручается за другого, он должен хорошо осознавать, что идет на риск, нужно здраво оценивать уровень платежеспособности заемщика, для которого вы хотите стать гарантом» [40. С. 42]. Некоторые граждане готовы не только полностью принять на себя риски по неплатежу долга заемщиком, но и поручаться за совершенно незнакомого человека. Законных способов «отвертеться» от выплат по чужому кредиту фактически нет.

Можно попытаться в судебном порядке признать договор поручительства недействительным. Поручитель, погасивший долг, согласно ГК имеет право требовать от заемщика возмещения суммы, которая была выплачена кредитору. Зачастую люди искренне убеждены, что поручительство – это всего лишь жест вежливости [Там же. С. 43].

«Чтобы возник долг, не обязательно брать его самому, достаточно принять наследство, которое переходит к другим лицам в порядке универсального правопреемства – в неизменном виде как единое целое и в один и тот же момент. В состав наследства входят принадлежавшие наследодателю на день открытия наследства (его смерти) вещи, иное имущество, в том числе имущественные права и, что важно, обязанности. Это означает, что принять в наследство ценное имущество, отказавшись от долгов наследодателя, нельзя. Не входят в состав наследства права и обязанности, неразрывно связанные с личностью наследодателя.

Под долгами наследователя следует понимать все имевшиеся у наследодателя к моменту открытия наследства обязательства, не прекращающиеся смертью должника, независимо от наступления срока их исполнения, а равно от времени их выявления и осведомленности о них наследников при принятии наследства. Лица, принявшие наследство, становятся должниками кредитора наследодателя» [57. С. 65].

В любом случае целесообразно просчитать возможность уплаты долгов и налогов еще до принятия наследства. Возможно, окажется, что проще отказаться от него вовсе [Там же. С. 68]. Приняв наследство, можно стать не просто должником, но и примерить на себя роль банкрота. В

наше время у каждого есть возможность стать субъектом кредитной истории, даже у тех, кто избегает брать долг. Кредитная история – это информация, характеризующая исполнение заемщиком принятых на себя обязательств по договорам займа (кредита) и хранящаяся в бюро кредитных историй (БКИ).

После 1.03.15 в перечень субъектов кредитных историй входят не только заемщики по договору займа (кредита), но и поручители, принципалы, в отношении которых выдана банковская гарантия. Источником формирования кредитной истории может стать организация, в пользу которой вынесено вступившее в силу и не исполненное в течение 10 дней решение суда о взыскании денежных сумм в связи с неисполнением обязательств по внесению платы за жилое помещение, коммунальные и иные услуги. Запись в информационной части кредитной истории заемщика формируется в БКИ заимодавцем или кредитором (банком, микрофинансовой организацией, кредитным кооперативом и др.) по каждому поданному ими заявлению о предоставлении займа (кредита). Аналогично собирается информация о поручителях. Даже если заемщику в займе (кредита) отказано, данные о его заявлении и причинах отказа попадут в кредитную историю [Там же. С. 70].

Полная материальная ответственность означает возмещение работником причинного ущерба в размере его фактической стоимости исходя из рыночных цен на день причинения ущерба. Она наступает, когда на работника в соответствии с трудовым Кодексом РФ или иными федеральными законами возложена материальная ответственность в полном размере за ущерб, причиненный работодателю при исполнении работником трудовых обязанностей. Необходимо соблюдение ряда условий... [46. С. 108]. Разновидности полной материальной ответственности – индивидуальная и бригадная (коллективная).

Приведем структуру одного из немногих учебных пособий по домохозяйственному менеджменту [74]. 3 части: I. Организация домашнего хозяйства. II. Управление финансами семьи. III. Семейный менеджмент.

В I части есть глава V. Безопасность дома. 5.1. Ваш дом – ваша крепость. 5.2. Советы по безопасности в доме. 5.3. Технические средства безопасности. 5.4. Средства индивидуальной защиты. 5.5. Защита от нападений на улице и дома. 5.6. Безопасные покупки. Гл. VI. Экология дома. 6.1. Экология жилища. 6.2. Вода. 6.3. Бытовая химия. 6.4. Радиационный фон. Гл. VIII. Гараж и автомобиль. 8.2. Защита автомобиля. 8.4. Охрана гаража. Во II части. – гл. II. Страхование семьи. 2.1. Личное. 2.2. Имущества. 2.3. Ответственность. Гл. XII. Финансовый портфель ДХ. 12.4. Финансовая безопасность: недвижимость, антиквариат. В III части гл. 18. Здоровье семьи...

Здесь избран распределенный метод описания опасностей для домашнего хозяйства, другой метод, требующий хорошей теоретическо-практической проработки – объектной, когда все вопросы сосредоточены в одном месте.

Итак, весьма сжато мною рассмотрены проблемы безопасности домохозяйства, по преимуществу в описательном виде, единственно возможном в условиях становления целостной теории домохозяйства и окружающих его сред.

#### Литература

1. Акимов К. Долгостройка // Бизнес- журнал. 2011. № 10. С. 68–70.
2. Александров П. Карточный разбор // РБК. 2010. № 5. С. 108–111.
3. Алексеевских А. Реальные банки не пускают на виртуальные барахолки // Финанс. 2008. № 19. С. 38–39.
4. Банки начнут массово списывать деньги с должников судебным решением // Банковское дело. 2015. № 9. С. 9.
5. Баррер С. Осторожно, спорт. М., 2015. 230 с.
6. Бахвалова М., Сорокина А. Тише едем // РБК. 2014. № 8, С. 26–27.
7. Белоусов А.Л. Становление института банкротства физических лиц в аспекте развития потребительского кредитования // Финансы и кредит. 2014. № 25. С. 32–37.
8. Богданова О. Не прячьте ваши денежки // РБК. 2013. Дек. С. 32–34.
9. Буркеман О. Антидот. Противоядие от несчастливой жизни. М., 2014. 240 с. (особенно гл. 6. «Ловушка безопасности»).
10. Бычков А.И. О безакцептном списании денег со счета // Банковское дело. 2015. № 3. С. 70–75.
11. Бычков А.И. Риски использования мобильного банка // Бухгалтерский учет. 2015. № 5. С. 107–110.
12. В России используется только каждая пятая кредитная карта // Банковское дело. 2015. № 6. С. 35.
13. Вавулин Д.А., Федотов В.Н. Финансовые пирамиды: понятие, механизм функционирования, примеры из мировой практики // Финансы и кредит. 2009. № 29. С. 56–61.
14. Вакильев Ф. Борьба с карточным мошенничеством // Аналитический банковский журнал. 2008. № 2. С. 70–74.
15. Вартофский М. Модели. Репрезентация и научное понимание. М., 1988.
16. Вахламова А. Чип не могущий // РБК. 2011. № 1–2. С. 46–49.
17. Великжанин Т.Г. Как вести себя с коллектором? // Деньги и кредит. 2009. № 10. С. 57–60.
18. Волков В. За что убивают бизнесменов // Forbs. 2009. № 4.
19. Волков В. Силовое предпринимательство. XXI век. Экономико-социологический анализ. СПб., 2012.
20. Глазов А.А. Банковская верификация: планирование, верификационные ситуации и версии // Банковское дело. 2016. № 1. С. 75–79.
21. Голдстейн М. Шик и блеск // Buisnes week Россия. 2008. № 14. С. 035–039.
22. Голенищев А.А. Банкоматное мошенничество: как уберечь себя и своих клиентов // Банковское дело. 2009. № 1. С. 74–76.
23. Гольцблат А., Торопов А. Валютный риск // Ведомости. 2015. 21 апр.
24. Гостева Е. Плакали ваши денежки // РБК. 2008. № 2. С. 52–55.
25. Гринберг Э. Стартап 007 // Forbs. 2013. № 10. С. 212–217.
26. Гудман М. Чему можно научиться у преступного сообщества // Harvard Business Review. 2011. № 12. С. 17–20.
27. Гундорин Д.В. Социальная инженерия – альтернативный способ совершения преступлений // Банковское дело. 2011. № 11. С. 70–71.
28. Гуркина Е. Как защищался пластик // Финанс. 2009. № 41. С. 36–41.
29. Диденко М. Не стройте из себя героя // Комсомольская правда. 2015. 1–8 июля.
30. Достов В.Л., Шуст П.М. Меры по надлежащей проверке клиента: новые подходы к повышению эффективности // Банковское дело. 2012. № 5. С. 60–64.
31. Евдокимов Д.А. Безопасность мобильного банкинга: защита от «краж по воздуху» // Банковское дело. 2014. № 8. С. 70–73.
32. Жеглова Ю. Крутой уокер для сети // Компания. 2010. № 36. С. 46–49.
33. Жильцов А. Подарок или взятка: юридические аспекты // Главный бухгалтер. 2008. № 1. С. 77–81.
34. Заперины Л., Ренсин Д. Не отступать и не сдаваться. Моя невероятная история. М., 2016.
35. Зарищиков А. Алло, мы ищем криминальные таланты // Финанс. 2010. № 34. С. 30–32.
36. Земцов А.А. Введение в самоменеджмент здоровья и жизни домохозяйина // Проблемы учета и финансов. 2013. № 2. С. 3–15.
37. Земцов А.А. Версия VI. Содержание и структура направления «Финансы домохозяйств» // Проблемы учета и финансов. 2015. № 1. С. 3–8.
38. Земцов А.А. Концепция трудностей как выражение неспецифических опасностей домохозяйина и его домохозяйства // Проблемы учета и финансов. 2015. № 3. С. 16–30.
39. Кадачигов В. Отмычка для смартфонов // Ведомости. 2015. 6 июня. № 3846.
40. Калининкова Т. Кредит в «наследство» // Финанс. 2007. № 42. С. 42–43.
41. Кантышев П. Киберпреступники в списках не значатся // Ведомости. 2015. 6 февр. № 3766.
42. Касперская Н. Мы все – большие данные // Вестник Науфор. 2014. № 12. С. 15–24.
43. Керценбаум К. Кредитные карты по выгодным ценам: все, что вы хотели узнать о подпольной экономике, но боялись спросить // Аналитический банковский журнал. 2008. № 11–12. С. 75–78.
44. Конева Ю. Как вести себя при встрече с милицией. М., 2008.
45. Крюков Д., Бахвалова М. Оплата вперед. Российский рынок предоплаченных карт // РБК. 2012. № 6. С. 66–68.
46. Ларина Л.Л. Полная материальная ответственность работника // Бухгалтерский учет. 2013. № 6. С. 108–113.
47. Легуенко М., Трофинова Е. Граница на замке // РБК. 2011. Итоговый. С. 125–127.
48. Линдстром М. Вынос мозга! Как маркетологи манипулируют нами и убеждают покупать их товары. М., 2013. 296 с.
49. Линдстром М. Идеальная манипуляция // Forbs. 2012. № 10. С. 258–263.
50. Логинов О. Энциклопедия мошенничества. М., 2007.
51. Лотфуллин Р.К. Что дает банкам институт банкротства граждан? // Банковское дело. 2015. № 11. С. 82–86.
52. Лямин Я.В. Проблемы управления рисками, связанными с электронными банкингом // Банковское дело. 2010. № 10. С. 74–78.
53. Максуров А.А. Правовая основа деятельности коллектора // Банковское дело. 2008. № 12. С. 88–90.
54. Малева Т. Устойчивая неподвижность // Вестник Науфор. 2015. № 3. С. 21–26.
55. Мальцев О. Вечное обаяние пирамид // Финанс. 2008. № 20. С. 42–47.
56. Маркополос Г. Финансовая пирамида Бернарда Мэддоффа. М., 2012.
57. Мацкявичене Е.В. Долговые обязательства граждан // Бухгалтерский учет. 2015. № 5. С. 65–68.
58. Между должником и президентом Медведевым // Банковское обозрение. 2010. № 1. С. 94–97.
59. Моисеев С. Долой аферы // Банковское обозрение. 2012. № 12.

60. *Молохов А.В., Андрусак А.В.* Коллектор и пристав банку не товарищи? // Банковское дело. 2012. № 6. С. 80–82.
61. *Молохов А.В.* О гражданско-правовой ответственности топ-менеджеров кредитных организаций // Банковское дело. 2013. № 3. С. 87–89.
62. *Молохов А.В., Порубиновская В.В.* Когда клиент прав // Банковское дело. 2015. № 3. С. 79–81.
63. *Молохов А.В., Порубиновская В.В.* Когда вклад все-таки клад // Банковское дело. 2014. № 7. С. 84–86.
64. *Молохов А.В., Порубиновская В.В.* Защита вкладов – теперь на конституционном уровне! // Банковское дело. 2015. № 12. С. 79–81.
65. *Молохов А.В., Порубиновская В.В.* Дважды проверь поручителя // Банковское дело. 2015. № 6. С. 89–91.
66. *Никитина В.Ю.* За что могут наказать руководителя компании // Бухгалтерский учет. 2015. № 2. С. 99–102.
67. *Новикова В.* Как защищаться от кибервторжения // Аналитический банковский журнал. 2012. № 5. С. 50–54.
68. Памятка ЦБ РФ «О мерах безопасного использования банковских карт» // Деньги и кредит. 2009. № 11. С. 69–70.
69. Пять признаков современных финансовых пирамид // Наши деньги. 2007. № 6. С. 6–11.
70. *Разин С.А.* Большой потенциал и быстрое развитие // Финансовый бизнес. 2006. № 11–12. С. 10–17.
71. *Ракишенко Л.* Магический бизнес // Harvard Business Review. 2012. № 6–7. С. 34–40.
72. *Ревенков П.В., Бердюгин А.А.* Основные направления обеспечения кибербезопасности в условиях ДБО // Банковское дело. 2015. № 7. С. 66–71.
73. *Ревенков П.В., Тимкова А.А.* Мобильные платежи: риски использования в сомнительных операциях // Финансы и кредит. 2012. № 2. С. 56–61.
74. *Резник С.Д., Бобров В.А., Егорова Н.Ю.* Менеджмент в домашнем хозяйстве: учеб. пособие. 3-е изд. М., 2010.
75. Рейтинг мошенничеств // Финанс. 2010. № 39.
76. *Рипли А.* Кризисы и катастрофы: кто и почему выживает. М.: Эксмо, 2009.
77. Россияне не могут распознать признаки финансовой пирамиды // Банковское дело. 2015. № 8. С. 59.
78. *Рябов С.* Стражи порядка // РБК. 2010. Май. С. 95–98.
79. *Савкин А.* Заслуженный строитель (О.С. Мавроди) // Forbes. 2012. Март. С. 132–137.
80. *Саруханова О.* Золотой роуминг // РБК. 2010. № 12. С. 78–83.
81. *Сачков И.* DDoS-атаки. Технологии. Тенденции. Реагирование и оформление доказательств // Аналитический банковский журнал. 2010. № 9. С. 82–85.
82. *Седаков П.* Криминалисты в сети // Forbes. 2014. № 1. С. 110–115.
83. Сплошной возврат // Персональные финансы. 2007. № 5. С. 13–17.
84. *Талеб Н., Гольдштейн Д., Шпицнагель М.* Черные лебеди и риск-менеджмент // Harvard Business Review. 2009. № 12. С. 60–65.
85. Технология комплаенс. Тема номера // Банковское обозрение. 2012. № 12. С. 45–69.
86. *Точка А.* Таймшер. Сертификат в страну дураков. М., 2006. 320 с.
87. *Тысячникова Н.А.* Риски Интернет-банкинга: принципы и организация надзора // Банковское дело. 2010. № 10. С. 79.
88. *Хачатуров А.* Исключения в поиске // РБК. 2015. 21 авг.
89. *Хелп П.* Смерть от передозировки информации // Harvard Business Review. 2009. № 12. С. 73–80.
90. Центр мониторинга компьютерных атак начал работу // Банковское дело. 2015. № 8. С. 45.
91. *Чайкина Ю.* Безопасная карта. Как выбрать кредитку, чтобы она работала на вас, а не вы на нее // Forbes. 2012. № 4. С. 106–109.
92. *Швырков Г., Клиш Б.* Спасение бизнесмена – дело рук самого бизнесмена // Коммерсантъ. 1995. № 10. С. 42–46.
93. *Шикин В.В.* Профилактика дефолта заемщика: определение стратегии взыскания на ранних этапах нарушения графика обслуживания долга // Банковское дело. 2015. № 11. С. 63–65.
94. *Эзрох Ю.С.* Достоверность отчетности российских банков по депозитам физических лиц // Банковское дело. 2014. № 7. С. 54–59.
95. Экономическая безопасность. Производство–финансы–банки. М., 1998.

УДК 336.63  
DOI: 10.17223/22229388/20/3

А.А. Земцов, Т.Ю. Осипова

## ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ: ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ

*Представлен первичный теоретический анализ возможности исследования и оценки финансовой устойчивости домашних хозяйств. Выявлены проекции развития домашнего хозяйства по аналогии с проекциями успешности функционирования фирмы на рынке. Предложены косвенные методы оценки финансовой устойчивости: на основе доходно-расходных позиций или стратегии финансового администрирования.*

**Ключевые слова:** домашние хозяйства, финансы домашних хозяйств, финансовая устойчивость.

Направление «Финансы домохозяйств» является весьма перспективным и быстроразвивающимся и имеет достаточно сложную структуру [1]. Важнейшая проблема – финансовый менеджмент домохозяйства и его информационная база – домохозяйственный учет [2]. Аспектом этой проблемы является финансовая устойчивость (ФУ) домохозяйства, без знания которой трудно говорить о планировании и его осуществлении. Написана диссертация [3] на эту тему, но объект исследования – институциональный сектор российской экономики «домашние хозяйства», т.е. макроэкономический уровень. По мнению исследователя, финансовая устойчивость домохозяйств – это такой уровень их финансовой обеспеченности, который, во-первых, освобождает домохозяйства от постоянной заботы об удовлетворении насущных потребностей (пищи, одежды, жилья и т.д.); во-вторых, обеспечивает им необходимые условия для воспроизводства конкурентоспособного капитала; в-третьих, позволяет домохозяйству иметь уровень и качество жизни, соответствующие международным стандартам; в-четвертых, создает уверенность в сохранении устойчивого уровня и качества жизни при возникновении социальных рисков [2].

Вопросы финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов, по преимуществу предприятий, являются достаточно разработанными в экономическом анализе [4, 5]. Расчет показателей финансовой устойчивости является инструментом анализа финансовой отчетности хо-

зяйствующего субъекта вместе с анализом его ликвидности, платежеспособности и деловой активности. Эти показатели характеризуют финансовое состояние организации.

Финансовая устойчивость – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующая его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска. Анализ финансовой устойчивости рекомендуется проводить по трем направлениям: 1) методика анализа чистых активов; 2) расчет абсолютных показателей ФУ и определение характера финансовой ситуации по степени устойчивости; 3) расчет относительных показателей ФУ [4]. Финансовая устойчивость представляет собой состояние финансовых ресурсов корпорации, их распределение и использование, которое обеспечивает бесперебойную деятельность корпорации, способствует развитию на основе роста прибыли и капитала в свете долгосрочной перспективы, гарантирует постоянную платежеспособность в границах допустимого уровня предпринимательского риска [5]. Платежеспособность – способность предприятия своевременно и полностью рассчитаться по своим обязательствам [4] или, иными словами, наличие у корпорации денежных средств, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения [5, 6]. Под ликвидностью понимается достаточность имеющихся денежных и других средств для оплаты долгов в данный момент времени. Ликвидность – степень готовности предприятия погасить свои краткосрочные обязательства ликвидными активами. Ликвидные активы – это активы, которые могут быть быстро превращены в деньги без значительного снижения их стоимости [4]. Согласно [5] ликвидность обеспечивает своевременную оплату обязательств корпорации.

Таким образом, мы видим, что понятия «финансовая устойчивость», «ликвидность» и «платежеспособность» тесно взаимосвязаны, а последние два практически равнозначны. Платежеспособность и ликвидность являются одной из важных предпосылок финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость в отличие от платежеспособности подразумевает возможность дальнейшего развития компании и принятия риска. Здесь видятся две основные проблемы. Во-первых, расчет этих показателей осуществляется по данным финансовой отчетности, определяя финансовое состояние за *прошедший* период на *прошедшую* дату, и тогда, получается, не совсем подтверждает перспективную финансовую устойчивость. Во-вторых, положительные финансовые показатели не в полной мере отражают дальнейшую успешность корпорации на рынке.

Поэтому если рассматривать позицию компании на рынке и ее успешность в дальнейшем, то необходимо смотреть шире. Термин «устойчивое финансовое положение» компании в некоторых работах заменяется термином «финансовое здоровье» [7] и дополняется рядом нефинансовых показателей. Такой подход находит отражение в концепции сбалансированных показателей Нортон–Каплана. Задачей аналитика согласно данной концепции является оценка успешности деятельности компании (performance measurement). При этом следует учитывать влияние и удовлетворенность ключевых стейкхолдеров (инвесторов, персонала, контрагентов и т.п.). Система утверждает: чтобы иметь возможность адекватно оценивать происходящие в компании события, односторонний подход на базе финансовых пока-

зателей должен быть дополнен учетом правильно подобранных нефинансовых индикаторов. Безусловно, для каждой отрасли и компании, с учетом выбираемой стратегии и бизнес-модели, нефинансовые показатели будут свои. При этом финансовые показатели на 80 % универсальны, такое же обратное соотношение получается для нефинансовых показателей. Большая их часть является уникальной для рассматриваемой компании, что создает дополнительную сложность в аналитике деятельности [7].

Модель оценки успешности деятельности компании базируется на четырех основных элементах («проекциях», по терминологии авторов): финансы, маркетинг, внутренние бизнес-процессы, персонал (табл. 1) [7].

Таблица 1. Базовый набор проекций (перспектив) в системе Нортон–Каплана [7]

| Проекция (перспективы)     | Объект анализа (вопросы, на которые отвечают показатели проекции)  | Стейкхолдеры   |
|----------------------------|--|--|
| Финансы                    | Финансовые результаты деятельности (отдача по капиталу, маржа прибыли и т.п.). (Какой компания представляется своим акционерам и потенциальным инвесторам?)        | Инвесторы (владельцы финансового капитала: кредиторы и собственники) |
| Маркетинг                  | Показатели, диагностирующие привлекательность для контрагентов (наличие торговых марок, брендов, лояльность клиентов). (Насколько лояльны контрагенты к компании?) | Контрагенты (клиенты – покупатели продукции (услуг), поставщики)     |
| Внутренние бизнес-процессы | Показатели качества менеджмента. (Какие бизнес-процессы усиливают позицию компании на рынке?)  | Менеджмент   |
| Рост (развитие), персонал  | Показатели лояльности и креативности персонала. (Есть ли у компании прорывные идеи, продукты, управленческие технологии?)  | Персонал   |

Финансовое здоровье компании – это возможность привлекать капитал на выгодных для компании условиях, вовремя платить по нему и удовлетворять финансовые интересы различных заинтересованных групп (стейкхолдеров).

В ходе финансового анализа необходимо решить три главные задачи:

1) дать представление о том, каково текущее финансовое здоровье компании: устраивает ли рост капитала и бизнеса, рост прибыли, генерируемый денежный поток собственников и других заинтересованных лиц;

2) выявить проблемные места в работе компании («слабые звенья») и показать те финансовые рассогласования, которые мешают достижению целей владельцев капитала и других заинтересованных лиц;

3) показать, как по финансовым метрикам будут выглядеть компания и выгоды стейкхолдеров при реализации тех или иных управленческих решений.

Диагностирование «здоровой» компании несколько различается с позиций заинтересованных групп (стейкхолдеров). Можно выделить два контура диагностирования здоровья: контур кредитора и контур собственника. Каждый контур формируют три проекции анализа финансового здоровья компании: 1) ликвидности (платежеспособности), 2) текущей эффективности и 3) сбалансированности роста (будущего развития). Од-

нако трактовка этих проекций и метрики оценки по двум контурам различаются, так как различны интересы двух групп финансовых владельцев капитала (кредиторов и собственников) [7].

Несмотря на то, что домашнее хозяйство мы рассматриваем как самостоятельный хозяйствующий субъект, есть существенные различия между фирмами, организациями и домашними хозяйствами (табл. 2) [8].

Аналогично системе сбалансированных показателей успешности функционирования компании на рынке необходимо сформулировать проекции развития (функционирования) домашнего хозяйства. Исходя из видов структур домашнего хозяйства, можно выделить три проекции: 1) с точки зрения типа домашнего хозяйства и его состава; 2) с точки зрения натуральной структуры (базовый актив, реальные активы, место проживания); 3) с точки зрения финансовой структуры (финансовое управление; доходы; фонды и резервы; расходы; страховая защита; обязательства; инвестиции) (табл. 3).

Подробнее обратимся к финансовой проекции развития домашнего хозяйства, или к финансовой устойчивости.

Осуществляя учет доходов и расходов, можно проанализировать элементы финансовой структуры с помощью ранее разработанных показателей (табл. 4) [11. С. 100].

Таблица 2. Сравнительный анализ домашнего хозяйства и организации как хозяйствующих субъектов

| Критерий сравнения  | Организация, фирма   | Домашнее хозяйство   |
|---|--|--|
| Численность   | Численность сотрудников организации может быть от одного до десятков, сотен и тысяч человек  | По данным Росстата, средний размер домашнего хозяйства в России 2,6 человека   |
| Располагаемые ресурсы   | Значительные   | Большинство домашних хозяйств либо не имеют резервов, либо обладают базовыми резервами (по данным АСВ, средний размер вклада по всей банковской системе без мелких и неактивных счетов оценивается в 155 тыс. руб. по материалам за 2013 г. [9])   |
| Срок существования  | Законом не ограничен; при формировании учетной политики предполагается, что организация будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем и у нее отсутствуют намерения и необходимость ликвидации или существенного сокращения деятельности, следовательно, обязательства будут погашаться в установленном порядке. То есть при осуществлении финансового управления используется допущение непрерывности деятельности | Ограничен, планирование зависит от этапа жизненного цикла  |
| Хозяйственный учет  | Регулируется законодательно, существуют общепринятые положения и стандарты по ведению бухгалтерского, налогового, управленческого учета  | Не регламентирован, учет ведется по желанию  |
| Осуществляемые финансовые операции  | При необходимости может выполнять любые разрешенные законодательством операции   | Выполняются не все операции, в основном ограничены суммы; вид и количество применяемых операций зависят от уровня развития домашнего хозяйства, уровня доходов, имеющихся активов, т.е. от финансовой структуры домашнего хозяйства  |
| Ответственность за невыполнение финансовых обязательств                               | Юридическое лицо обладает имущественной самостоятельностью, отвечает по обязательствам в рамках организационно-правовой формы; возможна процедура банкротства и открытия нового ЮЛ с «чистой» кредитной историей   | Отвечает по обязательствам личным имуществом. Для домашнего хозяйства взятие на себя непосильных финансовых обязательств (потребительские, ипотечные кредиты) несет большие риски, чем для организаций:<br>1) отсутствует закон о банкротстве физических лиц;<br>2) отвечает по обязательствам личным имуществом <sup>1</sup> ;<br>3) «испорченная» кредитная история не позволит в будущем пользоваться кредитными продуктами |
| Организационная структура   | Существует и развита в различной степени в зависимости от типа организационно-правовой формы и размера организации   | Неформальная, включает различные роли домохозяйина   |
| Профессиональность осуществления финансовых операций и финансового управления в целом | На предприятии специальные люди профессионально осуществляют финансовые операции. Для единообразного выполнения различных финансовых операций приняты специальные нормативные документы, а также программы обучения и повышения квалификации, позволяющие осуществлять финансовые операции профессионально   | Большая часть домашних хозяйств не владеет специальными финансовыми знаниями, обладает низкой финансовой грамотностью, что препятствует эффективному управлению финансами  |
| Мотивация принятия решений  | Решения принимаются рационально, на основе экономических расчетов. В конкурентной среде фирме приходится быть рациональной, эмоциональные решения в фирме могут привести к банкротству   | На принятие решений влияют не только экономические расчеты и принцип рациональности, но и традиции, эмоции, установки, этические нормы поведения, желания и ценности членов домашнего хозяйства  |

<sup>1</sup> Гражданским процессуальным кодексом (ст. 446) определено, что взыскание по исполнительным документам не может быть обращено на следующее имущество, принадлежащее гражданину-должнику на праве собственности: жилое помещение (его части), если для гражданина-должника и членов его семьи, совместно проживающих в принадлежащем помещении, оно является единственным пригодным для постоянного проживания помещением, за исключением имущества, если оно является предметом ипотеки и на него в соответствии с законодательством об ипотеке может быть обращено взыскание.

