

# ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И ФИНАНСОВ

№ 1(17) 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),  
В.В. Казаков (зам. гл. редактора),  
Ч.Д. Цыренжапов,  
М.А. Сорокин,  
Т.Ю. Осипова,  
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: 17.11.2015

Формат 60×84<sup>1</sup>/<sub>8</sub>

Бумага офсетная № 1

Печать офсетная

Печ. л. 4,75; усл. печ. л. 6,65; уч.-изд. л. 6,62;

Тираж 500 экз.

Заказ № 1405

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 НОУ «Институт  
финансового анализа и аудита» и 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

**Земцов А.А. Содержание и структура направления  
«Финансы домохозяйств». Версия 6. 3**

**Земцов А.А., Осипова Т.Ю. Подготовка финансовых  
консультантов в вузе как перспективное направление  
многоуровневого профессионального образования фи-  
нансистов 9**

**Сагайдачная Н.К. Некоторые европейские компетен-  
ции в свете университетского финансового образова-  
ния 23**

**Беломытцева О.С. О позиции стран Евросоюза в от-  
ношении эмиссии и обращения виртуальных  
валют 26**

**Цибульникова В.Ю. О необходимости учета рисков  
инвестора в управлении брокерской  
деятельностью 31**

**Крюков П.А. Модель совершенствования финансового  
механизма инвестирования на основе алгоритмиче-  
ской торговли на международном валютном  
рынке 35**

**Мырзин К.С., Ильина Т.Г. Результативность частно-  
го трейдинга на Форекс в России и США 39**

**Ильина Т.Г. Виды и методы финансового и монетар-  
ного регулирования экономики в условиях  
современности 43**

**Гамукин В.В. Меры по контролю над бюджетными  
рисками 50**

**Сорокин М.А. «Зеленые» сертификаты как инстру-  
мент перекрестного субсидирования  
в электроэнергетике 56**

**Колчугин С.В. Проблема расчета коэффициентов лик-  
видности бухгалтерского баланса ... 67**

**Краткие сведения об авторах..... 71**

**Аннотации статей на английском языке..... ..72**

**Правила оформления статей в журнал... ..74**

## ОТ РЕДАКЦИИ

Уважаемые читатели! Вы держите первый номер нашего журнала за 2015 г. Традиционно первой в первом номере статья А.А. Земцова о структуре направления «ФДХ», теперь это уже шестая версия, которая дополнена библиографией по каждому разделу направления. Вопросам совершенствования финансового образования в России посвящены две статьи: А.А. Земцова, Т.Ю. Осиповой о подготовке финансовых консультантов и Н.К. Сагайдачной о формировании европейских компетенций у российских студентов.

Блок публикаций раскрывает различные аспекты инвестиционной деятельности: статьи В.Ю. Цибульниковой, П.А. Крюкова, К.С. Мырзина, Т.Г. Ильиной. Валютное регулирование рассматривается в статьях О.С. Беломытцевой, Т.Г. Ильиной. Контроль над бюджетными рисками посвящена статья В.В. Гамукина. Тема перекрестного субсидирования продолжается в статье М.А. Сорокина. Номер завершает статья по проблемам анализа бухгалтерского баланса С.В. Колчугина.

Традиционным для журнала является публикация статей из сибирских регионов: г. Новосибирск (С.В. Колчугин), г. Кемерово (Крюков П.А.). В данном номере география авторов включает и г. Тюмень (В.В. Гамукин).

Надеемся на дальнейшее сотрудничество и взаимное совершенствование!

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

УДК 336.115

А.А. Земцов

## СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА НАПРАВЛЕНИЯ «ФИНАНСЫ ДОМОХОЗЯЙСТВ». ВЕРСИЯ 6

Обосновывается, что направление «Финансы домохозяйств» является целью домохозяйина и средством его личного развития. Особенностью шестой версии структуры направления является то, что каждый раздел дополнен списком авторской опубликованной литературы.

**Ключевые слова:** финансы домашних хозяйств, содержание и структура направления.

Один из векторов развития направления «Финансы домохозяйств» – разработка его структуры и содержания, как мы это представляем [1–5]. Перед вами шестая версия, общая тенденция – увеличение частей – уже 5, разделов – 16, тем – 90. По мере роста количественных характеристик происходят и качественные изменения, важнейшее – группировка разделов по уровням:

1-й: 2; 4; 6; 7; 9; 10 – повышение личного благосостояния;

2-й: 1; 3; 5; 8; 11; 12; 13; 14; 15 – база первого;

3-й: 16 – индивидуализация, личностное развитие как конечная цель направления, опирающаяся на два предыдущих уровня (рис. 1). Данная группировка позволяет создать индивидуальную траекторию обучения.



Рис. 1. Распределение разделов направления по уровням изучения

В данной версии впервые помещены структурированные по разделам работы автора и коллег, в основном – Т.Ю. Осиповой.

Все темы могут быть условно разделены на проработанные нами, что видно по литературе, и «спящие», очередь которых еще не подошла. Последние части (4 и 5) разрабатываются недавно, поэтому они приравнены к разделам. Что касается 5-й части, её окончательное название еще не определено, так как ее содержание достаточно далеко от финансов, поэтому её структура – дело будущего, да и есть сомнения, что одна структура будет удовлетворять разных домохозяев. Поэтому приведена библиография, которую без труда можно увеличить кратно. Работы разные: популярные, научные, разных направленностей и идей.

В дальнейшем нами планируется составить библиографию по каждому разделу; привести список и структуру самостоятельных работ по темам, а также разработать библиографический словарь домена.

Далее рассмотрим общую структуру направления с общими источниками, а ниже – структуру частей и разделов, всего 90 тем.

Предисловие

**Общее введение**

Часть 1. Домашнее хозяйство: основы.

Раздел 1. Картина жизни. Сферы. Путь.

Раздел 2. Домохозяйство: типология и структура.

Раздел 3. Союзстрой.

Часть 2. Финансы домашнего хозяйства.

Раздел 4. Финансовая структура домашнего хозяйства.

Раздел 5. Физическое лицо и налоги.

Раздел 6. Внутренний финансовый менеджмент.

Раздел 7. Внешний финансовый менеджмент.

Раздел 8. Страхование.

Раздел 9. Финансовое планирование.

Раздел 10. Финансовое поведение.

Часть 3. Жизненный цикл домохозяйина.

Раздел 11. Финансы базового актива.

Раздел 12. Иждивенческие финансы (финансы биологических активов, детские финансы).

Раздел 13. Пенсионные финансы.

Раздел 14. Мастерство жизни.

Часть 4. (Раздел 15) Консалтинг.

Часть 5. (Раздел 16) Личностное развитие. Развитие индивида. Самоменеджмент. Индивидуация.

Заключение.

#### Общая библиография:

1. Домохозяйство. Основания. Финансы. Консалтинг. Томск: ИД ТГУ, 2015 (в печати).
2. Сто десять ЭССЕ на заданную тему: Студенты-экономисты о любви, семье (браке) и жизни / сост. А.А. Земцов, Т.Ю. Осипова. Томск: Изд-во Том. ун-та, 2013. 200 с. (2 издания).
3. Финансы домохозяйства: учеб. пособие. Томск: Изд-во Том. ун-та, 2012. 334 с. Соавт.: Т.Ю. Осипова.
4. Household finance: русско-английский словарь по направлению «Финансы домашних хозяйств». Томск: ТГУ, 2011. 35 с. Соавт: Т.Ю. Осипова.
5. Финансы домохозяйств. Ч. 1: Материалы к лекциям / ФБД ВШБ ТГУ. Томск, 2008. 54 с.
6. Кредитный скоринг. Косвенный метод оценки богатства домашних хозяйств // Вестник Томского государственного университета. Экономика. Томск, 2008. № 2 (3). С. 17–38. Соавт. Т.Ю. Осипова.
7. Рецензия на кн.: Триппон Дж.М. Олигарх. Как стать богатым навсегда. Ростов на/Д, 2005. 296 с. // Проблемы финансов и учета. 2007. № 4. С. 70–72.
8. Концепция учебного пособия «Финансы» // Проблемы финансов и учета. 2007. № 1. С. 52–54.
9. Администрирование: полуэлементарный курс. Томск, 2003. 44 с.
10. Финансовые институты. Ч. 1: Нетрадиционный объект управления. Основные теоретические подходы. Томск, 1999. 68 с.
11. Управление экономическим поведением: основные элементы: учеб. пособие: в 2 кн. / Том. гос. ун-т. Высш. шк. бизнеса. Спец. фак. «Банковское дело». Томск, 1998. Кн. 1. 73 с., кн. 2 132 с.
12. RosКейнсианство. Конспект 38 работ И. Розмаинского. Томск: КФУ, 2013. 51 с.

#### Предисловие

Финансы домашних хозяйств в России: общее и особенное.

Общее: преобразование внешней среды в капитал, прежде всего в человеческий и метачеловеческий. Особенное: преобразование происходит в условиях национальной правовой среды, традиций и странового уровня экономического развития.

Библиография к предисловию.

1. Финансы домохозяйств в РФ: Общее и особенное // ПУФ. 2012. № 3. С. 3–7.

#### Общее введение

А. Содержание и структура финансовых знаний и их носители.

Б. Затраты на получение финансовых знаний.

В. Принятие финансовых решений.

Г. Структура направления «Финансы домашних хозяйств».

Д. Курс «Финансы домашних хозяйств».

Библиография к общему введению

1. Training students in household finance is a lifelong wellbeing basis // Proceedings of International Scientific Symposium «Lifelong Wellbeing In The World» / Tomsk Polytechnic University. Tomsk: Publishing House of TPU, 2014. P. 90–94. Co-author: T.Yu. Osipova.

2. О содержании и структуре направления «Финансы домашнего хозяйства» / А.А. Земцов // Актуальные проблемы и перспективы финансово-экономического образования: матер. Всерос. науч.-практ. конф. преподавателей вузов, ученых, специалистов, аспирантов и магистрантов (6–7 ноября 2013 г.). Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2014. С. 72–77.

3. Общая структура направления «Финансы домохозяйств» (версия 5) и принцип генерации учебных курсов // Проблемы учета и финансов. 2014. № 1. С. 3–6.

4. Обретение финансовой грамотности и образованности студентами в рамках общеобразовательного процесса // Проблемы учета и финансов. 2014. № 3. С. 14–20. Соавт. Т.Ю. Осипова.

5. Изучение финансов домашних хозяйств студентов как обратная сторона образовательного процесса // Проблемы учета и финансов. 2014. № 2. С. 12–18. Соавт. Т.Ю. Осипова.

6. Содержание и структура направления «Финансы домохозяйства». Версия 4 // Проблемы учета и финансов. 2013. № 1. С. 3–21.

7. Содержание и структура дисциплины «Финансы домохозяйства». Версия 3 // Проблемы учета и финансов. 2012. № 1. С. 3–16.

8. Содержание и структура дисциплины «Финансы домохозяйства». Версия 2 // Проблемы учета и финансов. 2011. № 1. С. 41–52.

9. Результаты опроса студентов финансово-учетных специальностей Томского государственного университета в рамках курса «Финансы домашних хозяйств» // Проблемы учета и финансов. 2011. № 2. С. 54–59. Соавт. Т.Ю. Осипова.

10. Направление «Персональные финансы в современной англоязычной учебной литературе»: обзор // Проблемы учета и финансов. 2011. № 1. С. 19–30. Соавт. Т.Ю. Осипова.

11. Финансы домашних хозяйств: Структура и содержание основных разделов курса. Томск: ФБД ВШБ ТГУ, 2009. 20 с.

12. Архитектура курса «Финансы домашнего хозяйства» и содержание основных разделов // Проблемы финансов и учета. 2009. № 2. С. 22–32.

13. Финансы домохозяйств: перспективное направление финансовой науки и практики // Проблемы финансов и учета. 2008. № 1. С. 2–4.

14. Обзор диссертаций по финансам домашних хозяйств // Проблемы финансов и учета. 2008. № 3. С. 53–60. Соавт. Т.М. Островская.

15. О содержании и структуре курса «Финансы домашних хозяйств» // Проблемы финансов и учета. 2008. № 4. С. 6–7. Приложение. С. 72–80.

16. Авторский курс «Финансы домохозяйств»: участие студентов в его разработке // Современное образование: вызовам времени – новые подходы: матер. междунар. науч.-метод. конф. Томск, 2008. С. 125–126.

17. Осипова Т.Ю. Обзор публикаций в журнале «Вопросы статистики» по направлению «Финансы домашних хозяйств» // Проблемы учета и финансов. 2009. № 2. С. 22–32.

18. Осипова Т.Ю. Обзор англоязычных диссертаций по финансам домашних хозяйств, представленных в базе ProQuest // Проблемы учета и финансов. 2011. № 4. С. 30–39.

19. Терентьев Н.Ю. Определение и классификация решений // Проблемы учета и финансов. 2013. № 4. С. 80–83.

## **Часть I. Домашнее хозяйство: основы**

### **Раздел 1. Картина жизни. Сферы. Путь**

Введение.

1. Опасности – безопасность.
2. Финансовое здоровье.
3. Экономика. Неформальная экономика. Финансы.
4. Структура психики. Ролевая теория.
5. Карьера. Генерация доходов.
6. Субъективное финансовое право. Статусы.
7. Формы проживания.
8. Жизненный путь личности. Быть или иметь?
9. Поток событий. Биография.

Библиография к разделу 1

1. Поток событий, генерируемый домохозяйном, и биография – возможность и необходимость их самоменеджмента в условиях неопределенности и риска // Проблемы учета и финансов. 2013. № 4. С. 3–11.

2. Здоровье домохозяйина: экономические аспекты и методы оценки // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2013. № 2. С. 18–32. Соавт. А.В. Илларионова.

3. Введение в самоменеджмент здоровья и жизни домохозяйина // Проблемы учета и финансов. 2013. № 2. С. 3–15.

4. Жизнь человека с точки зрения финансиста: возможен ли долгосрочный прогноз // Вестник Томского государственного университета. Философия, социология, политология. 2013. № 2. С. 52–55. Соавт. Т.Ю. Осипова.

5. Набор ролей домохозяйина в психической структуре личности // Проблемы учета и финансов. 2012. № 2. С. 3–11.

6. Гражданско-правовые статусы гражданина-домохозяина // Проблемы учета и финансов. 2011. № 4. С. 13–30.

7. Конспект монографии С.В. Запольского «Дискуссионные вопросы теории финансового права». М., 2008. С. 153 // Проблемы финансов и учета. 2009. № 1. С. 69–84.

8. Семейно-правовые статусы домохозяев (в печати). Соавт: М.С. Пятова.

9. Осипова Т.Ю., Полевченко А.Л. Пути решения проблем взаимодействия физических лиц с финансовыми организациями в российских условиях // Проблемы учета и финансов. 2014. № 4. С. 27–30.

10. Илларионова А.В. Обзор публикации в журнале «Менеджер здравоохранения» по направлению «Оценка здоровья» // Проблемы учета и финансов. 2012. № 1. С. 25–34.

11. Илларионова А.В. Система охраны здоровья граждан РФ: состояние и перспективы // Проблемы учета и финансов. 2013. № 2. С. 67–73.

## **Раздел 2. Домохозяйство: типология и структура**

10. Домохозяйство: понятие и структура (натуральная).

11. Структура активов домашнего хозяйства.
12. Базовый актив: финансовый взгляд.
13. Имущество: финансовые аспекты, казна.
14. Жилище: основа домашнего хозяйства. Жилищная история.
15. Транспортное средство.
16. Точка на карте поселения: постоянное место нахождения, финансовая карта ДХ.
17. Домохозяйственный учет.

Библиография к разделу 2

1. Введение в домохозяйственный учет // Финансовая аналитика. 2014. № 1. С. 10–23.

2. О структуре активов домашнего хозяйства // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2011. № 1. С. 110–117. Соавт. Т.Ю. Осипова.

3. Самоменеджмент состояний базового актива домохозяйства // Проблемы финансов и учета. 2008. № 2. С. 10–12.

## **Раздел 3. Союстрой**

18. Предсемья.
19. Союзы. Планирование.
20. Союзное строительство.
21. «Демонтаж» союза.
22. Дети: появление, дошкольники.
23. Дети от 17 до 18 лет. Приданое.
24. Отделение взрослого ребенка.
25. Умирание семьи, формы.

Библиография к разделу 3

1. Домохозяйства: Основания. Финансы. Консалтинг. Томск, 2015 (в печати). Соответствующая глава.

**Часть II. Финансы домашнего хозяйства**

**Раздел 4. Финансовая структура домашнего хозяйства**

26. Нормы и нормативы. Индикаторы.
27. Элементы финансовой структуры: основные, производные.
28. Доходы ДХ.
29. Расходы ДХ. Фондирование.
30. Резервы. Страховая защита.
31. Обязательства.
32. Инвестирование.
33. Финансовый менеджер и принципиальный бюджет. Стратегии.
34. Типология ДХ: первичное, простое, полное, полное плюс.
35. Персональные и союзные финансы.
36. Домашние хозяйства студентов.

Библиография к разделу 4

1. Показатели финансовой структуры домашних хозяйств студентов финансово-учетных специальностей НИ ТГУ // Проблемы учета и финансов. 2012. № 4. С. 13–21. Соавт. Т.Ю. Осипова.
2. Проблемы финансового менеджмента персоны // Проблемы финансов и учета. 2010. № 1. С. 3–13.
3. Значение, структура и соотношение персональных и семейных финансов в финансовой системе // Вестник Томского государственного университета. 2010. № 331. С. 135–142. Соавт. Т.Ю. Осипова.

**Раздел 5. Физическое лицо и налоги**

37. Субъективное право: домохозяин как налогоплательщик:
  - а) от своего лица: домохозяйственные налоги;
  - б) от лица роли: налоги юридического лица, руководителем которого он является (осудили директора – посадили человека).
38. Налогообложение физических лиц. Налоговые агенты. Налог на доходы физических лиц. Страховые взносы на фонд оплаты труда.
39. Прямые налоги.
40. Косвенные налоги.
41. Физическое лицо и налоговые органы.
42. Налогообложение физических лиц – нерезидентов.