Таблица 3. Проекция развития домашнего хозяйства

| Проекция  | События, влияющие на развитие домашнего хозяйства в данной проекции; объекты анализа   | Заинтересованные лица  |
|---|--|--|
| Тип и состав домашнего хозяйства, включая эмоциональную и психологическую структуру | Изменение типа домашнего хозяйства (свадьба, развод, рождение детей, смерть; болезнь; ссоры)   | Члены домашнего хозяйства (собственники).<br>Расширенное домашнее хозяйство.<br>Контрагенты-работодатели                           |
| Натуральная структура   | Формирование базового актива (образованием, смена сферы деятельности и др.); смена жилья (покупка новой квартиры); изменение в структуре реальных активов; смена места жительства. | Члены домашнего хозяйства (собственники).<br>Расширенное домашнее хозяйство.<br>Контрагенты-работодатели                           |
| Финансовая структура  | Стабильность и количество источников доходов; адекватность расходов; объем резервов; объем обязательств и размер ежемесячных платежей по кредитам и др.                            | Члены домашнего хозяйства (собственники).<br>Кредиторы и различные субъекты, входящие в финансовую систему домашнего хозяйства [8] |

Таблица 4. Элементы финансовой структуры

| Показатель  | Способ расчета  | Единицы измерения |
|---|---|-------------------|
| <b>Анализ доходов</b>   |   |                   |
| Общий объем доходов домашнего хозяйства                         | Сумма доходов из всех источников и от всех членов домашнего хозяйства   | Руб.              |
| Доля доходов из различных источников в общем объеме доходов     | Например, доход от сдачи имущества в аренду / Общий объем доходов   | %                 |
| Доля доходов, получаемых разными членами семьи                  | Например, заработная плата мужа / Общий объем доходов   | %                 |
| Среднедушевой доход (СДД)                                       | Общий объем доходов / Количество членов домашнего хозяйства   | Руб.              |
| Сравнение с финансовыми индикаторами                            | ССД / Прожиточный минимум.<br>ССД / Восстановительный потребительский бюджет.<br>ССД / Бюджет среднего достатка                                       | Коэффициент или % |
| <b>Анализ расходов</b>  |   |                   |
| Общий объем расходов домашнего хозяйства                        | Сумма расходов по всем направлениям   | Руб.              |
| Доля расходов по различным направлениям в общем объеме расходов | Обязательные расходы / Общий объем расходов.<br>Расходы на товары, продукты, услуги (необязательные) / Общий объем расходов;                          | %                 |
| Среднедушевой расход  | Общий объем расходов / Количество членов домашнего хозяйства  | Руб.              |
| <b>Коэффициенты зависимости</b>                                 |   |                   |
| Коэффициент суммарных обязательств                              | Сумма ежемесячных платежей по кредитам / Общий размер ежемесячных доходов   | Коэффициент или % |
| Коэффициент автономности  | (Размер ежемесячных доходов – ежемесячная алиментарная помощь от других лиц) / Общий размер ежемесячных доходов                                       | Коэффициент или % |
| Коэффициент безопасности  | Размер резерва / Общий размер ежемесячных расходов  | Коэффициент или % |
| <b>Анализ инвестиционных возможностей</b>                       |   |                   |
| Инвестиционный потенциал  | Общий объем доходов – расходы на продукты, товары, услуги в расчете потребительского бюджета <sup>1</sup>   | Руб.              |
| Коэффициент инвестиционного потенциала                          | Инвестиционный потенциал / Общий размер доходов   | Коэффициент или % |
| Текущий остаток   | Общий объем доходов – расходы на текущее потребление, в том числе обязательные платежи, налоги (но без учета расходов на достижение финансовых целей) | Руб.              |
| Доля текущего остатка в доходах домашнего хозяйства             | Текущий остаток / Общий объем доходов   | %                 |

<sup>1</sup> Может быть выбран для анализа прожиточный минимум, восстановительный потребительский бюджет или бюджет среднего достатка.

Для осуществления полноценного аналитического подхода к определению финансовой устойчивости необходимо наличие стандартной финансовой отчетности, а следовательно, и финансового учета. Так как бухгалтерский учет в домохозяйствах отсутствует [3], применим косвенные методы, которые не будут столь точными, как те, которые опираются на отчетность предприятия.

Первый основан на доходно-расходных позициях домохозяйства [12]. В самом общем виде доходно-расходная позиция – это персональный источник доходов домохозяйина (домохозяйства), характеризующийся конкретной организацией, домохозяйством – источником дохода; размером (количеством) денежных единиц; условиями получения, включающими предварительные затраты и др.; допускаемым для получателя видом организационного движения; возможностями получения предпочтений и основными типами осуществляемых расходов. Все доходно-расходные позиции можно разделить на активные (преобладает доходный компонент) и пассивные (преобладает расходный компонент). Свойство активности или пассивности является субъективным. Можно говорить о формуле домохозяйства, т.е. об условном его представлении в виде позиционного набора, нахождение которого позволяет построить позиционный домохозяйственный баланс, показывающий степень финансовой устойчивости домашнего хозяйства.

Второй – на особенностях применяемого в домашнем хозяйстве финансового управления [13]. Как любой хозяйствующий субъект, домохозяйство имеет финансовую структуру: финансовое управление; доходы; фонды и резервы; расходы; страховую защиту; обязательства; инвестиции. Финансовое администрирование зависит от многих факторов, как субъективных, так и объективных. Обычно выделяем 3 основные стратегии финансового управления:

1. Расходы равны доходам, т.е. тратится все. Устойчивость в идеальных условиях.
2. Создание резервов. Высокий уровень финансовой устойчивости при некотором снижении душевых расходов.
3. Создание резервов и осуществление инвестиций.

С одной стороны, финансовая устойчивость домохозяйства повышается за счет диверсификации доходов, но одновременно повышаются риски из-за выхода на финансовый рынок и усложняется финансовое управление. Таким образом, существует определенная взаимосвязь между уровнем финансового управления в домашнем хозяйстве и его финансовой устойчивостью. Чтобы системно рассмотреть понятие финансовой устойчивости домохозяйств и количественно оценить его уровень в домохозяй-

стве, есть единственный прямой путь – создание действующего домохозяйственного учета [3], потока необходимой информации, анализ которой и позволит всесторонне оценить уровень финансовой устойчивости домохозяйства и факторы, ее складывающие.

Вместе с этим нужно понимать, что финансовая устойчивость или финансовое здоровье домашнего хозяйства в значительной мере связаны с психологической устойчивостью домохозяев, со взятием на себя адекватных финансовых обязательств, гедонистическим поведением и покупкой предметов роскоши. В этом аспекте устойчивость домохозяйства связана с концепцией жизненного пути личности [14], который структурно включает смысл жизни, жизненную позицию и жизненную линию. Модель потребления, влияющая на развитие домохозяйства и его финансовое здоровье, находит свое отражение во всех элементах жизненного пути. Как смысл жизни, так и жизненную позицию можно увидеть через структуру и направления расходования денежных средств. Жизненная линия отражается в наборе событий, которые мы выбираем и оплачиваем.

Существует гипотеза финансовой хрупкости Х.М. Мински [15], которая связана с тем, что хозяйствующий субъект становится неспособным погашать свои долговые обязательства перед финансовым сектором. «Деловой цикл можно воспринимать как феномен, связанный с изменениями в степени хрупкости экономики» [Там же]. Эта концепция может быть применена и в отношении домашнего хозяйства, так как стабильным домашнее хозяйство является, пока стабильны его доходы. Большой объем обязательств повышает уровень хрупкости (или нестабильности) домашнего хозяйства. Развитие этого тезиса требует отдельных исследований.

Таким образом, финансовая устойчивость является одной из слагаемых развития домашнего хозяйства наряду с изменениями в составе домашнего хозяйства и в натуральной структуре. Также финансовая устойчивость тесно взаимосвязана с психологической устойчивостью и финансовой хрупкостью домашнего хозяйства. В целом предварительный теоретический анализ показал, что для обоснованного рассмотрения финансовой устойчивости домашних хозяйств необходима финансовая теория функционирования и развития домашних хозяйств, что является предметом отдельного исследования.

#### Литература

1. Земцов А.А. Содержание и структура направления «Финансы домохозяйств». Версия 6 // Проблемы учета и финансов. 2015. № 1. С. 3–8.
2. Ченцов Р.В. Повышение финансовой устойчивости домашних хозяйств: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2011.
3. Земцов А.А. Введение в домохозяйственный учет // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 1. С. 10–23.

4. Тюленева Н.А. Анализ финансовых отчетов / Высшая школа бизнеса Том. гос. ун-та. Томск, 2011. URL: <http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Repository/vtls:000495556>.
5. Корпоративные финансы: учебник / О.В. Борисова, Н.И. Малых и др. М.: Юрайт, 2015. 651 с.
6. Бригхем Ю.Ф. Энциклопедия финансового менеджмента: пер. с англ. 5-е изд. М., 2000. 830 с.
7. Теплова Т.В. Корпоративные финансы: учебник. М.: Юрайт, 2013. 655 с.
8. Осипова Т.Ю. Финансовое планирование в домашних хозяйствах: дис. ... канд. экон. наук / Т.Ю. Осипова. Томск, 2012. 205 с.
9. Обзор рынка вкладов физических лиц за 2013 год [Электронный ресурс] / Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов», 2014. URL: [http://www.asv.org.ru/upload/iblock/c1f/awjbm%20wjilp%20arfdufa\\_2013\\_eik.pdf](http://www.asv.org.ru/upload/iblock/c1f/awjbm%20wjilp%20arfdufa_2013_eik.pdf) (дата обращения: 20.12.2015).
10. Земцов А.А., Осипова Т.Ю. Финансовая система домашнего хозяйства: методологический аспект // Финансы и кредит. 2013. № 6. С. 2–9.
11. Земцов А.А., Осипова Т.Ю. Финансовое планирование в домохозяйствах. Томск: ИД ТГУ, 2014. 200 с.
12. Земцов А.А. Особенности доходно-расходных позиций в домохозяйстве на макроуровне реальной экономики // Проблемы учета и финансов. 2014. № 2. С. 3–11.
13. Земцов А.А. Введение в самоменеджмент здоровья и жизни домохозяйина // Проблемы учета и финансов. 2013. № 2. С. 3–15.
14. Земцов А.А. Структура жизненного пути домохозяйства в основных финансовых мирах // Проблемы учета и финансов. 2012. № 4. С. 3–12.
15. Розмаинский И.В. Вклад Х.М. Мински в экономическую теорию и основные причины кризисов в позднеиндустриальной денежной экономике // Terra Economicus. 2009. Т. 7 (№ 1). С. 31–42.

УДК 346.12

DOI: 10.17223/22229388/20/4

*А.А. Земцов, М.С. Пятова*

## СЕМЕЙНО-ПРАВОВЫЕ СТАТУСЫ ДОМОХОЗЯЕВ

*Анализируется очередная группа статусов домохозяина – семейно-правовые, что является этапом разработки системы статусов домохозяина. Первая группа, рассмотренная ранее, – гражданско-правовые статусы.*

**Ключевые слова:** домохозяин, правовой статус, семейное право, социальная роль.

Во всех сферах отношений, регулируемых правом, человек выступает как субъект соответствующих прав, свобод и обязанностей, которые определены нормами конкретной отрасли. Всеми отраслями права, в том числе семейным правом, предусмотрены и условия его участия в качестве субъекта тех или иных видов правоотношений при реализации им своей правоспособности.

Многообразные связи права и личности наиболее полно могут быть охарактеризованы через понятие правового статуса, в котором отражаются все основные стороны юридического бытия индивида: его интересы, потребности, взаимоотношения с государством, трудовая и общественно-политическая деятельность, социальные притязания и их удовлетворение. Одним из важных аспектов жизни индивида является его личная и семейная жизнь. Если же рассматривать человека не просто как личность, но как домохозяина, который вступает в целый ряд финансовых, имущественных и личностных отношений, семейный аспект является одним из основополагающих.

Домохозяйство – это один или несколько человек, обладающих жилищем, получающих регулярный доход и осуществляющих расходы. Когда домохозяйство является первичным и состоит из одного человека – домохозяина, оно вступает в целый ряд правовых и финансовых связей с внешним миром. Объединение двух людей с целью создания семьи влечет за собой появление и нового домохозяйства, отношения в таком домохозяйстве осложняются наличием целого ряда связей и внутри домохозяйства между его членами [1].

Особенности правовых связей внутри такого домохозяйства устанавливаются Семейным кодексом РФ. Статья 2 Семейного кодекса РФ определяет круг отношений, которые регулируются семейным законодательством: «Семей-

ное законодательство устанавливает условия и порядок вступления в брак, прекращения брака и признания его недействительным, регулирует личные неимущественные и имущественные отношения между членами семьи: супругами, родителями и детьми (усыновителями и усыновленными), а в случаях и в пределах, предусмотренных семейным законодательством, между другими родственниками и иными лицами, а также определяет формы и порядок устройства в семью детей, оставшихся без попечения родителей» [2].

По своей юридической природе семейные отношения, регулируемые семейным законодательством, могут быть личными и имущественными. Личные отношения возникают при вступлении в брак и при прекращении брака, при выборе супругами фамилии, при решении супругами вопросов материнства и отцовства, воспитания и образования детей и других вопросов жизни семьи. К ним относятся также отношения, возникающие в связи с реализацией ребенком права жить и воспитываться в семье, на общение с родителями и другими родственниками, права на защиту его прав и законных интересов и др. Личные отношения подвержены правовому воздействию лишь в основных моментах. Имущественные отношения между членами семьи как предмет регулирования семейным законодательством по своему объему занимают большое место. Это отношения между супругами по поводу их общего и раздельного имущества, алиментные обязательства супругов, алиментные обязательства родителей и детей, а также других членов семьи. При этом имущественные отношения в семье хотя и имеют важное значение, производны от личных, так как возникают лишь при наличии последних и призваны обслуживать их.

Особенностью семейных отношений является их лично-доверительный характер, так как главное место в них занимают именно личные связи членов семьи. По своему характеру семейные отношения отличаются строгой индивидуализацией участников и незаменимостью их другими лицами, в том числе и иными членами семьи. Поэтому установленные СК семейные права и обязанности являются неотчуждаемыми, «внеоборотными», непередаваемыми ни в порядке универсального правопреемства, ни по соглашению сторон.

Возникают семейные отношения (как личные, так и имущественные) из своеобразных юридических фактов: брак, родство, материнство, отцовство, усыновление, принятие ребенка на воспитание в приемную семью.

Субъектами семейных отношений могут быть только граждане. В их число входят супруги, родители или лица, их заменяющие (усыновители, опекуны, попечители), дети (в том числе усыновленные), другие члены семьи в случаях, прямо предусмотренных СК (дедушка, бабушка, внуки,

родные братья и сестры, отчим, мачеха, пасынок, падчерица). Субъекты семейных правоотношений (т.е. семейных отношений, урегулированных нормами семейного права) наделяются законом семейной правоспособностью и семейной дееспособностью. В СК нет понятий семейной правоспособности и дееспособности. Определение этих категорий разработано в теории семейного права.

Семейная правоспособность – это юридическая возможность (способность) гражданина иметь семейные права и обязанности (право на вступление в брак; право родителя, проживающего отдельно от ребенка, на общение с ним и др.). Семейная правоспособность, как и гражданская, возникает с момента рождения гражданина, но ее содержание зависит от его возраста.

Семейная дееспособность – это юридическая способность (возможность) гражданина самостоятельно (своими собственными действиями) приобретать и осуществлять семейные права, создавать для себя семейные обязанности и исполнять их. Полная дееспособность граждан в семейном праве возникает, как и в гражданском, с восемнадцати лет. Не обладают семейной дееспособностью лица, признанные судом недееспособными вследствие психического расстройства. Не совершеннолетние обладают семейной дееспособностью не в полном объеме, т.е. являются частично дееспособными. Однако в семейном праве для участия в семейных правоотношениях не обязательно обладать полной дееспособностью. Например, частичная дееспособность несовершеннолетнего ребенка не препятствует возникновению правоотношения между ним и его родителями.

Из понятий правоспособности и дееспособности возникают такие ключевые категории, как правовой статус и правовое положение.

**Правовой статус** личности – это система гарантированных государством, гражданским обществом прав, свобод, обязанностей личности, выступающих в качестве юридических средств для удовлетворения его социальных притязаний. Семейно-правовое положение человека в полном объеме характеризуется совокупностью **прав, свобод и обязанностей**, которыми он наделяется как субъект семейных правоотношений. Как видим, правовой статус состоит из трех элементов: права; обязанности; свободы.

Такой элемент, как свобода, характерен, как правило, для конституционного статуса человека, в семейно-правовом статусе он может быть не обязательным элементом.

Правовой статус можно рассматривать как грань комплекса прав и обязанностей гражданина как субъекта права [3].

Но в жизни человек пользуется далеко не всеми правами и свободами, установленными в законодательстве. Различен и объем возлагаемых

на людей юридических обязанностей. Так, законченный холостяк, принципиально не желающий создавать семью, не будет нести семейные обязанности.

В то же время необходимо понимать, что в основе правового статуса лежит фактический социальный статус, т.е. реальное положение человека в данной системе общественных отношений. Право лишь закрепляет это положение, вводит его в законодательные рамки. Социальный и правовой статусы соотносятся как содержание и форма.

**Социальный статус** – это позиция индивида в обществе с определенными правами и обязанностями. В качестве статуса личности могут выступать: профессия, должность, пол, возраст, семейное положение, национальность, религиозность, материальное положение, политическое влияние и т.д. Социальный статус – это обязанности и права человека в системе социальных связей, групп, систем. Он включает в себя **обязанности** (роли-функции), которые человек должен выполнять в данной социальной общности, и **права** – это те обязанности, которые должны выполнять по отношению к человеку другие люди.

Понятие «социальный статус» тесно связано с понятием «социальная роль», которая является его функцией, динамичной стороной. Социальная роль – это ожидаемое поведение индивида, имеющего определенный статус в данном обществе. По определению Р. Мертона, совокупность ролей, соответствующих данному статусу, называется ролевой системой («ролевым набором») [4. С. 503–519, 538–540]. Социальная роль подразделяется на ролевые ожидания – то, чего согласно правилам игры ждут от той или иной роли, и ролевое поведение – то, что человек выполняет в рамках своей роли. Поведенческая сторона социального статуса, выраженная в роли, позволяет их разграничить: социальный статус может включать несколько ролей. Например, статус матери включает в себя роли кормилицы, врача, воспитателя и т.д.

В то же время современное законодательство и судебная практика отдают предпочтение сухим правовым нормам, зачастую игнорируя сложившиеся фактически социальные статусы домохозяев. Так, например, общество уже давно признает фактическое сожительство, особенно при наличии совместных детей, как семью и ожидает от индивидов соответствующего поведения в отношении друг друга как мужа и жены. В то же время законом признается только брак, заключенный в органах ЗАГС. Даже после 15 лет совместной жизни между неофициальным мужем и женой не будет признано право совместной собственности. В то же время наличие зарегистрированного брака не всегда означает наличие социальной роли и социального статуса между супругами, которые

могут жить отдельно и не иметь совместного имущества, не вести общего хозяйства. Недостаток данной судебной практики в том, что государством фактически не предоставляется гарантий, например, неработающей женщине, которая занималась ведением хозяйства и воспитанием детей своего фактического супруга, но при этом их брак не был зарегистрирован. В любой момент она может остаться без имущества, без содержания, не имея никаких прав на имущество и получение содержания от своего сожителя.

Данное обстоятельство связано с тем, что когда речь идет о семейном статусе личности, необходимо разграничивать несколько уровней такого статуса:

- биологический,
- социальный,
- правовой.

При этом законодатель придерживается принципиальной позиции, что статусы индивида на различных уровнях могут не совпадать, а то и противоречить друг другу. На биологическом уровне осознается родственная связь между членами семьи: родителями и детьми, братьями и сестрами, бабушками, дедушками и внуками. Биологический уровень характерен, в том числе, и для животного мира, он проявляется в заботе о своем потомстве, в наличии некоторых привязанностей. Для человека также ряд факторов обусловлен только биологическим родством как, например, наличие генетического сходства. Но зачастую он может быть напрямую связан и правовым статусом: например, доказывание и оспаривание отцовства. С другой стороны, некоторые правовые факторы и события могут перевешивать биологические факторы. Так, усыновление ребенка может стереть любые связи с биологическими родителями, от лишения прав и обязанностей на алиментное содержание, получение наследства вплоть до смены записи в свидетельстве о рождении, исключения всяких упоминаний о биологических родителях и сохранении тайны усыновления так, что сам ребенок считает усыновителей родными родителями.

Сложность разграничения данных уровней статусов домохозяйина можно рассмотреть на примере такого правового статуса, предусмотренного Семейным кодексом, как **родитель**. Во-первых, существует понятие биологического родителя, который дал биологический материал для появления нового человека. В случае, если биологические родители принимают на себя социальный статус родителя, т.е. выполняют ожидаемые от них обществом обязанности по воспитанию, обучению, кормлению, содержанию ребенка, они, с одной стороны, являются родителями в глазах общества, с другой стороны, приобретают правовой статус ро-

дителя, который является основным и наделяет их рядом прав и обязанностей в глазах государства: право на общение и совместное проживание с ребенком, выбор имени, выбор принципов воспитания и образования, в будущем – получение содержания от взрослого ребенка, получение наследства в случае его преждевременной смерти.

С другой стороны, возможна ситуация, когда биологические родители не принимают на себя социальный статус родителя в силу объективных или субъективных причин. Такая ситуация влечет за собой как социальные, так и правовые последствия. Так, оставаясь биологическим родителем, лицо может приобрести новый правовой статус: лицо, ограниченное в родительских правах, или лицо, лишенное родительских прав.

С другой стороны, возможна ситуация, когда индивид, не являясь биологическим родителем, будет осуществлять социальную роль родителя для ребенка, выполняя функции по его воспитанию, содержанию. При этом его правовой статус будет зависеть от наличия ряда юридических фактов. Такое лицо может получить правовой статус опекуна, либо приемного родителя, либо усыновителя. Таким образом, с точки зрения биологического статуса он никогда не сможет стать родителем биологическим, но при этом стать родителем с точки зрения общества. С точки зрения закона такое лицо может обладать вообще специфическими статусами, при этом, в случае усыновления, фактически приравниваться по статусу к родителю.

В таком переплетении статусов на различных уровнях довольно сложно разобраться. Еще один пример – правовой статус ребенка. С точки зрения закона, ребенком считается лицо, не достигшее 18 лет. При этом сам же закон признает, что с биологической точки зрения для своих родителей ребенок всегда остается ребенком независимо от возраста. Так, например, ст. 85 устанавливает обязанность родителей содержать совершеннолетних нетрудоспособных детей. Фактически СК использует понятие «ребенок» в отрыве от возрастного ценза. Но с точки зрения закона такой совершеннолетний ребенок, оставаясь ребенком для своих родителей, **правовой статус ребенка** (с комплексом прав и обязанностей) теряет. В случае нетрудоспособности он приобретает такой общий правовой статус, как **получатель алиментов**.

Таким образом, анализируя существующие нормы семейного законодательства, важно не путать социальные понятия, биологические понятия и правовые статусы. Так, с точки зрения семейных связей можно выделить бесчисленное число родственников: мама, папа, бабушка, дедушка, тетя, дядя, кузина, свекр, теща и т.д. Это вовсе не означает, что каждой из перечисленных семейных ролей соответствует аналогичный правовой статус. Правовые статусы выделяются законодате-

лем на основании других принципов, а именно общности прав и обязанностей. Именно поэтому один и тот же биологический статус может быть разделен на несколько правовых в зависимости от ситуации, как в уже приведенном ранее примере: биологический родитель может быть либо родителем с точки зрения права, а может быть лицом, лишенным родительских прав. В то же время все многообразие биологических и семейно-социальных ролей может быть объединено одним правовым статусом: например, «**иные родственники**» или «**получатели алиментов**».

На основе анализа норм Семейного кодекса постараемся выделить основные семейно-правовые статусы, которыми может обладать домохозяин.

Во-первых, Семейный кодекс выделяет такие первоочередные правовые статусы членов простого домохозяйства, как:

- **супруг (муж);**
- **супруга (жена).**

Статья 31 Семейного кодекса устанавливает первоочередной принцип, определяющий положение супругов. Это принцип равенства супругов в семье. Данный принцип состоит из ряда положений:

1. Каждый из супругов свободен в выборе рода занятий, профессии, мест пребывания и жительства.

2. Вопросы материнства, отцовства, воспитания, образования детей и другие вопросы жизни семьи решаются супругами совместно исходя из принципа равенства супругов.

3. Супруги обязаны строить свои отношения в семье на основе взаимоуважения и взаимопомощи, содействовать благополучию и укреплению семьи, заботиться о благосостоянии и развитии своих детей [2].

Законодательство связывает появление данных правовых статусов с определенным юридическим фактом – вступление в брак. В правовом пространстве, в отличие от экономической теории, такой вид связи, как «фактический брак», не признается. Часть 2 ст. 1 Семейного кодекса РФ гласит: «Признается брак, заключенный только в органах записи актов гражданского состояния». Таким образом, с точки зрения закона, особый правовой статус и особые финансовые последствия имеет только такое объединение людей, которое зарегистрировано на государственном уровне [Там же].

Брак представляет собой важнейший юридический факт, вызывающий возникновение семейно-правовых связей. Брак – это свободный и добровольный союз мужчины и женщины, заключаемый в установленном порядке с соблюдением требований закона, направленный на создание семьи. В каждом случае брак является конкретным правоотношением, порождающим у

супругов определенные субъективные права и обязанности личного и имущественного характера.

В юридической литературе высказывались различные точки зрения о понятии брака, его сущности и признаках. При этом в большинстве научных работ неизменно подчеркивалось, что брак не может быть сделкой или договором, а является юридически оформленным свободным и добровольным союзом мужчины и женщины, направленным на создание семьи, порождающим взаимные права и обязанности [5. С. 38–40].

Брак, заключенный на территории РФ любым иным способом и в другом учреждении, помимо органа ЗАГСа, не признается государством и не порождает никаких правовых последствий. Таким образом, брак, совершенный по религиозным обрядам (например, венчание в церкви) или по национальным обычаям, не является браком с юридической точки зрения, а значит, и не порождает прав и обязанностей супругов.

Гражданская (т.е. светская) форма брака, заключаемого посредством его регистрации в государственных органах, была введена в России Декретом ВЦИК и СНК РСФСР от 18 декабря 1917 г. «О гражданском браке, о детях и о ведении книг актов гражданского состояния» [Там же]. В настоящее время, несмотря на распространенность в России фактов оформления в церкви брака лицами, вступающими в брак, такой брак будет иметь юридическую силу только при его государственной регистрации в органах ЗАГСа.

Права и обязанности супругов не могут возникнуть также из фактических брачных отношений мужчины и женщины без государственной регистрации заключения брака, сколь бы длительными ни были эти отношения. Фактические браки признавались наряду с зарегистрированными в период действия Кодекса законов о браке, семье и опеке РСФСР 1926 г. [7] до принятия Указа Президиума Верховного Совета СССР от 8 июля 1944 г. Установление судом фактических брачных отношений, возникших после 8 июля 1944 г., не допускается, поскольку закон не связывает с ними правовые последствия.

С государственной регистрацией заключения брака закон связывает возникновение между супругами не только личных, но и имущественных отношений. Имущественные отношения между супругами в отличие от личных практически все и достаточно подробно регламентируются СК, что обусловлено как их сущностью, так и необходимостью внести в них определенность как в интересах самих супругов, так и третьих лиц (кредиторы, наследники и др.).

Имущественные отношения между супругами, урегулированные нормами семейного права (имущественные правоотношения), могут быть подразделены на две группы:

а) отношения по поводу супружеской собственности (т.е. имущества, нажитого супругами во время брака);

б) отношения по поводу взаимного материального содержания (алиментные обязательства).

Важным правовым последствием вступления в брак является возникновение корреспондирующих обязанностей по материальному содержанию супругами друг друга: «Супруги обязаны материально поддерживать друг друга. В случае отказа от такой поддержки и отсутствия соглашения между супругами об уплате алиментов право требовать предоставления алиментов в судебном порядке от другого супруга, обладающего необходимыми для этого средствами, имеют:

- нетрудоспособный нуждающийся супруг;
- жена в период беременности и в течение трех лет со дня рождения общего ребенка;
- нуждающийся супруг, осуществляющий уход за общим ребенком-инвалидом до достижения ребенком возраста восемнадцати лет или за общим ребенком – инвалидом с детства I группы» [2].

Также законом устанавливаются особенности при определении режима собственности. Выделяют законный и договорной режим имущества супругов. Так, согласно ст. 33 Семейного кодекса «законным режимом имущества супругов является режим их совместной собственности» [Там же]. Такой режим презюмируется, если между супругами не заключен брачный договор.

При этом законодательно определено, какое имущество относится к совместному, а какое продолжает оставаться личным имуществом каждого из супругов. Так, ст. 34 Семейного кодекса устанавливает: «Имущество, нажитое супругами во время брака, является их совместной собственностью. К имуществу, нажитому супругами во время брака (общему имуществу супругов), относятся доходы каждого из супругов от трудовой деятельности, предпринимательской деятельности и результатов интеллектуальной деятельности, полученные ими пенсии, пособия, а также иные денежные выплаты, не имеющие специального целевого назначения (суммы материальной помощи, суммы, выплаченные в возмещение ущерба в связи с утратой трудоспособности вследствие увечья либо иного повреждения здоровья, и другие). Общим имуществом супругов являются также приобретенные за счет общих доходов супругов движимые и недвижимые вещи, ценные бумаги, паи, вклады, доли в капитале, внесенные в кредитные учреждения или в иные коммерческие организации, и любое другое нажитое супругами в период брака имущество независимо от того, на имя кого из супругов

оно приобретено либо на имя кого или кем из супругов внесены денежные средства» [Там же].

Режим совместной собственности не зависит от того, кто из супругов зарабатывал больше, даже в том случае, если один из них и вовсе не имел источников дохода. Так, ч. 3 ст. 34 устанавливает, что «право на общее имущество супругов принадлежит также супругу, который в период брака осуществлял ведение домашнего хозяйства, уход за детьми или по другим уважительным причинам не имел самостоятельного дохода» [Там же].

Такой режим совместного имущества предполагает и особые правила пользования и распоряжения таким имуществом согласно ст. 35 Семейного кодекса: «Владение, пользование и распоряжение общим имуществом супругов осуществляются по обоюдному согласию супругов. При совершении одним из супругов сделки по распоряжению общим имуществом супругов предполагается, что он действует с согласия другого супруга» [Там же].

Особые условия действуют для распоряжения наиболее ценным имуществом (например, квартирой). Такие сделки должны быть либо заверены нотариально, либо зарегистрированы в специальном органе. Согласно ч. 3 ст. 35 «для совершения одним из супругов сделки по распоряжению недвижимостью и сделки, требующей нотариального удостоверения и (или) регистрации в установленном законом порядке, необходимо получить нотариально удостоверенное согласие другого супруга» [1].

Статья 36 Семейного кодекса также выделяет, какое имущество не относится к совместному, а является личным имуществом каждого из супругов:

1. Имущество, принадлежавшее каждому из супругов до вступления в брак, а также имущество, полученное одним из супругов во время брака в дар, в порядке наследования или по иным безвозмездным сделкам (имущество каждого из супругов), является его собственностью.

2. Вещи индивидуального пользования (одежда, обувь и др.), за исключением драгоценностей и других предметов роскоши, хотя и приобретенные в период брака за счет общих средств супругов, признаются собственностью того супруга, который ими пользовался.

3. Исключительное право на результат интеллектуальной деятельности, созданный одним из супругов, принадлежит автору такого результата [2].

Однако для этого правила существует исключение, предусмотренное ст. 37 Семейного кодекса: «Имущество каждого из супругов может быть признано их совместной собственностью, если будет установлено, что в период брака за счет общего имущества супругов или имущества каждого из супругов либо труда одного из супругов были произведены вложения, значительно увели-

чивающие стоимость этого имущества (капитальный ремонт, реконструкция, переоборудование и другие)» [Там же].

Помимо законного режима собственности, возможно установление иного режима по соглашению сторон. Статья 40 СК РФ устанавливает, что такое брачный договор: «Брачным договором признается соглашение лиц, вступающих в брак, или соглашение супругов, определяющее имущественные права и обязанности супругов в браке и (или) в случае его расторжения» [Там же].

Статья 42 Семейного кодекса устанавливает содержание брачного договора: «Брачным договором супруги вправе изменить установленный законом режим совместной собственности, установить режим совместной, долевой или раздельной собственности на все имущество супругов, на его отдельные виды или на имущество каждого из супругов. Супруги вправе определить в брачном договоре свои права и обязанности по взаимному содержанию, способы участия в доходах друг друга, порядок несения каждым из них семейных расходов; определить имущество, которое будет передано каждому из супругов в случае расторжения брака, а также включить в брачный договор любые иные положения, касающиеся имущественных отношений супругов» [Там же].

Любое партнерство на определенной стадии при определенных условиях может иметь два варианта развития. При неблагоприятных условиях домохозяйство-партнерство может распасться, семья прекратит свое существование. При положительном сценарии развития простое домохозяйство превратится в полное домохозяйство в связи с появлением ребенка.

Первый вариант развития закон связывает с таким юридическим фактом, как прекращение брака. Основания для прекращения брака четко установлены законом, а именно ст. 16 Семейного кодекса:

1. Брак прекращается вследствие смерти или вследствие объявления судом одного из супругов умершим.

2. Брак может быть прекращен путем его расторжения по заявлению одного или обоих супругов, а также по заявлению опекуна супруга, признанного судом недееспособным [Там же].

Законодательно предоставлены гарантии менее защищенной стороне как в моральном, так и в финансовом плане. Так, согласно ст. 17 Семейного кодекса «муж не имеет права без согласия жены возбуждать дело о расторжении брака во время беременности жены и в течение года после рождения ребенка».

Расторжение брака приводит к определенным финансовым последствиям, фактически одно домохозяйство перестает существовать, на его основе возникают два новых домохозяйства.

Одна из основных процедур при разводе – раздел общего имущества. Статья 38 Семейного кодекса устанавливает правила для такого раздела: «Общее имущество супругов может быть разделено между супругами по их соглашению. По желанию супругов их соглашение о разделе общего имущества может быть нотариально удостоверено. В случае спора раздел общего имущества супругов, а также определение долей супругов в этом имуществе производятся в судебном порядке» [Там же].

Помимо раздела совместно нажитого имущества, при расторжении брака возникает также большое число других вопросов, требующих разрешения между бывшими супругами. В случае если супруги не могут разрешить какие-то спорные вопросы, такие споры разрешаются в судебном порядке. Статья 24 Семейного кодекса устанавливает, какие вопросы могут быть разрешены судом:

1. При расторжении брака в судебном порядке супруги могут представить на рассмотрение суда соглашение о том, с кем из них будут проживать несовершеннолетние дети, о порядке выплаты средств на содержание детей и (или) нетрудоспособного нуждающегося супруга, о размерах этих средств либо о разделе общего имущества супругов.

2. В случае если отсутствует соглашение между супругами по вопросам, указанным в п. 1 настоящей статьи, а также в случае, если установлено, что данное соглашение нарушает интересы детей или одного из супругов, суд обязан:

- определить, с кем из родителей будут проживать несовершеннолетние дети после развода;
- определить, с кого из родителей и в каких размерах взыскиваются алименты на их детей;
- по требованию супругов (одного из них) произвести раздел имущества, находящегося в их совместной собственности;
- по требованию супруга, имеющего право на получение содержания от другого супруга, определить размер этого содержания.

3. В случае если раздел имущества затрагивает интересы третьих лиц, суд вправе выделить требование о разделе имущества в отдельное производство [Там же].

Однако не стоит воспринимать понятие «бывший супруг» как особый правовой статус. Данный статус может быть рассмотрен только как социальный. Как правило, при расторжении брака в простом домохозяйстве бывшие супруги утрачивают какую-либо правовую связь после разрешения вопросов, связанных с разделом имущества. Однако существует ряд исключений, когда бывшие супруги в связи с расторжением брака утрачивают статус супругов, но приобретают новые правовые статусы.

Во-первых, бывшие супруги могут оказаться в общегражданском правовом статусе **сособственников**. Такой статус, как правило, возникает при разделе жилья и определении долей бывших супругов, когда имущество из разряда совместного переходит в статус общего долевого. При этом бывшие супруги утрачивают какие-либо права и обязанности по отношению друг к другу за исключением прав и обязанностей, связанных с владением, пользованием и распоряжением имуществом, находящимся в их общей долевой собственности:

- собственно права на пользование и владение данным имуществом;
- право преимущественной покупки доли другого сособственника при ее продаже;
- обязанности по содержанию имущества;
- ответственность за негативные последствия, причиненные третьим лицам и наступившие по причине неисполнения своих обязанностей по содержанию имущества.

Во-вторых, Семейный кодекс выделяет такие правовые статусы:

- **получатель алиментов;**
- **плательщик алиментов.**

Семейный кодекс определяет условия, при которых бывшие супруги могут быть наделены указанными правовыми статусами. Статья 90 Семейного кодекса устанавливает, что право требовать предоставления алиментов в судебном порядке от бывшего супруга, обладающего необходимыми для этого средствами, имеют:

- бывшая жена в период беременности и в течение трех лет со дня рождения общего ребенка;
- нуждающийся бывший супруг, осуществляющий уход за общим ребенком-инвалидом до достижения ребенком возраста восемнадцати лет или за общим ребенком – инвалидом с детства I группы;
- нетрудоспособный нуждающийся бывший супруг, ставший нетрудоспособным до расторжения брака или в течение года с момента расторжения брака;
- нуждающийся супруг, достигший пенсионного возраста не позднее чем через пять лет с момента расторжения брака, если супруги состояли в браке длительное время [Там же].

При этом законодательно ограничена возможность злоупотребления супругов данным правом. Так, суд может освободить супруга от обязанности содержать другого нетрудоспособного нуждающегося в помощи супруга или ограничить эту обязанность определенным сроком как в период брака, так и после его расторжения:

- в случае, если нетрудоспособность нуждающегося в помощи супруга наступила в результате злоупотребления спиртными напитками, наркотическими средствами или в

результате совершения им умышленного преступления;

- в случае непродолжительности пребывания супругов в браке;
- в случае недостойного поведения в семье супруга, требующего выплаты алиментов [Там же].

В том случае, если отношения между супругами складываются благополучно, простое домохозяйство может трансформироваться в полное после появления ребенка. При этом, в отличие от статусов супругов и их имущественных прав и обязанностей, которые напрямую связаны с фактом государственной регистрации брака, правовой статус **ребенка** не зависит от того, был ли он рожден в официальном браке либо вне брака. Статья 53 Семейного кодекса определяет права и обязанности детей, родившихся от лиц, не состоящих в браке между собой: «При установлении отцовства дети имеют такие же права и обязанности по отношению к родителям и их родственникам, какие имеют дети, родившиеся от лиц, состоящих в браке между собой» [Там же].

Особенностью рассмотрения дел об установлении отцовства является то, что исходя из ст. 49 СК РФ суд принимает во внимание любые доказательства, с достоверностью подтверждающие происхождение ребенка от конкретного лица. К таким доказательствам относятся любые сведения о фактах, установленные с использованием любых средств доказывания, предусмотренных законом.

Особенностью доказывания по делам рассматриваемой категории является то, что основания, обозначенные в возражении ответчика, в значительной степени влияют на содержание и объем доказывания. Так, ответчик может возражать против фактов, на основании которых отцовство презюмируется, либо, не опровергая этих фактов, например совместного проживания с матерью ребенка, отрицать факт кровного родства с ребенком. В зависимости от того, какие факты положены ответчиком в основание его возражений против иска, формируется предмет доказывания по делу.

Презумпция происхождения ребенка от лица, проживающего совместно с матерью или участвующего в воспитании либо содержании ребенка, воздействует на формирование предмета доказывания по делу, а также распределение обязанностей по доказыванию между сторонами. В юридической науке позиция о презумптивном значении обстоятельств, являющихся основаниями удовлетворения иска об установлении отцовства, получает все большее признание [8].

Первым юридическим событием, с которым связано появление правового статуса ребенка, является его рождение. Данное событие приводит к появлению двух взаимосвязанных правовых статусов:

- **ребенок;**
- **родитель.**

Ребенком признается лицо, не достигшее возраста восемнадцати лет (совершеннолетия).

Конституция РФ признает гарантии и защиту семьи, материнства и детства. Поэтому в Семейном кодексе определению прав ребенка посвящен целый ряд статей [2].

Статья 54 – право ребенка жить и воспитываться в семье: «Каждый ребенок имеет право жить и воспитываться в семье, насколько это возможно, право знать своих родителей, право на их заботу, право на совместное с ними проживание, за исключением случаев, когда это противоречит его интересам.

Ребенок имеет права на воспитание своими родителями, обеспечение его интересов, всестороннее развитие, уважение его человеческого достоинства».

Статья 55 – право ребенка на общение с родителями и другими родственниками: «Ребенок имеет право на общение с обоими родителями, дедушкой, бабушкой, братьями, сестрами и другими родственниками. Расторжение брака родителей, признание его недействительным или раздельное проживание родителей не влияют на права ребенка.

В случае раздельного проживания родителей ребенок имеет право на общение с каждым из них. Ребенок имеет право на общение со своими родителями также в случае их проживания в разных государствах».

Статья 56 – право ребенка на защиту: «Ребенок имеет право на защиту своих прав и законных интересов.

Защита прав и законных интересов ребенка осуществляется родителями (лицами, их заменяющими), а в случаях, предусмотренных настоящим Кодексом, органом опеки и попечительства, прокурором и судом.

Ребенок имеет право на защиту от злоупотреблений со стороны родителей (лиц, их заменяющих)».

Статья 57 – право ребенка выражать свое мнение: «Ребенок вправе выражать свое мнение при решении в семье любого вопроса, затрагивающего его интересы, а также быть заслушанным в ходе любого судебного или административного разбирательства. Учет мнения ребенка, достигшего возраста десяти лет, обязателен, за исключением случаев, когда это противоречит его интересам».

Статья 60 СК РФ определяет имущественные права ребенка:

«1. Ребенок имеет право на получение содержания от своих родителей и других членов семьи.

2. Суммы, причитающиеся ребенку в качестве алиментов, пенсий, пособий, поступают в распоряжение родителей (лиц, их заменяющих) и рас-

ходятся ими на содержание, воспитание и образование ребенка.

3. Ребенок имеет право собственности на доходы, полученные им, имущество, полученное им в дар или в порядке наследования, а также на любое другое имущество, приобретенное на средства ребенка.

4. Ребенок не имеет права собственности на имущество родителей, родители не имеют права собственности на имущество ребенка. Дети и родители, проживающие совместно, могут владеть и пользоваться имуществом друг друга по взаимному согласию».

Статус родителя также предполагает наличие комплекса прав и обязанностей.

Статья 63 Семейного кодекса устанавливает права и обязанности родителей по воспитанию и образованию детей:

«1. Родители имеют право и обязаны воспитывать своих детей.

Родители несут ответственность за воспитание и развитие своих детей. Они обязаны заботиться о здоровье, физическом, психическом, духовном и нравственном развитии своих детей.

Родители имеют преимущественное право на обучение и воспитание своих детей перед всеми другими лицами.

2. Родители обязаны обеспечить получение детьми общего образования.

Родители имеют право выбора образовательной организации, формы получения детьми образования и формы их обучения с учетом мнения детей до получения ими основного общего образования».

Родитель, проживающий отдельно от ребенка, также имеет права на общение с ребенком, участие в его воспитании и решении вопросов получения ребенком образования.

Родитель, с которым проживает ребенок, не должен препятствовать общению ребенка с другим родителем, если такое общение не причиняет вред физическому и психическому здоровью ребенка, его нравственному развитию.

Родительские права не могут осуществляться в противоречии с интересами детей. При осуществлении родительских прав родители не вправе причинять вред физическому и психическому здоровью детей, их нравственному развитию. Способы воспитания детей должны исключать пренебрежительное, жестокое, грубое, унижающее человеческое достоинство обращение, оскорбление или эксплуатацию детей.

Государство, ставя во главу угла защиту интересов и безопасность ребенка, определяет условия, при которых родители могут быть ограничены в своих правах или вовсе их лишены. Наступление определенных обстоятельств приводит к появлению таких правовых статусов, как:

- **лицо, ограниченное в родительских правах;**

– **лицо, лишенное родительских прав.**

Согласно ст. 69 Семейного кодекса «родители (один из них) могут быть лишены родительских прав, если они:

уклоняются от выполнения обязанностей родителей, в том числе при злостном уклонении от уплаты алиментов;

отказываются без уважительных причин взять своего ребенка из родильного дома (отделения) либо из иной медицинской организации, воспитательного учреждения, учреждения социальной защиты населения или из аналогичных организаций;

злоупотребляют своими родительскими правами;

жестoko обращаются с детьми, в том числе осуществляют физическое или психическое насилие над ними, покушаются на их половую неприкосновенность;

являются больными хроническим алкоголизмом или наркоманией;

совершили умышленное преступление против жизни или здоровья своих детей либо против жизни или здоровья супруга» [Там же].

Статья 71 устанавливает последствия, связанные с лишением родительских прав:

– Родители, лишенные родительских прав, теряют все права, основанные на факте родства с ребенком, в отношении которого они были лишены родительских прав, в том числе право на получение от него содержания, а также право на льготы и государственные пособия, установленные для граждан, имеющих детей.

– Лишение родительских прав не освобождает родителей от обязанности содержать своего ребенка.

– Ребенок, в отношении которого родители (один из них) лишены родительских прав, сохраняет право собственности на жилое помещение или право пользования жилым помещением, а также сохраняет имущественные права, основанные на факте родства с родителями и другими родственниками, в том числе право на получение наследства.

– При невозможности передать ребенка другому родителю или в случае лишения родительских прав обоих родителей ребенок передается на попечение органа опеки и попечительства [Там же].

При этом родители могут быть восстановлены в родительских правах в случаях, если они изменили поведение, образ жизни и отношение к воспитанию ребенка.

Похожие последствия имеет и ограничение родительских прав: ограничение родительских прав допускается, если оставление ребенка с родителями (одним из них) опасно для ребенка по обстоятельствам, от родителей (одного из них) не зависящим (психическое расстройство

или иное хроническое заболевание, стечение тяжелых обстоятельств и др.).

Ограничение родительских прав допускается также в случаях, если оставление ребенка с родителями (одним из них) вследствие их поведения является опасным для ребенка, но не установлены достаточные основания для лишения родителей (одного из них) родительских прав. Если родители (один из них) не изменяют своего поведения, орган опеки и попечительства по истечении шести месяцев после вынесения судом решения об ограничении родительских прав обязан предъявить иск о лишении родительских прав.

– Родители, родительские права которых ограничены судом, утрачивают право на личное воспитание ребенка, а также право на льготы и государственные пособия, установленные для граждан, имеющих детей.

– Ограничение родительских прав не освобождает родителей от обязанности по содержанию ребенка.

– Ребенок, в отношении которого родители (один из них) ограничены в родительских правах, сохраняет право собственности на жилое помещение или право пользования жилым помещением, а также сохраняет имущественные права, основанные на факте родства с родителями и другими родственниками, в том числе право на получение наследства.

– В случае ограничения родительских прав обоих родителей ребенок передается на попечение органа опеки и попечительства [Там же].

Как уже отмечалось, состояние родителей в браке либо вне брака не влияет на права ребенка. Однако родитель, который не проживает совместно с ребенком, приобретает особый статус **плательщика алиментов** (в ряде случаев им может быть и родитель при совместном проживании), а ребенок становится **получателем алиментов**.

Обязанности родителей по содержанию несовершеннолетних детей установлены ст. 80 Семейного кодекса:

1. Родители обязаны содержать своих несовершеннолетних детей. Порядок и форма предоставления содержания несовершеннолетним детям определяются родителями самостоятельно.

Родители вправе заключить соглашение о содержании своих несовершеннолетних детей (соглашение об уплате алиментов).

2. В случае, если родители не предоставляют содержание своим несовершеннолетним детям, средства на содержание несовершеннолетних детей (алименты) взыскиваются с родителей в судебном порядке [Там же].

Как видно из содержания статьи, родители обязаны содержать детей до достижения ими совершеннолетия, т.е. 18 лет. Но в ряде случаев достижение указанного возраста ребенком не освобождает родителей от данной обязанности. Статья 85 устанавливает также обязанность роди-

телей содержать совершеннолетних нетрудоспособных детей: «Родители обязаны содержать своих нетрудоспособных совершеннолетних детей, нуждающихся в помощи». Здесь ключевым является факт нетрудоспособности совершеннолетнего, который хоть и **теряет статус ребенка** при достижении восемнадцатилетнего возраста, но **не теряет статус получателя алиментов** [1].

Указанным обязанностям родителей корреспондируют аналогичные обязанности взрослых детей, установленные в ст. 87: «Трудоспособные совершеннолетние дети обязаны содержать своих нетрудоспособных нуждающихся в помощи родителей и заботиться о них». Таким образом, родители также могут находиться в статусе получателя алиментов, а их совершеннолетние дети – в статусе плательщиков алиментов.

Кроме рождения ребенка в семье, Семейный кодекс устанавливает еще особые юридические факты, которые определяют правовые статусы ребенка:

- усыновление (удочерение);
- установление опеки (попечительства);
- передача ребенка в приемную семью.

Все эти юридические факты приводят к появлению особых правовых статусов:

- **усыновитель и усыновленный;**
- **опекун и ребенок под опекой;**
- **попечитель и ребенок на попечении;**
- **приемный родитель и приемный ребенок.**

Возможна также ситуация, когда брак заключается между людьми, у которых уже есть дети, такое обстоятельство также приводит к появлению определенных правовых статусов:

- **отчим и мачеха;**
- **падчерица и пасынок.**

Данные правовые статусы имеют одну особенность, установленную Семейным кодексом, а именно ст. 97: «Нетрудоспособные нуждающиеся в помощи отчим и мачеха, воспитывавшие и содержавшие своих пасынков или падчериц, имеют право требовать в судебном порядке предоставления содержания от трудоспособных совершеннолетних пасынков или падчериц, обладающих необходимыми для этого средствами, если они не могут получить содержание от своих совершеннолетних трудоспособных детей или от супругов (бывших супругов).

Суд вправе освободить пасынков и падчериц от обязанностей содержать отчима или мачеху, если последние воспитывали и содержали их менее пяти лет, а также если они выполняли свои обязанности по воспитанию или содержанию пасынков и падчериц ненадлежащим образом» [Там же].

Наличие других правовых статусов, указанных выше, предусматривает целый ряд особенностей. Усыновление или удочерение является приоритетной формой устройства детей, оставшихся без попечения родителей. При этом усыновление

имеет ряд правовых последствий, установленных ст. 137 Семейного кодекса:

1. Усыновленные дети и их потомство по отношению к усыновителям и их родственникам, а усыновители и их родственники по отношению к усыновленным детям и их потомству приравниваются в личных неимущественных и имущественных правах и обязанностях к родственникам по происхождению.

2. Усыновленные дети утрачивают личные неимущественные и имущественные права и освобождаются от обязанностей по отношению к своим родителям (своим родственникам).

3. При усыновлении ребенка одним лицом личные неимущественные и имущественные права и обязанности могут быть сохранены по желанию матери, если усыновитель – мужчина, или по желанию отца, если усыновитель – женщина.

4. Если один из родителей усыновленного ребенка умер, то по просьбе родителей умершего родителя (дедушки или бабушки ребенка) могут быть сохранены личные неимущественные и имущественные права и обязанности по отношению к родственникам умершего родителя, если этого требуют интересы ребенка.

5. О сохранении отношений усыновленного ребенка с одним из родителей или с родственниками умершего родителя указывается в решении суда об усыновлении ребенка [2].

Особые правовые последствия имеет и установление опеки или попечительства. Опека или попечительство устанавливаются над детьми, оставшимися без попечения, в целях их содержания, воспитания и образования, а также для защиты их прав и интересов.

– Опека устанавливается над детьми, не достигшими возраста четырнадцати лет.

– Попечительство устанавливается над детьми в возрасте от четырнадцати до восемнадцати лет.