Библиография к разделу 5

1. Институт налоговых агентов в РФ необходимо ликвидировать // Проблемы учета и финансов. 2011. № 2. С. 32–34.

2. Модернизация администрирования налогов с физических лиц // Вестник Томского государственного университета. 2009. № 321. С. 118–123. Соавт.: А.П. Абрамов, А.И. Макаров.

3. Совершенствование методов исчисления и взимания налогов с физических лиц // Вестник Томского государственного университета. 2009. № 320. С. 146–150. Соавт.: А.П. Абрамов, А.И. Макаров.

**Раздел 6. Внутренний финансовый менеджмент**

43. Управление доходами (карьера).
44. Управление расходами.
45. Управление имуществом.
46. Наследство. Варианты.
47. Практическое бюджетирование.
48. Месячный бюджет. Дефицит. Профицит.

Библиография к разделу 6

1. Месячный бюджет – основа долгосрочного планирования домашнего хозяйства // Проблемы учета и финансов. 2013. № 3. С. 15–19. Соавт. Т.Ю. Осипова.
2. Методология практического бюджетирования домашнего хозяйства // Проблемы учета и финансов. 2012. № 3. С. 10–12. Соавт. Т.Ю. Осипова.
3. Осипова Т.Ю. Финансовый менеджмент хозяйствующего субъекта (на примере организации) // Проблемы учета и финансов. 2011. № 1. С. 31–40.

**Раздел 7. Внешний финансовый менеджмент**

49. Инвестиционный бюджет. Инвестирование. Результаты.
50. Привлечение денежных средств (обязательства) Управление.
51. Организация расчетов ДХ. Типы.

Библиография к разделу 7

1. Федеральная финансовая система РФ (на 14.04.2015 г.). Томск, 2015. 38 с.

**Раздел 8. Страхование**

51. Безопасность жизнедеятельности.
52. Риски ДХ. Риск-менеджмент в ДХ.
53. Финансирование рисков.
54. Обязательное страхование.
55. Добровольное страхование.
56. Выбор страховщика и полиса (сумма).

**Раздел 9. Финансовое планирование**

57. Система финансового планирования.
58. Долгосрочное финансовое планирование.
59. Методика финансового планирования.
60. Личный финансовый план.

## Библиография к разделу 9

1. Финансовое планирование в домохозяйствах: учеб. пособие. Томск: Изд. дом Том. гос. ун-та. 2014. 199 с. Соавт. Т.Ю. Осипова.
2. Долгосрочное финансовое планирование в домохозяйствах: количественные параметры возможности // Проблемы учета и финансов. 2011. № 3. С. 11–13.

**Раздел 10. Финансовое поведение**

61. Итог общего финансового менеджмента и бюджет ДХ.
62. Финансовая устойчивость ДХ.
63. Топология финансовых миров.
64. Доходные позиции.
65. Расходные позиции.
66. Доходно-расходные позиции. Позиционный учет. Позиционное прогнозирование.
67. Финансовая система ДХ.

## Библиография к разделу 10

1. Особенности доходно-расходных позиций в домохозяйстве на макроуровне реальной экономики // Проблемы учета и финансов. 2014. № 2. С. 3–11.
2. Финансовая система домашнего хозяйства: методологический аспект // Финансы и кредит, 2013. № 1. С. 2–9. Соавт. Т.Ю. Осипова.
3. Структура жизненного пути домохозяйства в основных финансовых мирах // Проблемы учета и финансов. 2012. № 4. С. 3–12.

**Часть III. Жизненный цикл домохозяйства**

## Введение.

**Раздел 11. Финансы базового актива**

68. Доходы базового актива: типы.
69. Расходы базового актива.

**Раздел 12. Индивидуальные финансы (финансы биологических активов, детские финансы)**

70. Доходы детей. Алименты.
71. Расходы детей.
72. Алиментарный платеж.
73. Дети и деньги.
74. Образовательные кредиты.

**Раздел 13. Пенсионные финансы**

75. Пенсионные системы РФ.
76. НПФ: функционирование и предназначение.
77. Самопенсирование. Портфель активов ДХ.
78. Пенсионная миграция.

**Раздел 14. Мастерство жизни**

79. ДХ второго уровня. Особенности.
80. Активное структурообразование.
81. Преобразовательные финансы (фонды).
82. Инструментально-ролевой самоменеджмент.

## Библиография к разделу 14

1. Активное структурирование домохозяйств второго уровня – основа инструментально-ролевого самоменеджмента их домохозяйина // Проблемы учета и финансов. 2014. № 3. С. 3–13.

**Часть IV (Раздел 15) Консалтинг**

83. Консультирование физических лиц. Реальности и потенциальности.
84. Финансовое консультирование: помогающая профессия.
85. Независимые финансовые консультанты.
86. Внутренние финансовые консультанты.
87. Выбор финансового консультанта.
88. Графический язык в консалтинге.

## Библиография к разделу 15

1. Опыт психологических помогающих профессий в архитектуре финансового консультирования домохозяев // Проблемы учета и финансов. 2014. № 4. С. 7–21.
2. Отражение сферы консультационных услуг в российских диссертациях // Проблемы учета и финансов. 2014. № 1. С. 7–2. Соавт. Т.Ю. Осипова.
3. Использование графического языка в направлении «Финансы домохозяйств» // Проблемы учета и финансов. 2013. № 3. С. 3–14.
4. *Осипова Т.Ю.* Роль и функции независимых финансовых консультантов в условиях институционализации финансов домашних хозяйств // Проблемы финансов и учета. 2010. № 2. С. 3–12.
5. *Штейнбок М.Я.* Индикатор финансового здоровья семьи // Проблемы учета и финансов. 2014. № 3. С. 21–26.
6. *Штейнбок М.Я.* Системный подход к анализу семейных финансов. Практика финансового консультирования // Проблемы учета и финансов. 2014. № 4. С. 22–26.
7. *Осипова Т.Ю.* Тенденции развития деятельности независимых финансовых советников в США. Рецензия на кн.: *Budge G.S.* The New Financial Advisor: Strategies for Successful Family Wealth Management. N.Y.: Wiley, 2008. 196 p. // Проблемы учета и финансов. 2013. № 4. С. 12–18.
8. *Алексеевский В.А.* Корпоративный финансовый консультант – второй полюс финансового консультанта для домашних хозяйств // Проблемы учета и финансов. 2013. № 4 (12). С. 19–24.

**Часть 5 (Раздел 16) Личностное развитие. Развитие индивида. Самоменеджмент. Индивидуация**

89. Введение. О безопасности. Личностное развитие и пол. Финансы домашних хозяйств и личностное развитие: цель и средство.

90. Самоменеджмент – индивидуация.

Дополнительная библиография к разделу 16

1. *Баффет П.* Послать деньги ... (Life is what you make it). М., 2011. 272 с.

2. *Борг Дж.* Сила мысли. Изменяйте ход своих мыслей, измените свою жизнь. М., 2012. 277 с.

3. *Бьюдженталь Дж.* Искусство психотерапевта. М., 2013. 316 с.

4. *Веллер М.* Приключения майора Звягина. Роман воспитания. СПб., 2007. 479 с.

5. *Гилберт Э.* Законный брак. М., 2011. 384 с.

6. *Гилберт Э.* Есть. Молиться. Любить. М., 2011. 608 с.

7. *Гроф К., Гроф С.* Неистовый поиск себя. Руководство по личностному росту через кризис трансформации. М., 2003. 347 с.

8. *Зонди Л.* Каин. Образы зла. М., 2013. 215 с.

9. *Зонди Л.* Учебник экспериментальной диагностики побуждений. Т. 1. Кишинев, 1998. 416 с.

10. *Кетс де Врис Манфред.* Уравнение Счастья. М., 2004. 144 с.

11. *Кэнфилд Д., Хансен М.В., Хьюитт Л.* Цельная жизнь. Ключевые навыки для достижения ваших целей. М., 2012. 264 с.

12. *Левин Э.* Селестиальные близнецы. М., 2006. 560 с.

13. *Ливехуд Б.* Кризисы жизни – шансы жизни. Калуга, 2012, 224 с.

14. *Макгоникал К.* Сила воли. Как развить и укрепить. М., 2013. 320 с.

15. *Мартенс, Йенс-Уве.* Искусство управлять своей жизнью. Распознавание, влияние и изменение установок. Харьков, 2013. 207 с.

16. *Маслоу А.* Новые рубежи человеческой природы. М., 2011. 496 с.

17. *Мэй Р.* Свобода и судьба. М., 2013. 288 с.

18. *Наранхо К.* Характер и невроз. Интегративный взгляд. М., 2014. 420 с.

19. *Селигман М.* Путь к процветанию. Новое понимание счастья и благополучия. М., 2013. 440 с.

20. *Уилсон Р.* Психология Эволюции. М., 1999. 304 с.

21. *Фарсон Р.* Менеджмент абсурда. Парадоксы лидерства. Киев, 2002. 240 с.

22. *Фенстерхэйм Г., Вэйер Дх.* Не говори «да», если хочешь сказать «нет». М., 1997. 400 с.

23. *Фрейдджер Р., Фейдимен Дж.* Большая книга психологии. Личность. Теории, упражнения, эксперименты. СПб., 2008. 714 с.

24. *Фромм Э.* Иметь или быть? М., 1990. 336 с.

25. *Херригель О.* Дзэн в искусстве стрельбы из лука. СПб., 2005. 284 с.

26. *Чиксентмихайн М.* Креативность. Поток и психология открытий и изобретений. М., 2013. 528 с.

27. *Чиксентмихайн М.* Поток. Психология оптимального переживания. М., 2013. 461 с.

28. *Шихи Г.* Возрастные кризисы. Ступени личностного роста. СПб., 2005. 436 с.

29. *Шутц У.* Совершенная ясность. Основы жизненной философии. Харьков, 2013. 352 с.

30. *Шутц У.* Радость. Расширение человеческого сознания. М., 2003. 256 с.

31. *Шутценбергер А.А.* Психогенеалогия: как излечить семейные раны и обрести себя. М., 2010. 224 с.

32. *Юнг К.Г.* Об энергетике души. М., 2013. 280 с.

33. *Юнг К.Г.* Психологические типы. М., 1996. 716 с.

34. *Юнг К.Г.* Сознание и бессознательное. М., 2013. 178 с.

35. *Ялом И.* Дар психотерапии. М., 2013. 352 с.

36. *Ялом И.* Экзистенциальная психотерапия. М., 2000. 576 с.

#### **Заключение.**

#### **Литература**

1. Общая структура направления «Финансы домохозяйств» (версия 5) и принцип генерации учебных курсов // Проблемы учета и финансов. 2014. № 1. С. 3–6.

2. Содержание и структура направления «Финансы домохозяйства. Версия 4 // Проблемы учета и финансов. 2013. № 1. С. 3–21.

3. Содержание и структура дисциплины «Финансы домохозяйства». Версия 3 // Проблемы учета и финансов. 2012. № 1. С. 3–16.

4. Содержание и структура дисциплины «Финансы домохозяйства». Версия 2 // Проблемы учета и финансов. 2011. № 1. С. 41–52.

5. Архитектура курса «Финансы домашнего хозяйства» и содержание основных разделов // Проблемы финансов и учета. 2009. № 2. С. 22–32.

УДК 336.115

А.А. Земцов, Т.Ю. Осипова

## ПОДГОТОВКА ФИНАНСОВЫХ КОНСУЛЬТАНТОВ В ВУЗЕ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ МНОГОУРОВНЕВОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ФИНАНСИСТОВ

*Обосновывается актуальность переориентации образовательных программ по финансам в российских условиях. Предлагается введение профиля подготовки «Финансовой консультант» на уровне бакалавриата. Предложены блоки подготовки финансовых консультантов, раскрыто их смысловое содержание, использованы новые нормативные документы, регламентирующие деятельность финансовых консультантов в России.*

**Ключевые слова:** финансы домашних хозяйств, финансовые консультанты, подготовка консультантов, профессиональная подготовка финансистов.

Мы разрабатываем направление «Финансы домашних хозяйств» с 2008 г., рассматривая его с нескольких сторон: научно-исследовательская деятельность (защищена диссертация, имеется ряд научных публикаций), методологическая (регулярно пересматривается и расширяется структура направления [1], учебная (курс «Финансы домашних хозяйств» преподается на экономическом факультете, отделении банковского дела Высшей школы бизнеса и факультете психологии НИ ТГУ). Итоги исследований обобщены в работах [2, 3], а также в печати находится обобщающая монография А.А. Земцова [4], в которой все поле «Домашнее хозяйство» (домен) разделено на три части: основы (многодисциплинарный подход), финансы, консалтинг. Поэтому обратимся к последней части.

В России практически любой вуз осуществляет подготовку бакалавров по направлению «Экономика», а также имеет магистерские программы по финансам, однако качество подготовки в большинстве из них оставляет желать лучшего. Специальность «финансовый работник» была востребована в 1990-х и 2000-х гг., однако сейчас произошло «перепроизводство» этих специалистов и выпускники вузов не всегда соответствуют современным требованиям работодателя. В соответствии с Атласом новых профессий общей тенденцией в новой экономике является уменьшение

числа посредников-людей, замещение их интеллектуальными автоматизированными системами. Многие профессии финансового сектора (такие как бухгалтер или операционист) попадают в число профессий-пенсионеров и в ближайшие годы будут менее востребованы [5]. Например, в ПАО «Сбербанк России» регулярно проходят различные изменения, в результате чего приводятся следующие данные: «бэк-офис в 2008 году насчитывал 59 000 человек, в 2015 – 17 000 чел., к 2018 будет 6000 чел. В системе Сбербанка было 33 000 бухгалтеров, осталось 1 600, а будет 600» [6. С. 8].

В.А. Москвин в своей статье [7] поднимает проблему формирования кадрового потенциала для финансовой сферы, в частности, подчеркивая необходимость введения банковских специальностей в подготовку финансистов. Подготовка кадров для банковского сектора должна быть ориентирована на клиентов, используя междисциплинарный финансовый подход. «Для успешной деятельности банкир должен хорошо знать своего клиента; четко представлять, чем он занимается; и понимать, зачем ему нужны деньги и в каком объеме» [Там же. С. 30].

Таким образом, актуальна переориентация образовательных программ по экономике и финансам. Мы предлагаем рассмотреть внедрение образовательной траектории по направлению «Экономика» и профилю «Финансовое консультирование».

Необходимость введения профиля «Финансовое консультирование» объясняется следующими предпосылками:

1. Потребность финансовых организаций (особенно в регионах) в первую очередь в специалистах с базовым экономическим (или финансовым) образованием, умеющих работать с клиентами, объяснить условия финансового продукта, его преимущества, подобрать соответствующий продукт конкретному клиенту. Во вторую очередь – потребность в аналитиках, финансовых менеджерах (желательно с опытом работы) и т.д. Поэтому необходим профиль подготовки, который будет содержать блок дисциплин, охватывающих основы функционирования финансов организаций, финансов домашних хозяйств и проблемы взаимодействия финансовых организаций с клиентами.

2. Усложнение финансовых услуг и увеличение их числа приводит к необходимости получения компетентной и разносторонней консультации по возможностям инвестирования средств как коммерческих фирм, так и отдельных семей, домашних хозяйств.

3. Появление в российской нормативно-правовой системе профессиональных стандартов, регламентирующих деятельность специалиста по финансовому консультированию [8] или консуль-

танта по финансовым вопросам и инвестициям [9].

4. Падение доходов среднего класса, что заставляет его заниматься менеджментом издержек и обращаться к консультантам.

5. Усложнение законодательства, ужесточение контроля со стороны государственных органов определяют необходимость коммерческих и некоммерческих организаций обращаться к финансовым консультантам для принятия платежных, инвестиционных, налоговых и других финансовых решений.

Терминологический анализ понятия «консультирование» [10] позволяет в общем виде говорить о консультировании как информационном посредничестве между специалистом в какой-либо области и клиентом.

Деятельность по финансовому консультированию охватывает три сферы [11]: 1) подготовка консультантов; 2) консультирование, т.е. осуществление консультантом своей профессиональной деятельности, и 3) профессиональное сообщество или взаимоотношения консультантов разного уровня, опыта.

Классифицируем финансовое консультирование в зависимости от группы клиентов консалтинговых услуг, используя подход СНС:

1) консультирование домашних хозяйств, физических лиц;

2) консультирование нефинансовых корпораций, т.е. коммерческих и некоммерческих организаций;

3) консультирование финансовых организаций: коммерческих банков, страховых, микрофинансовых и других организаций.

4) консультирование государственных бюджетных организаций.

В подготовке финансовых консультантов выделим несколько блоков [11]:

1. Личностный. Личностная подготовка к роли психолога.

2. Общепрофессиональный. Формирование финансового образа мышления, профессии финансиста.

3. Специальный – знание специальных финансовых инструментов, особенной работы с конкретным типом клиентов.

4. Частно-профессиональный – формирование навыков консультирования.

Структура программы бакалавриата<sup>1</sup> в соответствии со стандартом ФГОС 3+ представлена в табл. 1 [12].

Первый блок дисциплин состоит из двух основных частей: базовой части, которая включает дисциплины (модули) по философии, истории, иностранному языку, безопасности жизнедеятельности и др., а также вариативной части, которая в свою очередь включает дисциплины по выбору студента.

Таблица 1. Структура программы бакалавриата

Структура программы бакалавриата		Объем программы бакалавриата, зачетных единиц	
		программа академического бакалавриата	программа прикладного бакалавриата
Блок 1	Дисциплины (модули)	222	216–222
	Базовая часть	102	96–99
	Вариативная часть	120	120–123
Блок 2	Практики	6–12	9–18
	Вариативная часть	6–12	9–18
Блок 3	Государственная итоговая аттестация	6–9	6–9
	Базовая часть	6–9	6–9
Объем программы бакалавриата		240	240

Таким образом, соединяя блоки подготовки финансовых консультантов и структуру бакалавриата в соответствии с ФГОС ВО, можно предположить, что первый блок личностной подготовки реализуется в самом общем виде через основные дисциплины базовой части, при изучении которых формируются общекультурные компетенции. В более широком смысле этот блок подготовки финансового консультанта подразумевает развитие на протяжении всей жизни и карьеры консультанта через развитие психологической зрелости, мудрости, зрелости [11].