Дети, находящиеся под опекой (попечительством), имеют право на:

– воспитание в семье опекуна (попечителя), заботу со стороны опекуна (попечителя), совместное с ним проживание;

– обеспечение им условий для содержания, воспитания, образования, всестороннего развития и уважение их человеческого достоинства;

– причитающиеся им алименты, пенсии, пособия и другие социальные выплаты;

– сохранение права собственности на жилое помещение или права пользования жилым помещением, а при отсутствии жилого помещения имеют право на получение жилого помещения в соответствии с жилищным законодательством;

– защиту от злоупотреблений со стороны опекуна (попечителя) [Там же].

Статья 148.1 Семейного кодекса устанавливает права и обязанности опекуна или попечителя ребенка:

– Опекун или попечитель вправе требовать на основании решения суда возврата ребенка, находящегося под опекой или попечительством, от любых лиц, удерживающих у себя ребенка без законных оснований, в том числе от родителей или других родственников либо усыновителей ребенка.

– Опекун или попечитель не вправе препятствовать общению ребенка с его родителями и другими родственниками за исключением случаев, если такое общение не отвечает интересам ребенка.

– Опекун или попечитель ребенка имеет право и обязан воспитывать ребенка, находящегося под их опекой или попечительством, заботиться о здоровье, физическом, психическом, духовном и нравственном развитии ребенка.

– Опекун или попечитель вправе самостоятельно определять способы воспитания ребенка, находящегося под опекой или попечительством, с учетом мнения ребенка и рекомендаций органа опеки и попечительства.

Еще одной особенной формой содержания и воспитания ребенка является его устройство в приемную семью. Приемной семьей признается опека или попечительство над ребенком или детьми, которые осуществляются по договору о приемной семье, заключаемому между органом опеки и попечительства и приемными родителями или приемным родителем, на срок, указанный в этом договоре [Там же].

Приемными родителями могут быть супруги, а также отдельные граждане, желающие принять ребенка или детей на воспитание. Лица, не состоящие в браке между собой, не могут быть приемными родителями одного и того же ребенка.

Приемные родители по отношению к принятому на воспитание ребенку или детям осуществляют права и исполняют обязанности опекуна или попечителя и несут ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение возложенных на них обязанностей в порядке и на условиях, которые предусмотрены федеральным законом и договором.

Одной из особенностей правового статуса приемных родителей является возникновение правовых связей не только с ребенком, но и с государством, в том числе финансовых связей. Так, одним из условий договора о приемной семье является определение вознаграждения приемным родителям. Согласно ст. 153.1 Семейного кодекса «размер вознаграждения, причитающегося приемным родителям, размер денежных средств на содержание каждого ребенка, а также меры социальной поддержки, предоставляемые приемной семье в зависимости от количества принятых на воспитание детей, определяются договором о приемной семье

в соответствии с законами субъектов Российской Федерации».

Законом также предусмотрены особые условия прекращения данных правовых статусов:

– Приемные родители вправе отказаться от исполнения договора о приемной семье при наличии уважительных причин (болезнь, изменение семейного или имущественного положения, отсутствие взаимопонимания с ребенком или детьми, наличие конфликтных отношений между детьми и др.).

– Орган опеки и попечительства вправе отказаться от исполнения договора о приемной семье в случае возникновения в приемной семье неблагоприятных условий для содержания, воспитания и образования ребенка или детей, возвращения ребенка или детей родителям либо усыновления ребенка или детей.

Помимо ядерной семьи – родители + дети – Семейный кодекс рассматривает расширенную семью и выделяет правовые статусы других родственников:

- бабушки и дедушки;
- братья и сестры;
- другие родственники.

Также выделяются такие особые правовые статусы, как:

- воспитанник и воспитатель.

Выделение таких правовых статусов связано, в первую очередь, с наличием финансовых обязательств по отношению к членам семьи. Так, ст. 93 устанавливает обязанности братьев и сестер по содержанию своих несовершеннолетних и нетрудоспособных совершеннолетних братьев и сестер: «Несовершеннолетние нуждающиеся в помощи братья и сестры в случае невозможности получения содержания от своих родителей имеют право на получение в судебном порядке алиментов от своих трудоспособных совершеннолетних братьев и сестер, обладающих необходимыми для этого средствами. Такое же право предоставляется нетрудоспособным нуждающимся в помощи совершеннолетним братьям и сестрам, если они не могут получить содержание от своих трудоспособных совершеннолетних детей, супругов (бывших супругов) или от родителей» [Там же].

Также ст. 94 устанавливает обязанности дедушки и бабушки по содержанию внуков: «Несовершеннолетние нуждающиеся в помощи внуки в случае невозможности получения содержания от своих родителей имеют право на получение в судебном порядке алиментов от своих дедушки и бабушки, обладающих необходимыми для этого средствами. Такое же право предоставляется совершеннолетним нетрудоспособным нуждающимся в помощи внукам, если они не могут получить содержание от своих супругов (бывших супругов) или от родителей» [Там же].

Нетрудоспособные нуждающиеся в помощи дедушка и бабушка в случае невозможности получения содержания от своих совершеннолетних трудоспособных детей или от супруга (бывшего супруга) также имеют право требовать в судебном порядке получения алиментов от своих трудоспособных совершеннолетних внуков, обладающих необходимыми для этого средствами.

Статья 96 выделяет обязанность воспитанников содержать своих фактических воспитателей: «Нетрудоспособные нуждающиеся лица, осуществлявшие фактическое воспитание и содержание несовершеннолетних детей, имеют право требовать в судебном порядке предоставления содержания от своих трудоспособных воспитанников, достигших совершеннолетия, если они не могут получить содержание от своих совершеннолетних трудоспособных детей или от супругов (бывших супругов).

Суд вправе освободить воспитанников от обязанности содержать фактических воспитателей, если последние содержали и воспитывали их менее пяти лет, а также если они содержали и воспитывали своих воспитанников ненадлежащим образом.

Данные обязанности не возлагаются на лиц, находившихся под опекой (попечительством), или на лиц, находившихся на воспитании в приемных семьях».

Кроме того, указанные правовые статусы связаны с нематериальными правами, а именно правом на общение с ребенком:

«1. Дедушка, бабушка, братья, сестры и другие родственники имеют право на общение с ребенком.

2. В случае отказа родителей (одного из них) от предоставления близким родственникам ребенка возможности общаться с ним орган опеки и попечительства может обязать родителей (одного из них) не препятствовать этому общению» [Там же].

Проанализировав отношения, регулируемые Семейным кодексом РФ, рассмотрев понятие правового и социального статуса, стоит отметить, что в догосударственном обществе определенный социальный статус был, а правового нет, поскольку там не было права.

Подобное неправовое состояние можно отразить понятием социально-нормативного статуса [9. С. 43–51], т.е. такого, который определяется соответствующими социальными нормами и отношениями. Его важнейшей органической частью в дальнейшем стал правовой статус.

Юридическое оформление фактического положения индивида осуществляется различными путями и способами, с помощью ряда специфических средств. Оно начинается уже с признания человека субъектом действующего в обществе права и надления его при этом особым качеством – праводеееспособностью, после чего он может вступать в соответствующие правоотношения, нести ответственность за свои поступки.

Понятия «правовой статус» и «правовое положение» личности равнозначны. Во всяком случае законодательство, юридическая практика, а также международные акты о правах человека не проводят между ними какого-либо различия, а употребляют в одном и том же смысле. Слово «статус» в переводе с латинского означает положение, состояние кого-либо или чего-либо. В данном случае речь идет о статусе личности, человека, гражданина. Правовой статус – комплексная, интеграционная категория, отражающая взаимоотношения личности и общества, гражданина и государства, индивида и коллектива, другие социальные связи [10]. Поэтому важно, чтобы человек правильно представлял свое положение, свои права и обязанности, место в той или иной структуре, так как «в жизни нередко встречаются примеры ложно понятого или присвоенного статуса. Если этот статус понимается неверно, то человек ориентируется на чуждые образцы поведения» [11. С. 178–179].

#### Литература

1. Земцов А.А. Домохозяйство: Основания. Финансы. Кансалтинг. Томск: Издательский Дом Томского государственного университета, 2015.
2. Семейный кодекс РФ № 223-ФЗ от 29.12.1995 г. (принят ГД ФС РФ 08.12.1995, действующая редакция от 04.11.2014).
3. Земцов А.А. Гражданско-правовые статусы гражданина домохозяина // Проблемы финансов и учета. 2011. № 4. С. 13–30.
4. Мертон Р.К. Социальная теория и социальная структура. М.: АСТ Хранитель, 2006.
5. Белякова А.М. Вопросы советского семейного права в судебной практике. М., 1989.
6. Декрет ВЦИК и СНК РСФСР от 18 декабря 1917 г. «О гражданском браке, о детях и о ведении книг актов гражданского состояния» (СУ РСФСР. 1917. № 11).
7. Кодекс законов о браке, семье и опеке РСФСР 1926 г. (СУ РСФСР. 1926. № 82).
8. Федотов А.В. Понятие и классификация доказательственных презумпций // Журнал российского права. 2001. № 4 [Электронный ресурс].
9. Витрук Н.В. Основы правового положения личности в социалистическом обществе. М., 1979.
10. Матузов Н.И., Малько А.В. Теория государства и права: учебник. М.: Инфо-М, 2004. 512 с.
11. Ануфриев В.А. Социальный статус и активность личности. М.: Просвещение, 1984.

УДК 346.12  
DOI: 10.17223/22229388/20/5

*В.В. Шипунова*

## ПРИНУЖДЕНИЕ К ИСПОЛНЕНИЮ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ СУДЕБНЫХ ПРИСТАВОВ

*Дан анализ принудительного исполнения домашними хозяйствами обязательств, возникших в результате расходных операций в соответствии с ФЗ «Об исполнительном производстве».*

**Ключевые слова:** домашние хозяйства, расходы домашних хозяйств, обязательства домашних хозяйств, Федеральная служба судебных приставов.

В последнее время очень много внимания уделяется домашним хозяйствам. Все чаще и чаще возникают обсуждения по поводу планирования доходов и расходов домашними хозяйствами, составления бюджетов, повышения финансовой грамотности и т.п.

Финансовая структура домашнего хозяйства [1. С. 46] как элемент финансов домашнего хозяйства состоит из целого ряда взаимосвязанных элементов. В различных домашних хозяйствах элементы финансовой структуры различаются по масштабам и конкретному содержанию.

Более подробно хотелось бы остановиться на расходах домашних хозяйств и возникающих вследствие них обязательствах.

Расходы – исполнение денежных средств. Расходы зависят от желаний, потребностей, целей и доходов конкретного домашнего хозяйства [Там же].

Какими бы ни были расходы у домашнего хозяйства, в результате возникают связанные с ним обязательства: при покупке автомобиля возникает обязанность платить транспортный налог, с приобретением имущества необходимо оплачивать имущественный налог, если домашнее хозяйство и семья являются одним и тем же субъектом, при расторжении брака и наличии детей могут появиться алиментные обязательства, а нередко и определение порядка проживания ребенка.

Обязательства, возникающие у домашних хозяйств, могут различаться в зависимости от

условий их существования, желания и потребностей:

1. Налоговые обязательства (НДФЛ, налог на имущество физического лица, транспортный налог, земельный налог и т.п.).

2. Договорные обязательства (оплата коммунальных услуг, Интернета, телефонной связи, электроэнергии, обучение по основным и дополнительным образовательным программам детей и самого домохозяйина, алименты и т.д.).

3. Обязательства, связанные с сохранением здоровья домохозяйства (оплата дополнительной медицинской страховки, страхование жизни домохозяйина и членов домашнего хозяйства, страхование имущества домашнего хозяйства и т.п.).

4. Кредитные обязательства домашнего хозяйства с различными кредитными организациями.

5. Обязательства по оплате штрафов за административные правонарушения.

Одним из основных элементов финансовой структуры домашнего хозяйства является его бюджет, который имеет доходную и расходную части. В зависимости от конкретной структуры доходной и расходной частей домашнего хозяйства в нем могут возникать профицит, равенство и дефицит.

Расходы бюджета состоят из одной части – потребления или из двух – потребление и накопление. Если в расходы включают только потребление, все, что свыше, – профицит или накопления, которые выделяются в отдельный инвестиционный бюджет. Если дефицит, то нередко появляется неуплата обязательств, которая может повлечь определенные штрафные санкции и принуждение к исполнению обязательств [2. С. 192].

Одним из органов принуждения домашнего хозяйства к исполнению своих обязательств является Федеральная служба судебных приставов (далее – ФССП).

Федеральная служба судебных приставов является федеральным органом исполнительной власти и осуществляет функции по обеспечению установленного порядка деятельности судов, исполнению судебных актов, актов других органов и должностных лиц, а также правоприменительные функции и функции по контролю и надзору в установленной сфере деятельности.

Основными задачами ФССП России являются [4]:

– обеспечение установленного порядка деятельности Конституционного суда Российской Федерации, Верховного суда Российской Федерации, судов общей юрисдикции и арбитражных судов;

– организация принудительного исполнения судебных актов судов общей юрисдикции и арбитражных судов, а также актов других органов, предусмотренных законодательством Российской Федерации об исполнительном производстве;

– исполнение законодательства об уголовном судопроизводстве по делам, отнесенным уголовно-процессуальным законодательством Российской Федерации к подследственности Федеральной службы судебных приставов;

– управление территориальными органами ФССП России.

ФССП России в своей деятельности руководствуется Конституцией Российской Федерации, федеральными конституционными законами, федеральными законами, актами Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации, международными договорами Российской Федерации, актами Минюста России.

Законодательство Российской Федерации об исполнительном производстве основано на Конституции Российской Федерации и состоит из настоящего Федерального закона, Федерального закона от 21 июля 1997 г. № 118-ФЗ «О судебных приставах» (далее – Федеральный закон «О судебных приставах») и иных федеральных законов, регулирующих условия и порядок принудительного исполнения судебных актов, актов других органов и должностных лиц [5].

Нормы федеральных законов, регулирующие условия и порядок принудительного исполнения судебных актов, актов других органов и должностных лиц, должны соответствовать указанному выше Федеральному закону.

Задачами исполнительного производства являются правильное и своевременное исполнение судебных актов, актов других органов и должностных лиц, а в предусмотренных законодательством Российской Федерации случаях исполнение иных документов в целях защиты нарушенных прав, свобод и законных интересов граждан и организаций, а также в целях обеспечения исполнения обязательств по международным договорам Российской Федерации.

Исполнительное производство осуществляется на принципах:

- 1) законности;
- 2) своевременности совершения исполнительных действий и применения мер принудительного исполнения;
- 3) уважения чести и достоинства гражданина;
- 4) неприкосновенности минимума имущества, необходимого для существования должника-гражданина и членов его семьи;
- 5) соотносимости объема требований взыскателя и мер принудительного исполнения.

Принудительное исполнение судебных актов, актов других органов и должностных лиц в порядке, установленном Федеральным законом, возлагается на Федеральную службу судебных приставов и ее территориальные органы.

Непосредственное осуществление функций по принудительному исполнению судебных актов, актов других органов и должностных лиц возлагается на судебных приставов-исполнителей структурных подразделений Федеральной службы судебных приставов и судебных приставов-исполнителей структурных подразделений территориальных органов Федеральной службы судебных приставов (далее – подразделения судебных приставов).

Федеральная служба судебных приставов создает и ведет в электронном виде банк данных, содержащий сведения, необходимые для осуществления задач по принудительному исполнению судебных актов, актов других органов и должностных лиц.

Общедоступными являются следующие сведения, содержащиеся в банке данных:

- 1) дата принятия судебного акта, акта другого органа или должностного лица;
- 2) вид исполнительного документа, его номер, наименование органа, выдавшего исполнительный документ;
- 3) дата возбуждения исполнительного производства;
- 4) номер исполнительного производства;
- 5) наименование должника (для граждан – фамилия, имя, отчество (при его наличии), дата рождения, место рождения; для организаций – наименование и юридический адрес);
- 6) требование, содержащееся в исполнительном документе, за исключением требования, содержащегося в исполнительном документе, выданном на основании судебного акта, текст которого в соответствии с законодательством Российской Федерации не подлежит размещению в сети Интернет, и данных о взыскателе;
- 6.1) сумма непогашенной задолженности по исполнительному документу;
- 7) наименование и адрес подразделения судебных приставов, в котором возбуждено (ведется) исполнительное производство;
- 8) данные об объявлении розыска должника, его имущества или розыска ребенка (для ребенка – фамилия, имя, отчество (при его наличии) и год рождения).

Сведения о взыскании территориальными органами ФССП денежных средств в бюджетную систему РФ представлены в таблице.

Анализируя таблицу и рис. 1, можно сделать вывод о том, что на протяжении всего анализируемого периода происходил значительный рост исполнительных производств. В результате работы ФССП и ее территориальных органов в бюджетную систему РФ в 2012 г. поступило 106 134 млн руб., а в 2014 г. – уже 132 835 млн руб.

**Сведения о взыскании территориальными органами ФССП России денежных средств в бюджетную систему Российской Федерации [6]**

| Наименование показателя  |  | 2012 г.         |                 |                            |                 |   |                  |
|--|--|-----------------|-----------------|----------------------------|-----------------|---|------------------|
|  |  | Госпошлина      |                 | Штрафы по приговорам судов |                 | Иные взыскания в пользу бюджетов бюджетной системы Российской Федерации |                  |
|  |  | Кол-во, тыс. шт | Сумма, млн руб. | Кол-во, тыс. шт.           | Сумма, млн руб. | Кол-во, тыс. шт.  | Сумма, млн руб.  |
| 1  | 2  | 3               | 4               | 5                          | 6               | 7   |                  |
| Общее количество исполнительных производств, находившихся на исполнении в отчетном периоде |  | 4 967           | 26 977,3        | 164,8                      | 8 020,7         | 6 961 782   | 212 054,1        |
| В том числе  | остаток не оконченных исполнительных производств на начало отчетного периода | 1 905,2         | 21 939          | 89,7                       | 2 279,5         | 2 609 738   | 78 260,1         |
| Отменено постановлений о возбуждении исполнительных производств                            |  | 19              | 38,6            | 1,2                        | 19,7            | 34 601  | 1 519,2          |
| <b>Всего окончено и прекращено исполнительных производств в отчетном периоде</b>           |  | <b>3 304,8</b>  | <b>5 223,6</b>  | <b>61,5</b>                | <b>1 756,1</b>  | <b>3 785 700</b>  | <b>99 154,3</b>  |
| из них фактически исполнено  |  | 2 463,3         | 1 713,3         | 47,3                       | 877,5           | 2 103 939   | 26 949,2         |
| <b>Остаток исполнительных производств на конец отчетного периода</b>                       |  | <b>1 643,2</b>  | <b>21 595,1</b> | <b>102,1</b>               | <b>6 018,2</b>  | <b>3 141 481</b>  | <b>105 449,5</b> |

Продолжение таблицы

| 1  |  | 2013 г.        |                 |              |                |                |                  |
|--|--|----------------|-----------------|--------------|----------------|----------------|------------------|
|  |  | 2              | 3               | 4            | 5              | 6              | 7                |
| Общее количество исполнительных производств, находившихся на исполнении в отчетном периоде |  | 4 906,6        | 26 160,2        | 186,7        | 11 446,5       | 7 385,0        | 269 478,9        |
| В том числе  | остаток не оконченных исполнительных производств на начало отчетного периода | 1 683,8        | 21 603          | 102,4        | 5 900,1        | 3 155,7        | 105 469,3        |
| Отменено постановлений о возбуждении исполнительных производств                            |  | 65,6           | 89,7            | 2,7          | 196,8          | 70,1           | 1 335,5          |
| <b>Всего окончено и прекращено исполнительных производств в отчетном периоде</b>           |  | <b>3 128,3</b> | <b>3 750,2</b>  | <b>72,4</b>  | <b>1 825,8</b> | <b>3 742,2</b> | <b>105 745,7</b> |
| из них фактически исполнено  |  | 2 330,4        | 1 949,8         | 57,7         | 1 102,3        | 1 841,1        | 28 009,5         |
| <b>Остаток исполнительных производств на конец отчетного периода</b>                       |  | <b>1 712,7</b> | <b>22 219,5</b> | <b>111,6</b> | <b>9 136,9</b> | <b>3 572,7</b> | <b>157 084,6</b> |

Окончание таблицы

| 1  |  | 2014 г.        |                |              |                 |                |                  |
|--|--|----------------|----------------|--------------|-----------------|----------------|------------------|
|  |  | 2              | 3              | 4            | 5               | 6              | 7                |
| Общее количество исполнительных производств, находившихся на исполнении в отчетном периоде |  | 4 966,6        | 9 694          | <b>195,4</b> | <b>18 073,3</b> | 7 231,9        | 357 940,9        |
| В том числе  | остаток не оконченных исполнительных производств на начало отчетного периода | 3 250,4        | 5 155,4        | 78,9         | 9 026,3         | 3 667,5        | 182 962,0        |
| Отменено постановлений о возбуждении исполнительных производств                            |  | 40,1           | 274,0          | 2,2          | 206,8           | 49,5           | 1 908,5          |
| <b>Всего окончено и прекращено исполнительных производств в отчетном периоде</b>           |  | <b>3 604,2</b> | <b>4 056</b>   | <b>88,2</b>  | <b>3 739,2</b>  | <b>3 912,4</b> | <b>125 039,8</b> |
| из них фактически исполнено  |  | 2 488,9        | 2 266,6        | 66,3         | 1 761,8         | 1 510,4        | 33 464,6         |
| <b>Остаток исполнительных производств на конец отчетного периода</b>                       |  | <b>1 322,3</b> | <b>5 283,5</b> | <b>104,9</b> | <b>13 535,9</b> | <b>3 270,1</b> | <b>223 628</b>   |



Рис. 1. Взыскания территориальными органами ФССП денежных средств в бюджетную систему РФ, млн руб. [6]

Однако очень сложно судить, за счет какого звена финансовой системы были получены данные денежные средства. В статистической отчетности ФССП нет разделения взысканий денежных средств на хозяйствующие субъекты и домашние хозяйства.

В исполнительном производстве подробно отмечаются все действия принудительного характера, которые производятся судебным приставом.

Мерами принудительного исполнения являются:

1) обращение взыскания на имущество должника, в том числе на денежные средства и ценные бумаги;

2) обращение взыскания на периодические выплаты, получаемые должником в силу трудовых, гражданско-правовых или социальных правоотношений;

3) обращение взыскания на имущественные права должника, в том числе на право получения платежей по исполнительному производству, в котором он выступает в качестве взыскателя, на право получения платежей по найму, аренде, а также на исключительные права, на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации, права требования по договорам об отчуждении или использовании исключительного права на результат интеллектуальной деятельности и средство индивидуализации, право использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации, принадлежащее должнику как лицензиату;

4) изъятие у должника имущества, присужденного взыскателю, а также по исполнительской надписи нотариуса в предусмотренных федеральным законом случаях (в ред. Федерального закона от 30.12.2008 № 306-ФЗ);

5) наложение ареста на имущество должника, находящееся у должника или у третьих лиц, во исполнение судебного акта об аресте имущества;

6) обращение в регистрирующий орган для регистрации перехода права на имущество, в том числе на ценные бумаги, с должника на взыскателя в случаях и порядке, которые установлены Федеральным законом;

7) совершение от имени и за счет должника действия, указанного в исполнительном документе, в случае, если это действие может быть совершено без личного участия должника;

8) принудительное вселение взыскателя в жилое помещение;

9) принудительное выселение должника из жилого помещения;

10) принудительное освобождение нежилого помещения от пребывания в нем должника и его имущества (п. 10 в ред. Федерального закона от 28.12.2013 № 441-ФЗ);

10.1) принудительное выдворение за пределы Российской Федерации иностранных граждан или лиц без гражданства (п. 10.1 введен Федеральным законом от 06.12.2011 № 410-ФЗ);

10.2) принудительное освобождение земельного участка от присутствия на нем должника и его имущества (п. 10.2 введен Федеральным законом от 28.12.2013 № 441-ФЗ);

11) иные действия, предусмотренные Федеральным законом или исполнительным документом.

Согласно ст. 69 ФЗ-118 «Об исполнительном производстве» [5] взыскание на имущество должника по исполнительным документам обращается в первую очередь на его денежные средства в рублях и иностранной валюте и иные ценности, в том числе находящиеся на счетах, во вкладах или на хранении в банках и иных кредитных организациях, за исключением денежных средств должника, находящихся на залоговом, номинальном, торговом и (или) клиринговом счетах. Взыскание на денежные средства должника в иностранной валюте обращается при отсутствии или недостаточности у него денежных средств в рублях.

Исходя из вышесказанного, самыми распространенными мерами принудительного исполнения обязательств домашними хозяйствами является использование средств, находящихся на счетах у сотовых операторов, так как в законе «Об исполнительном производстве» указана возможность обращения взыскания на имущество должника, которое находится у третьих лиц. Средства, которые должник помещает на счетах сотовых операторов, – это обычные средства, обычные деньги или имущественное право в зависимости от формы договора, который заключается с должником и мобильным оператором, и конечно, судебные приставы работают с тем статусом имущества должника, который определен какими-то конкретными денежными суммами, будь то счет в банке или те счета, которые как раз связаны с мобильными операторами. ФССП России полагает, опять-таки в зависимости от формы договора, что предмет взыскания – это либо деньги, которые принадлежат должнику и находятся на счетах мобильных операторов, и здесь одна форма взыскания, либо это имущественное право, требования соответствующих услуг, оказание услуг на мобильную связь. И здесь уже следует говорить о несколько иной форме взыскания. В данном случае арест и изъятие могут происходить только в том случае, когда средства принадлежат должнику и размещены на счетах мобильных операторов. То

щены на счетах мобильных операторов. То же самое происходит и с изъятием денежных средств, находящихся на банковских счетах.

Проблема реального исполнения судебных решений возникла не сегодня, но она остается, к сожалению, нерешенной и актуальной и в настоящее время. Радикальные преобразования последних лет в экономической и социальной сферах обусловили расширение судебной компетенции, привели к значительному увеличению количества гражданских дел и дел, связанных со спорами экономического характера (реализацией имущественных прав физических и юридических лиц, рассмотрением требований кредиторов, признанием банкротами предприятий и физических лиц и многое другое).

Создание эффективного механизма исполнения судебных решений требует все более тесного взаимодействия ФССП с органами внутренних дел, налоговыми и таможенными органами в частности, а также на уровне обмена информацией, учетными базами данных.

#### Литература

1. Земцов А.А., Осипова Т.Ю. Финансовое планирование в домохозяйствах: учеб. пособие. Томск: Издательский Дом Томского государственного университета, 2014. 200 с.
2. Земцов А.А. Домохозяйство: Основания. Финансы. Кансалтинг. Томск: Издательский Дом Томского государственного ун-та, 2015. 352 с.
3. Земцов А.А., Осипова Т.Ю. Финансовая система домашнего хозяйства: методологический аспект // Финансы и кредит. 2013. № 6 (534). С. 2–9
4. Официальный сайт Федеральной службы судебных приставов – <http://fssprus.ru>
5. Федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 118-ФЗ «Об исполнительном производстве», изменения и дополнения от 29.06.2015 № 210-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс».
6. Статистика ФССП – <http://fssprus.ru/statistics>
7. Никиташина Н.А. Сравнительный анализ методов привлечения должника Федеральной службой судебных приставов на региональном уровне // Вестник науки и образования. 2015. № 4(6) С. 177–180.
8. Пика А.В. Метод управления стратегией взыскания просроченной задолженности в коммерческом банке // Сибирская финансовая школа. 2012. № 1(90). С. 110–113.
9. Пика А.В. Метод управления стратегией просроченной задолженности // Финансы и кредит. 2012. № 24 (504). С. 55–59.
10. Смирнов Е.Р. О службе судебных приставов в России // Вестник Нижегородского университета им .Н.И. Лобачевского. Сер.: Право. 2000. № 1. С. 85–89.

УДК 65.011

DOI: 10.17223/22229388/20/6

*Ю.Г. Швецов, В.Г. Корешков*

## КАПИТАЛ БАНКА И НОВЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЕГО СТОИМОСТИ

*Раскрывается авторская концепция решения дискуссионного вопроса о достоверной оценке стоимости капитала коммерческого банка. Даются уточнения основополагающим дефинициям применительно к предмету исследования, рассматриваются ключевые факторы, оказывающие влияние на структуру банковского капитала, анализируются источники его формирования, излагается сущность методического подхода, позволяющего добиться его объективной оценки.*

**Ключевые слова:** банк, капитал, стоимость капитала, собственный капитал банка, достаточность капитала, оценка стоимости капитала, валовый региональный продукт.

Современная рыночная экономика России насчитывает два с небольшим десятилетия своего становления, но уже за этот период ее финансовая структура стала во многом соответствовать мировым стандартам, насчитывающим сотни лет своего существования. За короткий срок своего развития национальное хозяйство РФ прошло через взлеты и падения, смену ценностей и приоритетов, неоднократные реформы денежной и банковской систем, находясь на пути модернизации экономики и построения индустриально развитого государства.

Среди множества финансовых институтов, функционирующих на сегодняшний день на российском рынке, одно из ведущих мест занимают банки. Аккумуляция, перераспределение и регулирование потоков денежных средств, которые они осуществляют, напрямую оказывают воздействие на развитие фондового рынка и реального сектора экономики государства [1]. По причине вовлеченности в банковскую систему большого количества субъектов и денежных средств развитие экономики России невозможно без эффективного ее функционирования. Именно поэтому модернизацию экономики необходимо начать с институциональной переориентации банковского сектора. Создание эффективной банковской системы позволит направить ресурсы кредитных организаций для инвестиционного кредитования реального сектора экономики под минимальную банковскую маржу (процентную ставку), привлекая для этого не только собствен-

ные, но и средства вкладчиков-инвесторов, а также ресурсы Фонда национального благосостояния и Резервного фонда РФ, формируемые за счет нефтегазовых доходов России. Это позволит задействовать механизмы государственно-частного партнерства, о которых сейчас так много говорят.

Одной из главных проблем, стоящих перед современной банковской системой, является концентрация банковского дела в крупных кредитных организациях, которые в погоне за сверхприбылью снижают ее эффективность. Ориентируясь на Базельские соглашения, Банк России вынуждает коммерческие банки приводить показатели своей деятельности в соответствие с мировыми стандартами в сжатые сроки (относительно европейских коммерческих банков), не считаясь при этом с потерями, которые они несут. Коммерческие банки, поставленные регулятором в жесткие рамки требований, вынуждены изыскивать различные пути для получения дополнительной прибыли и преимуществ над другими участниками банковской системы, иными словами, регулятор толкает их на поиски ренты [2]. Другой крупной научной проблемой, стоящей перед банковским сектором, является качественная оценка капитала коммерческого банка [3], поскольку его величина может заметно варьироваться в зависимости от способа расчета, а недостоверность сделанных выводов влечет за собой серьезные негативные последствия для экономических агентов [4].

Коммерческий банк – это специфическое предприятие, которое производит продукт, существенно отличающийся от товара сферы материального производства; банк производит не просто товар, а товар особого рода в виде денег, платежных средств [5]. Деньги являются воспроизводственной категорией, поскольку выпущены банком как монополистом в общей массе субъектов воспроизводства и обслуживают весь процесс товара по цепочке его производства, распределения, обмена и потребления. Помимо основного продукта, банки предоставляют также и другие услуги, но опять же преимущественно денежного характера [6].

Основной функцией банка в сфере услуг, в отличие от промышленного предприятия, является не производство вещей, предметов потребления, а предоставление кредита, но не в виде некоей суммы денег, а именно капитала. Это означает, что полученные займы денежные средства должны не просто совершить круговращение в хозяйстве заемщика, а возвратиться к своей исходной юридической точке с приращением в виде ссудного процента как части вновь созданной стоимости. Если предприятие осуществляет свою финансовую деятельность за счет преимущественно собственных денежных ресурсов, то банк функционирует, распоряжаясь заемными и

зачисленными средствами, аккумулированными на принципах возвратности, срочности, платности. Коммерческий банк характеризуется уникальными особенностями функционирования и формирования пассивов, а также подвержен влиянию специфических факторов, оказывающих воздействие на выбор источников финансирования инвестиций, что резко контрастирует с денежной стратегией других типов хозяйствующих субъектов.

Важнейшими факторами, обуславливающими существующую структуру капитала коммерческого банка, являются следующие: региональная принадлежность; срок функционирования; принадлежность к финансово-промышленной группе; стоимость источника финансирования; существующая клиентская база; требования законодательства и регулирующих органов.

**Основные подходы к определению сущности банка российскими учеными и авторами**

| Авторы   | Авторские определения банка   |
|--|---|
| О.И. Лаврушин [7], В.И. Букато, Ю.И. Львов [8]         | Предприятие или денежно-кредитный институт, осуществляющие регулирование платежного оборота в наличной и безналичной формах   |
| Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая, Н.А. Савинская [9] | Организация, созданная для привлечения денежных средств и размещения их от своего имени на условиях возвратности, платности и срочности   |
| Г.М. Тарасова [10]                                     | Особое предприятие, регулирующее денежные потоки, принадлежащие государству, хозяйственным субъектам, самому банку, гражданам, с целью получения прибыли  |
| Н.Г. Антонов, М.А. Пессель [11]                        | Коммерческий орган, предназначенный для обслуживания всех рыночных отношений  |
| А.Г. Куликов [12]                                      | Коммерческое предприятие, торгующее денежным капиталом и осуществляющее расчеты между предприятиями и организациями   |
| Автор  | Особый тип финансового института, осуществляющий от своего имени операции привлечения, размещения и использования финансовых ресурсов, выполняющий одновременно прямое и косвенное финансирование экономики через механизм кредитной эмиссии, снижающей транзакционные издержки в экономике |

Большое влияние на развитие коммерческих банков оказывает социально-экономическое состояние общества. Например, увеличение спроса на банковские услуги на территории прямо пропорционально росту товарообмена, увеличению объемов торговли и роста промышленности. Всякое замедление развития или, что еще хуже, разрушение реального сектора экономики, финансовые кризисы отрицательно сказываются на результативности деятельности банков. В фазе экономического подъема спрос на банковские услуги возрастает, увеличивается объем

кредитных операций, а сама банковская система вступает в стадию поступательного развития, когда повышается экономическая эффективность ее деятельности: растет прибыль банков, сокращаются экономические риски, повышаются денежные резервы кредитных организаций. Среди политических факторов, влияющих на состояние и развитие банков, наибольшее значение имеют внутренняя стабильность и ясность стратегии развития государства. Неопределенность политических целей приводит к задержке поступательного развития банков, и тогда кредитный капитал ищет своего приложения за границей.

Таким образом, классическое определение банка как посредника, действующего за счет привлеченных денежных средств на финансовом рынке с целью получения прибыли, устарело и не соответствует современным потребностям теории и хозяйственной практики (таблица).

Безусловно, коммерческий банк и сейчас выступает в качестве финансового посредника между реальным и финансовыми секторами экономики, но при этом он выполняет и другие важные функции. Обладая правом кредитной эмиссии, банк устанавливает «правила игры» для участников сделки и сам принимает участие в процессе формирования, накопления и распределения централизованных и децентрализованных денежных ресурсов для удовлетворения потребностей общества и хозяйствующих субъектов.

Сравнительное исследование источников капитала различных звеньев финансовой системы показало, что помимо собственных средств для осуществления своей деятельности банковские организации включают в капитал и привлеченные средства клиентов, которые используют по своему усмотрению. Но этому есть простое практическое объяснение. Согласно ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», ФЗ «О банках и банковской деятельности» «собственный капитал» используется как тождественное понятие «собственным средствам» коммерческого банка.

В связи с этим понятие собственного капитала коммерческого банка требует уточнения как несостоятельное по причине включаемых в него дополнительных средств, не принадлежащих ему на праве собственности. Считаем необходимым разделять эти дефиниции, поскольку «собственные средства» включают в себя всю совокупность средств и ресурсов организации.

Подчеркнем, что сегодня капитал коммерческого банка представляет собой денежные средства многочисленных вкладчиков и клиентов банка в наличной и безналичной формах, в виде ценных бумаг, слитков и монет из драгоценных металлов. Это позволяет кредитной организации за счет привлеченных на срочной, возвратной и платной основах средств осуществлять свою опе-

рациональную деятельность, финансировать текущие и капитальные затраты, осуществлять выплату процентов клиентам, выдавать кредиты и т.д. Такое фактически сложившееся положение дел делает сомнительной уверенность в устойчивости любого коммерческого банка независимо от его размера.

В экономической науке термин «капитал» рассматривается по-разному в зависимости от конкретной сферы применения данного понятия, целей и задач анализа. Это подтверждается наличием множества определений понятий «капитал» и отсутствием общепотребимых методик расчета его стоимости.

Многообразие форм и видов существования капитала, находящихся в постоянной взаимосвязи и взаимозависимости, позволяет говорить о нем как о вещественном факторе, имеющем различные проявления и формы, оказывающем влияние на экономическое положение собственника. Следовательно, капитал в авторской трактовке – это экономическая категория, охватывающая всю совокупность материальных, финансовых и челове-

ческих ресурсов, способных принести собственнику доход.

При этом собственный капитал банка целесообразно рассматривать с учетом особенностей функционирования и формирования источников финансовой деятельности коммерческого банка. Сущность капитала банка выражается через его функции, а его величина в абсолютном выражении – через модели расчета показателя капитала банка.

Таким образом, собственному капиталу банка мы даем следующее определение: совокупность средств в денежной, материальной и нематериальной форме, которыми располагает кредитная организация для своего функционирования и которые принадлежат ей на праве собственности с целью получения прибыли и снижения возможных рисков.

Капитал банка представляет собой совокупность соподчиненных между собой элементов, каждый из которых оказывает весомое влияние на его суммарную величину (рис. 1).

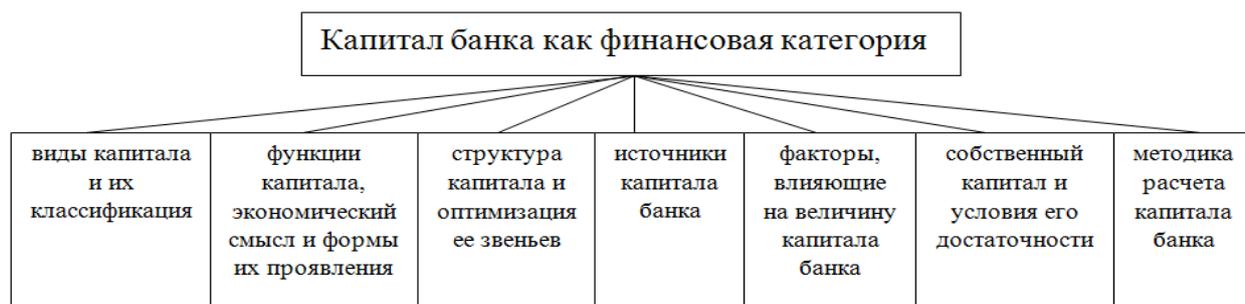


Рис. 1. Элементы капитала банка как финансовой категории

Уточнение дефиниции «капитал банка» позволяет привести ее в соответствие с международной трактовкой, а также подчинить требованиям международного банковского соглашения Базель в полном соответствии с их стандартами. Это будет способствовать решению задачи более объективного регулирования банковских операций, а значит, и более эффективному развитию как отдельной кредитной организации, так и всей банковской системы в целом.

На наш взгляд, оценка банка по стоимости его капитала является оптимальной, поскольку является наиболее прозрачной и открытой для заинтересованных лиц, а также отражающей потенциальную возможность кредитного учреждения отвечать по своим денежным обязательствам. В настоящее время такая оценка приобретает особую актуальность, поскольку ее недостаточная достоверность приводит к массовому отзыву лицензий у банков со стороны ЦБ РФ. Капитал в совокупности с трудом, землей и предпринимательством являются основными факторами производства и развития общества. Но

в своей экономической сущности данная субстанция может быть рассмотрена в качестве капитала лишь в том случае, когда она проявляет способность приносить собственнику доход и возмещать свою первоначальную стоимость.

По своей величине собственные средства банка и его капитал неравнозначны. Часть фондов и резервов банка не учитывается при расчете собственного капитала, поскольку, с одной стороны, создаваемые для минимизации рисков резервы банка носят перманентный характер и их величина постоянно меняется, а с другой стороны, их включение в состав капитала банка в полном объеме не соответствует установленным критериям. Структура собственного капитала коммерческого банка показывает, что его основную часть составляют уставный и резервный капитал, а также эмиссионный доход: на их долю приходится более 85 % общей суммы. К другим элементам, включаемым в состав капитала банка, относятся средства, полученные от переоценки имущества; фонды накопления и специального назначения в части, не приводящей к уменьшению имущества

банка; нераспределенная прибыль предыдущих лет и текущего года.

Проблема достаточности капитала банка существенно осложняется высоким ростом активов кредитного сектора. Это объясняется, прежде всего, увеличивающимся спросом со стороны экономических агентов, т.е. ростом числа потенциальных заемщиков с приемлемым уровнем рисков. Уникальность текущей ситуации заключается в том, что возрастающий спрос на банковские кредиты неизбежно компенсируется деформированным предложением. Банки, не способные динамично наращивать активы из-за предельных значений достаточности капитала, неизбежно вытесняются с рынка конкурентами. В связи со вступлением в силу законодательных требований к минимальному уровню размера собственного капитала кредитной организации в банковском секторе могут произойти радикальные изменения. И, вероятнее всего, под угрозой окажется существование мелких банков, составляющих сейчас почти половину совокупного их числа.

При оценке капитала следует исходить из единства собственных, привлеченных и заемных источников средств хозяйствующего субъекта, а также структуры собственного и заемного капиталов. При этом использование заемного капитала при незначительном участии собственных средств является, по нашему мнению, важнейшей спецификой его формирования в банке. Капитал, во-первых, служит буфером, позволяющим справиться с убытками и сохранить платежеспособность банка; во-вторых, обеспечивает доступ к рынкам финансовых ресурсов и защищает банки от проблем с ликвидностью; в-третьих, поддерживает доверие клиентов к банку и убеждает кредиторов в его финансовой силе. Под капиталом банка следует понимать не просто его собственные и заемные средства, а категорию, максимально полно учитывающую специфику банковской деятельности при оценке платежеспособности банка.

Как сами банки, так и заинтересованные пользователи банковской информации разрабатывают собственные методы оценки. Как правило, это методы оценки банка в целом, где оценка капитала банка является одним из главных этапов [13]. При этом методики расчета величины капитала банка в России и других странах существенно разнятся.

Основные подходы и методы оценки стоимости капитала банка сводятся к трем основным типам: доходному, затратному, сравнительному.

Но далеко не всегда эти методы оценки позволяют получить не вызывающую сомнения величину стоимости капитала банка. Причиной зачастую являются ограничения и недостатки,

присущие каждому из классических подходов к стоимостной оценке [14]. В настоящее время в российской банковской практике однозначно определен лишь метод балансовой оценки капитала банка, используемый и в нормативных документах, и в методике расчета, устанавливаемой контролирующими органами: для расчета берутся остатки по балансовым счетам. Но при определении величины капитала в абсолютном выражении трудно судить о том, достаточно ли этой величины для выполнения банком его основных функций [15]. Вышесказанное подчеркивает авторское предположение о том, что основные методики используют показатель «капитал», несколько отличающийся от такового по экономическому содержанию. Более того, проведенное автором исследование показало, что в современных условиях российской банковской системы единые требования для всех банков неприемлемы.

По нашему мнению, необходимо разграничивать не только требования к банковским и небанковским кредитным организациям, но и учитывать эффективность экономического сектора региона, в которых банки осуществляют свою деятельность, разделив регионы России на высокоразвитые, развитые, развивающиеся, слаборазвитые.

Предложенный авторами методический подход основывается на качественной оценке капитала банка. Впервые в оценку его стоимости введен коэффициент валового регионального продукта (ВРП), который корректирует стоимость капитала банка и его достаточность в зависимости от ресурсного потенциала региона. Валовой региональный продукт представляет собой валовую добавленную стоимость товаров и услуг, созданную резидентами региона, и определяется как разница между выпуском и промежуточным потреблением этих товаров и услуг. Он выступает универсальным обобщающим показателем экономического развития региона, своеобразным индикатором эффективности всех его отраслей.

Суть методического подхода к оценке стоимости капитала коммерческих банков заключается в разделенном на семь этапов процессе определения стоимости капитала с учетом размера валового регионального продукта.

На **первом этапе** происходит сбор и обработка информации, необходимой для проведения анализа и последующей разработки рекомендаций по совершенствованию оценки стоимости капитала банка.

На **втором этапе** производится анализ выбранных регионов, в целях которого определяется объем производства валового продукта каждого региона и его доля в общероссийском объеме ВРП, взятого за основу для корректировки стоимости капитала банка.

На **третьем этапе** осуществляется группировка федеральных округов в типологические группы по размеру валового внутреннего продукта и

его доли в общем продукте по всем субъектам России.

На **четвертом этапе** производится построение рейтинга регионов в масштабе Российской Федерации, в процессе которого каждому региону присваивается ранг от 0 до 100 баллов в зависимости от доли произведенного валового регионального продукта.

На **пятом этапе** рассчитывается региональный коэффициент, присваиваемый коммерческому банку в зависимости от ранга региона, в котором он находится, в соответствии с выбранной шкалой ранжирования.

На **шестом этапе** определяется размер капитала коммерческого банка на основе инструкции № 215-П Банка России.

На заключительном, **седьмом, этапе** осуществляется корректировка полученной оценки стоимости капитала коммерческого банка на рассчитанный ранее коэффициент ВРП, отражающий достигнутый уровень развития экономики региона, в котором находится банк.

Для анализа влияния валового регионального продукта на соответствие выполнения установленных нормативов и величину капитала коммерческого банка строится многофакторная корреляционно-регрессионная модель, которая позволяет из большого числа факторов выбрать наиболее значимые и установить степень их воздействия на исходный показатель.

Корректировка минимального размера собственного капитала банка поможет оценить его достаточность в соответствии с экономическими особенностями региона. Это позволит одним банкам использовать высвободившиеся ресурсы для получения дополнительной прибыли, а другим – направлять их на увеличение финансовых резервов и размера собственного капитала.

#### Литература

1. *Жегалов Д.А.* Модели участия банков на рынке ценных бумаг // Денежное обращение, кредит, банки и другие финансовые посредники в трансформационной экономике. Оренбург, 2015. С. 60–64.
2. *Корешков В.Г.* Рентоискательство коммерческими банками // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2014. № 5 (37). С. 68–71.
3. *Эзрох Ю.С., Каранова С.О.* Требование к капиталу отечественных банков: преодоление очередного рубежа // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. 2014. № 3(10). С. 69–74.
4. *Рыкова И.Н., Уткин В.С.* Экономическая роль показателя достаточности капитала в банковской системе // Банковское дело. 2014. № 9. С. 36–42.
5. *Швецов Ю.Г., Корешков В.Г.* Коммерческий банк как особый тип финансового института // Деньги и кредит. 2013. № 11. С. 73.
6. *Швецов Ю.Г., Мартенс А.А.* Депозитные и электронные деньги // Проблемы учета и финансов. 2014. № 4 (16). С. 31–33.
7. *Лаврушин О.И.* Банковское дело / под ред. О.И. Лаврушина. М.: Финансы и статистика, 2001.
8. *Букато В.И., Львов Ю.И.* Банки и банковские операции в России. М.: Финансы и статистика, 1996.
9. *Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л.П., Савинская Н.А.* Банковское дело: учебник. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2003.
10. *Тарасова Г.М.* Банковское дело. Конспект лекций. 2-е изд., перераб. и доп. Сер. Зачет и экзамен. Ростов н/Д: Феникс, 2007.
11. *Антонов Н.Г., Пессель М.А.* Денежное обращение, кредит и банки: учебник. М.: Финстатинформ, 1995.
12. *Куликов А.Г.* Деньги. Кредит. Банки: учебник для вузов / А.Г. Куликов. М.: КноРус, 2009.
13. *Федоренко И.Н.* Рейтинговые оценки кредитного риска российских эмитентов банковского сектора // Вестник УрФУ. Сер.: Экономика и управление. 2013. № 3. С. 126–143.
14. *Ловяников Д.Г., Ловяникова Н.С.* Инструментарий и методы анализа систем дистанционного банковского обслуживания. Ставрополь, 2014.
15. *Алиев Б.Х., Салманов С.И.* Мониторинг развития российского банковского сектора в сравнении с кризисными периодами 1998 и 2008 гг. // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 19 (253). С. 2–14.

УДК 330.7

DOI: 10.17223/22229388/20/7

*Т.В. Счастливая*

## О РАЗВИТИИ РЫНКА ПРЕМИАЛЬНОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В РОССИИ

*Современный банковский рынок становится все более клиенто-ориентированным. Одним из перспективных сегментов этого рынка является премиальное банковское обслуживание, появившееся в России в последние 5–7 лет. Проанализированы причины, вызвавшие интерес банков к премиальному банковскому обслуживанию. Отмечены особенности и факторы, влияющие на его развитие в России и в мире. Выявлены недостатки, сопутствующие развитию премиального банковского обслуживания в России. Важный теоретический и методологический аспект изучения премиального банковского обслуживания связан с более четкой дифференциацией самого понятия.*

**Ключевые слова:** премиальное банковское обслуживание, эксклюзивное банковское обслуживание, сегмент рынка, «премиальные программы».

Премиальное банковское обслуживание (ПБО) проникло на российский банковский рынок с начала 2000-х гг. В 2002 г. на рынок вышел Сити-банк, основная масса игроков появилась в 2009–2011 гг. Это крупнейшие частные банки: Альфа-Банк, Райффайзенбанк, ЮниКредит Банк. В 2011 г. пришли крупные государственные банки – Сбербанк и ВТБ 24. В настоящее время 19 из 25 крупнейших банков предлагают своим частным клиентам программы премиального обслуживания. А сам рынок, несмотря на незначительный возраст, прошел не только стадию становления, но и обновления, перезапуска, имеет обширные планы совершенствования и с точки зрения количественного роста, и качественного наполнения. Однако текущая негативная рыночная ситуация и рост числа бедных граждан создают ряд проблем для развития такого сегмента банковского рынка.

По данным Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ) в России увеличивается число бедных граждан. Это несомненно окажет существенное влияние на развитие экономики, особенно ее потребительского сектора, а также на развитие сектора финансовых услуг (и банковских, в

частности). «...Количество российских семей, доходов которых не хватает на одежду и еду, за 2015 год выросло почти вдвое – с 22 до 39 %. Об этом сообщает сайт «Русская планета», ссылаясь на доклад ВЦИОМ.

По информации центра исследований, такие показатели идентичны показателям 2009 г., но тогда общая динамика была положительной. Максимальный уровень бедности был зафиксирован в 2004 году, а с 2005 года этот показатель начал уменьшаться, дойдя с отметки 49 до 22% в 2014 г. Как можно увидеть, только за прошлый год этот показатель увеличился почти вдвое» [1]. И хотя масштаб этих данных ряд специалистов подвергает сомнению, никто не будет спорить, что число бедных за 2015 г. все-таки увеличилось, что негативно влияет на рынок, способствует росту социальной напряженности в стране.

Очевидно, что такая динамика повлияет на решения, принимаемые российскими коммерческими банками в части стратегии и тактики своего развития. Одновременно банковский рынок становится все более конкурентным и характеризуется как «рынок покупателя», а не как «рынок продавца», что требует от коммерческих банков поиска новых подходов банковского обслуживания, ориентации на клиенто-ориентированные модели обслуживания, учет и дифференциацию потребностей разных клиентских групп.

Российские банки в последние годы сильно ориентированы на обслуживание розничных клиентов, но следует учитывать существенную дифференциацию разных групп частных лиц с учетом их поведенческих особенностей, нацеленных на разные потребности в банковском обслуживании и получение разных пакетов розничных банковских продуктов. Спрос на премиальное банковское обслуживание также зависит от типа финансового поведения частных лиц.

В литературе выделяются различные типовые профили клиентов и их поведенческие потребности, учитывающие важность таких финансовых параметров, как величина ежемесячного дохода, ежемесячных сбережений, величина финансовых активов домохозяйства (накопленное богатство). Можно выделить три типа поведенческих особенностей частных лиц [2. С. 32–33]. Частные лица с умеренными сбережениями выступают скорее как накопители, чем как рантье. Они стремятся делать вклады на большие сроки для получения максимального процента, но неохотно идут на размещение текущих сбережений, хотя скорее подкапывают, держа деньги «на руках», а затем размещать. Частные лица, относящиеся к «среднему классу» (именно их количество сокращается, пополняя число бедных, но именно они являются целевой

группой ПБО), стремятся скорее сохранять и накапливать, чем быть рантье, так как проценты, начисляемые ежемесячно на вклад, существенно уступают по размеру ежемесячно откладываемым сбережениям. Они постоянно на что-нибудь копят: на покупку квартиры, автомобиля, мебели, бытовой техники, туристической путевки, оплаты обучения и др. Но могут также делать вклады на большие сроки, однако их цель – не ежемесячное снятие процентов для получения большого дохода, а способ застраховаться от планомерного снижения российскими банками процентных ставок. Они ценят возможность досрочного снятия средств без существенной потери процентов из-за возможности появления очень выгодного предложения покупки того или иного необходимого предмета, для приобретения которого делались накопления. Работа с богатыми клиентами (лица «с высокими сбережениями») обычно консервативна, поскольку ее целью является не получение высокой прибыли, а сохранение сбережений клиентов. Проценты, начисляемые ежемесячно на вклад, сопоставимы по размеру с ежемесячными расходами, поэтому в первую очередь необходим вклад, обеспечивающий функционал «рантье». Они могут располагать значительной денежной суммой «на руках», поэтому при отъезде в отпуск за границу или на летнюю дачу стараются не держать деньги в квартире, а разместить посредством короткого вклада, рассматривая его не как источник дохода, а как аналог депозитного сейфа. Однако клиент осторожен, с момента, когда менеджер банка знакомится с клиентом, до момента, когда клиент осмеливается принести деньги в банк, в среднем проходит полгода.