Общепрофессиональный блок подготовки финансового консультанта реализуется через экономические дисциплины базовой части учебного плана подготовки и профессиональные финансовые дисциплины вариативной части. В процессе изучения дисциплин данного блока студент приобретает общепрофессиональные и профессиональные компетенции.

Наличие курсов по выбору позволяет студенту формировать индивидуальную образовательную траекторию, в том числе изучать общеуниверситетские (кампусные) курсы, онлайн-курсы на мировых и национальной образовательной платформе. Образовательная организация предлагает перечень дополнительных дисциплин, которые встроены в элективные части учебных планов. Этот раздел обучения позволяет финансовым консультантам реализовать специальный блок подготовки и приобрести профессиональные компетенции в более конкретной области, самостоятельно выбирая особенности финансового консультирования различных экономических

<sup>1</sup> В настоящий момент еще не разработан новый стандарт для направления подготовки «Экономика», но в разделе «Экономика и управление» портала Федеральных государственных образовательных стандартов – [www.fgosvo.ru](http://www.fgosvo.ru) – выложен новый стандарт подготовки бакалавров по направлению 380304 – «Государственное и муниципальное управление» [12]. Все программы бакалавриата имеют одинаковую структуру.

субъектов (организации различных отраслей и форм собственности, физические лица, государственные органы, финансовые организации) или ориентированность на конкретные финансовые продукты (деятельность на рынке ценных бумаг, банковское обслуживание, страхование, пенсионные планы, налоговое планирование и др.).

Усвоению полученных теоретических знаний поможет учебная и производственная практика, которая в свою очередь создаст основу частно-профессионального блока. Приобретение навыков консультирования будет сопровождать деятельность финансового консультанта на всем пути трудовой деятельности.

Схематично соотношение сущностных блоков подготовки финансовых консультантов и структуры бакалавриата представлено на рис. 1.

Вместе с этим важной составляющей подготовки финансовых консультантов должен стать блок психологических дисциплин, раскрывающий основы взаимодействия консультанта с консультируемым и формирующий у студентов навыки и культуру взаимодействия с клиентами.

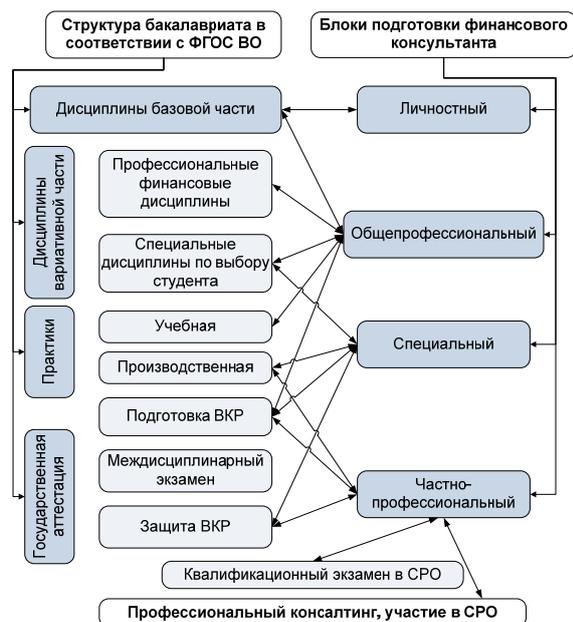


Рис. 1. Соотношение сущностных блоков подготовки финансовых консультантов и структуры бакалавриата в соответствии с ФГОС ВО России

Подобно коллегам с психологического факультета [13], сформируем карту профессиональной мобильности выпускника по профилю «Финансовое консультирование», обозначив места, куда выпускник может пойти работать после окончания вуза (рис. 2).

Рассматривая сферу (2) профессиональной деятельности финансовых консультантов, необходимо проанализировать современные стандарты (свежего выпуска), а также потенциальные направления развития.

Общероссийский классификатор занятий [9] среди специалистов высшего уровня квалификации выделяет малую группу занятий 241 – «Специалисты по финансовой деятельности». Специалисты по финансовой деятельности планируют, разрабатывают, организуют, управляют, инвестируют, руководят и проводят количественный анализ систем финансовой отчетности или финансов отдельных лиц, организаций и общественных или частных учреждений.

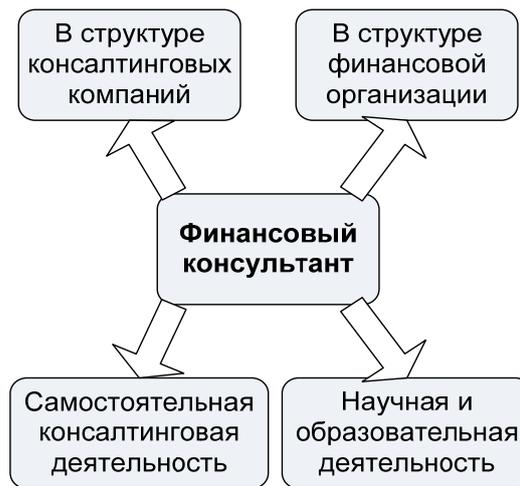


Рис. 2. Карта профессиональной мобильности выпускника – финансового консультанта

Выполняемые обязанности работников данной малой группы обычно включают: подготовку и организацию финансовой отчетности организации; обзор финансовых материалов организации; предоставление финансовых рекомендаций физическим лицам и организациям; подготовку аналитических отчетов по отдельным экономическим секторам и экономике в целом.

Занятия данной малой группы подразделяются на следующие начальные группы: 2411 – «Бухгалтеры»; 2412 – «Консультанты по финансовым вопросам и капиталовложениям»; 2413 – Финансовые аналитики; 2414 – «Оценщики и эксперты».

Консультанты по финансовым вопросам и инвестициям разрабатывают финансовые планы для физических лиц и организаций, а также инвестируют и управляют финансами от их имени.

В их обязанности входит:

- создание и поддержание базы клиентов;
- собеседование с клиентами для выяснения финансового положения и целей, определения рискоустойчивости и получения другой информации, необходимой для разработки финансовых планов и инвестиционных стратегий;
- постановка финансовых целей, а также разработка и претворение в жизнь стратегий для их достижения;

- подготовка купли-продажи акций и облигаций для клиентов;
- мониторинг экономической эффективности капиталовложений, а также анализ и пересмотр планов капиталовложений на основе пересмотренных потребностей и изменений на рынке;
- предоставление рекомендаций и согласование страхового покрытия для клиентов.

Примеры занятий, отнесенных к данной начальной группе:

- Консультант по вопросам инвестиций.
- Специалист по финансовому планированию.
- Управляющий имуществом [9].

Согласно профессиональному стандарту [8] финансовое консультирование как вид профессиональной деятельности своей целью имеет

обеспечение инвестиционной эффективности и оптимальных условий совершения финансовых сделок клиента с поставщиком финансовых услуг.

Финансовое консультирование относится к следующим видам экономической деятельности (согласно ОКВЭД ) [8]:

64.19. Денежное посредничество прочее.

66.19. Деятельность вспомогательная прочая в сфере финансовых услуг, кроме страхования и пенсионного обеспечения.

74.90. Деятельность профессиональная, научная и техническая прочая, не включенная в другие группировки.

Профессиональная карта специалиста по финансовому консультированию содержит основные трудовые функции, указанные в табл. 2.

Таблица 2. Функциональная карта специалиста по финансовому консультированию [8]

Обобщенные трудовые функции	Трудовые функции
1. Консультирование клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг	1.1. Мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг, рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков
	1.2. Подбор в интересах клиента поставщиков финансовых услуг и консультирование клиента по ограниченному кругу финансовых продуктов
	1.3. Консультирование клиента по оформлению сделок с поставщиком финансовой услуги (кроме операционной деятельности)
2. Консультирование клиентов по составлению финансового плана и формированию целевого инвестиционного портфеля	2.1. Финансовое консультирование по широкому спектру финансовых услуг
	2.2. Разработка финансового плана для клиента и целевого инвестиционного портфеля
3. Управление процессом финансового консультирования в организации (подразделении)	3.1. Разработка методологии и стандартизация процесса финансового консультирования и финансового планирования
	3.2. Создание и развитие организационной структуры по финансовому консультированию

Таблица 3. Характеристика обобщенных трудовых функций (согласно [8])

№ п/п	Обобщенная трудовая функция	Возможные наименования должностей, профессии	Требования к образованию и обучению	Требования к опыту практической работы
1	Консультирование клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг	Финансовый консультант-стажер. Младший финансовый консультант. Специалист (тьютор) по финансовому просвещению	Высшее образование – бакалавриат	Стаж работы в финансовой сфере не менее одного года
2	Консультирование клиентов по составлению финансового плана и формированию целевого инвестиционного портфеля	Финансовый консультант. Персональный менеджер. Специалист по финансовому планированию	Высшее образование – специалист, магистратура. Дополнительное профессиональное образование – программы повышения квалификации, программы профессиональной переподготовки	Стаж работы в финансовой сфере не менее двух лет
3	Управление процессом финансового консультирования в организации (подразделении)	Руководитель направления (подразделения) по финансовому консультированию. Заместитель генерального директора по финансовому консультированию	Высшее образование. Дополнительное профессиональное образование – программы повышения квалификации, программы профессиональной переподготовки (не реже чем раз в три года)	При наличии квалификации бакалавра опыт руководства организацией (подразделением) не менее трех лет

Таким образом, формируются 3 обобщенные трудовые функции и 7 конкретных трудовых функций. Характеристика обобщенных трудовых функций представлена в табл. 3. Набор трудовых действий, необходимых умений и знаний для каждой конкретной трудовой функции представлен в приложении.

Рассматривая перспективы профессии финансового консультанта, отметим, что в Атласе новых профессий [5] отражено одно из направлений финансового консультирования физических лиц – разработка персональных пенсионных планов. Разработчик персональных пенсионных планов – специалист по разработке модели персональных инвестиций в пенсионные фонды и другие финансовые инструменты в зависимости от уровня доходов, типа профессиональной деятельности, образа жизни и образа ожиданий старости. Атлас отражает современные тенденции изменения рынка труда и частные мнения экспертов и составителей, расставляя некоторые ориентиры для развития экономики и образования. Атлас интересный, но не обязательно, что развитие рынка пойдет именно по таким траекториям.

Профессиональное сообщество (3) предполагает участие финансовых консультантов в саморегулируемых организациях (СРО). За рубежом сфера подготовки и профессиональной деятельности финансовых консультантов имеет более длительную историю развития, чем в России [3, 14]. Так, например, американская СРО Certified Financial Planner Board of Standards, Inc. (CFP Board) существует с 1985 г. [15]. Практика показывает, что в зарубежных странах членство в СРО является обязательным условием для деятельности такого рода. Чтобы стать членом СРО, необходимо сдать квалификационный экзамен, получить соответствующий аттестат (сертификат). Примерами сертификатов независимых финансовых консультантов зарубежного профессионального сообщества являются CFA (Chartered Financial Analyst – «сертифицированный финансовый аналитик»); CFP (Certified Financial Planner – «дипломированный специалист по финансовому планированию») [15]. Через СРО профессиональное сообщество осуществляет определенный контроль (супервизию) за деятельностью специалистов.

Вопросы совершенствования деятельности уже практикующих консультантов также находят отражение в зарубежной литературе [16, 17]. Подчеркивается значимая роль финансовых консультантов (советников) в жизни своих клиентов и, следовательно, важность овладения финансовым консультантом не только знаниями финансов, инвестиций, налогов и пенсии, но и психологии, тонкостей воспитания детей, особенностей финансового поведения и др. (подробнее см. [17]).

Как показано в работе [10], научное направление финансового консультирования как физических, так и юридических лиц имеет значительным потенциал для исследования. Проведенный

анализ показал, что самой распространенной является тематика консультирования в сельском хозяйстве (40,8 % диссертаций), затем в порядке убывания популярности управленческое консультирование (21,4 %), консультационные услуги как самостоятельный бизнес и различные его аспекты (10,2 %), налоговое консультирование (5,1 %), консультационное обеспечение предпринимателей (4,1 %). Только две диссертации посвящены консультированию физических лиц, в том числе финансовому консультированию физических лиц только одна работа. На наш взгляд, открытие соответствующего профиля базовой подготовки бакалавров будет способствовать не только наполнению рынка труда востребованными и квалифицированными специалистами, но и расширению научных исследований в сфере финансового консультирования.

#### Литература

1. *Земцов А.А.* Содержание и структура направления «Финансы домашних хозяйств». Версия 6. Финансы домохозяйств – цель домохозяина и средство его личного развития // Проблемы учета и финансов. 2015. № 1. С. 3–11
2. *Земцов А.А., Осипова Т.Ю.* Финансы домохозяйства. Томск: НИ ТГУ, 2012. 334 с.
3. *Земцов А.А., Осипова Т.Ю.* Финансовое планирование в домохозяйствах. Томск: НИ ТГУ, 2014. 200 с.
4. *Земцов А.А.* Домохозяйство: Основы. Финансы. Консалтинг. Томск: ИД ТГУ, 2015 (в печати).
5. Атлас новых профессий: 2-я ред. / Агентство стратегических инициатив, Московская школа управления «Сколково». М., 2015. 288 с.
6. *Воронова Т., Биянова Н., Степкин Ф.* Интервью с Германом Грефом: «У нас за всю историю не случилось» // Ведомости. 2015. 28 мая. С. 8–9.
7. *Москвин А.В.* Основные банковские специальности в XXI веке // Банковское дело. 2012. №12. С. 28–33.
8. Специалист по финансовому консультированию: профессиональный стандарт (рег. номер 439). Утв. приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 19.03.2015 № 167н / Портал Федеральных государственных образовательных стандартов. Режим доступа: <http://fgosvo.ru/uploadfiles/profstandart/08.008.pdf> (дата обращения: 02.08.2015).
9. Общероссийский классификатор занятий: ОК 010-2014 (МСК3-08) (принят и введен в действие Приказом Росстандарта от 12.12.2014 № 2020-ст) / Правовой сайт «КонсультантПлюс». Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=177953> (дата обращения: 25.09.2015).
10. *Земцов А.А., Осипова Т.Ю.* Отражение сферы консультационных услуг в российских диссертациях // Проблемы учета и финансов. 2014. № 1. С. 7–22.
11. *Земцов А.А.* Опыт психологических помогающих профессий в архитектуре финансового консультирования домохозяев // Проблемы учета и финансов. 2014. № 4. С. 7–21.
12. Об утверждении ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.04 «Государственное и муниципальное управление (уровень бакалавриата)»: Приказ Минобрнауки России от 10.12.2014 № 1567 / Портал Федеральных государственных образовательных стандартов. Режим доступа: [http://fgosvo.ru/uploadfiles/fgosvob/380304\\_gosmunupr.pdf](http://fgosvo.ru/uploadfiles/fgosvob/380304_gosmunupr.pdf) (дата обращения: 09.08.2015).
13. *Козлова Н.В., Акимова К.К., Щеглова М.С.* Интерактивная модель «Карта профессиональной мобильности» как инструмент развития профессионального самосознания в контексте современного образования // Сибирский психологический журнал. 2014. № 52. С. 31–41.
14. *Осипова Т.Ю.* Роль и функции независимых финансовых консультантов в условиях институционализации фи-

нансов домашних хозяйств // Проблемы финансов и учета. 2010. № 2. С. 3–12.

15. Certified Financial Planner Board of Standards, Inc. (CFP Board). <http://www.cfp.net/>

16. *Budge G.S.* The New Financial Advisor: Strategies for Successful Family Wealth Management. Wiley: Publisher, 2008. 196 p.

17. *Осипова Т.Ю.* Тенденции развития деятельности независимых финансовых советников в США. Рецензия на кн. *Budge G.S.* The New Financial Advisor: Strategies for Successful Family Wealth Management. Wiley: Publisher. 2008. 196 p. // Проблемы финансов и учета. 2013. № 4. С. 12–18.