По мнению Н.Е. Бровкиной, модель обслуживания физических лиц коренным образом отличается от модели банковского обслуживания предприятий. Физические лица более неоднородны и преследуют разные цели при получении банковских услуг. Н.Е. Бровкина выделяет три основные группы клиентов среди физических лиц: розничные клиенты, клиенты среднего класса, состоятельные клиенты. Розничные клиенты, в свою очередь, могут состоять из трех подгрупп: наименее состоятельные (сбережений не имеют, нацелены на получение потребительских кредитов), основная подгруппа – розничные клиенты, имеющие средний доход (имеют небольшие сбережения, необходимость в кредите обусловлена потребностями, выходящими за рамки текущих потребностей), розничные клиенты, имеющие доход выше среднего (клиенты среднего возраста, имеют сбережения, потребность в кредите возникает вследствие непредвиденных событий) [3. С. 46–47]. Следует

согласиться с подобным подходом к дифференциации клиентской базы.

С позиций премиального банковского обслуживания банку интересны клиенты среднего класса и состоятельные лица, хотя конкурентная борьба вынуждает банки, особенно в регионах, обращать внимание и на розничных клиентов с доходом чуть выше среднего. И хотя банки предлагают им не всегда «полные» премиальные пакеты, но все-таки стремятся дифференцировать их потребности, а в рамках различных пакетных решений включать премиальные предложения классических банковских услуг (например, расчетные и кредитные карты и др.). Наверное, это позволило некоторым авторам утверждать, что за «премиальным обслуживанием маскируется просто качественный сервис» [4].

При этом существует значительная дифференциация не только в подходах к установлению количественных параметров целевого клиентского сегмента, но отсутствует единый подход в терминологическом определении. Зачастую в литературе отождествляются понятия «премиальное банковское обслуживание», Private Banking и др. [5]. Обосновано использование термина «эсклюзивное банковское обслуживание» (ЭБО) [6]. В диссертации А.А. Еделькиной проведено также разграничение понятий, связанных с данным сегментом банковского рынка. Результаты данного исследования обобщены в таблице (составлено по: [6. С. 20, 29]).

Следует в целом согласиться с представленным подходом к классификации данного сегмента рынка, хотя в РФ пока нет такой четкой дифференциации по сегментам, не все услуги в полной мере востребованы соответствующими группами потребителей, различаются и пороги входа на этот сегмент рынка по сравнению с западной практикой. Это вполне оправданно, так как на мировом рынке ЭБО сложились разные модели, обладающие национальной спецификой в силу различных традиций, правовых особенностей и др. Выделяются три модели: североамериканская, европейская, азиатская [6. С. 127].

В России модели премиального банковского обслуживания могут обладать разными чертами и подходами на уровне столицы и регионов. По мнению К. Селянина, «для федеральных банков, как правило, интересны клиенты с суммами от \$1 млн, у нас на премиальный уровень сможет претендовать клиент, имеющий \$30–100 тыс. Кроме того, их отличает большая гибкость, возможность подстроиться под клиента в своих услугах» [4]. Наверное, можно согласиться с тем, что клиенты в столице и регионах могут иметь разные потребности в услугах, располагают разными суммами накоплений, но вряд ли эти различия будут увеличиваться, скорее они будут нивелироваться.

## Классификация сегментов рынка ЭБО

| Формы управления личным капиталом клиента                           | Категории клиентов   | Порог входа в мире, млн долл. | Базовый набор услуг и продуктов   | Примеры поставщиков услуг   |
|---|--|-------------------------------|---|---|
| Семейный офис (Family office)                                       | Сверхсостоятельные / ультраобеспеченные (UHNWI – ultra high net worth individuals) | 30–50                         | Классические банковские услуги. Инвестиционное консультирование и управление. Наследование, налоговое планирование и юридическое консультирование. Услуги по управлению стилем жизни клиента. Сопровождение бизнеса   | Управляющая компания, финансовые группы   |
| Эксклюзивное банковское обслуживание (Private Banking)              | Состоятельные / обеспеченные (HNWI – high net worth individuals)                   | 1–30                          | Классические банковские услуги. Инвестиционное консультирование и управление. Наследование, налоговое планирование и юридическое консультирование. Услуги по управлению стилем жизни клиента  | Частные банковские дома, финансовые группы, универсальные банки                             |
| Управление состоянием (Wealth management)                           | Верхний сегмент среднего класса, клиенты перспективы (Mass affluent / Affluent)    | 0,1–1                         | Классические банковские услуги. Инвестиционное консультирование и управление. Наследование, налоговое планирование и юридическое консультирование   | Универсальные (розничные) банки, инвестиционные банки, финансовые группы                    |
| Премиальное банковское обслуживание (VIP-banking / Premier banking) | Верхний сегмент среднего класса, клиенты перспективы (Mass affluent / Affluent)    | 0,05–0,08                     | Классические банковские продукты с индивидуальными условиями по продуктам: вкладам, картам, кредитам, переводам. Особый статус: услуги персонального менеджера, возможность приходить в банк без очереди, быстрый доступ к различным службам клиентской поддержки | Универсальные (розничные) банки, финансовые группы  |
| Управление финансовыми активами (Asset management)                  | Средний класс и выше (Middle class), а также институциональные инвесторы           | 0,03–0,05                     | Инвестиционное консультирование и управление финансовыми активами. Классические банковские услуги и др.   | Инвестиционные компании, управляющие компании, финансовые консультанты, универсальные банки |

Кроме того, должны быть общие подходы, закономерности, стандарты в обслуживании клиентов в рамках премиального банковского обслуживания (ПБО), в частности для банков, действующих на федеральном и региональном уровне. Вряд ли, например, Сбербанк или ВТБ 24 будут предлагать разные пакеты услуг ПБО для своих клиентов в Москве, Санкт-Петербурге или регионах, хотя «порог входа» может быть снижен для региональных клиентов, если банк заинтересован в привлечении новой клиентуры. При этом порог не следует чрезмерно занижать, ведь, по мнению А.И. Гусева, «качественное обслуживание на уровне традиционного Private Banking можно оказать, только если один персональный менеджер постоянно обслуживает не более 10–20 клиентов, а дальше начинается нивелирование качества» [7]. При этом в России наблюдается дефицит квалифицированных персональных менеджеров, поэтому чрезмерное снижение порога входа приведет к явному снижению качества.

По мнению А.А. Еделькиной, на российском рынке ЭБО наблюдается значительный разброс пороговых значений размера капитала состоятельного лица, необходимый для обслуживания по программам ЭБО. Входной порог для состоятельных клиентов в отечественных банках сейчас составляет в среднем \$200 тыс., но по мере сближения данного показателя с мировыми стандартами он может подняться до \$0,5–1 млн [6. С. 145].

В июле 2015 г. был опубликован отчет о банковском премиальном обслуживании, проведенный Frank Research Group [8]. Специалисты Frank Research Group подразделяют весь рынок на три сегмента: массовый сегмент (0,7–1 млн руб.), VIP или Private Bank (30–40 млн руб.) и премиальный сегмент (Affluent) (занимает промежуточное место – условно от 2,5–3 до 8–10 млн руб.). Ограниченность VIP-сегмента подтолкнула банки к дальнейшей сегментации, произошло выделение нового «серединного» сегмента affluent. Банки начали выделять подбренды, формировать отдельный подход и

стратегию для сегмента. Банки определили пороги входа между сегментами, при этом на рынке отсутствует единый подход к сегментации клиента. Для целей исследования о премиальном банковском обслуживании были установлены следующие критерии определения сегмента: уровень ежемесячного дохода от 150 000–500 000 руб. в месяц, 200 000–250 000 руб. в среднем, объем размещенных средств от 2 до 8 млн руб., 3–4 млн руб. в среднем [8].

Два обстоятельства обуславливают повышенный интерес российских банков к премиальному клиенту: возможность получения высокого дохода – премиальные клиенты формируют 40–60 % дохода розницы и обладают высокой степенью кризисоустойчивости: так, когда общие доходы на рынке падают, данная клиентская группа характеризуется устойчивостью доходов; наличие высокого потенциала – сегмент не сформирован до конца, не определены четко его границы, что дает возможность увеличения за счет роста среднего класса или включения части (лиц с доходами выше среднего) массового сегмента, который, как мы отмечали, также является неоднородным. Это подтверждают и сами участники рынка. Например, «Альфа-Банк оценивает потенциал рынка как высокоперспективный. ...Так, в Промсвязь-банке 40 % дохода розничного бизнеса формирует премиальный сегмент. В Абсолют Банке депозиты VIP-клиентов на данный момент составляют 70 % от всего объема депозитов физических лиц» [5]. Среди части клиентов также существует тенденция к консолидации своих накоплений в одном банке, несмотря на пределы гарантирования со стороны АСВ. Это приводит к тому, что «клиент в первую очередь ориентируется на надежность самого банка. Сначала он выбирает для себя бренд, которому он готов доверить свои сбережения. Затем, безусловно, продуктовое предложение. Важны продукты по управлению капиталом – диверсифицированный, правильно построенный портфель для клиента. И, конечно, сервис-привилегии» [9].

Особенностью обслуживания премиальных клиентов следует считать наличие потребности не только в классических банковских услугах и инвестиционном планировании, но и в дополнительных услугах, в том числе нефинансового свойства. Как правило, премиальные клиенты хотят получать в предлагаемом пакете кроме классических банковских услуг (вклады, карты, кредиты, расчетно-кассовое обслуживание) также соответствующий уровень сервиса и статуса (персональный менеджер, выделенная телефонная линия, VIP-зона обслуживания, статусные привилегированные карты), возможность сохранения и приумножения семейного

капитала (персональное финансовое планирование, премиальные вклады с повышенным процентом, возможность использования других финансовых инструментов с широким спектром предложений от коллективных до индивидуальных инвестиционных решений, особые условия по кредитам), дополнительные сервисы и нефинансовые услуги (членство в клубах, наличие программ скидок с партнерами банка, дополнительные консьерж-услуги для путешествующих, страховые продукты, другие привилегии).

На томском банковском рынке в наибольшей степени этим требованиям соответствуют предложения от Сбербанка РФ Сбербанк Премьер и Сбербанк Первый. Томское отделение Сбербанка не только предоставляет персонального менеджера, но и в отличие от других банков организует обслуживание своих премиальных клиентов (по пакету Сбербанк Первый) в отдельном офисе, что позволяет также удовлетворять потребности этой группы клиентов не только в статусности и высоком сервисе обслуживания, но и в конфиденциальности. На региональном рынке банки (например, Сбербанк РФ, Альфа-Банк, Промсвязьбанк) предлагают более низкие и гибкие пороги входа, чем в столице. Банки стремятся максимально дифференцировать сегменты премиального обслуживания, предлагая различные пакеты услуг в зависимости от величины средств, размещенных в банке. Такая детальная сегментация, с одной стороны, дает возможность привлекать дополнительные группы клиентов, но с другой – может расплывать усилия банка и привести к удорожанию обслуживания для самого банка.

По итогам исследования Frank Research Group [8] были получены следующие результаты: по расчетам Frank Research Group первое место занимает Райффайзенбанк с пакетом персонального банковского обслуживания «Premium Banking» (40 баллов), второе место – за Альфа-Банком – пакет услуг «Максимум» (36 баллов), третье – ВТБ 24 с пакетом услуг «Привилегия» (35 баллов), четвертое – Промсвязьбанк с премиальной программой «Orange Premium Club» (34 балла), пятое – Сбербанк РФ с форматом премиального банковского обслуживания «Сбербанк Премьер» (33 балла). По мнению банковского сообщества результаты получились следующими: первое место досталось – Альфа-Банку, второе – Райффайзенбанку, третье – Сбербанку, четвертое – ВТБ 24, замыкает список лидеров Ситибанк (Citibank) с индивидуальным банковским обслуживанием Citigold. В рейтинге Frank Research Group они делят пятое место по баллам со Сбербанком. Нам представляется интересным провести анализ томского рынка премиального банковского обслуживания и,

выявив лидеров, сравнить их с данным исследованием и его результатами. По субъективным ощущениям на томском рынке скорее всего лидировать будет Сбербанк. В ближайшее время мы планируем провести сравнительный анализ томского рынка премиального банковского обслуживания.

В исследовании, проведенном Frank Research Group [8] относительно итогов и перспектив развития премиального банковского обслуживания, также констатируется, что рынок развивается: совершенствуется наполнение премиальных программ, растут запросы клиентов, улучшается качество премиальных зон в офисах (появляются кабинеты индивидуальных менеджеров, выделяются отдельные офисы для обслуживания VIP-клиентов).

В целом коммерческие банки, осваивающие сегмент премиального банковского обслуживания, должны руководствоваться следующими принципами: наличие и высокий уровень квалификации персональных менеджеров; высокая степень индивидуализации услуг и высокая степень вовлеченности клиента в процесс создания и получения услуги; высокий уровень сервиса в обслуживании; конфиденциальность в обслуживании; «широкий спектр продуктов и услуг, в том числе за счет использования принципа открытой архитектуры» [6. С. 33]; равноправные и долгосрочные отношения «банк–клиент»; диверсифицированный характер спроса.

На развитие мирового рынка премиального банковского обслуживания оказывают влияние и будут оказывать в обозримой перспективе следующие факторы: усиление конкуренции на рынке банковских услуг, законодательные изменения, снявшие жесткие ограничения с банков, активное развитие и проникновение финансовых банковских инноваций. Для России более значимы факторы конкуренции и инноваций, чем законодательные ограничения. Оказывают влияние также рост благосостояния и увеличение уровня доходов, увеличение средней продолжительности жизни, формирование спроса на индивидуализированные персональные банковские услуги. По мнению А.А. Еделькиной, российский рынок ЭБО можно отнести к развивающемуся по американской модели [Там же. С. 149].

На основе анализа литературы [6, 10–15] можно выявить специфику рынка премиального и эксклюзивного банковского обслуживания: большинство игроков этих сегментов рынка ориентируются на количество, а не на качество, которое подразумевает детальную сегментацию клиентов и соответствующий набор услуг; отсутствие опыта и традиций у российских владельцев крупного капитала

передавать все активы в управление одному банку приводит к нестабильности клиентской базы и вынуждает банки работать с объемами активов, передаваемых под управление, близкими к рознице (на наш взгляд, в настоящее время эта тенденция подвергается корректировке, и все большее количество премиальных клиентов хотели бы работать с одним банком, с «брендом»); на российском рынке набор услуг в некоторых случаях определяется не потребительскими предпочтениями клиентов, а рыночной и политической ситуацией в России; если на рынках развитых зарубежных стран актуальными являются вопросы сохранения капитала (преобладают, следовательно, консервативные стратегии), то российские клиенты большое внимание уделяют его приумножению и нацелены на получение более высокого дохода; премиальные клиенты в России обладают сравнительно более невысокими размерами капитала по сравнению с западными, где их скорее бы отнесли к массовому сегменту, но существует тенденция сближения и нивелирования этих различий; как правило, потенциальный клиент зарубежного банка должен доказать собственную респектабельность, предоставить рекомендации, в то время как российские банки самостоятельно занимаются поиском клиентов и должны демонстрировать им возможности своего профессионального уровня по управлению их личным капиталом; российские банки имеют ограниченные возможности предложения продуктов, используемых на международных рынках, но при этом российские банки демонстрируют лучшее понимание национальной специфики и национальных особенностей ведения бизнеса и предоставляют более широкий спектр нефинансовых услуг.

К недостаткам, которые придется преодолевать российским банкам в этом сегменте рынка, относятся: качество услуг не должно определяться только их разнообразием; следует решать вопрос с дефицитом квалифицированных персональных менеджеров; следует стремиться соответствовать мировым стандартам премиального и эксклюзивного банковского обслуживания, обеспечивая обособленность VIP-подразделений от других подразделений банка, что будет обеспечивать конфиденциальность и достойный уровень сервиса; отсутствует эффективная стратегия сегментирования премиальных клиентов; существует недостаточный уровень доверия к банковской системе в целом. Нужно отметить также слабое законодательное регулирование этого сегмента рынка, что является, с одной стороны, недостатком, а с другой – дает возможности для саморегулирования, что нашло отражение в появлении в 2003 г. Комитета по

частному банковскому обслуживанию при Ассоциации российских банков, но в 2005 г. деятельность его была приостановлена.

В целом следует констатировать, что такой сегмент рынка, как «премиальное банковское обслуживание», необходим, и он будет развиваться в условиях жесткой конкурентной борьбы. Существует необходимость как практических исследований этого сегмента рынка, позволяющих выявлять его возможности и перспективы, так и теоретических исследований, направленных на устранение терминологических различий и поиска эффективной методологической базы для сегментирования премиальных клиентов. На уровне практической деятельности необходимо обеспечение адекватного правового поля, обеспечивающего защиту интересов как банков, так и их клиентов; а также комплекса мер по повышению квалификации кадров в сфере персональных банковских менеджеров во всех звеньях цепочки от вузов до самих банков (переподготовка, обучение и повышение квалификации в корпоративных университетах).

#### Литература

1. 55 миллионов бедных граждан в России. Электронный ресурс: <http://www.metprice.ru/another-news/55-millionov-bednyh-grazhdan-v-rossii>
2. Владиславлев Д.Н. Как организовать клиентскую службу банка / Д.Н. Владиславлев. М.: Ось-89, 2005. 224 с.
3. Бровкина Н.Е. Актуальные проблемы банковского обслуживания физических лиц // Банковское дело. 2013. № 11. С. 45–50.
4. Некоторые банки маскируют под премиальное обслуживание просто качественный сервис. Интервью с независимым финансовым аналитиком Селяниным Константином. 09.07.2015. Электронный ресурс: // <http://www.komersant.ru/doc/2764063>.
5. Баженов Н. Особые условия // Бизнес-журнал. 2015. 7 сент. Электронный ресурс: <http://b-mag.ru/2015/finance/osobyie-usloviya>
6. Еделькина А.А. Факторы развития мирового рынка эксклюзивного банковского обслуживания: дис. ... канд. экон. наук. М., 2015. Электронный ресурс: <http://istina.msu.ru/media/dissertations>
7. Гусев А.И. Российский рынок Private Banking системно заинтересовался розницей // Банковский ритейл. 2008. № 2.
8. Банковское премиальное обслуживание: 2015 год. Frank Research Group. Демонстрационная версия отчета. Электронный ресурс: [http://www.frankrg.com/userfiles/867\\_Frank\\_RG.Premium\(2015-07-23\)](http://www.frankrg.com/userfiles/867_Frank_RG.Premium(2015-07-23)).
9. Носкова Е. Каприз за ваши деньги. Премиальные клиенты банков становятся более требовательными // Российская бизнес-газета. 2015. 28 июля. № 1008 (29).
10. Антонова В.Г. Особенности развития российского рынка индивидуального банковского обслуживания // Петербургский экономический журнал. 2014. № 1. С. 114–118.
11. Бровкина Н.Е., Ломако Ю.В. Что такое Private banking и тенденции его развития в России // Деньги и кредит. 2011. № 8. С. 53–57.
12. Гончаренко Н.В. Обслуживание состоятельных клиентов (Private Banking): зарубежный опыт и российские перспективы // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 5: Экономика. 2008. № 3. С. 81–89.
13. Гусев А.И. Private banking по-русски?! / А.И. Гусев. М.: КноРус, 2013. 297 с.
14. Кутаев А.А. Private Banking (частное банковское обслуживание) в России и перспективы его развития в регионах // Финансы и кредит. 2008. № 36. С. 29–34.
15. Коляда М.А. Адаптация Private banking в российской действительности // Вестник университета (Государственный университет управления). 2012. № 14–1. С. 193–197.

УДК 330.322, 336.761  
DOI: 10.17223/22229388/20/8

О.С. Беломытцева, Н.С. Ерыгина

## РАЗВИТИЕ ETF В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Представлена специфика инвестирования в ETF, проанализированы преимущества и недостатки вложения средств в данные институты. Проведена сравнительная характеристика ETF и паевых инвестиционных фондов, а также указаны проблемы внедрения ETF на российском рынке.*

**Ключевые слова:** паевые инвестиционные фонды, ETF, пай, инвестиционный пай.

Появление на отечественном рынке ценных бумаг относительно нового института инвестирования – ETF – спровоцировало интерес со стороны частных и институциональных инвесторов в России. Данные институты широко распространены в мировой практике. ETF превосходят по эффективности паевые инвестиционные фонды (далее – ПИФы), точнее отслеживая индекс-бенчмарк, предлагая биржевую ликвидность дополнительно к ликвидности первичного рынка. Кроме того, расходы, связанные с вложением в них средств, существенно ниже, чем при использовании ПИФов. Данные преимущества послужили причиной внедрения на фондовый рынок России подобных институтов.

### Специфика инвестирования в ETF

Биржевой инвестиционный фонд ETF (Exchange Traded Fund) представляет собой портфель активов, свободное обращение паев которого происходит на бирже в виде ценной бумаги (пая ETF). Его структура аналогична структуре стоящего в основе базового индекса [1. С. 40].



Рис. 1. Основные эмитенты и их вес в индексе Barclays EM Tradable Russian Corporate Bond Index по состоянию на 01.02.2013 [2]

Начало торгов паями ETF на Московской бирже относится к апрелю 2013 г., когда ирландская управляющая компания FinEx выпустила паи своего первого фонда (FinEx UCITS ETF на российские корпоративные еврооблигации, FXRB) на основе индекса Barclays EM Tradable Russian Corporate Bond Index, имеющего в своем составе еврооблигации отечественных эмитентов (рис. 1).

Следует отметить, что данные фонды представляют интерес как для институциональных, так и для частных инвесторов, как правило, не располагающих большим объемом средств для формирования действительно сбалансированного портфеля. Приобрести паи ETF возможно только на бирже, поскольку их управляющие компании напрямую с индивидуальными инвесторами не работают. Они взаимодействуют через посредников – уполномоченных участников, которые имеют право приобретать паи ETF у самой управляющей компании и впоследствии продают их индивидуальным инвесторам. При этом возможно купить только целое количество паев. Также важно, что выход на иностранную биржу возможен через зарубежного брокера, к выбору которого следует отнестись осторожно ввиду последних политических событий. Наиболее доступными для российского инвестора остаются представленные на Московской бирже фонды компании FinEx.

Выплаты по ценным бумагам портфеля ETF в виде дивидендов или купонного дохода по облигациям поступают в фонд. Дальнейшее их распределение может происходить двумя путями. В первом варианте полученные дивиденды реинвестируются, т.е. направляются на приобретение новых активов. Во втором варианте средства распределяются среди пайщиков, на счет которых зачисляется определенная доля выплат.

Что касается минимального порога вхождения в фонд, то сами управляющие компании не устанавливают определенных требований по стартовому капиталу. Ограничением служит стоимость пая в среднем около 1 000 руб. Также некоторые биржевые брокеры могут устанавливать минимально допустимую сумму денежных средств для первоначального внесения на брокерский счет.

Надбавки при приобретении паев ETF не установлены. Однако необходимо заплатить комиссию посреднику за осуществление сделки. Брокерская комиссия за сделку может рассчитываться разными способами. При этом следует обратить внимание: процент от суммы сделки, установленная выплата в среднем за осуществление сделки (данный вариант наиболее распространен среди зарубежных брокеров) или как фиксированная выплата за приобретение каждой ценной бумаги.

Погасить паи биржевых фондов нельзя, их можно только реализовать на бирже другому участнику рынка. При продаже ценных бумаг через

брокера оплачивается определенная сумма за осуществление сделки. Полученный доход за реализацию ценных бумаг необходимо вывести на расчетный счет, что предусматривает комиссию за вывод. Например, у американских брокеров она составляет в среднем \$40,5 вне зависимости от выводимой суммы [2].

В целом общая величина комиссий находится в диапазоне 0,04–1%. Достаточно редко вознаграждение брокеров превышает 1%.

### Сравнительная характеристика ПИФов и ETF

В России ПИФы как институт коллективного инвестирования известны относительно давно. Определенные преимущества их функционирования, среди которых отмечается простота вложения средств и профессиональное управление, послужили рассмотрению данных фондов как альтернативного способа традиционному формированию накоплений – банковскому депозиту.

Однако появление ETF заинтересовало инвесторов ввиду того, что они во многом превосходят ПИФы. Сравнивая данные институты, следует отметить, что они имеют ряд общих черт:

- в их основе лежит профессиональное управление портфелем активов. Здесь преимущество ETF в том, что при его выборе инвестор гарантированно не пострадает от ошибок самих управляющих;

- ПИФы и ETF доступны широкому кругу инвесторов ввиду низкого порога вхождения, т.е. необходимо иметь относительно небольшой стартовый капитал;

- диверсификация рисков на основе формирования портфеля из активов различных отраслей экономики стран присуща данным институтам.

При рассмотрении общих характеристик фондов становится понятно, что ETF имеет те же достоинства, что и ПИФ, среди которых профессиональное управление, доступность и диверсификация рисков. Чтобы проанализировать остальные преимущества биржевых фондов, важно также выделить основные отличия рассматриваемых институтов инвестирования:

1. Процедура формирования фонда и обращение его паев. Некоторый период времени относится на образование ПИФа средствами пайщиков. После его формирования происходит размещение паев, которые можно приобрести в офисах управляющих компаний, у агентов по выдаче, обмену, погашению паев фонда, также для листингованных фондов – на бирже. Как показывает практика, биржевая ликвидность паев в данном случае отсутствует, а само инвестирование характеризуется дополнительными издержками – высокие комиссии банков-агентов при подписке и погашении паев (1,5–3%).

Что касается ETF, то формирование данных фондов и размещение их паев сравнимо с IPO (рис. 2). К выпуску и погашению ценных бумаг на первичном рынке допущены только крупные профессиональные участники, вследствие чего обращение на вторичном рынке (на бирже) становится эффективным и низкочувствительным для инвестора. Профессиональные маркет-мейкеры обеспечивают высокую ликвидность паев ETF.

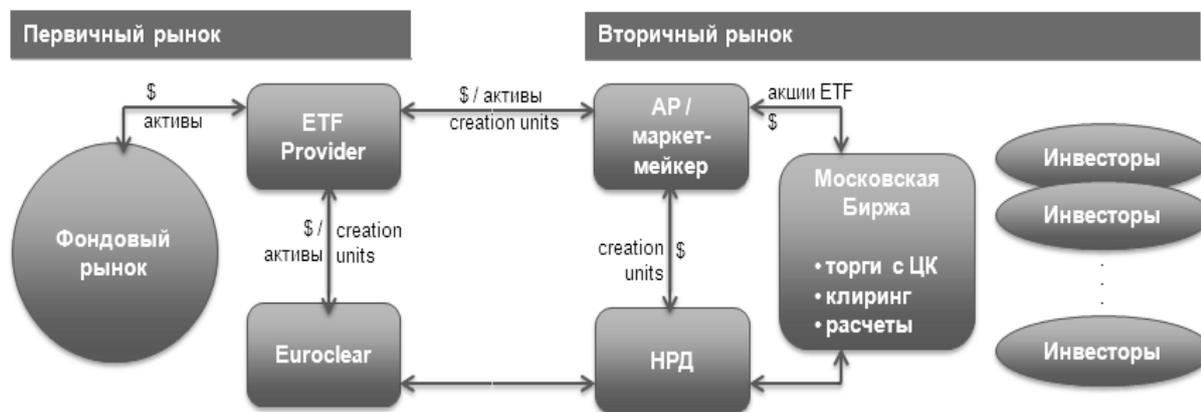


Рис. 2. Схема формирования ETF и размещения их паев [3]

2. Величина издержек. Поясним указанные обстоятельства. Совокупные издержки при инвестировании в ETF значительно ниже. Поскольку управляющие компании ПИФов взаимодействуют с различными организационными структурами, среди которых: специализированный депозитарий, регистратор, аудитор, оценщик, а также устанавливают надбавку при покупке пая и скидку при его реализации инвестором, затраты при вложении средств в данный институт более высокие (табл. 1).