**ПРИЛОЖЕНИЕ. Характеристика трудовых функций специалиста по финансовому консультированию (согласно [18])**

*Таблица П1. Характеристика трудовой функции «1.1. Мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг, рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков»*

Трудовые действия	<p>Проведение исследования финансового рынка и изучение предложений финансовых услуг (в том числе действующих правил и условий, тарифной политики и действующих форм документации);          сбор информации по спросу на рынке финансовых услуг;          сбор данных и ведение базы по клиентам в программном комплексе;          оценка качества, достаточности и надежности информации по контрагентам;          составление подробных паспортов финансовых продуктов;          составление аналитических заключений, рейтингов, прогнозов с целью предотвращения сделок с недобросовестными партнерами;          организация сбора, обработки и анализа информации, в том числе с применением социологических, маркетинговых исследований;          мониторинг информационных источников финансовой информации;          анализ состояния и прогнозирование изменений инвестиционного и информационного рынков;          организация и поддерживание постоянных контактов с рейтинговыми агентствами, аналитиками инвестиционных организаций, консалтинговыми организациями, аудиторскими организациями, оценочными фирмами, государственными и муниципальными органами управления, общественными организациями, средствами массовой информации, информационными, рекламными агентствами</p>
Необходимые умения	<p>Мыслить системно, структурировать информацию;          владеть базовыми навыками работы на персональном компьютере;          работать в автоматизированных системах информационного обеспечения профессиональной деятельности;          производить информационно-аналитическую работу по рынку финансовых продуктов и услуг;          получать, интерпретировать и документировать результаты исследований;          применять универсальное и специализированное программное обеспечение, необходимое для сбора и анализа информации</p>
Необходимые знания	<p>Конъюнктура и механизмы функционирования финансовых рынков;          базовые банковские, страховые и инвестиционные продукты и услуги;          характеристики финансовых продуктов и услуг;          методы экономической диагностики рынка финансовых услуг;          технологии сбора первичной финансовой информации, основы гражданского, семейного и трудового права, регулирующие финансовые отношения домохозяйств и влияющие на сферу управления личными финансами;          нормативная база в области финансовой деятельности;          основные мировые и российские тенденции изменения законодательства, регулирующего финансовую деятельность;          основы макроэкономики, микроэкономики, финансовой математики, теории вероятностей и математической статистики;          современная финансовая система и финансовый рынок, история развития финансовой системы и финансового рынка;          современные информационные технологии, справочные и информационные системы в сфере права, финансового планирования, управления личными финансами;          система розничных финансовых услуг, применяемых при управлении личными финансами домохозяйств (инвестиционные, кредитные, страховые, пенсионные), их качественные, количественные характеристики;          принципы работы, область применения и принципиальные ограничения методов и средств статистического анализа;          методы сбора, обработки и анализа информации с применением современных средств связи, аппаратно-технических средств и компьютерных технологий;          технологии проведения социологических и маркетинговых исследований;          основы социологии, психологии;          основы инвестиционного менеджмента и инвестиционного маркетинга</p>
Другие характеристики	<p>Соответствие этическим принципам, кодексам деловой этики (в случае принятия регуляторами финансового рынка, саморегулируемыми организациями)</p>

Таблица П2. Характеристика трудовой функции «1.2. Подбор в интересах клиента поставщиков финансовых услуг и консультирование клиента по ограниченному кругу финансовых продуктов»

Трудовые действия	<p>Самостоятельный поиск и привлечение новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов; взаимодействие с потенциальными потребителями финансовых услуг с целью выявления платежеспособного спроса;</p> <p>осуществление операционного и информационного обслуживания клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией, проведение встреч с клиентами (в офисе организации или в удобном для клиента месте);</p> <p>проведение телефонных переговоров с потенциальными контрагентами;</p> <p>проведение личных переговоров с представителями кредитного учреждения;</p> <p>обсуждение, определение условий сотрудничества, подписание документов о сотрудничестве;</p> <p>получение информации об основных показателях финансовой ситуации клиента, мониторинг финансовых возможностей клиента;</p> <p>уточнение у клиента существенной дополнительной информации;</p> <p>развитие и поддержание долгосрочных отношений с клиентами;</p> <p>осуществление выбора форм и методов взаимодействия с инвесторами, организациями, средствами массовой информации;</p> <p>определение характера, содержания и носителей информационных сообщений, исходящих от организации</p>
Необходимые умения	<p>Работать с программными комплексами по управлению клиентскими взаимоотношениями;</p> <p>сравнивать параметры финансовых продуктов;</p> <p>организовывать и проводить деловые переговоры;</p> <p>организовывать и проводить презентации финансовых продуктов и услуг;</p> <p>предотвращать и улаживать конфликтные ситуации</p>
Необходимые знания	<p>Базовые банковские, страховые и инвестиционные продукты и услуги;</p> <p>экономические и юридические аспекты оказания финансовых и консультационных услуг;</p> <p>основы психологии общения;</p> <p>принципы ведения консультационной работы с клиентами;</p> <p>этика делового общения;</p> <p>технология ведения переговоров (телефонных переговоров);</p> <p>порядок, процедуры и условия заключения и оформления договоров на предоставление разных видов финансовых услуг;</p> <p>методы работы в кризисных ситуациях;</p> <p>передовой отечественный и зарубежный опыт в области связей с инвесторами;</p> <p>законы и иные нормативные правовые акты, относящиеся к вопросам регулирования связей с инвесторами; инвестиционное законодательство;</p> <p>кодексы профессиональных и этических принципов в области связей с инвесторами</p>
Другие характеристики	<p>Соответствие этическим принципам, кодексам деловой этики (в случае принятия регуляторами финансового рынка, саморегулируемыми организациями)</p>

Таблица ПЗ. Характеристика трудовой функции «1.3. Консультирование клиента по оформлению сделок с поставщиком финансовой услуги (кроме операционной деятельности)»

Трудовые действия	<p>Консультирование по оформлению документов на выдачу кредитов; консультирование по оформлению документов на открытие депозитов физическим лицам; консультирование по оформлению документов на выпуск пластиковых карт; консультирование по оформлению договоров банковского счета с клиентами; консультирование по оформлению соглашения о предоставлении услуг на рынке ценных бумаг; консультирование по регистрации и открытию брокерских счетов; консультирование по оформлению дилерских операций с ценными бумагами; консультирование по оформлению депозитарных операций с ценными бумагами; консультирование по оформлению операций по определению взаимных обязательств (клиринг); консультирование по оформлению операций по покупке-продаже памятных монет из драгоценных металлов; консультирование по оформлению операций по покупке-продаже инвестиционных монет из драгоценных металлов; подготовка и проверка документов, участвующих в финансовых операциях; качественное ведение заявок в системе организации данных по клиентам; составление регулярной аналитической отчетности для клиентов и вышестоящего руководства; анализ предоставляемой клиентами документации, предусмотренной условиями договора с финансовой организацией; проверка документов клиентов на предмет комплектности согласно внутренним нормативным документам финансовой организации, обеспечение сохранности и конфиденциальности информации, хранящейся в них; осуществление контроля подготовки и исполнения договоров и контрактов по направлениям деятельности в области финансового консультирования</p>
Необходимые умения	<p>Систематизировать финансовую и юридическую информацию; пользоваться техническими средствами проверки подлинности документов; использовать банкоматы, платежные терминалы; проверять правильность заполнения клиентом документов; создавать комфортные условия для клиента в процессе оформления документов; работать с оргтехникой; оформлять документацию по финансовым сделкам в соответствии с действующими требованиями поставщиков финансовых услуг; разъяснять клиентам содержание финансовых и юридических документов в пределах своей компетенции; владеть базовыми навыками работы на персональном компьютере; работать в автоматизированных системах информационного обеспечения профессиональной деятельности</p>
Необходимые знания	<p>Порядок составления и правила оформления финансовой документации в организации; нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы подбора кредитных продуктов; нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы оформления банковских депозитов, обезличенных металлических счетов; нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы оформления страховых продуктов; нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы оформления инвестиционных продуктов; нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы оформления инвестиционно-накопительных продуктов; требования к содержанию документов, обеспечивающих проведение сделок; нормативные и методические документы, регламентирующие работы по информационному обеспечению в организации; стандарты финансового учета и отчетности; правила оформления текста соответствующих документов</p>
Другие характеристики	<p>Соответствие этическим принципам, кодексам деловой этики (в случае принятия регуляторами финансового рынка, саморегулируемыми организациями)</p>

Таблица П4. Характеристика трудовой функции «2.1. Финансовое консультирование по широкому спектру финансовых услуг 1.2»

Трудовые действия	<p>Предоставление потребителю финансовых услуг информации о состоянии и перспективах рынка, тенденциях в изменении курсов ценных бумаг, иностранной валюты, условий по банковским продуктам и услугам;</p> <p>разъяснение сути финансовых продуктов, юридических и экономических характеристик финансовых продуктов и услуг;</p> <p>предоставление достоверной информации по контрагентам, условиям, требованиям к контрагенту, предмету сделки;</p> <p>составление окончательного перечня предлагаемых клиенту финансовых продуктов;</p> <p>консультирование клиента по вопросам составления личного бюджета, страхования, формирования сбережений, управления кредитным и инвестиционным портфелем;</p> <p>разъяснение клиенту экономических и правовых последствий финансовых решений;</p> <p>определение (на основании запроса клиента) критериев отбора поставщиков финансовых услуг и подбор поставщиков в соответствии с выделенными критериями;</p> <p>организация продажи финансовых продуктов (банковские депозиты, паевые фонды, брокерское обслуживание, обезличенный металлический счет) в рамках персонального финансового плана;</p> <p>дополнительная продажа финансовых продуктов в рамках персонального финансового плана;</p> <p>консультирование контрагентов по вопросам, относящимся к компетенции деятельности;</p> <p>обеспечение взаимодействия структурных подразделений организации при совместной деятельности; участие в планировании мероприятий, направленных на повышение качества финансового сервиса организации</p>
Необходимые умения	<p>Осуществлять подбор финансовых продуктов и услуг;</p> <p>предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента;</p> <p>собирать, анализировать и предоставлять достоверную информацию в масштабах всего спектра финансовых (инвестиционных) услуг;</p> <p>выступать в качестве эксперта в процессе принятия клиентом важных финансовых (инвестиционных) решений;</p> <p>рассчитывать стоимость финансовых решений, оценивая потенциальные риски;</p> <p>осуществлять профессиональные консультации, гарантирующие понимание всех преимуществ, возможностей и рисков;</p> <p>учитывать текущую финансовую ситуацию и перспективу при оценке предложений, направленных на решение финансовых задач клиента;</p> <p>планировать, прогнозировать и оценивать изменения финансовой ситуации при пользовании финансовыми (инвестиционными) услугами;</p> <p>проверять достоверность информации об инвестиционной услуге с экономической и с юридической точек зрения;</p> <p>отстаивать интересы клиента в повышении качества, доступности и безопасности инвестиционных услуг</p>
Необходимые знания	<p>Основы эффективных межличностных коммуникаций;</p> <p>этика делового общения;</p> <p>необходимый спектр финансовых продуктов и услуг;</p> <p>экономические и юридические аспекты инвестиционной деятельности;</p> <p>экономические и юридические аспекты страховой деятельности;</p> <p>основные финансовые организации и профессиональные участники банковской системы;</p> <p>основные организации и профессиональные участники страхового сектора;</p> <p>основные организации и профессиональные участники рынка ценных бумаг и коллективного инвестирования;</p> <p>общие принципы и технологии продаж;</p> <p>обзвон потенциальных клиентов с целью предложения финансовых продуктов и услуг;</p> <p>нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы подбора кредитных продуктов;</p> <p>порядок составления и заключения договоров об информационном обеспечении инвестиционных программ и мероприятий</p>
Другие характеристики	Соответствие этическим принципам, кодексам деловой этики (в случае принятия регуляторами финансового рынка, саморегулируемыми организациями)

Таблица П5. Характеристика трудовой функции «2.2. Разработка финансового плана для клиента и целевого инвестиционного портфеля»

Трудовые действия	<p>Составление перечня рекомендаций по управлению инвестиционным риском; составление инвестиционного портфеля;</p> <p>выявление качественных и количественных свойств рисков в предполагаемых к использованию финансовых продуктах;</p> <p>привлечение к решению задач финансового планирования независимых внешних консультантов и экспертов в области финансовых рынков;</p> <p>согласование условий инвестиционного портфеля с клиентом;</p> <p>регулярный пересмотр качества инвестиционного портфеля клиента (селекция и аллокация активов);</p> <p>проведение расчетов величины портфеля, достаточной для покрытия финансовых целей; расчет размера инвестиций, необходимого для достижения целей клиента;</p> <p>расчет целевой доходности в зависимости от финансовых целей и начального капитала;</p> <p>анализ финансового положения клиента;</p> <p>выявление несоответствий текущего финансового состояния клиента его финансовым целям;</p> <p>подбор классов активов и финансовых продуктов в соответствии с потребностями клиента;</p> <p>проведение стресс-тестов и сценарного анализа;</p> <p>моделирование целевого портфеля клиента;</p> <p>расчет параметров целевого инвестиционного портфеля;</p> <p>формирование финансового плана и критериев мониторинга его выполнения;</p> <p>определение и согласование правил информирования клиента;</p> <p>установление критериев оценки показателей инвестиционного портфеля;</p> <p>пересмотр (ребалансировка) состава активов клиентского портфеля;</p> <p>мониторинг финансового плана, определение критериев эффективности финансового плана и качества инвестиционного портфеля клиента;</p> <p>анализ изменения стоимости капитала инвестиционного портфеля;</p> <p>составление прогноза денежного потока;</p> <p>оптимизация финансового плана;</p> <p>анализ использования заемных средств (кредитные продукты);</p> <p>моделирование целевого портфеля;</p> <p>презентация согласованных финансовых решений клиенту;</p> <p>определение критериев взаимодействия с клиентом.</p>
Необходимые умения	<p>Проводить структурированное интервью и анкетирование клиента на предмет инвестиционного профиля;</p> <p>получать, интерпретировать и документировать результаты исследований;</p> <p>использовать расчетные таблицы и калькуляторы;</p> <p>оценивать затраты на проведение финансовых операций;</p> <p>рассчитывать величину портфеля, достаточную для покрытия финансовых целей;</p> <p>выявлять соответствие/несоответствие инвестиционного клиента параметрам инвестиционного портфеля;</p> <p>рассчитывать размер инвестиций, необходимый для достижения целей клиента;</p> <p>рассчитывать целевую доходность в зависимости от финансовых целей и начального капитала;</p> <p>определять порядок проведения финансовых операций в зависимости от вида финансовых продуктов.</p>
Необходимые знания	<p>Принципы формирования стоимости денег во времени;</p> <p>принципы дисконтирования денежного потока;</p> <p>принципы начисления сложных процентов;</p> <p>принципы расчета приведенной и будущей стоимости;</p> <p>принципы расчета доходности активов;</p> <p>методы дисконтирования денежных потоков, методы многовариантности расчетов, методы математического моделирования и количественной оптимизации;</p> <p>отечественные и международные стандарты в области финансового планирования;</p> <p>методика финансового анализа состояния клиента;</p> <p>принципы портфельного управления инвестированием;</p> <p>принципы подбора и распределения активов;</p> <p>принципы соотношения риска и доходности;</p> <p>понятия безрискового актива;</p> <p>способы управления финансовыми рисками;</p> <p>методы количественного и качественного анализа финансовых показателей;</p> <p>порядок и принципы составления финансовых планов;</p> <p>методики и инструментарий финансового планирования;</p> <p>методики инвестиционного профилирования клиентов (риск-профилирование).</p>
Другие характеристики	<p>Соответствие этическим принципам, кодексам деловой этики (в случае принятия регуляторами финансового рынка, саморегулируемыми организациями)</p>

Таблица П6. Характеристика трудовой функции «3.1. Разработка методологии и стандартизация процесса финансового консультирования и финансового планирования»

Трудовые действия	<p>Создание методологии финансового консультирования и финансового планирования; формирование стандартов и внутренних регламентов по процессу финансового консультирования и финансового планирования; руководство разработкой корпоративных регламентных документов по финансовому консультированию; утверждение методик по финансовому планированию, методик определения инвестиционного профиля клиентов; согласование позиций и выработка единых подходов по вопросам регламентации процесса финансового консультирования совместно с другими подразделениями организации и внешними финансовыми консультантами; координация структурных подразделений организации по вопросам финансового консультирования; формирование требований к методическому обеспечению процесса финансового консультирования; внедрение единой методологии финансового планирования; периодическая актуализация основных положений и принципов методологии финансового планирования; установление требований к организации аппаратно-информационного обеспечения процесса финансового планирования; установление требований к функционированию аппаратно-информационного обеспечения процесса финансового консультирования и финансового планирования; формирование требований к закупкам и объемам закупки услуг внешних поставщиков для обеспечения процесса финансового консультирования в организации (базы данных, информационные системы, специализированные средства, консультационные услуги); организация консультационной поддержки по вопросам аппаратно-информационного обеспечения; организация действий по обеспечению сотрудников подразделения по финансовому консультированию необходимым оборудованием и доступом к информационным системам организации</p>
Необходимые умения	<p>Устанавливать и поддерживать деловые контакты, связи, отношения, коммуникации с сотрудниками организации; формировать общую позицию по вопросу финансового консультирования; понимать особенности бизнеса организации и его функционирование; определять приоритеты и текущие цели процесса финансового консультирования для всех подразделений организации; руководить разработкой корпоративных регламентных документов по процессу финансового консультирования; оценивать ресурсные затраты, необходимые для обеспечения эффективного внедрения и функционирования процесса финансового консультирования и финансового планирования; пользоваться лучшими мировыми практиками по финансовому консультированию; анализировать и выносить суждение о применимости методик финансового планирования для отдельных категорий клиентов; анализировать информацию, тенденции лучших мировых практик и уровень аппаратно-информационного обеспечения процесса финансового консультирования в отрасли и в организации; оценивать ресурсные затраты на внедрение и функционирование аппаратно-информационной составляющей процесса финансового консультирования; оценивать полезность внедрения и затраты на внедрение автоматизированных информационных систем по финансовому консультированию; координировать деятельность сторонних организаций и вести переговоры по вопросам аппаратно-информационного обеспечения процесса финансового консультирования; разрабатывать, формулировать технические задания и управлять проектами аппаратно-информационного обеспечения финансового консультирования; владеть программным обеспечением (текстовые, графические, табличные и аналитические приложения для визуального представления данных) для работы с информацией на уровне опытного пользователя; формировать общую позицию по вопросу финансового консультирования и доносить ее до всех заинтересованных сторон</p>

<p>Необходимые знания</p>	<p>Основы стратегического менеджмента и маркетинга; основные понятия и современные принципы работы с информацией, корпоративные информационные системы и базы данных; основы управления проектами; основы теории корпоративных финансов; основные положения национальных и международных стандартов и руководств в области управления информационными технологиями и информационной безопасности; основные информационные технологии, применяемые в процессе финансового консультирования; требования к аппаратно-информационному обеспечению финансового консультирования; бюджет организации на внедрение и поддержание аппаратно-информационного обеспечения процесса финансового консультирования; основы бизнес-планирования и прогнозирования; содержание, основные элементы и принципы процесса оперативного планирования; основные международные, национальные стандарты, а также лучшие практики по финансовому планированию; корпоративные акты, определяющие общую стратегию развития организации; ключевые и обеспечивающие бизнес-процессы организации; документы, определяющие порядок создания корпоративных регламентных документов в организации, порядок их согласования и утверждения</p>
<p>Другие характеристики</p>	<p>Соответствие этическим принципам, кодексам деловой этики (в случае принятия регуляторами финансового рынка, саморегулируемыми организациями); персональная ответственность за распределение значительных ресурсов и за результат деятельности организации и подчиненных; высокий уровень личной ответственности и самостоятельности; проявление лидерских качеств; нестандартное мышление</p>