В среднем по рынку ETF в России комиссия составляет 0,69% [4].

3. Расчет стоимости чистых активов (СЧА). В ETF СЧА рассчитывается управляющим, а цена акций формируется под влиянием спроса и предложения. При этом за счет рыночного арбитража не возникает существенного отклонения цены акций фонда от СЧА. Расчетная стоимость ETF, в отличие от ПИФов, устанавливается на протяжении торговой сессии в режиме реального време-

ни, и ее значение в открытом доступе на сайте биржи. Данный механизм позволяет инвестору сравнить расчетную стоимость биржевого фонда с рыночной и принять инвестиционное решение. В ПИФах, в свою очередь, рыночная стоимость пая может заметно отличаться от СЧА.

Таблица 1. Расходы пайщика при инвестировании в ПИФ

| Вид расхода   |  | Размер расхода   |
|---|--|--|
| При покупке паев  | Надбавка   | 0–1,5 % от расчетной стоимости пая                           |
| Вознаграждения (годовые) в период нахождения денег инвестора в ПИФе | Комиссия управляющей компании                      | 3–3,5 % от стоимости активов                                 |
|   | Вознаграждения депозитарию, регистратору, аудиторю | До 1 % от стоимости активов                                  |
| При погашении паев  | Скидка   | 0–3 % от расчетной стоимости пая (у многих ПИФов скидки нет) |

4. Структура индексных ПИФов и ETF. Что касается паевых фондов, здесь в рамках активной стратегии управления портфелем его формирование зависит от мнения самого управляющего. В связи с этим аналогичные ПИФы разных управляющих компаний по показателю доходности могут значительно отличаться.

Однако, по статистике S&P, 80–90 % фондов с активным управлением проигрывают соответствующим индексам-бенчмаркам [4]. В связи с этим инвестиции в ETF более выгодны, поскольку здесь доходность просчитывается просто и соответствует движению выбранного ориентира. По структуре в ETF заложены более жесткие требования, в связи с чем инвестор уверен, что направляет средства в определенный фондовый индекс.

В целом ETF удачно сочетают черты ПИФов, акций и имеют свои уникальные особенности.

#### Преимущества и недостатки ETF

В связи с выводом на российский рынок биржевых инвестиционных фондов необходимо отметить положительные и отрицательные стороны обращения паев ETF. Так, преимущества заключаются в следующем:

1. Снижение затрат: как отмечалось ранее, размер брокерской комиссии при покупке / продаже инвестиционных паев на организованном рынке существенно меньше (десять доли процента) уплачиваемой надбавки (не более 1,5 %) и скидки (не более 3 %) при приобретении и погашении паев через управляющую компанию.

2. Высокая скорость проведения операций и информированность в плане цены сделок, которые осуществляются практически мгновенно на бирже при наличии встречной заявки. При совершении операций с паями открытых и интер-

вальных ПИФов на бирже инвестор узнает стоимость сразу, в отличие от совершения сделок покупки / продажи паев через управляющую компанию, когда при подаче заявки коллективный инвестор не осведомлен в плане цены вследствие наличия временного лага между подачей заявки и осуществлением операции.

3. Возможность за счет широкой диверсификации эффективного управления риском, что обусловлено снижением вероятности и величины ценовых разрывов (гэпов), которые, как правило, не превышают среднедневного диапазона цены. В итоге основанные на математико-статистических моделях спекулятивные стратегии поддаются более точному составлению прогноза и расчету на кривой доходности возможного максимального отклонения [5. С. 135].

4. Доступ инвестора к расширенному кругу биржевых инструментов, в которые потенциально могут быть вложены денежные ресурсы, ввиду того, что высвободившиеся при продаже пая средства возможно направить на осуществление сделок в другом секторе рынка.

5. Обращение паев ETF осуществляется на расширенной территории, поскольку инвестор не зависит от наличия поблизости офиса управляющей компании. География брокерских компаний значительно шире, что приводит к удобству проведения операций и снижению издержек для инвесторов из далеко расположенных регионов. Торгуемые на бирже ETF предоставляют возможность попасть на ранее закрытые для инвесторов рынки.

Однако обращение паев на организованном рынке характеризуется также рядом недостатков:

1. Потенциал биржевого рынка, брокерских компаний все еще непонятен большей части населения.

2. Исследование зарубежного опыта приводит к выводу о том, что организованный рынок подходит трем моделям фондов: Exchange-TradedFunds (ETFs) – биржевые индексные фонды; PublicRealEstateInvestmentTrusts (REITs) – публичные трасты по инвестированию в объекты недвижимости; Closed-end-Funds (CeFs) – закрытые инвестиционные фонды акций [6. С. 266].

3. Преобладание краткосрочных (спекулятивных) сделок, которые предпочитают совершать клиенты брокеров, что приводит к повышению волатильности курса паев (и это может происходить вне зависимости от изменений стоимости активов фонда).

#### Проблемы создания ETF в России

Сегодня в России представлено 11 ETF (табл. 2), находящихся под управлением единственной управляющей компании FinEx. Облигационные фонды (среди которых FinEx Corporate Bonds) состоят из ценных бумаг различных эмитентов, в том числе облигаций Сбербанка, Газпрома, Промсвязьбанка, и предусматривают возможность выбора валюты (рубля или доллара, что важно в связи с высокой волатильностью рубля).

Таблица 2. Перечень ETF, допущенных к торгам на Московской бирже \*

| ETF  | Наименование провайдера ETF (УК)  | Базовый актив  | Класс ценных бумаг |
|--|-----------------------------------|--|--------------------|
| FinEx Tradable Russian Corporate Bonds UCITS ETF (RUB) | FinEx Funds plc                   | Еврооблигации российских корпоративных эмитентов                       | Рублевый           |
| FinEx Tradable Russian Corporate Bonds UCITS ETF (USD) | FinEx Funds plc                   | Еврооблигации российских корпоративных эмитентов                       | Долларовый         |
| FinEx Physically Held Gold ETF (USD)                   | FinEx Physically Backed Funds plc | Золото   | Долларовый         |
| FinEx MSCI Germany UCITS ETF (EUR)                     | FinEx Funds plc                   | Акции, входящие в состав индекса MSCI Germany                          | В евро             |
| FinEx MSCI USA Information Technology UCITS ETF (USD)  | FinEx Funds plc                   | Акции, входящие в состав индекса MSCI USA Information Technology       | Долларовый         |
| FinEx MSCI Japan UCITS ETF (USD)                       | FinEx Funds plc                   | Акции, входящие в состав индекса MSCI Japan                            | Долларовый         |
| FinEx MSCI Australia UCITS ETF (USD)                   | FinEx Funds plc                   | Акции, входящие в состав индекса MSCI Australia                        | Долларовый         |
| FinEx MSCI USA UCITS ETF (USD)                         | FinEx Funds plc                   | Акции, входящие в состав индекса MSCI USA                              | Долларовый         |
| FinEx MSCI United Kingdom UCITS ETF (GBP)              | FinEx Funds plc                   | Акции, входящие в состав индекса MSCI United Kingdom                   | Долларовый         |
| FinEx MSCI China UCITS ETF (USD)                       | FinEx Funds plc                   | Акции, входящие в состав индекса MSCI China                            | Долларовый         |
| FinEx CASH EQUIVALENTS UCITS ETF (RUB Hedged Shares)   | FinEx Funds plc                   | Краткосрочные казначейские облигации США (1-3 month US Treasury bills) | Рублевый           |

\* Данная таблица составлена по материалам Московской биржи [3].

Однако формирование ETF в России характеризуется определенными проблемами. Сегодня они, как и ПИФы, регулируются законом № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах», в связи с чем их преимущества в России исчезают. Так, согласно российскому законодательству пайщик имеет право обратиться в управляющую компанию с заявкой о погашении ценных бумаг. Данные обстоятельства приводят к необходимости держать «в деньгах» достаточную сумму или иметь возможность продать бумаги фонда в любой момент, чтобы погасить паи ПИФов. Если подобную систему применить к ETF, тогда следование индексу станет условным, а управление – неэффективным [7. С. 1304]. Так, без реализации механизма арбитражного ценообразования попытки создать на отечественном рынке ETF будут безуспешны и приведут к образованию очередного индексного фонда, допущенного к торгам на бирже. Решение данной проблемы могло бы быть в закреплении на уровне закона № 156-ФЗ аналогичного ETF института и принципов его функционирования.

Существует еще ряд нюансов, при которых законодательное регулирование ETF по правилам ПИФов лишает смысла создания аналогичных фондов в РФ. Строгое регулирование ETF, подобно осуществлению контроля за функционированием ПИФов [8. С. 2] с целью защитить интересы инвесторов, затрудняет обращение их паев. Профессиональные участники рынка, уверенные в необходимости развития ETF в РФ и связанной

с этим необходимости изменения законодательства, ведут активную попытку их внедрения на организованный рынок, однако пока до торгов на Московской бирже допустили лишь одну ирландскую управляющую компанию FinEx.

Таким образом, проведенное исследование привело к выводу о том, что при наличии определенных недостатков организация обращения инвестиционных паев ETF на бирже дает значительные преимущества заинтересованным инвесторам, а также «повышает эффективность рынка капитала России в целом, являясь положительным фактором в построении финансовой системы страны» [6. С. 268]. Обращение инвестиционных паев на бирже повышает их доступность. Это обусловило интерес у частных и институциональных инвесторов к ETF, который пока удовлетворяется за счет зарубежных фондов. Тем самым необходимо внедрение нового института инвестирования – ETF – в России.

Внесение поправок в российское законодательство необходимо. Закрепление на уровне ФЗ «Об инвестиционных фондах» понятия ETF и утверждение допустимой структуры активов послужили бы значительным импульсом для развития сектора инвестиционных услуг в стране, а также создали условия для формирования российского биржевого фонда.

Сравнительная характеристика, в свою очередь, показала, что ПИФы можно считать своеобразным предшественником ETF, отдавшим по-

следнему только лучшие черты. Проверенные на практике характеристики соединились с усовершенствованной техникой, и в итоге появляется высоколиквидный инструмент в виде данных биржевых фондов.

#### Литература

1. Юзифович С.О. Динамика мирового рынка ETF // Современные наукоемкие технологии. 2013. № 10–1. С. 40–44.
2. Про ETF: о зарубежных инвестициях и не только [Электронный ресурс] // Subscribe.Ru. Электрон. дан. URL: <http://subscribe.ru/archive/economics.invest.etf/201311/21081007.html> (дата обращения: 17.12.2015).
3. Фонды ETF на Московской бирже [Электронный ресурс] // Московская биржа. Электрон. дан. URL: <http://moex.com/s221> (дата обращения: 11.12.2015).
4. ETF vs ПИФ [Электронный ресурс] // ООО «ФинЭкс Плюс». Электрон. дан. URL: [http://finex\\_dev.catzwolf.ru/etf-vs-pif.html](http://finex_dev.catzwolf.ru/etf-vs-pif.html) (дата обращения: 11.12.2015).
5. Макеев В.А. ETF как специфический инструмент инвестиционно-спекулятивного портфеля // Российское предпринимательство. 2014. № 16. С. 131–138.
6. Грязнова Ю.В. Перспективы вывода паев российских инвестиционных фондов на биржевой рынок // Интеллектуальный потенциал XXI века: ступени познания. 2011. № 8. С. 263–268.
7. Новожилов Д.А., Куклина Е.В. Создание и обращение ETF в России: проблемы и актуальность // Устойчивое развитие российских регионов: экономическая политика в условиях внешних и внутренних шоков: сб. матер. XII Междунар. науч.-практ. конф. 2015. С. 1302–1306.
8. Беломытцева О.С. ПИФы и мифы // Томский бизнес-журнал. 2012. № 7. С. 1–3.

*М.А. Сорокин*

## ЭВОЛЮЦИЯ МЕТОДОВ ТАРИФООБРАЗОВАНИЯ НА УСЛУГИ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ

*Проблема ценообразования на услуги естественных монополистов, которая получила название «тарифообразование», возникла сразу же, когда государство передало данные виды деятельности в частную собственность. В статье рассмотрены разные методы тарифообразования, их положительные и отрицательные стороны, а также факторы, влияющие на их применение.*

**Ключевые слова:** тариф, тарифообразование, естественная монополия, государственное регулирование.

Слово «тариф» происходит от названия небольшого города Тарифа близ Гибралтарского пролива. Во время владычества над обоими берегами пролива арабы взимали в Тарифе по особой таблице сбор со всех судов, проходивших через пролив, соответственно качеству и количеству груза. Впоследствии таблицы для взимания разного рода сборов, в том числе и таможенных, стали применяться и в других странах, и слово «тариф» вошло во всеобщее употребление.

Под государственное «тарифное» регулирование прежде всего попадают услуги субъектов естественных монополий. В соответствии со ст. 3 Федерального закона «О естественных монополиях» от 17.08.1995 г. № 147-ФЗ естественная монополия – состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства (в связи с существенным понижением издержек производства на единицу товара по мере увеличения объема производства), а товары, производимые субъектами естественной монополии, не могут быть заменены в потреблении другими товарами, в связи с чем спрос на данном товарном рынке на товары, производимые субъектами естественных монополий, в меньшей степени зависит от изменения цены на этот товар, чем спрос на другие виды товаров [2].

Таким образом, во-первых, естественная монополия – это состояние товарного рынка, работа которого эффективнее при отсутствии конкуренции в силу технологических особенностей производства.

Во-вторых, товары (или услуги), производимые субъектами естественных монополий, не могут быть заменены другими товарами (или услугами).

В связи с этим у субъектов естественной монополии, производящих определенные товары или услуги, возникает возможность злоупотреблять своим доминирующим положением на рынке, в том числе и в вопросе цен. Государство не может допустить монополизацию цен, и поэтому тарифы на такие виды деятельности субъектов естественной монополии подлежат государственному регулированию [1].

Государственное регулирование тарифов и цен – один из методов воздействия со стороны государства на те отношения, где услуги субъектов в той или иной степени являются монопольными и где выбор потребителя услуг определенным образом ограничен кругом субъектов. Государственное регулирование тарифов и цен в настоящее время осуществляется в отношении производящих и продающих электрическую и тепловую энергию субъектов, услуг субъектов естественных монополий (услуг связи, передачи тепловой и электрической энергии, железнодорожных перевозок, транспортировки нефти и нефтепродуктов), коммунальных услуг – водоснабжения и водоотведения и других строго определенных государством видов деятельности.

В общем виде государственное регулирование цен можно определить как вмешательство государства в процесс рыночного ценообразования с целью контроля за ростом цен и перераспределением прибыли между различными предпринимателями. Прежде всего, законодатель ставит перед регулируемыми органами цель защиты экономических интересов потребителей от монопольного повышения цен. Понятие монопольно высокой цены дается в ст. 6 Федерального закона от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции», где указано, что монопольно высокой ценой товара является цена, установленная занимающим доминирующее положение хозяйствующим субъектом (доминирующим по общему правилу является положение субъекта на рынке, если его доля на рынке определенного товара превышает пятьдесят процентов) (ст. 5 Федерального закона «О защите конкуренции»), если эта цена превышает сумму необходимых для производства и реализации такого товара расходов и прибыли и цену, которая сформировалась в условиях конкуренции на товарном рынке, сопоставимом по составу покупателей или продавцов товара условиям обращения товара, условиям доступа на товарный рынок, государственному регулированию, включая налогообложение и таможенно-тарифное регулирование, при наличии такого рынка на территории РФ или за ее пределами [3].

Следующей целью государственного регулирования является цель создания механизма согласова-

ния интересов производителей и потребителей. К сожалению, приходится отметить, что до сих пор данная цель остается декларативной. Действующими нормативными правовыми актами в сфере государственного регулирования тарифов не предусмотрен механизм согласования интересов производителей и потребителей. Дело в том, что потребители не принимают никакого участия в установлении тарифов. Все полномочия по определению уровня тарифа взяло на себя государство в лице определенных государственных органов, органов субъектов РФ [1].

Как правило, регулирование естественных монополий подразумевает выработку решений относительно пяти следующих основных аспектов:

1. Максимальное выделение из естественных монополий потенциально конкурентных видов деятельности. Выделение по видам деятельности на примере электроэнергетики различается по «глубине»: возможно разделение учета внутри компании с введением «китайских стен» между департаментами компании, разделение оплаты электроэнергии потребителями по видам услуг (генерация, транспорт, передача, сбыт), а также разделение непосредственно компаний. Последний вариант предполагает юридическое разделение (*legal unbundling*) и более жесткое полное разделение (*ownership unbundling*), в результате которого вводится запрет на совмещение монопольных и потенциально конкурентных видов деятельности в рамках одной группы лиц [4]. Разделение собственников позволяет снять проблему нечестной конкуренции в результате перекладывания затрат с одного вида деятельности на другой, а также служит основой для обеспечения недискриминационного доступа к сетям.

2. Внедрение рыночных механизмов ценообразования для потенциально конкурентных видов деятельности, например создание оптового и розничного рынка электроэнергии и мощности. Конкурентное ценообразование в первую очередь позволяет участникам рынка получать ценовые сигналы о спросе, создает стимулы к экономии и инвестиционных затрат.

3. Реформирование регулирования тарифов для естественно-монопольных видов деятельности. В настоящее время основной задачей регулирования естественных монополий в странах, вступивших на путь реформирования, является повышение операционной эффективности регулируемых компаний, обеспечение качества и надежности оказываемых услуг, создание стимулов для достаточного (но не избыточного) уровня инвестиций. Приватизация активов является логичным шагом после проведения реформы ценообразования и разработки внятных и долгосроч-

ных правил функционирования отраслей естественных монополистов, которая позволяет привлечь потенциальных инвесторов на взаимовыгодных условиях. В большинстве стран, принявших решение о приватизации активов, в частную собственность в первую очередь передаются компании, осуществляющие производство и сбыт электроэнергии, в то время как приватизация электросетевых компаний происходит не везде [4].

5. Создание регулирующего органа, ответственного за разработку и реализацию политики регулирования (в широком смысле слова), не зависящего от участников рынков, сформировавшихся и формирующихся в отрасли.

Регулирование тарифов в естественных монополиях является одной из ключевых задач в процессе реформирования монопольных отраслей, что определяется как минимум следующими факторами.

Во-первых, от реализуемой системы тарифообразования в большой степени зависит операционная эффективность компаний, их инвестиционная активность, что совокупно влияет на надежность и качество энергоснабжения в краткой и долгосрочной перспективах.

Во-вторых, исследования показывают, что успех или провал приватизации компаний, относимых к монополиям, зависит от условий и системы регулирования, применяемой после приватизации [5, 6]. Исследования показали, что дерегулирование и либерализация в электроэнергетике ведут к повышению эффективности отрасли, однако выделить эффект непосредственно приватизации сложно [7]. Например, хорошие результаты получены в исследовании реформирования телекоммуникационного сектора: регулирование и создание условий для конкуренции значительно улучшают результаты функционирования компаний сектора [8–10].

Рассматривать методы и модели тарифного регулирования лучше всего на самом проблемном виде деятельности «передача электрической энергии», так как в настоящее время во всем мире данный вид деятельности больше всех подвергается государственному регулированию в силу разного рода причин.

С позиций теории отраслевых рынков деятельность, обеспечивающая передачу электроэнергии, – типичная сетевая отрасль (*network industry*), как, например, телекоммуникационный сектор, транспортировка газа, железнодорожный транспорт, почтовые услуги и др.

Долгое время эти отрасли считались безусловным объектом регулирования, цель которого – максимизация общественного благосостояния – должна решаться через установление оптимальных цен и поиск второго наилучшего решения (линейное ценообразование, цены Рамсея, нелинейное ценообразование и т.д.).

Начиная с середины 1960-х гг. экономическая наука накопила большой объем эмпирических исследований, анализирующих практику и последствия регулирования сетевых отраслей. В общем корпусе исследований выделяются (но не ограничиваются ими) работы, в которых изучается влияние регулирования тарифов на цены монополистов, на производительность компаний и внедрение ими инноваций, на качество товаров и услуг регулируемых компаний и многое другое. Также интересны результаты исследования влияния регулирования тарифов на финансовые риски субъектов регулирования работы, показавшей увеличение систематического риска, а следовательно, и стоимости капитала для регулируемых компаний вследствие регуляторного процесса [4].

Одной из самых известных стала работа Averch and Johnson (1962), доказывающая, что регулирование нормы доходности может исказить эффективные пропорции использования ресурсов, а именно капитала [11]. Позже Baumol and Klevorick (1970) указали на неэффективность компаний с регулируемой нормой доходности в более широком понимании (*x*-неэффективность) [12]. Для решения этой проблемы в их работе было предложено увеличить период регулирования, зафиксировав тарифы в рамках этого периода, что позволило бы компаниям получать прибыль от усилий, затраченных на повышение эффективности.

Накопленные эмпирические данные, закрепление понятия асимметрии информации в аппарат микроэкономики и теорию отраслевых рынков способствовали сдвигу теоретического интереса от работ, посвященных оптимальным ценам, к проблемам формирования у регулирующих компаний стимулов к повышению их эффективности. Так, появляются работы, посвященные динамическому регулированию, бенчмаркингу, регулированию с разделенным экономическим эффектом. Теоретические работы этого направления объединяет поиск пути ограничения таких последствий асимметрии информации, как риск недобросовестного поведения (*moral hazard*) и риск неблагоприятного отбора (*adverse selection*).

Какие теоретические модели регулирования сетевых компаний доминируют в научных исследованиях в настоящее время? Наука может предложить регулятору не так уж много инструментов, поскольку установление цены на услуги сетевых компаний сводимо к двум основным принципам: регулированию предела повышения цены и регулированию нормы доходности.

Традиционный и первый в эволюции, который в России в основном и применялся до последнего времени, – *затратный метод тарифообразования* (*cost of service*), или *метод регулирования нормы доходности* (*rate of return*), – регулятор обеспечивает компании покрытие всех ее обоснованных реализованных за-

трат, связанных с производством. Преимущества данного метода следующие [4]:

1) практическая невозможность получения регулируемой компанией необоснованной прибыли, проблемы неблагоприятного отбора не возникает;

2) большая финансовая устойчивость регулируемой компании ввиду отсутствия риска не включения понесенных затрат в тариф.

Однако недостатки затратного метода весьма существенны:

1) возрастает риск недобросовестного поведения менеджеров компании, их недостаточной мотивации к снижению затрат, которые в результате превышают эффективный уровень (регулятор гарантирует их возмещение);

2) эффект Аверча–Джонсона – заинтересованность регулируемой компании в чрезмерном увеличении своей тарифной базы, т.е. в избыточных инвестициях в свои капитальные активы тогда, когда норма прибыли превышает стоимость привлекаемого капитала;

3) инвестиционные риски по сути перекладываются на потребителей.

Второй метод, который получил развитие и сейчас доминирует в России, – регулирование предельного роста цены (*fixed price, price cap, revenue cap*) – регулятор устанавливает фиксированную цену на период регулирования, а в случае долгосрочного регулирования – предельные цены, представляющие собой цену первого периода регулирования, скорректированную на инфляцию и фактор повышения производительности регулируемой компании (*x*-фактор). Формулы цены (выручки) сводимы к следующему виду:

$$P_1 = P_0 (1 + RPI - X), \quad (1)$$

где  $P_0$  – цена (выручка) первоначального периода;  $RPI$  – поправка на инфляцию;  $X$  – фактор повышения производительности.

Преимущества данного механизма следующие:

1) повышение эффективности деятельности регулируемых компаний вследствие преодоления риска недобросовестности. Менеджеры имеют стимулы к экономии: при фиксированной цене полученный дополнительный доход (или его часть) остается в компании;

2) в долгосрочной перспективе возможно снижение тарифов на услуги регулируемых компаний.

Среди наиболее существенных недостатков рассматриваемого метода выделяют:

1) возникновение риска неблагоприятного отбора. Регулятор, не имея достоверной полной информации о реальных экономических издержках компании, руководствуясь необходимостью обеспечить безубыточность регулируемой компании, устанавливает цены выше экономически эффективных, что позволит компании извлекать дополнительные доходы в ущерб потребителям;

2) экономия затрат может происходить в ущерб качеству предоставляемых услуг, отложенных ремонтов и инвестиционных проектов;

3) риск неполного возмещения затрат увеличивает финансовые риски регулируемой компании, а следовательно, стоимость привлекаемого капитала.

Третий этап – эволюции, которые регуляторы в западных странах чаще всего используют, гибридные механизмы тарифного регулирования, которые сочетают в себе элементы обоих методов регулирования. Подобный подход часто называют стимулирующим регулированием, или регулированием, основанным на эффективности (*performancebased regulation, PBR*), так как основная задача регулятора в этом случае – создание комбинации, создающей для регулируемой компании мотивацию для решения задач, которые в настоящее время стоят в отрасли, а не установление оптимальной цены. Общие теоретические и практические аспекты стимулирующего регулирования изучаются, например, в работах следующих современных авторов: Joskow (2006, 2008); Crew and Kleindorfer (2002); Armstrong and Sappington (2007) [13–16].

Гибридные механизмы регулирования подразумевают, что часть тарифа чувствительна к изменениям понесенных затрат, а часть – фиксируется регулятором в начале периода регулирования. Достигнутая в течение определенного периода регулирования экономия может быть разделена в следующем периоде между регулируемой компанией и потребителями по заранее известным правилам. В теорию такой механизм вошел под названием «контракт с разделенным экономическим эффектом» (*profit sharing contract*) или «механизм со скользящей шкалой» (*sliding scale mechanism*). Особенности такого подхода разрабатывались, например, в работах Schmalensee (1989) и Lyon (1996).

Развивая идею разделения полученного экономического эффекта, Laffont и Tirole (1993) обосновывают схему, в которой регулятор разрабатывает меню тарифных решений на основе контрактов с разделенным экономическим эффектом (*menu of profit-sharing contracts*), из которых компания в зависимости от особенностей своей экономики сама выбирает конкретный тарифный план. Это позволяет компании с относительно низким уровнем затрат выбирать более «напряженный» в отношении стимулирования эффективности вариант, а компании с более высокими экономическими издержками – вариант, позволяющий покрыть эти издержки.