Таблица П7. Характеристика трудовой функции «3.2. Создание и развитие организационной структуры по финансовому консультированию»

Трудовые действия	<p>Разработка и участие во внедрении единой внутренней организационной структуры по финансовому консультированию;</p> <p>планирование деятельности подразделения по финансовому консультированию;</p> <p>организация, курирование и контроль деятельности подразделения по финансовому консультированию;</p> <p>организация разработки и утверждение положения о подразделении по финансовому консультированию;</p> <p>утверждение политики и регламентов по финансовому консультированию, описывающих общие принципы и функциональные обязанности всех участников процесса финансового консультирования клиентов;</p> <p>определение требований к работникам, занятым в процессе финансового консультирования;</p> <p>организация разработки должностных инструкций для специалистов по финансовому консультированию;</p> <p>создание системы мотивации и развития персонала, отвечающего за финансовое консультирование;</p> <p>разработка перспективных и текущих программ и планов, отдельных мероприятий и/или комплекса мероприятий, их информационное сопровождение, разработка схем материально-финансового и организационного обеспечения процесса финансового консультирования</p>
Необходимые умения	<p>Устанавливать и поддерживать деловые контакты, связи, отношения, коммуникации с сотрудниками организации и заинтересованными сторонами, формировать общую позицию по вопросу финансового консультирования, финансового планирования;</p> <p>оценивать ресурсы, необходимые для создания организационной структуры по финансовому консультированию в организации;</p> <p>руководить разработкой и разрабатывать документацию и положения об организационной структуре, предоставляющей услуги финансового консультирования клиентам;</p> <p>применять корпоративные документы и процедуры для организации эффективного процесса финансового консультирования;</p> <p>определять систему внутренней и внешней коммуникации и отчетности по процессу финансового консультирования;</p> <p>организовывать командное взаимодействие для решения поставленных задач;</p> <p>определять основные показатели эффективности руководителей подразделений в части ответственности за качество услуг финансовых консультантов;</p> <p>определять потребности в обучении персонала вопросам финансового консультирования, финансового планирования;</p> <p>действовать в нестандартных и нештатных ситуациях</p>
Необходимые знания	<p>Основы организационного планирования и управления персоналом;</p> <p>основные подходы к осуществлению организационных изменений;</p> <p>полномочия и обязательства сотрудников организации по реализации плана и внедрению процесса финансового консультирования;</p> <p>распределение ролей и ответственности в работе подразделения по финансовому консультированию;</p> <p>корпоративные документы и нормативные акты;</p> <p>механизмы и система внутренней и внешней коммуникации и отчетности в организации;</p> <p>основные теории и концепции взаимодействия сотрудников в организации, включая вопросы мотивации, групповой динамики, командообразования, коммуникаций, лидерства и управления конфликтами;</p> <p>бизнес-процессы в сфере управления персоналом в организации;</p> <p>роль и место управления персоналом в общеорганизационном управлении и его связь со стратегическими задачами организации</p>
Другие характеристики	<p>Соответствие этическим принципам, кодексам деловой этики (в случае принятия регуляторами финансового рынка, саморегулируемыми организациями);</p> <p>персональная ответственность за распределение значительных ресурсов и за результат деятельности организации и подчиненных;</p> <p>высокий уровень личной ответственности и самостоятельности;</p> <p>проявление лидерских качеств;</p> <p>нестандартное мышление</p>

УДК 378.1

*Н.К. Сагайдачная*

## НЕКОТОРЫЕ ЕВРОПЕЙСКИЕ КОМПЕТЕНЦИИ В СВЕТЕ УНИВЕРСИТЕТСКОГО ФИНАНСОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ

*Рассматриваются социально-политические и межкультурные компетенции, являющиеся ключевыми в европейском образовании применительно к российским реалиям, а также возможности, которые для их формирования предоставляет классическое университетское образование в сфере финансов.*

**Ключевые слова:** *ключевые компетенции, компетентностный подход, университетское образование.*

При компетентностном подходе к обучению наряду с традиционными характеристиками и результатами обучения (развитие способностей, формирование знаний, навыков и умений) на первый план выдвигаются компетенции. Почти двадцать лет назад на симпозиуме, посвященном вопросам компетенции для Европы, были определены так называемые ключевые компетенции, которыми должны обладать молодые европейцы: политические и социальные, межкультурные, коммуникативные, информационные и персональные. Представляет интерес вопрос о том, как в условиях ориентации российского образования на европейские стандарты оснастить студентов этими компетенциями, в особенности при обучении финансово-учетным специальностям в университете.

Основным докладчиком Ж. Делором<sup>1</sup> первыми компетенциями, которыми должны обладать молодые европейцы, были названы социальные и политические компетенции, к ним относится способность принимать на себя ответственность, проявление сопряженности личных интересов с потребностями общества и некоторые другие проявления. Значительная часть будущих экономических профессий наших студентов будет связана с социально-политическими компетенциями, особенно в области финансового менеджмента, аудита эффективности бюджетных средств и госфинконтроля. Нашим будущим специалистам

придется не только задавать вопросы о правильности осуществления тех или иных действий, но и о том, подходящим ли образом были реализованы стратегические планы и насколько адекватными были принятые меры. Особенно это коснется специалистов, которые будут занимать должности государственных и муниципальных служащих. Эти вопросы потребуют от них ответов, к которым ни одно компетентностно-ориентированное задание (по крайней мере пока) не может полностью подготовить. Финансист, аудитор, бухгалтер, аналитик работают в действующем правовом поле. Именно они чаще всего затрагивают вопросы, которые связаны с решениями, принимаемыми законодательными органами и имеющими отношение не только к сфере финансовой политики, но и политике вообще.

По существу эти вопросы являются более общей проблемой – проблемой соотношения общественных и личных интересов, сочетаемости общегосударственного и частного. При прежнем политическом режиме частные интересы находились в безусловном подчинении общественно-государственным, зачастую не только в ущерб частным интересам, но и государственным. В современной России грань между общественными и личными интересами, государственными и частными интересами оказалась размытой, что особенно заметно в многочисленных ситуациях, когда частные интересы или корпоративная выгода удовлетворяются за счет общественного достояния, в первую очередь за счет бюджетных средств. Поэтому формирование социально-политических компетенций в России идет в условиях, значительно отличающихся от европейских.

Если специалист работает не в рамках аудита эффективности бюджетных средств или государственного (муниципального) контроля, то он вольно или невольно будет оценивать правильность решений, приоритетов социальной и экономической политики, целесообразности и эффективности мероприятий, финансируемых и реализуемых органами власти на федеральном или региональном уровне или органами местного самоуправления. Поэтому, когда зачастую на поверхности лежат факты неэффективного использования государственных (муниципальных) средств, которые ставят под сомнение правильность и обоснованность властных предписаний, специалист оказывается в ситуации, где сопредельными являются такие категории, как «финансы» и «политика», «экономика» и «политика».

Похожая ситуация возникает и в сфере частного предпринимательства, корпоративного управления, только там речь идет об эффективности использования финансовых, трудовых, материальных ресурсов конкретного предприятия. Именно здесь находит проявление сочетание

<sup>1</sup> Совет Европы: Симпозиум по теме «Ключевые компетенции для Европы»: Доклад DECS/SC/Sec (96) 43. Берн, 1996. С. 11.

личных интересов с потребностями предприятия, участия в принятии коллективных решений.

Позиция, занятая специалистом в таких сложных вопросах, будет зависеть от того, насколько полно и грамотно сформированы социальные и политические компетенции; от этого же будут зависеть и решения молодых специалистов.

Мы не случайно сделали оговорку относительно работников госфинконтроля и аудита эффективности бюджетных средств, так как у них чётко определены рамки полномочий, в том числе они не могут давать политических оценок действиям должностных лиц. В условиях, когда государство не служит обществу, а отказывает ему услуги, обеспечить сопряженность личных интересов с общественными и корпоративными, участвовать в развитии демократических институтов чрезвычайно сложно. Но традиции университетов лежат именно в этой плоскости: это прежде всего касается как физически малоосязаемой демократической атмосферы классических университетов, так и вполне проявляемых форм сотрудничества преподавателей и студентов в сфере науки, культуры, свободного досуга.

Сейчас, когда обществу и молодым людям необходимы социально полезные цели и социально полезные образцы поведения, именно университет с его миссией, традициями, с преданностью его сотрудников, преподавателей общему делу может быть именно таким образцом.

Второй по значимости компетенцией, связанной с жизнью в поликультурном обществе, Ж. Делор назвал межкультурные компетенции, такие как принятие различий, уважение других и способность жить с людьми других культур. В юношеском возрасте, совпадающем по времени с обучением в университете, происходит осмысление социально значимой информации, молодые люди определяют собственную гражданскую позицию. Такие процессы происходят всегда, через них проходят все поколения, но нынешняя студенческая среда сильно изменилась: сейчас это поликультурное пространство, которое представляет разные этнокультуры и религии, культуру многих российских народов и стран. На наших глазах формируется новый поликультурный социум, происходят интеграционные процессы межкультурного общения. В советское время в такое многонациональное пространство трансформировалась единая социалистическая идеология, которая нивелировала, часто искусственно, многие различия.

В настоящее время ситуация является более сложной, так как страна не имеет чётко выраженной национальной идеи, даже само существование такой идеи и необходимость ее ставят-

ся под сомнение; поэтому встает вопрос о том, что должно было заменить партийную идеологию советского периода? По нашему мнению, мы должны транслировать в это пространство такие культурные, социально и научно значимые университетские ценности, которые направлены на уважение других и способность жить с людьми других убеждений и культур. Именно в университетских традициях заложено уважение к другим точкам зрения, позициям по разным научным вопросам, принятие различий в миропонимании. Наука, научное познание и образование являются частью культуры в широком ее понимании, и мы обязаны использовать все возможности для формирования компетенций, связанных с жизнью в поликультурном обществе. Такую возможность нам предоставляет сам учебный процесс. Ни в коем случае нельзя, ссылаясь на недостаток учебного времени, отказываться от фундаментальности и научности, являющимися главными признаками университетского образования и знаниевого подхода, в пользу (угод) прагматичности и модульной перманентности, свойственной компетентностному подходу: в рамках учебного процесса знаниевый и компетентностный подходы должны сочетаться.

Какой бы подход не был реализован при обучении, в основе его лежат текст и речь, и особое значение имеет речевосприятие. Восприятие инокультурного текста является одновременно и проявлением межкультурного общения, и процессом сопряжения между собой тех представлений, которые бытуют в сознании представителей разных культур. Как указывают исследователи, «это во многом конфликтный процесс, так как главной причиной непонимания при межкультурном общении признается различие национальных сознаний коммуникантов»<sup>1</sup>.

Поэтому классически построенная лекция, объективно отражающая разные точки зрения на исследуемый вопрос и дающая обзор эволюции различных позиций, в большей степени является образцом толерантности, чем специально организованные акции против расизма, фашизма или ксенофобии, поскольку подобная лекция показывает различие в научных взглядах и выявляет их общие черты, демонстрирует их принятие, воспитывает уважение к мнению разных исследователей при одновременном формировании критичности. Такая лекция, дополненная, например, семинаром-диспутом с расширенным обзором исследуемого вопроса по разным источникам, требует от студентов развития и применения аналитических способностей, объективности и беспристрастности, а подготовленное компетентно-ориентированное задание позволит проявить

<sup>1</sup> Хохолова И.С. Читательские (концептуальные) проекции «мужественность» и «женственность» в межкультурном общении // Сибирский филологический журнал. № 2. Новосибирск: НГУ, 2013. С. 69.

логику аргументов, поиск наилучших методов доказательств, принятие позиции «за» или «против» иной точки зрения.

В этом плане финансовые дисциплины представляют собой благодатное поле, поскольку вопросы сущности финансов, их функций, общественного назначения, роли государства в экономике и многие другие вопросы до сих пор

являются актуальными и дискуссионными. И если во внеучебное время преподаватель имеет мало возможностей влияния на толерантность, то опосредованное влияние возможно оказывать через сам учебный процесс, применяя различные методические приемы, направленные на формирование компетенций, связанных с жизнью в поликультурном обществе.

УДК 336.743.4

*О.С. Беломытцева*

## О ПОЗИЦИИ СТРАН ЕВРОСОЮЗА В ОТНОШЕНИИ ЭМИССИИ И ОБРАЩЕНИЯ ВИРТУАЛЬНЫХ ВАЛЮТ

*Приведены и проанализированы позиции стран Евросоюза относительно эмиссии и обращения виртуальных валют. Выявлено отсутствие единства мнений. Также проанализированы точки зрения Европейского центрального банка и Европейского банковского управления в отношении виртуальных валют. Определено новое для экономической практики понятие «цифровое выражение стоимости».*

**Ключевые слова:** виртуальная валюта, биткоин, Европейский центральный банк, Европейское банковское управление, цифровое выражение стоимости.

Интерес к виртуальным валютам возник в 2009 г. с появлением биткоина и не ослабевает в настоящее время, несмотря на чрезмерную волатильность и вовлечение данных инструментов в ряд криминальных скандалов. Тема эмиссии и обращения виртуальных валют широко отражена в зарубежных экономических исследованиях, в частности А. Бал (Нидерланды), Р. Бохме (Австрия), М. Вебера (Германия), Ф. Глейзера (Германия), Р. Гринберга (США), Н. Кристин (США), О. Мариан (США), Т. Мура (США), М. Сиеринга (Германия), М. Хаферкорна (Германия), Дж. Хилемана (Великобритания), К. Цим-мермана (Германия), Б. Эдельмана (США). Показательным моментом при оценке актуальности данной темы является также тот факт, что Лондонская школа экономики в 2015 г. предложила рассчитывать Индекс рыночного потенциала биткоина (Bitcoin Market Potential Index), оценивающий вероятность внедрения виртуальной валюты в то или иное общество. На текущий момент возглавляет данный рейтинг Аргентина.

Что касается России, то в экономической литературе данная тема практически не отражена, что объясняется ожидаемым запретом биткоинов. Однако за последние месяцы произошли неоднозначные изменения в плане регулирования и выпуска виртуальных валют. В конце сентября 2015 г. российская платежная система Qiwi заявила о планах запустить в 2016 г. собственную виртуальную валюту – битрубль (аналог биткоина). Банк России объявил о создании специальной рабочей группы

для изучения технологии blockchain, в то время как до сих пор не утрачивает силы информационное письмо Банка России от 27 января 2014 г., предостерегающее граждан и юридических лиц от использования виртуальных валют<sup>1</sup>. Также в конце сентября Министерство финансов заявило о необходимости введения уголовной ответственности за обмен виртуальных валют на рубли. Планируется, что данный законопроект будет внесен в Госдуму до конца осенней сессии 2015 г. Предыдущий законопроект о запрете виртуальных валют (законопроект о денежных суррогатах) планировалось рассмотреть Госдумой весной 2015 г., однако по причине наличия ряда недостатков, описанных в работе автора [2], был заморожен. Таким образом, в России мы наблюдаем огромный интерес к виртуальным валютам со стороны участников рынка, а также явную несогласованность действий регуляторов рынка.

В связи с вышеизложенными фактами весьма актуальным представляется изучение опыта зарубежных стран в плане регулирования эмиссии и обращения виртуальных валют. Мнения стран Евросоюза были выбраны в качестве предмета изучения настоящей статьи, поскольку финансовые регуляторы Евросоюза первыми в мире начали изучение данного вопроса и выпустили ряд докладов и руководств. Следует также отметить, что, помимо стран Евросоюза, попытки частичного законодательного регулирования выпуска и обращения виртуальных валют наблюдаются в США. Позиция FinCEN<sup>2</sup> по данному вопросу подробно изложена в работе автора [3].

### **О мнениях стран Евросоюза относительно виртуальных валют**

Подробный обзор мнений стран Евросоюза относительно эмиссии и обращения виртуальных валют представлен в таблице. В рамках Евросоюза мы не наблюдаем единства мнений национальных регуляторов относительно виртуальных валют в целом и биткоина в частности. Так, в Финляндии биткоин считается биржевым товаром (commodity), в Германии – мерой стоимости и одновременно частными деньгами, в Великобритании – долговой распиской, а во Франции – разновидностью нерегулируемых он-лайн денег. При этом ряд европейских стран, например Германия, облагают сделки с биткоинами налогом.

В целом позиция стран Евросоюза относительно виртуальных валют и биткоина достаточно лояльна, поскольку ни одна из стран не запрещает оборот данных инструментов. Многие страны в принципе воздерживаются от комментариев по ряду вопросов, некоторые ссылаются на предупреждение Европейского банковского управле-

<sup>1</sup> Подробный анализ названного письма, а также заявленных в нем обоснованных и мнимых рисков проведен в работе автора [1].

<sup>2</sup> FinCEN – Управление Министерства финансов США по борьбе с финансовыми преступлениями.

ния<sup>1</sup> (далее – ЕБУ), рассмотренное ниже. Особняком в ряду стран Евросоюза по вопросу надзора за виртуальными валютами стоит Франция, считающая обмен виртуальных валют финансовой услугой, для предоставления которой необходима лицензия. Поэтому позицию Франции логичнее назвать нейтральной, нежели лояльной. Среди прочих стран-нечленов Евросоюза имеют место случаи категоричной запрещающей позиции в отношении виртуальных валют и биткойна. Подобной позиции придерживаются Китай, Таиланд, Вьетнам. Подробнее позиции отдельных стран представлены в работе автора [4. С. 75].

Мы можем констатировать, что единого мнения по вопросу эмиссии, обращения и налогообложения виртуальных валют страны Евросоюза на данный момент не сформировали.

#### *Европейский центральный банк о виртуальных валютах*

Европейский центральный банк (далее – ЕЦБ) первым из финансовых регуляторов подробно проанализировал эмиссию и обращение виртуальных валют, опубликовав первый доклад «Схемы обращения виртуальных валют» в 2012 г. и его продолжение «Схемы обращения виртуальных валют – дальнейший анализ» в 2015 г.

В 2012 г. ЕЦБ определил виртуальную валюту как вид нерегулируемых цифровых денег, которые выпускаются и обычно контролируются их разработчиками, используются и принимаются членами особого виртуального сообщества<sup>2</sup> [5. С. 5].