Последним этапом в регулировании на современном этапе в развитых экономиках считается также стимулирующее регулирование по эталонным показателям (*yardstick regulation*), или бенчмаркинг (*benchmarking*).

Бенчмаркинг позволяет привязать цену (или выручку) либо часть затрат регулируемой компании к некоторому отраслевому показателю или их комбинации (например, к среднеотраслевым предельным затратам, среднему уровню затрат по отрасли или группе компаний электроэнергетики и т.п.). Бенчмаркинг дает возможность регулятору стимулировать в отрасли конкурентные условия, однако основной проблемой данного подхода является сложность подбора сопоставимых компаний и «правильных» показателей, относительно которых будет измеряться результат регулируемой компании.

Преимущества стимулирующего регулирования в основном вытекают из комбинации ранее рассмотренных базовых подходов в регулировании (затратного и регулирования предельной цены) [4]:

1) большая гибкость по сравнению с базовыми подходами – регулятор имеет возможность создать комбинацию стимулирующих механизмов, позволяющих достичь текущих и/или долгосрочных целей, существующих в отрасли;

2) создаются стимулы для повышения эффективности регулируемых компаний, за счет чего в долгосрочной перспективе возможно снижение тарифов конечных потребителей;

3) устойчивые (предсказуемые) правила стимулирующего регулирования способствуют инвестициям в модернизацию сетевых отраслей больше, чем при регулировании затратным методом [17];

4) в естественно-монопольной среде искусственно создаются механизмы, имитирующие конкурентные условия (например, доход компании зависит от достижения определенных показателей), регулируемая компания разделяет инвестиционные риски с потребителями;

5) регулируемая компания в большей степени ориентирована на потребителя, на достижение и поддержание определенного качества услуг.

Ограничения использования стимулирующего регулирования:

1) результат перехода к стимулирующему регулированию в большой степени зависит от институциональной среды – возможности создания действительно независимого регулятора, обладающего квалифицированным штатом сотрудников, преодоления нацеленности на извлечение ренты, оппортунистического поведения регулятора, последовательности в реализации принятых в ходе реформирования решений и т.п.;

2) часто требуется разработка дополнительных механизмов для контроля капитальных затрат (в некоторых системах тарифообразования для предотвращения излишнего инвестирования, в других – для стимулирования до необходимого уровня);

3) переход к стимулирующему регулированию может привести к росту нагрузки на регуля-

тора, так как помимо затрат на сбор информации, необходимой для затратного метода, дополнительных ресурсов требует сбор информации и построение моделей для бенчмаркинга, анализ собираемой информации и т.п.;

4) больше подходит для энергосистем, структура которых была сформирована в результате недавних реформ и отличается относительной простотой (например, Великобритания); в энергосистемах с исторически сложно складывавшейся структурой организации и собственности (как в США) ожидаются дополнительные трудности в связи с необходимостью учета многообразия особенностей в компаниях различного типа;

5) не исключаются полностью ни риск неблагоприятного отбора, ни недобросовестного поведения, они сохраняются в некоторой комбинации.

Межстрановое сравнение регуляторных практик представляет собой непростую задачу по нескольким причинам. В разных странах многие понятия и тем более методологии расчета, связанные с регулированием тарифов, например базы капитала (RAB) или нормы доходности, имеют сильно отличающееся содержание. Название «регулировать предельного роста цены» (cap regulation) может обозначать методологии с различными подходами. Например, предельные цены (выручка) могут устанавливаться регулятором на каждый год внутри периода регулирования тремя разными способами:

1) *ex-post*, по факту затрат определенного года предыдущего периода регулирования, преимущественно по формуле, т.е. фактически путем индексации;

2) исходя из предварительных, *ex-ante*, оценок уровня эффективных затрат компании на каждый год внутри периода регулирования;

3) исходя из предварительных оценок с элементами регулирования по факту.

Стимулирующее регулирование может в меньшей степени контролировать затраты компаний, чем при использовании затратного метода, однако качество контроля должно повышаться.

Еще одна развилка для регулятора в случае регулирования предельной цены (выручки) – установление предельных уровней общих затрат (*totex*) либо раздельная оценка допустимых уровней капитальных (*capex*) и операционных (*opex*) затрат. В первой концепции регулируемый доход компаний меньше, чем при любом другом режиме, привязан к реальным затратам компании, что считается атрибутом более сильных стимулов.

Регулирование общих издержек в своей основе сильно опирается на статистические методы бенчмаркинга. Особенности некоторых из них могут приводить к тому, что большие объемы инвестиций в одном периоде будут негативно сказываться на оценке эффективности компании в

последующие периоды, что повлечет сдерживание инвестиции. При раздельном регулировании капитальных и операционных затрат методология регулирования может быть достаточно сложной и многоуровневой, требовать от регулятора большей квалификации.

Сложившаяся практика показывает, что регулирование общих затрат осуществляется чаще всего «по факту», раздельное регулирование капитальных и операционных затрат чаще осуществляется на основе *ex-ante* [18]. Также отмечается тенденция к переходу от регулирования «по факту» к предварительному регулированию или предварительному регулированию с элементами регулирования «по факту», так как данный подход создает для компании больше стимулов для достижения задач эффективности.

Длительность периода регулирования различна в разных странах. В общем случае чем длительнее период регулирования, тем сильнее стимулы, заложенные системой регулирования, однако при этом реальные затраты компании сильнее отрываются от уровня, заложенного регулятором.

Указанные обстоятельства требуют при изучении различных регуляторных режимов опираться не на названия методов и концепций, а углубляться в непосредственные детали и практику применения той или иной системы ценообразования.

Рассмотрев опыт тарифного регулирования в развитых странах, можно выделить следующие этапы регулирования:

1) регулирование затратным методом;

2) регулирование предельного роста цены (этап, на котором находится Россия в настоящее время);

3) гибридные механизмы тарифного регулирования;

4) регулирование операционных издержек на основе бенчмаркинга.

Исходя из теории регулирования сетевых отраслей и международного опыта применения различных методов регулирования распределительных электросетевых компаний, можно сформулировать определенные ожидания относительно результатов реформирования регулирования естественных монополий.

1. Реализация полного вертикального разделения естественных монополий, принципы которого на практике существенно не нарушаются, формирование простой организационной структуры отрасли является хорошим основанием для перехода к стимулирующему регулированию. Территориальное укрупнение регулируемых организаций, уменьшение их числа в результате M&A активности также будет облегчать реализацию новых принципов регулирования.

2. Недостаточная независимость национального регулятора и как следствие необъективное

регулирование могут привести к ограничению положительных эффектов, связываемых с реформой тарифного регулирования. В настоящее время правительство, исходя из макроэкономических соображений, фактически определяет предельный рост тарифов у потребителей. В этих условиях становится менее важным, какие методики расчета тарифов применяются дальше и какие у компаний объективно необходимые затраты – темп роста тарифов не должен быть выше установленного.

3. Нестабильность и частая смена правил в системе регулирования может расцениваться участниками рынка как оппортунистическое поведение регулятора (правительства), что чревато откладыванием инвестиционных решений, R&D проектов.

4. Существование системных проблем (например, перекрестного субсидирования) может потребовать тактических решений в области регулирования, что будет искажать основные цели и пути их достижения.

5. Регулирование инвестиционной составляющей тарифа затратным методом потребует разработки эффективных механизмов контроля реализации инвестиционных проектов регулируемых компаний на предмет их востребованности и стоимости.

6. При раздельном регулировании капитальных и операционных затрат потребуются разработка четких критериев их разнесения по видам.

7. При переходе к стимулирующему регулированию потребуются разработка требований к регулируемым компаниям, обеспечивающим как минимум неснижение качества предоставляемых услуг.

#### Литература

1. Сорокин М.А. Тарифообразование как метод ценового регулирования // Проблемы учета и финансов. Томск, 2012. № 4 (8). С. 56–59.
2. Федеральный закон от 17 августа 1995 г. № 147-ФЗ «О естественных монополиях» // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. Версия Проф, сетевая. Режим доступа: Компьютер. сеть Науч. б-ки Том. гос. ун-та, свободный.
3. Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. Версия Проф, сетевая. Режим дос-

тупа: Компьютер. сеть Науч. б-ки Том. гос. ун-та, свободный.

4. Орлова Ю.А. Реформа регулирования тарифов электросетевых компаний России: условия повышения конкурентоспособности сектора // Современная конкуренция. 2014. № 4 (46). С. 26–48.

5. Levy B., Spiller P. The Institutional Foundations of Regulatory Commitment: A Comparative Analysis of Telecommunications // Journal of Law, Economics and Organization. 1994. Vol. 10, № 2. P. 201–246.

6. Villalonga B. Privatization and efficiency: differentiating ownership effects from political, organizational, and dynamic effects // Journal of Economic Behavior & Organization. 2000. Vol. 42. P. 43–74.

7. Megginson W.L., Netter J.M. From State to Market: A Survey of Empirical Studies on Privatization // Journal of Economic Literature. 2001. Vol. 39, № 2. P. 321–389.

8. Wallsten S.J. An Econometric Analysis of Telecom Competition, Privatization, and Regulation in Africa and Latin America // The Journal of Industrial Economics. 2001. Vol. 49, № 1. P. 1–19.

9. Gutierrez L.H., Berg S. Telecommunications liberalization and regulatory governance: lessons from Latin America // Telecommunications Policy. 2000. Vol. 24. P. 865–884.

10. Bortolotti B., D'Souza J., Fantin M., Megginson W.L. Privatization and the sources of performance improvement in the global telecommunications industry // Telecommunications Policy. 2002. Vol. 26. P. 243–268.

11. Averch H., Johnson L.L. Behavior of the Firm Under Regulatory Constraint // American Economic Review. 1962. Vol. 52, № 5. P. 1059–69.

12. Baumol W., Klevorick A.K. Input Choices and Rate of Return Regulation: An Overview of the Discussion // Bell Journal of Economics and Management Science. 1970. Vol. 1, № 2. P. 169–190.

13. Joskow P.L. Incentive Regulation and Its Application to Electricity Networks // Review of Network Economics. 2008. Vol. 7, Is. 4. P. 547–560.

14. Joskow P.L. Incentive Regulation in Theory and Practice: Electricity Distribution and Transmission Networks // Economic Regulation and Its Reform: What Have We Learned? / Ed. N.L. Rose. 2006. URL: <http://papers.nber.org/books/rose05-1>.

15. Crew M.A., Klein-dorfer P.R. Regulatory Economics: Twenty Years of Progress // Journal of Regulatory Economics. 2002. Vol. 21, № 1. P. 5–22.

16. Armstrong M., Sappington D. Recent Developments 2014 / 4 (46) in the Theory of Regulation // Handbook of Industrial Organization. 2005. URL: <http://www.econ.ucl.ac.uk/downloads/armstrong/reg.pdf>

17. Cambini C., Rondi L. Incentive regulation and investment: evidence from European energy utilities // Journal of Regulatory Economics. 2010. Vol. 38. P. 1–26.

18. Petrov K., Ajodhia V., Dr. Grote D., Resnjansk D. Regulatory Incentives for Investments in Electricity Networks // Third Annual Conference on Competition and Regulation in Network Industries. 2010. 19 Nov. URL: <http://crinet.com/2010/2010%20elec%20d.pdf>

**КРАТКИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ**

**БЕЛОМЫТЦЕВА Ольга Святославовна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и учета Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: olbel2001@mail.ru

**ЕРЫГИНА Наталья Сергеевна** – магистрант кафедры финансов и учета экономического факультета Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: natalyerygina@gmail.com

**ЗЕМЦОВ Анатолий Анатольевич** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов и учета Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: fbd@bk.ru

**КОРЕШКОВ Владислав Григорьевич** – доцент кафедры экономики и финансов Алтайской академии экономики и права (г. Барнаул). E-mail: v.g.koreshkov@mail.ru

**ОСИПОВА Татьяна Юрьевна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и учета Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: tanyablink@yandex.ru

**ПЯТОВА Мария Сергеевна** – магистрант кафедры финансов и учета, экономического факультета Национального исследовательского Томского государственного университета, адвокат (г. Томск). E-mail: \_finans\_@sibmail.com

**СКРЫЛЬНИКОВА Наталья Александровна** – доктор экономических наук, профессор кафедры общей и прикладной экономики Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: naskr@sibmail.com

**СОРОКИН Максим Александрович** – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и учета Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: \_finans\_@sibmail.com

**СЧАСТНАЯ Татьяна Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и учета Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: herz@sibmail.com

**ШВЕЦОВ Юрий Геннадьевич** – доктор экономических наук, профессор кафедры государственной налоговой службы Алтайского государственного технического университета им. И.И. Ползунова (г. Барнаул). E-mail: yu.shvetsov@mail.ru"ru

**ШИПУНОВА Вера Васильевна** – кандидат экономических наук, заведующая кафедрой финансов и бухгалтерского учета Сибирского филиала Международного института экономики и права. E-mail: shipunovav@yandex.ru

**ЩЕТИНИН Петр Павлович** – кандидат биологических наук, заведующий лабораторией социально-экономических исследований Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: wospp@ya.ru

## АННОТАЦИИ СТАТЕЙ НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ

P. 3–8. *Shchetinin P.P., Skrylnikova N.A.* National Research Tomsk State University. **Institutes that stimulate the development of perspective biomedical research**

The author investigates the experience of the main countries contributing to the development of global research and development in biomedicine. The obtained results of the scientific description actualize priority and show the importance of the variety of forms of financial support for biomedical research.

The results allow to forecast the ineffectiveness of standard approaches to the creation of suitable financial institutes of modern convergent branch of knowledge.

**Key words:** biomedical research, fundamental medicine, development finance, financial institutions, research and technological development.

P. 9–23. *Zemtsov A.A.* National Research Tomsk State University. **The concept of the problems as the expression of specific household hazards**

Feature Article - problem areas, and is considered the main financial problems of the household in the descriptive terms.

**Key words:** household, specific hazards, financial problems.

P. 24–29. *Zemtsov A.A., Osipova T.Yu.* National Research Tomsk State University. **Financial sustainability of households: the main approaches**

The primary theoretical analysis of the possibility of studying and evaluation of household financial sustainability is presented in the paper. The views on household development are revealed by analogy with the views on successful operation of firms at market. Indirect methods of evaluation of household financial sustainability are proposed: on the basis of income-outcome positions of a household and on the basis on the approach to financial management in a household.

**Key words:** household, household finance, financial sustainability.

P. 30–41. *Zemtsov A.A., Pyatova M.S.* National Research Tomsk State University. **The family legal statuses of householders**

The first group of householder statuses is the civil statuses. The second group of statuses of a householder is family and legal. This group of householder statuses is analyzed in the paper as a stage of development of system of householder statuses.

**Key words:** householder legal status, family law, social role.

P. 42–46. *Shipunova V.V.* Siberian branch of the International Institute of Economics and Law **Enforcement of Obligations of Households Federal Bailiff Service**

The analysis of the enforcement of household liabilities incurred as a result of debit transactions in accordance with the Federal Law "On Enforcement Proceedings".

**Key words:** households, household expenditures, household obligations, the Federal Bailiffs Service.

P. 47–51. *Shvetcov Yu. G. Polzunov I.I.* Altai State Technical University (AltSTU), *Korshkov V.G.* Altai Academy of Economics and Law. **The bank's capital and a new approach to the evaluation of its value**

The conception of debating point of a reliable assessment of the cost of commercial bank capital is proposed in the paper. Clarify the fundamental definitions are given in relation to the subject of the study identifies key factors influencing the structure of banking capital, analyzes the sources of its formation, describes the essence of the methodological approach in order to achieve its objective evaluation.

**Key words:** Bank capital, cost of capital, the bank's equity capital, capital adequacy, capital valuation, the gross regional product.

P. 52–57. *Schastnaya T.V.* National Research Tomsk State University. **On the Development of the Premierbankingmarket in Russia**

Modern banking market is becoming more customer oriented. One of the most promising segments of the market is Premier banking which appeared in Russia during the last five-seven years. The article gives the analysis of reasons that caused the interest of banks in Premier banking. We have marked features and factors, which affect prospects of its development in Russia and all over the world. We have revealed limitations that stop its development in Russia. The important theoretical and methodological aspects of the study are connected with a clearer differentiation of the concept «Premier banking».

**Key words:** Premier banking, Private banking, market segment, «Bonus programs».

P. 58–62. *Belomyttseva O.S., Erygina N.S.* National Research Tomsk State University. **The development of exchange-traded funds in the Russian Federation**

This paper addresses the distinguishing features of investing in exchange-traded funds. The authors study the advantages and disadvantages of investing in these institutions. A comparative analysis of exchange-traded funds and mutual funds is presented. Problems of introduction of exchange-traded funds to the Russian market are determined.

**Key words:** mutual investment funds, exchange-traded funds, ETF, equity unit, investment unit.

P. 63–68. *Sorokin M.A.* National Research Tomsk State University. **The evolution of methodologies of natural monopoly services rates formation**

An issue of natural monopoly services price determination, which is so called «rates formation», had appeared right after government transmit all these business activities to private ownership. The variety of rates formation methodologies are reviewed in the article, moreover their positive and negative aspects, also some factors which influence on their application are considered

**Key words:** rate, rates formation, natural monopoly, governmental regulation.

*Уважаемые авторы и читатели!*

Сообщаем, что со следующего выпуска нашего журнала мы вводим обязательное присвоение всем публикуемым статьям кода JEL в соответствии с системой классификации Американской экономической ассоциации (АЕА).

Система классификации была разработана для использования в журнале Journal of Economic Literature (сокращенно JEL) и является стандартным методом классификации научной литературы в области экономики.

Система используется для классификации статей, диссертаций, книг, обзоров и рабочих документов в EconLit и используется крупнейшими издательствами. Описания и примеры можно увидеть в руководстве по JEL-кодам: <https://www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php>.

Оригинальный классификатор JEL доступен на сайте Американской экономической ассоциации (АЕА): <https://www.aeaweb.org/econlit/jelCodes.php?view=jel>.

Перевод классификатора на русском языке, который будет удобен пользователям, можно посмотреть на сайте журнала «Финансы и кредит»: [http://www.finizdat.ru/authors/jel\\_classificator.php](http://www.finizdat.ru/authors/jel_classificator.php)

Классификатор имеет 3 уровня. Первый уровень обозначается буквой, представляет собой раздел, второй уровень – темы, от 1 до 9, третий – тематики, от 1 до 9.

Например, код JEL D14 означает:

Раздел D – Микроэкономика.

Тема D1 – Поведение домохозяйств и семейная экономика.

Тематика D14 – Личные сбережения; Личные финансы.

Каждая статья может иметь более одного кода, подчеркивая раскрытие в статье нескольких тематик в соответствии с классификацией JEL.

*Первый уровень классификации, список разделов*

- А. Общая экономическая теория и преподавание.
- В. История экономической мысли, методология, нетрадиционные подходы.
- С. Математические и количественные методы.
- Д. Микроэкономика.
- Е. Макроэкономика и монетарная экономическая теория.
- Ф. Экономика мирового хозяйства.
- Г. Финансовая экономика.
- Н. Теория государственных финансов.
- І. Здравоохранение, образование и социальное обеспечение.
- Ј. Экономика труда и экономика народонаселения.
- К. Юриспруденция и экономическая теория.
- Л. Теория отраслевых рынков.
- М. Деловое администрирование и экономика бизнеса • маркетинг • бухучет • экономика персонала.

- N. Экономическая история.
- O. Экономическое развитие, научно-технологический прогресс и рост.
- P. Экономические системы.
- Q. Экономика сельского хозяйства и природных ресурсов • экономика природопользования.
- R. Экономика городских и сельских территорий, региональная экономика; недвижимость; транспортная экономика.
- Y. Прочие категории.
- Z. Прочие специальные темы.

## ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ СТАТЕЙ В ЖУРНАЛ «ПРОБЛЕМЫ УЧЁТА И ФИНАНСОВ»

Редакция принимает статьи, набранные в текстовом редакторе WinWord. Статьи должны быть представлены в электронном и в распечатанном виде (формат А4). Иллюстрации (рисунки, таблицы, графики, диаграммы и т.п.) дополнительно предоставляются в отдельных файлах, вложенных в авторскую электронную папку.

Все рисунки выполняются только в черно-белой гамме, полноцветные иллюстрации не допускаются.

В начале статьи указываются:

- 1) номер по Универсальной десятичной классификации (УДК),
- 2) инициалы и фамилия автора,
- 3) название статьи (строчными буквами, например: Иерархия универсума в ранней прозе Флобера),
- 4) её краткая аннотация (до 50 слов); аннотация выделяется курсивом и отделяется от текста статьи пропуском строки,
- 5) ключевые слова (3–5).

Текст набирается шрифтами Times New Roman или Symbol (для формул), размер шрифта – 12 кеглей, межстрочный интервал – одинарный, поля (все) – 2 см, абзацный отступ – 0,6 см.

Нумерация страниц сплошная, с 1-й страницы, внизу по центру. Греческие символы, используемые в формулах, набираются прямым шрифтом.

При использовании дополнительных шрифтов при наборе статьи такие шрифты должны быть представлены в редакцию в авторской электронной папке.

Ссылки на использованные источники приводятся после цитаты в квадратных скобках с указанием порядкового номера источника цитирования, тома и страницы, например: [1. Т. 2. С. 25]. Список литературы располагается после текста статьи, нумеруется (начиная с первого номера), предваряется словом «Литература» и оформляется в порядке упоминания или цитирования в тексте статьи (не в алфавитном порядке!). Под одним номером допустимо указывать только один источник.

Примечания оформляются в виде постраничных сносок.

Для статей, содержащих формулы:

Формулы не должны превышать по ширине 8 см. В редакторе формул в меню «Размер» опцию «Определить» выставить: обычный – 10 пт, крупный индекс – 6 пт, мелкий индекс – 5 пт, крупный символ – 13 пт, мелкий символ – 6 пт. Если формула имеет несколько строк, установите их по центру, выбрав в редакторе формул в меню «Формат» опцию «По центру». Если у формулы есть нумерация, то она ставится в круглых скобках после последней части формулы. Математические обозначения, которые нет необходимости набирать с помощью редактора формул (например,  $A_i$ ,  $\mu$  и т.д.), желательно набирать с клавиатуры.

### **Памятка авторам**

В статье настоятельно рекомендуется:

- НЕ использовать табуляцию (клавиша Tab),
- НЕ устанавливать свои стили абзацев (кроме принятых по умолчанию),
- НЕ расставлять автоматические списки (при нумерации строк и абзацев),
- НЕ ставить двойные, тройные и т.д. пробелы между словами.

Рекомендуется применять в статье только один тип кавычек (« »).

Помнить о том, что необходимо различать дефис (-) и тире (–). Тире выставляется нажатием сочетания двух клавиш Control и «минус» («Ctrl» + «-»).

Все цитаты в статье должны быть соотнесены со списком литературы, при прямом цитировании обязательно указываются номера страниц. Список литературы не следует смешивать с примечаниями.

Редакция настоятельно просит авторов проверять электронные файлы на наличие вирусов.

Объем статьи, включая аннотацию и список литературы: для авторов, имеющих учёную степень, – до 8 страниц, для авторов без учёной степени – до 5 страниц. Объем статьи должен быть не менее 3 страниц.

**Двумя отдельными файлами обязательно предоставляются:**

1. Английский вариант инициалов и фамилии автора, перевод названия своей организации, названия статьи (например: *The hierarchy of the universe in Flaubert's early prose*), аннотации и ключевых слов.

2. Сведения об авторе по форме:

о фамилия, имя, отчество (полностью);

о учёная степень, учёное звание;

о должность и место работы / учёбы (кафедра / лаборатория / сектор, факультет / институт, вуз / НИИ и т.д.) без сокращений, например:

ПЕТРОВ Андрей Викторович – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и учета Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: petrov@mail.ru

о ФИО, должность и место работы научного руководителя (для студентов, аспирантов и соискателей);

о специальность (название и номер по классификации ВАК);

о предполагаемые сроки защиты диссертации (год, месяц);

о почтовый адрес;

о телефоны (рабочий, домашний, сотовый).

Всего автор оформляет и подаёт три электронных документа:

1) текст статьи с аннотацией и ключевыми словами на русском языке;

2) английский вариант имени и фамилии автора, названия своей организации, названия статьи, аннотации и ключевых слов;

3) сведения об авторе.

Файлы, представляемые в редакцию, должны быть поименованы по фамилии автора в латинской графике (например, Ivanov1.doc, Ivanov2.doc, Ivanov3.doc) и вложены в папку, названную аналогично (например, Ivanov). При передаче электронной папки обязательно использование архиваторов WinZip или WinRar (например, Ivanov.zip или Ivanov.rar).

Авторы должны представить в редакцию письмо, в котором указывается согласие автора на публикацию статьи и размещение её в Интернете (см. приложение). Письмо должно быть подписано автором и заверено в организации, в которой он работает или обучается. В случае соавторства каждый из авторов подписывает и заверяет отдельное письмо.

Статьи сдаются в редакцию журнала (Главный корпус Томского государственного университета, офис. 06) или присылаются по электронной почте (fbd@bk.ru). Письма-согласия присылаются по почте (634050, г. Томск, пр. Ленина, 36, Главный корпус Томского государственного университета, для ВШБ).

Результаты рассмотрения статьи сообщаются автору по электронной почте или по телефону.

В случае несоблюдения каких-либо требований редакция оставляет за собой право не рассматривать такие статьи.

## Приложение к «Правилам оформления статей в журнал»

Главному редактору журнала «Проблемы учета и финансов»  
профессору А.А. Земцову

Я,

\_\_\_\_\_ ,  
(фамилия, имя, отчество)

\_\_\_\_\_ ,  
(должность, место работы)

прошу Вас опубликовать мою статью

« \_\_\_\_\_ »

в журнале «Проблемы учета и финансов».

Данным письмом я также:

1) даю свое согласие на осуществление редактирования моей статьи

« \_\_\_\_\_ »

\_\_\_\_\_ ), необходимого для ее опубликования. Такое редактирование при этом не должно влечь за собой изменения смысла статьи, ее сокращения или включения дополнений к ней, снабжения ее какими-либо пояснениями, комментариями без моего согласия;

2) даю своё согласие на совершение издателем журнала и лицами, имеющими право использования исключительных прав на журнал «Проблемы учета и финансов», любых действий, направленных на доведение моей статьи « \_\_\_\_\_ » до всеобщего сведения, в том числе на ее воспроизведение, распространение как в составе составного произведения (журнала «Проблемы учета и финансов»), так и отдельно, размещение в сети «Интернет», включение в электронные базы данных, а также на безвозмездную передачу указанных прав третьим лицам, при условии соблюдения моих неимущественных авторских прав (в том числе права авторства, права на имя, права на неприкосновенность произведения);

3) даю согласие на извлечение из моей статьи и использование на безвозмездной основе метаданных (название, имя автора (правообладателя), аннотации, библиографические материалы и пр.) с целью их включения в базу данных РИНЦ – Российский индекс научного цитирования, содержащей библиографическую информацию (библиографическое описание статей и пристатейные ссылки).

« » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

подпись  
удостоверение подписи