Определение виртуальной валюты в докладе ЕЦБ 2015 г. претерпело ряд существенных изменений. Обновленное определение звучит следующим образом: виртуальная валюта – это цифровое выражение стоимости, эмитентом которого не является ни центральный банк, ни финансово-кредитный институт, ни организация, специализирующаяся на эмиссии электронных денег; данное цифровое выражение стоимости при определенных обстоятельствах может быть использовано как альтернатива деньгам [6. С. 25].

Таким образом, ЕЦБ посчитал нужным следующим образом модифицировать собственное определение виртуальной валюты:

– исключить аналогию виртуальной валюты с деньгами на основании того, что виртуальные валюты не соответствуют природе высоколиквидных активов и за три прошедших года не достигли уровня всеобщего принятия и использования, аналогичного деньгам;

– убрать термин «нерегулируемый», поскольку в некоторых юрисдикциях легализация и регулирование виртуальных валют практикуются;

– с целью избежания недопонимания исключить формулировку «используются и принимаются членами особого виртуального сообщества».

Если первоначально ЕЦБ взял за основу определения виртуальной валюты понятие электронных денег, то в дальнейшем он изменил собственную точку зрения. В текущем определении используется термин «цифровое выражение стоимости», ранее экономической науке неизвестный.

В докладе ЕЦБ 2012 г. также определены и классифицированы типы схем обращения виртуальных валют: закрытые схемы обращения виртуальных валют, схемы обращения виртуальных валют с односторонним денежным потоком и схемы обращения виртуальных валют с двусторонним (открытым) денежным потоком.

#### *Европейское банковское управление о виртуальных валютах*

В декабре 2013 г. ЕБУ выпустило весьма подробное предупреждение для пользователей виртуальных валют относительно рисков, связанных с их использованием. ЕБУ отмечает, что виртуальные валюты могут быть потеряны торговой платформой, украдены из электронного кошелька пользователя; пользователи виртуальных валют не имеют законодательной защиты при использовании данных инструментов в качестве платежного средства и могут быть заподозрены либо непосредственно вовлечены в криминальную деятельность; также виртуальные валюты подвержены высокой волатильности; операции с виртуальными валютами могут подразумевать налоговые обязательства [7. С. 5].

ЕБУ в докладе от 4 июля 2014 г. определяет виртуальную валюту как цифровое выражение стоимости, которое выпускается не центральным банком и не органом государственной власти, не привязано к фиатной валюте, однако используется физическими и юридическими лицами как средство обращения и может перечисляться, храниться и обращаться электронно [8. С. 5]. В данном докладе ЕБУ составляет некую матрицу рисков и выделяет пять групп рисков, присущих виртуальным валютам, включая риски для пользователей, риски для прочих участников рынка, риски для финансовой интеграции, риски для платежных систем и платежных сервисов фиатных валют, риски финансовых регуляторов [8. С. 21].

<sup>1</sup> Европейское банковское управление (European Banking Authority) занимается проведением стресс-тестов и контролем структуры капитала европейских банков.

<sup>2</sup> Здесь и далее сохранена терминология ЕЦБ.

Обзор мнений стран Евросоюза относительно эмиссии и обращения виртуальных валют<sup>1</sup>

Страна Евросоюза	Статус виртуальной валюты	Наличие предупреждения о рисках	Надзор за виртуальными валютами
Австрия	Комментарии отсутствуют	Присутствует	Не осуществляется. При этом отмечено, что для бизнес-моделей, основанных на виртуальных валютах, может потребоваться обязательное лицензирование в соответствии с нормами законодательства (юрисдикция Управления по делам финансового рынка)
Бельгия Болгария	Не является платежным средством или электронными деньгами	Присутствует	Не осуществляется
Великобритания	Выступает в качестве денежного средства в неполной мере и для относительно небольшого количества лиц	Присутствует (ссылка на предупреждение ЕБУ)	Комментарии отсутствуют
Венгрия	Комментарии отсутствуют	Присутствует	Не осуществляется
Германия	Расчетная денежная единица, не является платежным средством, при этом является финансовым инструментом	Присутствует	Согласно BaFIN <sup>2</sup> использование, покупка, продажа и майнинг не требуют наличия лицензии. Для предоставления других услуг может потребоваться лицензия. Стартапам, которые используют виртуальные валюты, рекомендуется согласовывать свои действия с BaFIN в частном порядке
Греция	Комментарии отсутствуют	Присутствует (ссылка на предупреждение ЕБУ)	Комментарии отсутствуют
Дания	Не является валютой. Не имеет реальной рыночной стоимости в сравнении с золотом, серебром, таким образом, больше походя на «стеклянные бусы»	Присутствует	Лицензирование не осуществляется. Дания заявляет, что регулирование виртуальных валют должно быть организовано на европейском или даже мировом уровне
Ирландия	Комментарии отсутствуют	Присутствует (ссылка на предупреждение ЕБУ)	Не осуществляется
Испания	Не рассматривается в качестве законной валюты, поскольку выпускается негосударственным финансовым органом	Нет, но было опубликовано информационное письмо	Не осуществляется

<sup>1</sup> Данная таблица составлена автором статьи с использованием данных доклада ЕЦБ «Схемы обращения виртуальных валют – дальнейший анализ» [6], а также сайтов финансовых регуляторов названных стран и различных новостных порталов.

<sup>2</sup> BaFIN (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht) – Федеральное управление финансового надзора Германии.

Италия	Не является платежным средством	Да, были опубликованы предупреждения Банка Италии и итальянского подразделения финансовой разведки	Управление по надзору Банка Италии опубликовало сообщение со ссылкой на ЕБУ
Кипр, Латвия, Литва	Комментарии отсутствуют	Присутствует	Не осуществляется
Люксембург	Не является платежным средством	Присутствует	Организации, намеренные оказывать платежные услуги с использованием виртуальных валют или создавать торговую платформу, должны отправить авторизационный запрос министру финансов и пройти проверку в Комиссии по надзору за финансовым сектором
Мальта	Не является платежным средством	Присутствует, опубликовано Федеральной службой финансово-бюджетного надзора Мальты (ссылка на предупреждение ЕБУ)	Не осуществляется
Нидерланды	Комментарии отсутствуют	Присутствует. Голландский национальный банк расценивает существующие виртуальные валюты в качестве продуктов, сопряженных с очень высокими рисками	Биткоин не подпадает под действие голландского Акта о финансовом контроле. Голландский национальный банк не осуществляет надзор за виртуальными валютами или организациями, проводящими расчеты в этих валютах
Польша	Не является платежным средством	Комментарии отсутствуют	Не осуществляется
Португалия	Комментарии отсутствуют	Присутствует	Не осуществляется
Румыния	Комментарии отсутствуют		
Словакия	Комментарии отсутствуют	Присутствует	Не осуществляется
Словения	Не является валютой или платежным средством	Присутствует (ссылка на предупреждение ЕБУ)	Комментарии отсутствуют
Финляндия	Не является валютой или платежным средством	Присутствует	Не осуществляется. Есть ссылка Федеральной службы финансово-бюджетного надзора на предупреждение ЕБУ
Франция	Комментарии отсутствуют	Присутствует	Государственная комиссия по финансовому регулированию и надзору в сфере банковской деятельности рассматривает обмен виртуальных валют как финансовую услугу, для которой необходима лицензия. Для перевода средств от продажи виртуальной валюты на личный

			банковский счет может потребоваться декларация, предоставляемая банком и Французским агентством по борьбе с отмыванием денег
Хорватия	Не является платежным средством, электронными деньгами или иностранной валютой	Комментарии отсутствуют	Не осуществляется
Чехия	Не является банкнотами, монетами, безналичным средством платежа, а также электронными деньгами	Присутствует (ссылка на предупреждение ЕБУ)	Для продажи и покупки лицензия не требуется. Лицензия необходима в случае торговли биткоин-деривативами, при управлении фондами, инвестирующими в биткоины, при переводе средств между покупателями и продавцами биткоинов оператором обменной платформы
Швеция	Актив (не является валютой)	Присутствует	Сделки по обмену виртуальной валютой должны быть зарегистрированы в Федеральной службе финансово-бюджетного надзора Швеции
Эстония	Не является платежным средством, при этом является «альтернативным покупательным и платёжным средством»	Выпущено предупреждение потребителям о потенциальных угрозах	Комментарии отсутствуют.

**О цифровом выражении стоимости**

Таким образом, в настоящее время ЕЦБ и ЕБУ трактуют единое понятие виртуальной валюты, вводя термин «цифровое выражение стоимости». Следует отметить, что данное понятие впервые упоминается в подобном контексте и, безусловно, требует расшифровки и конкретизации.

Под цифровым (англ. – digital) следует понимать нечто, выраженное в цифровом формате или с помощью цифр. Таким образом, цифровым выражением стоимости можно считать любое выражение стоимости в цифровом формате. Фактически под определение цифрового выражения стоимости могут попасть и денежные средства в безналичной форме, и электронные деньги, ранее законами определенные и однозначно отличающиеся от виртуальных валют. При этом также возникает несогласованность данного термина с понятием цены, достаточно часто трактуемым в качестве денежного выражения стоимости. В ближайшее время следует, вероятно, ожидать дальнейших комментариев ЕЦБ и ЕБУ по данному вопросу.

**Литература**

1. Беломытцева О.С. О понятии криптовалюты биткоин в рамках мнений финансовых регуляторов и контексте частных и электронных денег // Проблемы учета и финансов. 2014. № 2. С. 26–29.

2. Беломытцева О.С. О бедном биткоине замолвите слово // Рынок ценных бумаг. 2015. № 2. С. 54–57.

3. Belomytseva O.S. Conceptual framework for the definition and regulation of virtual currencies: international and Russian practices // Our Economy. 2015. № 5.

4. Belomytseva O.S. The definition of virtual currencies and Bitcoin within the framework of financial regulators’ views and in terms of private and electronic money: international and Russian practices [Electronic resource] // Proceedings of the 6th Global Conference on Managing in Recovering Markets, GCMRM 2015, Maribor, May 2015. P. 72–82. The electronic version of the printing publication. – URL: [http://www.epf.um.si/GCMRM2015/documents/GCMRM\\_Proceedings\\_2015.pdf](http://www.epf.um.si/GCMRM2015/documents/GCMRM_Proceedings_2015.pdf) (дата обращения: 26.07.2015).

5. Virtual Currency Schemes. European Central Bank. October 2012. URL: <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemes201210en.pdf> (дата обращения: 02.09.2015).

6. Virtual currency schemes – a further analysis. European Central Bank. February 2015. URL: [https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrency\\_schemesen.pdf](https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrency_schemesen.pdf) (дата обращения: 13.09.2015).

7. Warning to consumers on virtual currencies. European Banking Authority. EBA/WRG/2013/01. 12 December 2013. URL: <http://www.centralbank.ie/publicinformation/Documents/EBA%20Warning%20on%20Virtual%20Currencies.pdf> (дата обращения: 30.08.2015).

8. EBA Opinion on ‘virtual currencies’. European Banking Authority. EBA/Op/2014/08. 4 July 2014. URL: <https://www.eba.europa.eu/documents/10180/657547/EBA-Op-2014-08+Opinion+on+Virtual+Currencies.pdf> (дата обращения: 30.08.2015).

УДК 336.6

В.Ю. Цибулькинова

## О НЕОБХОДИМОСТИ УЧЕТА РИСКОВ ИНВЕСТОРА В УПРАВЛЕНИИ БРОКЕРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

*Анализируются показатели развития брокерской деятельности в России, ключевые проблемы. Рассмотрены параметры деятельности частных инвесторов на рынке ценных бумаг и их взаимодействие с брокерами. Также уделяется внимание необходимости управления рисками инвесторов в целях повышения финансовой устойчивости брокерских компаний.*

**Ключевые слова:** брокер, риск, инвестор, фондовый рынок, капитализация.

Развитие финансовых рынков является одной из главных задач в процессе создания международного финансового центра в России [1]. Вносятся изменения в законодательство о рынке ценных бумаг, ужесточаются требования как к профессиональным участникам рынка, так и к инвесторам, разрабатывается закон о саморегулируемых организациях и др. [2]. Среди данных направлений особое место занимают задачи оптимизации управления финансовыми рисками профессиональных участников биржевых рынков. Отсутствие единой системы анализа и управления рисками в сегменте брокерских и дилерских компаний усложняет адекватную оценку рисков и отрицательно влияет на итоговые финансовые результаты компании. Также практически отсутствует подход к управлению рисками, которые генерируют клиенты брокера или дилера. Данный вид риска в основном рассматривается как неуправляемый. Отчасти это действительно так, брокер не может контролировать действия своих клиентов. При этом брокер может настроить внутренние процессы таким образом, чтобы минимизировать негативные последствия от торговых действий клиентов. В частности, данная проблема исследована в трудах Т.А. Поповой [3], Я. Миркина [4], что обуславливает актуальность темы исследования.

Основная задача брокерской деятельности заключается в обеспечении доступа инвесторов на финансовые рынки путем оказания услуг финансового посредничества (брокерских и/или дилерских услуг).

Согласно Федеральному закону №39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 брокер на

рынке ценных бумаг - это профессиональный участник рынка ценных бумаг, осуществляющий брокерскую деятельность, а также деятельность по совершению гражданско-правовых сделок с ценными бумагами и (или) по заключению договоров, являющихся производными финансовыми инструментами, по поручению клиента от имени и за счет клиента (в том числе эмитента эмиссионных ценных бумаг при их размещении) или от своего имени и за счет клиента на основании возмездных договоров с клиентом [5].

Анализ деятельности брокерских компаний России показал, что компании, которые имеют лицензию на оказание брокерских услуг, в большинстве случаев также получают лицензию на оказание дилерских услуг. Целесообразность получения двух лицензий обусловлена спецификой деятельности брокера и необходимостью выполнения различных операций с финансовыми активами от собственного имени, что является стандартом работы в данной отрасли как в России, так и за рубежом. Поэтому можно говорить о том, что брокер как коммерческая организация на сегодняшний день оказывает полный спектр биржевых услуг, в том числе и дилерских.

Дилер (на рынке ценных бумаг) – это профессиональный участник рынка ценных бумаг, совершающий операции с ценными бумагами от своего имени и за свой счёт [Там же].

Мировая практика показывает, что большая часть брокеров имеет также лицензию дилера, что позволяет диверсифицировать услуги и повышает устойчивость деятельности компании [6].

По данным Центрального банка в России в 2015 г. зарегистрировано 756 брокеров, из них только 36 не имеют лицензии дилера, и 763 дилера, из которых 43 не имеют лицензии брокера. Следовательно, подавляющее большинство (720) профессиональных участников рынка ценных бумаг России обладают одновременно и брокерской, и дилерской лицензией [7]. В Соединенных Штатах зарегистрировано около 4 100 брокерских компаний, которые также совмещают функции дилера [8]. В Великобритании на Лондонской бирже зарегистрировано 2 500 компаний, также выполняющих функции дилера [9].

При этом в отличие от России за рубежом широко развит институт инвестиционных советников, которых только в США по данным Комиссии по ценным бумагам и биржам (SEC) зарегистрировано более 11 000 [10]. Также в зарубежной практике в брокерских компаниях работают лицензированные брокеры и дилеры, которых в настоящее время только в США по данным Службы регулирования отрасли финансовых услуг (FINRA) около 640 000 чел. [8]. В нашей стране подобная статистика не ведется, а институт инвестиционных советников отсутствует.

Рассмотрим схему взаимодействия брокерской компании с элементами внешней среды

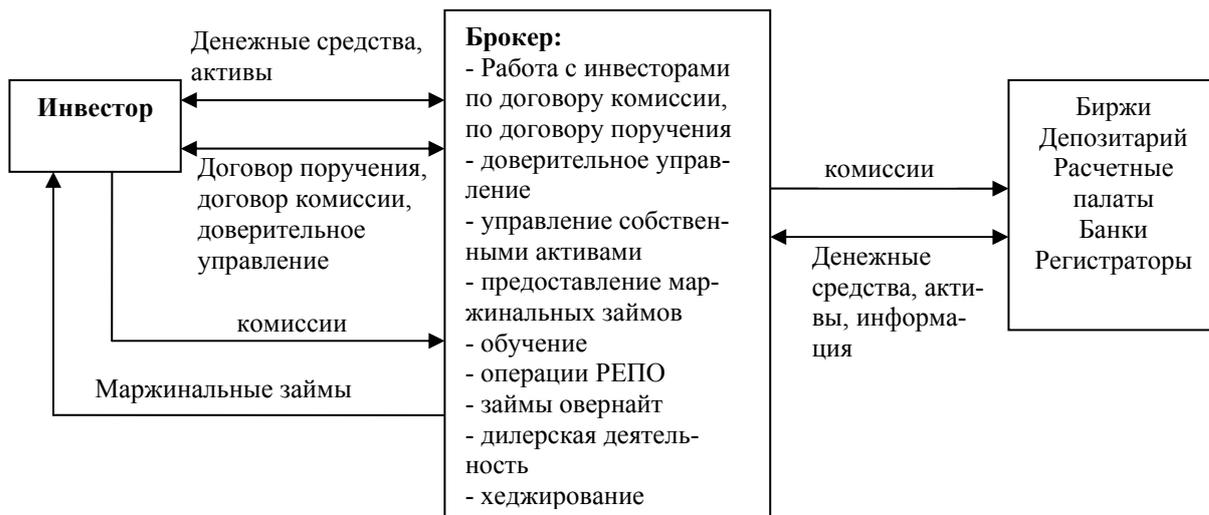


Рис. 1. Взаимодействие брокерской компании с элементами внешней среды



Рис. 2. Финансовые потоки брокера

(рис. 1), которую можно представить в виде системы взаимосвязанных элементов.

Движение денежных средств и активов позволяет предполагать высокую концентрацию риска во взаимоотношениях брокера с элементами внешней среды.

Выделим финансовые потоки, образующиеся в процессе взаимодействия всех элементов (рис. 2).

От осуществления своей деятельности брокерская компания может получать доход в виде:

- спреда (разница между заявленными ценами покупки и продажи),
- комиссий за совершение операций,
- платы за консультации и предоставление информации,
- комиссии при управлении активами.

Брокерская комиссия за дневной оборот для наиболее ликвидных акций и облигаций в России составляет от 0,0177 до 0,09 %. Ставки мар-

жинального кредитования по операциям на покупку составляют от 16 до 19,5 % годовых, а по операциям на продажу – от 8 до 14 %. Сравнительный анализ этих данных с тарифами зарубежных брокеров свидетельствует о том, что в России одни из самых низких тарифов на брокерские услуги. Во многом это можно объяснить неразвитостью фондового рынка и гораздо меньшим количеством частных инвесторов. Однако если среднедневной оборот только на фондовом рынке России составляет 38 млрд руб. [11], следовательно, совокупный заработок брокерских компаний при торговле акциями составляет около 80 млн руб. в день и около 470 млн долл. в год. При этом по состоянию на конец 2014 г. на долю первых десяти наиболее активных операторов фондового рынка Московской биржи по сделкам со всеми видами негосударственных ценных бумаг приходится 64 % общего оборота [12].

Анализ финансовых потоков крупнейших брокерских компаний России показал, что значительная доля финансовых средств брокерской компании сосредоточена в различных ценных бумагах, дебиторская задолженность компаний варьируется в диапазоне от 60 до 70 % от суммы активов. Финансовые вложения организаций в различные финансовые инструменты составляют до 10 % от активов. Объемы операций, совершенных за счет клиентов организации, составляют от 50 до 60 % от суммы активов.

В то же время более 90 % от всей суммы пассивов составляют кредиторская задолженность и обязательства перед банками и другими юридическими и физическими лицами. Доля комиссионных за оказание брокерских услуг является прямым заработком компании и составляет от 3 до 10 % от суммы всей дебиторской задолженности. Следовательно, можно говорить о наличии финансового риска со стороны инвесторов, который может влиять на размер заработка брокера.

Показатели российского фондового рынка значительно отстают от мировых тенденций. Так, стоимость всех торгуемых российских компаний по итогам 2014 г. составила 517 млрд долл. Это ниже, чем капитализация компании Apple, которая составляла 652 млрд долл., а капитализация фондового рынка США – 21 трлн долл.

Объемы комиссий, которые в совокупности зарабатывают брокерские компании, в среднем составляют 1–3 % от совокупного рыночного оборота.

Как показывает практика развитых стран, основной движущей силой фондового рынка являются частные инвесторы [13]. Инвесторы на рынке ценных бумаг выполняют одну главную функцию для биржи – они создают спрос, т.е. вкладывают собственные денежные средства в инструменты, обращающиеся на ней, тем самым увеличивают динамику рынка и оборот финансовых ресурсов в экономике. Институциональные и корпоративные инвесторы, безусловно, оперируют большим капиталом по сравнению с инвесторами частными (в России это соотношение составляет 1:10), но в то же время они находятся в определенной зависимости от частных инвестиций. Поэтому каждое государство напрямую заинтересовано в развитии уровня финансовой грамотности населения, улучшения условий защищенности инвесторов и т.д.

Число частных инвесторов на российском фондовом рынке в 2015 г. составило около одного миллиона человек [14], это менее одного процента от населения страны, в то время как во многих развитых странах этот показатель достигает 20 %, а в США – до 60 %. В США количество частных инвесторов, по различным оценкам, составляет более 100 млн чел. В Китае – порядка 75 млн частных инвесторов, что составляет 7 % от эконо-

мически активного населения [15]. При этом среди клиентов Московской биржи более 90 % составляют физические лица, из них более 70 % приходится на 10 крупнейших брокерских компаний России. И их доля в последнее время снижается, что угрожает финансовой устойчивости компаний.

Анализ динамики количества зарегистрированных и активных клиентов ведущих операторов рынка России показывает, что только около 7 % (62,5 тыс. чел.) клиентов брокеров на постоянной основе совершают биржевые операции.

В общем объеме сделок, совершаемых физическими лицами на Московской бирже, сделки с акциями в 2014 г. занимали 88,9 %. При этом доля акций в операциях частных инвесторов, несмотря на ее большую величину, постепенно уменьшается. Так, в 2005 г. этот показатель составлял 99,3 %. Начиная с 2009 г. проявилась тенденция уменьшения доли частных инвесторов – резидентов в сделках с акциями, к концу 2014 г. она сократилась уже до 37,6 % [12]. Такая низкая активность инвесторов на фондовом рынке России позволяет говорить о необходимости развития механизмов поддержки инвесторов в целях стимулирования их инвестиционной активности. И основными тенденциями управления в брокерских компаниях становятся внимание к рискам инвесторов и способам удержания и привлечения их на фондовый рынок России, а также предложение различных услуг, направленных на максимизацию доходов.

В России на душу населения приходится примерно 40 долл. инвестиций. При этом средний показатель по развивающимся странам – 450 долл. В США каждая семья инвестирует в фонды либо напрямую в ценные бумаги, при этом средний объем инвестиций на одного человека составляет 19,5 тыс. долл. [13].

По данным Московской биржи, совокупный капитал инвесторов в России на конец 2014 г. составлял 8527 млн долл. При этом размер 34 % сделок (более 41,8 млн операций) не превышает 10 тыс. руб., что составляет менее 1 % всего оборота биржи. А 45 % всех операций с акциями составляют сделки размером от 10 до 100 тыс. руб. В этом диапазоне инвестируют большинство частных трейдеров и инвесторов в России.

Такие низкие показатели Российского фондового рынка вызваны и системными причинами, такими как низкий уровень доверия населения к финансовым институтам, особенно брокерским, отсутствие системы риск-менеджмента для инвесторов, что тормозит перераспределение ресурсов в экономике. Низкий уровень доходов большей части населения не позволяет использовать инструменты фондового рынка. Ограниченное предложение финансовых услуг и инвестиционных инструментов снижает активность населения вви-

ду невозможности найти подходящий инструмент для инвестиционных целей. И, как уже было отмечено, в России отсутствует институт независимых инвестиционных консультантов.

В странах с более развитой экономикой они способствуют продвижению инвестиционных продуктов. В США более 50 % инвестиций совершаются через инвестиционных консультантов.



Рис. 3. Взаимосвязь некоторых ключевых внутренних и внешних рисков брокера и инвестора

Интересы брокеров и инвесторов на фондовом рынке пересекаются [16]. На рис. 3 изображена взаимосвязь ключевых внутренних и внешних рисков брокера и инвестора.

В связи с этим в управлении брокерской деятельностью необходимо разработать подход по управлению описанной совокупностью создаваемых инвестором внутренних рисков с целью повышения собственной финансовой устойчивости. Другими словами, необходимо разработать методiku, на основании которой брокер осуществляет дополнительные затраты на сокращение рисков инвесторов. Но при этом он обеспечивает себе возможность дополнительного заработка, который превышает эти затраты. Внимание к рискам инвесторов и помощь в управлении ими может способствовать развитию брокерской деятельности, росту активности клиентов, увеличению капитализации рынка в целом.

#### Литература

1. Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года, утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2008 г. № 2043-р [Электронный ресурс]. URL: [http://www.cbr.ru/sbrfr/archive/fsfr/archive\\_ffms/ru/press/russia2020/strategy2020/index.html](http://www.cbr.ru/sbrfr/archive/fsfr/archive_ffms/ru/press/russia2020/strategy2020/index.html)
2. Меры по развитию финансового рынка. Мониторинг реализации. 2014. Дек. [Электронный ресурс]. URL: [http://mfc-moscow.com/assets/files/misc/new\\_233\\_dec-2014.pdf](http://mfc-moscow.com/assets/files/misc/new_233_dec-2014.pdf)
3. Попова Т.А. Управление рисками брокера при осуществлении маржинального кредитования: дис. ... канд. экон. наук. Новосибирск, 2011. 155 с.
4. Миркин Я. Управление рисками брокеров/дилеров // Рынок ценных бумаг. 2000. № 23.
5. Федеральный закон № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 (ред. от 13.07.2015) (принят ГД ФС РФ 20.03.1996).

6. Guide to Broker-Dealer Registration, Division of Trading and Markets U.S. Securities and Exchange Commission. 2008. Apr. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sec.gov/divisions/marketreg/bdguide.htm>

7. Статистические данные о профессиональных участниках рынка ценных бумаг России на сайте ЦБ РФ [Электронный ресурс]. URL: [http://cbr.ru/f\\_inmarkets/?PrId=sv\\_secur](http://cbr.ru/f_inmarkets/?PrId=sv_secur)

8. Статистические данные Financial Industry Regulatory Authority, Inc. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.finra.org/newsroom/statistics>

9. The definitive list of Companies and Securities on Great Britain markets [Электронный ресурс]. URL: <http://www.londonstockexchange.com/statistics/companies-and-issuers/companies-and-issuers.htm>

10. Information About Registered Investment Advisers and Exempt Reporting Advisers in USA, U.S. Securities and Exchange Commission [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sec.gov/foia/docs/invafoia.htm>

11. Объемы торгов на Московской бирже в августе 2015 года [Электронный ресурс]. URL: <http://moex.com/n10694/?nt=106>

12. Российский фондовый рынок: 2014 // События и факты. НАУФОР, 2014 [Электронный ресурс]. URL: <http://naufor.ru/download/pdf/factbook/ru/RFR2014.pdf>

13. Как вырастить частного инвестора в России: матер. круглого стола. 2007. 10 нояб. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rbc.ru/roundtable/2007/investment/>

14. Ганин Ю. Число частных инвесторов на Российском фондовом рынке приблизилось к 1 млн ИТАР-ТАСС: Экономика и бизнес. 2014. 22 апр. [Электронный ресурс]. URL: <http://tass.ru/ekonomika/1137891>

15. Котов А. Россия недорого: Почему наш рынок акций самый недооцененный? РосБизнесКонсалтинг. 2013. 25 февр. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rbcdaily.ru/finance/562949985871673>

16. Цибульникова В.Ю. Классификация финансовых рисков брокерских компаний и их рискообразующих факторов для решения задач управления рисками // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 4. URL: [www.science-education.ru/118-14210](http://www.science-education.ru/118-14210) (дата обращения: 01.10.2015).

УДК 336.7

П.А. Крюков

## МОДЕЛЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА ОСНОВЕ АЛГОРИТМИЧЕСКОЙ ТОРГОВЛИ НА МЕЖДУНАРОДНОМ ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ

*На основе анализа подходов различных ученых к толкованию понятий «экономический механизм», «финансовый механизм» раскрыты сущность и содержание понятия «финансовый механизм инвестирования на основе алгоритмической торговли на международном валютном рынке», предложена модель его совершенствования в соответствии с тенденциями развития рынка.*

**Ключевые слова:** валютный рынок, финансовые инвестиции, финансовый механизм, модель совершенствования, алгоритмическая торговля.

Инвестирование на основе алгоритмической торговли на международном валютном рынке приобретает все большую актуальность в связи с ростом объемов операций, выполняемых этим методом (74 % среднесуточного оборота рынка) [1]. Исследование понятия «финансовый механизм инвестирования на основе алгоритмической торговли» практически не представлено в научной литературе.

Большой вклад в развитие теории экономических механизмов внес А. Кульман [2]. Он исследовал и подробно описал основные экономические механизмы: валютный, финансовый, рыночный, инфляционный, инвестирования, циклов и мультипликации, механизмы акселерации и колебательных движений (осцилляций). А. Кульман определял финансовые механизмы как «механизмы превращения капитала в доход и дохода в капитал» [Там же. С. 72].

Также существенный вклад в развитие теории экономических механизмов внесли L. Hurwicz, R. Myerson, E. Maskin (нобелианты 2007 г.) [3].

L. Hurwicz и S. Reiter создали теорию «информационно эффективных экономических механизмов» [4]. По их мнению, механизм – это структура математических моделей, описывающих институты как системы, предназначенные для организации и координации экономической деятельности (производство, потребление, обмен)

на разных уровнях экономических связей (всех экономик, государства, предприятия и домохозяйства) [4. С. 16].

Рассмотрим действие механизма инвестирования на основе алгоритмической торговли на международном валютном рынке. Данный финансовый механизм можно отнести к типу механизмов «колебательных движений (осцилляций)» [2. С. 176], сочетающих в себе одновременно эффекты мультипликации и акселерации, которые, в общем случае, допускают количественную оценку. «Всякое дополнительное вложение капитала, осуществляемое в течение данного периода, порождает в последующие периоды мультипликацию дохода» [Там же. С. 174] (прирост дохода, обусловленный эффектом, полученным на предыдущем периоде действия механизма). Механизм колебательных движений учитывает все последовательные эффекты воздействия дополнительных вложений на доход. Он описывает цепочку экономических явлений, в которой величина начального импульса изменяется от периода к периоду, в котором проявляется эффект. Для единичного начального импульса величины последовательных эффектов связаны уравнением

$$E_n = E_{n-1} * k,$$

где  $k$  – константа. Если  $k > 1$ , то механизм акселерации, если  $k < 1$ , то механизм мультипликации.

В механизме инвестирования на основе алгоритмической торговли источником начального импульса являются субъекты финансового механизма: дилеры, брокеры, клиенты. Источником вторичного, третичного и последующих импульсов являются механические торговые системы (МТС), которые порождают цепочку взаимосвязанных экономических явлений «купля–продажа», «продажа–купля». Последовательные эффекты – полученные доходы в результате выполнения торговых сделок. В цепочке взаимосвязанных явлений доход со знаком «+» или «-» (прибыль/убыток) направляется на дополнительное инвестирование (рост текущего капитала) или изымается, вследствие чего величина начального депозита (текущего капитала) также изменяется, но во всех случаях величина текущего эффекта (дохода от операции) влияет на величину последующего эффекта (порождает последовательный эффект).

А. Кульман [2. С. 176] описал экономический механизм осцилляций, в котором  $k$  – константа, но в рассматриваемом механизме величина  $k$  не является константой, поэтому математическое описание механизма (в виде модели) представляется сложной задачей. Результат действия механизма инвестирования на основе алгоритмической торговли – это преобразование капитала в доход, а дохода в капитал.

На основе исследования подходов различных ученых к определению *финансового механизма*, а также предложенных автором определений *торговой операции* и *финансовых инвестиций* на международном валютном рынке, *финансового механизма ведения торговых операций* [5–8], автором раскрыты сущность и содержание понятия «*финансовый механизм инвестирования на*

*валютном рынке на основе алгоритмической торговли*» как:

*совокупность видов, форм и методов организации финансовых отношений, возникающих между профессиональными участниками рынка и их клиентами в процессе выполнения сделок с помощью механических торговых систем (автоматизированных инвестиционных стратегий)*

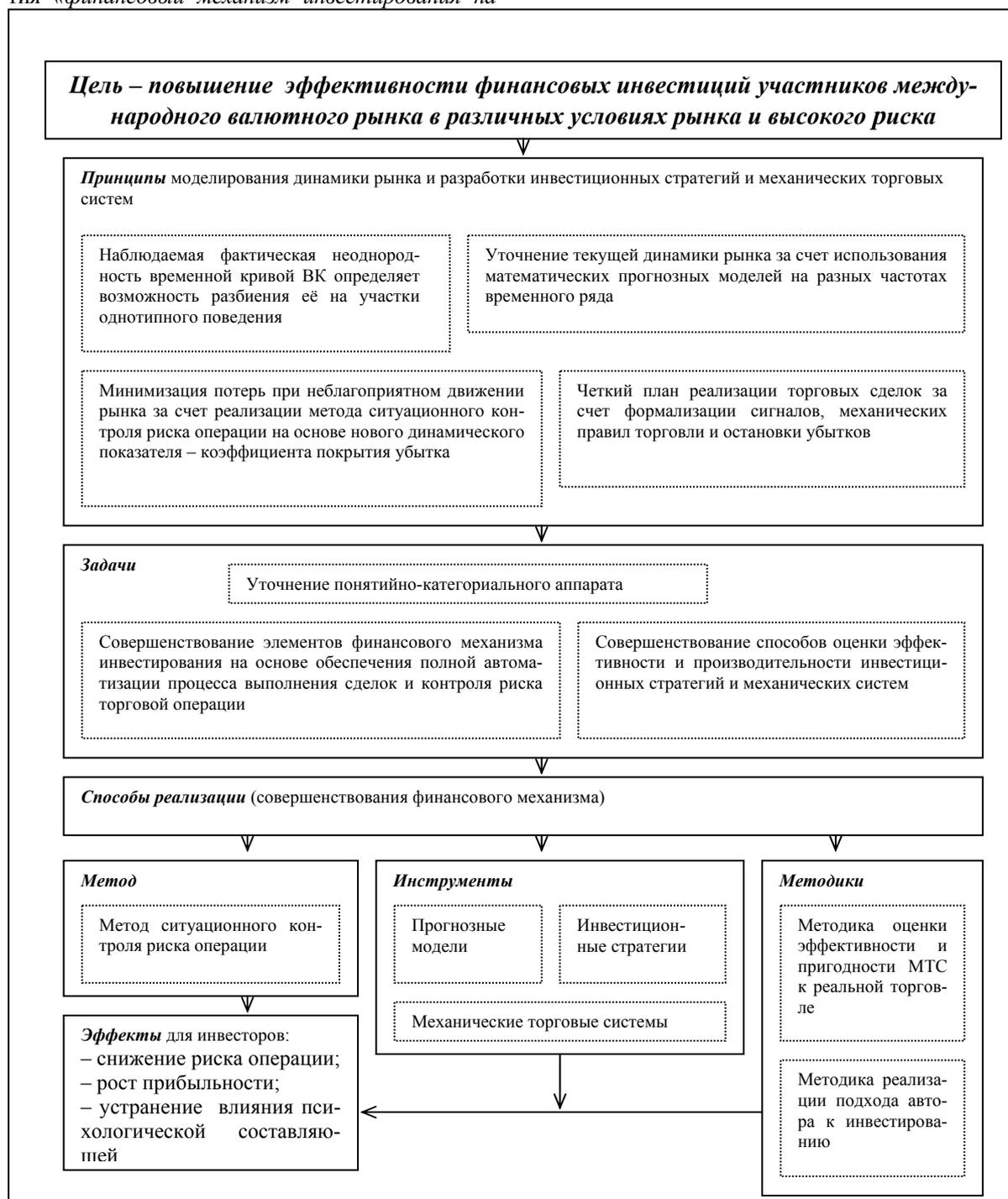


Рис. 1. Модель совершенствования элементов финансового механизма инвестирования на основе алгоритмической торговли (разработана автором)

*тизированных инвестиционных стратегий) в различных условиях рынка (восходящий, нисходящий, боковой тренд) и высокого риска на кратко- и среднесрочном интервалах ценовой динамики, посредством которой осуществля-*

*ется преобразование финансовых ресурсов в инвестиции в целях получения дохода или иного полезного эффекта.*

Содержание понятия учитывает особенности алгоритмической торговли и позволяет обос-

вать необходимость включения в структуру механизма технического инструментария выполнения инвестиционных операций – механических торговых систем как субъектов управления процессом реализации инвестиций на международном валютном рынке.

МТС являются источником вторичного, третичного и последующих импульсов во взаимосвязанной цепочке экономических явлений, приводят инвестиции в движение и механизм инвестирования в действие и являются неотъемлемой компонентой финансового механизма при алгоритмической торговле.

Область реализации финансового механизма – спекулятивные (диллинговые) операции, торговля расчетными инструментами на биржевом (расчетные фьючерсы) и внебиржевом сегментах рынка. Содержание понятия финансового механизма позволяет обосновать направления совершенствования его элементов, в частности, методических и практических основ инвестирования на основе алгоритмической торговли (АТ) (механических систем, методики инвестирования).

Рассмотрим модель совершенствования финансового механизма инвестирования на основе алгоритмической торговли.

Методической основой подхода автора к инвестированию является совокупность принципов, методов, инструментов и методик. Под *подходом* понимаем способ решения проблемы – совершенствование элементов финансового механизма инвестирования на основе алгоритмической торговли. Представим методический подход автора в виде модели предметной области исследования.

При проектировании экономических информационных систем для структуризации данных используется модель «сущность–связь», позволяющая идентифицировать структуру сущностей и их отношения (связи) между ними [9]. Примеров применения модели «сущность–связь» для описания предметной области научных исследований в области экономики можно встретить множество. В этом случае сущностями являются понятия (категории), цели, принципы, факторы, показатели, задачи, способы реализации, эффекты и другие элементы методологии. Примеры разработанных концептуальных моделей в экономике: реформирование системы налогообложения [10]; повышение эффективности бюджетных расходов [11]; повышение энергоемкости экономики [12]; модификация рыночных структур [13]; совершенствование финансового контроля в управлении регионом [14]; рационализация финансовых потоков [15] и др. Они отражают *направленность* взаимосвязей сущностей на получение конкретного результата (эффекта), решение определенной проблемы – повышения, совершенствования, реформирования, влияния, модификации, трансформации, управления, рационализации и пр.

Конкретная модель описывает основные направления и способы реализации того или иного подхода автора к исследованию и решению проблемы предметной области.

*Модель совершенствования* элементов финансового механизма инвестирования на валютном рынке на основе алгоритмической торговли в *методическом подходе* автора приведена на рис. 1. Модель включает элементы: цель, принципы моделирования динамики рынка и разработки механических торговых систем, задачи и способы реализации подхода – элементы методологии (конкретные методы, инструменты, методики) и эффекты. Их взаимосвязь отражает семантическую (смысловую) структуру подхода, раскрывает уточнение понятийно-категориального аппарата теории инвестиций. Пунктиром обозначены элементы совершенствования финансового механизма инвестирования.

Сформулированные принципы моделирования и разработки механических систем отражают основные идеи, положенные в основу методического подхода автора. Принцип моделирования динамики рынка декларирует принципиальную возможность выявления типологии динамики – устойчивых траекторий движения рынка. *Первый* принцип разработки инвестиционных стратегий декларирует возможность уточнения сигналов прогнозных моделей за счет использования их комбинации на разных частотах временного ряда. *Второй* утверждает необходимость реализации текущего контроля риска операции. *Третий* определяет основу реализации первых двух принципов – метод выполнения сделок (электронную алгоритмическую торговлю). Задачи раскрывают направления развития элементов финансового механизма инвестирования на основе алгоритмической торговли. Способы реализации направлений развития определяют разработку конкретных элементов финансового механизма: *метода ситуационного контроля риска, инструментария подхода (моделей, стратегий, механических систем), методик оценки качества разработанного инструментария и реализации методического подхода автора к инвестированию.*

Согласно Р. Винсу, «...новая методология дает новый подход к построению инвестиционных моделей с позиции применяемых в ней критериев оценки качества...» [16. С. 14]. В этом контексте модель совершенствования финансового механизма в подходе автора описывает не только основные направления и способы развития алгоритмической торговли – метода реализации инвестиций на валютном рынке, но и «дает новый подход к построению» инвестиционных стратегий «с позиции применяемых в ней» моделей прогноза динамики рынка и «критериев оценки» эффективности и пригодности стратегий (и механических систем) к реальной торговле.

Разработанная модель направлена на обеспечение эффективности финансовых инвестиций участников рынка и представляет собой модель совершенствования элементов финансового механизма инвестирования на международном валютном рынке на основе алгоритмической торговли. В результате реализации модели эффекты для участников рынка составят: снижение риска, рост прибыльности, устранение влияния психологической составляющей на принятие решений по управлению инвестицией.

Таким образом, разработана модель совершенствования элементов финансового механизма инвестирования на основе алгоритмической торговли, представленная взаимосвязью элементов – цель, принципы, задачи, способы реализации и эффекты, отличающаяся от известных способами реализации – метод, инструменты (прогнозные модели, стратегии, механические системы) и методики на основе полной автоматизации процесса выполнения сделок и контроля риска текущей операции. Модель является методологической основой для определения практических направлений совершенствования элементов финансового механизма в методическом подходе автора к инвестированию на международном валютном рынке.

Практическая реализация модели предполагает разработку конкретного технического инструментария инвестора, наличие методики инвестирования с помощью этого инструментария.

#### Литература

1. Triennial Central Bank Survey OTC interest rate derivatives turnover in April 2013: preliminary global results [Электронный ресурс] //BIS, 2013. URL: <http://www.bis.org/publ/rpfx13.htm> (дата обращения: 02.02.2015).
2. Кульман А. Экономические механизмы: пер. с фр./ общ. ред. Н.И. Хручталева. М.: Прогресс, Универс, 1993. 192 с.
3. Довбенко М.В., Осик Ю.И. Современные экономические теории в трудах нобелиантов: учеб. пособие. М.: Академия естествознания, 2011. URL: <http://www.monographs.ru/129> (дата обращения: 01.03.2015).
4. Hurwicz Leonid, Reiter Stanley. Designing Economic Mechanisms. Cambridge University Press, 2006. 344 p.
5. Крюков П.А. Определение торговой операции на валютном рынке Forex // Вестник Том. гос. ун-та. Экономика. 2014. № 2(26). С. 99–108.
6. Крюков П.А. Финансовые инвестиции на валютном рынке Forex // Молодой ученый. 2014. № 16 (75). С. 257–261.
7. Крюков П.А. Теоретические основы совершенствования финансового механизма ведения торговых операций на валютном рынке Forex // Вестник Кузбас. гос. техн. ун-та. 2014. № 4. С. 166–171.
8. Крюков П.А. Торговые операции на валютном рынке Forex как финансовые инвестиции // Проблемы учета и финансов. 2014. № 3 (15). С. 51–55.
9. Peter Pin-Shan Chen. The Entity-Relationship Model-Toward a Unified View of Data // ACM Transactions on Database Systems. 1976. Vol. 1, no. 1.
10. Баннова К.А. Становление системы налогообложения консолидированных групп налогоплательщиков в РФ: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Томск, 2013. 23 с.
11. Марков С.Н. Повышение эффективности бюджетных расходов на образование: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Томск, 2014. 24 с.
12. Анисимова Т.Ю. Моделирование влияния электроёмкости производства на макроэкономические показатели функционирования экономики // Вестник Казан. техн. ун-та. 2009. № 2. С. 215–221.
13. Хвалько А.А. Концептуальная модель модификации рыночных структур в постиндустриальной экономике: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Саратов, 2008. 28 с.
14. Васильева М.В. Государственный финансовый контроль в управлении регионом: учеб. пособие / М.В. Васильева, О.А. Ломовцева, С.А. Агапцов. Волгоград: ООО «Принт», 2005. 352 с.
15. Петрова Е.Н. Экономическое обоснование рационализации финансовых потоков угольной компании с вертикально-интегрированной структурой: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2012. 24 с.
16. Винс Р. Новый подход к управлению капиталом. М.: ИК Аналитика, 2003. 264 с.

УДК 336.7

К.С. Мырзин, Т.Г. Ильина

## РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ЧАСТНОГО ТРЕЙДИНГА НА ФОРЕКС В РОССИИ И США

*Проанализированы результаты работы частных валютных трейдеров. Выявлена проблема значительной дифференциации данных результатов. Целью статьи является исследование причин различий результативности частного трейдинга на рынке Форекс в России и США. В процессе исследования использованы общенаучные методы логического и сравнительного анализа. Информационной основой послужили работы ведущих ученых в области финансов, статистические данные по вышеупомянутому сегменту валютного рынка.*

**Ключевые слова:** результативность, управление капиталом, трейдинг, Форекс.

Оценка результативности частного трейдинга на рынке Форекс имеет часто решающее значение в принятии финансовых инвестиционных решений в домашнем хозяйстве. Вопрос о том, кто больше зарабатывает или проигрывает, является одним из первых при оценке возможности инвестиций на данном сегменте финансового рынка. Поэтому актуальной задачей является исследование статистических данных о результативности работы частных трейдеров на рынке Форекс как в России, так и изучение иностранного опыта в сфере данного исследования.

Рассмотрим статистику финансовых результатов частного трейдинга в США. Последние статистические данные для исследования взяты на специализированном новостном и исследовательском портале в сфере торговли на рынке Форекс – Forex Magnates [1]. Данный ресурс является передовым порталом для форекстрейдеров, который работает с 2009 г., а с первого квартала 2011 г. публикует ежеквартальные отчеты по рынку Форекс с обзором последних рыночных трендов, торговых объемов и событий в различных регионах. Результаты ежеквартальных отчетов по теме исследования данной статьи за 1-е полугодие 2015 г. представлены в табл. 1.

Среди ведущих форекс-компаний в США, предоставляющих свои услуги частным трейдерам, авторами данной статьи выделены три явно выраженных лидера по числу счетов клиентов:

1. Interactive Brokers (33,15 % рынка).
2. FXCM (27,93 % рынка).
3. OANDA (21,12 % рынка).

Выявленная тройка лидеров контролирует более 82 % счетов форекс-трейдеров исследуемого сегмента финансового рынка в США, поэтому общая и индивидуальная статистика данной группы авторам данной статьи представляется наиболее важной.

Рассмотрим результативность частного трейдинга в РФ. Для анализа российских форекс-компаний использованы данные информационного агентства «Финмаркет», вошедшего в 2007 г. в международную группу «Интерфакс». Четвертый год подряд аналитический центр данной группы «Интерфакс – Центр экономического анализа» [2] составляет обзор рынка услуг форекс-компаний в России, а также рейтинг компаний исследуемого сектора финансового рынка. В опросе приняли участие 22 российские форекс-компании. Результаты последнего годового отчета представлены в табл. 2.

Тройка лидеров среди форекс-дилеров в России по числу клиентов выглядит следующим образом:

1. Alpari (28,35 % рынка).
2. Forex Club (16,97 % рынка).
3. TeleTRADE (14,53 % рынка).

Те же три компании лидируют по объемам среднемесячных оборотов:

1. Alpari (30,56 % рынка).
2. Forex Club (18,09 % рынка).
3. TeleTRADE (15,52 % рынка).

На долю лидеров приходится 59,85 % активных клиентов и 64,17 % совокупного оборота. Статистические данные по теме исследуемой статьи в открытом доступе представлены из тройки лидеров только у компании Forex Club [3]. Результаты данной статистики второй ведущей форекс-компания России обобщены авторами данной статьи в табл. 3.

Такая низкая результативность связана, прежде всего, с неэффективным управлением капиталом. Саморегулируемой организацией «Центр регулирования внебиржевых финансовых инструментов и технологий» с целью формирования образа российского онлайн-трейдера. Было опро-

Таблица 1. Процент прибыльных и общее количество торговых счетов частных трейдеров на рынке Форекс в США за 1-е полугодие 2015 г.

Форекс-компания	1-й квартал		2-й квартал		В среднем за полгода	
	% Profit	Accounts	% Profit	Accounts	% Profit	Accounts
<b>Interactive Brokers</b>	<b>45,5</b>	<b>30 398</b>	<b>46,5</b>	<b>31 732</b>	<b>46</b>	<b>31 065</b>
<b>OANDA</b>	<b>32,5</b>	<b>20 747</b>	<b>34,5</b>	<b>18 834</b>	<b>33,5</b>	<b>19 791</b>
Gain Capital	30	12 199	30	11 716	30	11 958
IBFX/TradeStation	32,5	2 060	24,6	2 050	28,6	2 055
<b>FXCM</b>	<b>33</b>	<b>27 520</b>	<b>29</b>	<b>24 829</b>	<b>31</b>	<b>26 175</b>
MB Trading	29	2 700	29	2 650	29	2 675
<b>Итого...</b>	<b>33,8</b>	<b>95 624</b>	<b>32,3</b>	<b>91 811</b>	<b>33,0</b>	<b>93 718</b>
В том числе три лидера	37,0	78 665	36,7	75 395	36,8	77 030
Процент рынка лидеров		82,3		82,1		82,2

Таблица 2. Число клиентов и оборот форекс-дилеров в России за 2014 г.

Форекс-дилер	Число активных клиентов		Среднемесячный оборот	
	№	тыс. чел.	№	млрд долл. США
Alpari	1	120	1	107
Forex Club	2	71,83	2	63,32
TeleTRADE	3	61,5	3	54,34
Остальные компании		169,91		125,45
<b>Итого</b>		<b>423,24</b>		<b>350,11</b>
В том числе три лидера		253,33		224,66
Процент рынка лидеров		59,85		64,17

Таблица 3. Анализ результативности частных трейдеров компании Forex Club за 1-е полугодие 2015 г. (% от общего числа клиентов)

Финансовый результат	1-й квартал				2-й квартал				В среднем за полугодие
	январь	февраль	март	итого	апрель	май	июнь	итого	
Прибыль	25	32	25	27,3	27	29,5	29,6	28,7	28
Убыток	75	68	75	72,7	73	70,5	70,4	71,3	72
<b>Итого...</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Таблица 4. Процент «загрузки» депозита частных трейдеров в России

«Загрузка» депозита, %	Доля частных трейдеров, %
Не более 10	43
20–30	40
50	14
100	3
<b>Итого...</b>	<b>100</b>

шено 1 140 человек. Один из аспектов опроса акцентирован на управлении капиталом. Результаты данного исследования представлены в табл. 4.

Большинство респондентов соблюдают правила управления капиталом. Без учета управления

капитала открывают позиции только 3 % трейдеров. Однако больше половины трейдеров (57 %) имеют процент загрузки депозита более 20 %. Такая высокая величина данного показателя свидетельствует о неграмотном управлении капиталом большинством частных трейдеров в России.

Рассмотрим подходы ученых США и России в части эффективного управления капиталом для исследуемого выше показателя.

Один из ведущих американских исследователей А. Элдер придерживается наиболее консервативного подхода к управлению капиталом. Он выделяет два основных правила:

1. Правило 2 %. Максимально допустимый размер потери на одной сделке составляет 2 % от

счета. Профессионалы считают допустимым размер этого показателя равным 1 % [5. С. 241].

2. Правило 6 %. Максимально допустимый размер потери в месяц равен 6 % от уровня последнего дня прошлого месяца. Если вы дошли до допустимого размера этого показателя, закрывайте сделку и не заключайте новых сделок до конца месяца [5. С. 245].

Последние исследования А. Сильвани говорят о неизменности данного подхода на настоящий момент. Он рекомендует проверенное правило, согласно которому внутрисуточной трейдер не должен рисковать более чем 1–2 % своего счета в любой отдельно взятой сделке. Он, также как и А. Элдер, делает акцент на контроле уже открытой сделки: если вы внутрисуточной трейдер и каждый раз, когда проигрываете, убыток по сделке составляет 3–5 % вашего счета, вам нужно немедленно остановиться и скорректировать подход к управлению активами. Далее А. Сильвани подчеркивает, что профессионалы регулярно применяют такого рода анализ к своей торговой практике, который оказывается весьма полезным, потому что проливает свет на причины низкой эффективности трейдинга [6. С. 87].

Российские исследователи данных аспектов более либеральны. По мнению В.Н. Якимкина, сумма открытия одной позиции на рынке Форекс не должна превышать 10 % от депозита. Предельная сумма риска (потерь) для каждой открытой позиции не должна превышать 5% от депозита [7. С. 106].

Аналогичной позиции придерживается В.А. Удовенко. Он считает, что общая сумма средств, вкладываемых в один рынок, не может превышать 10–15 % общего капитала. Норма риска для каждого рынка, в который трейдер вкладывает свои средства, не должна превышать 5 % общей суммы его капитала [8. С. 308].

Другим актуальным вопросом при оценке возможности инвестиций на исследуемом сегменте финансового рынка является оценка их доходности. Применяемые в работе форекс-трейдера показатели, их классификация, анализ и рекомендации по совершенствованию рассмотрены ранее в другой работе авторов данной статьи [9]. В сложившейся практике для рынка Форекс при оценке эффективности частного трейдинга рассчитывается показатель отдачи. Показатель отражает, во сколько раз можно увеличить капитал при работе с минимальной величиной депозита  $D_{\min}$  (затраты форекс-трейдера), и вычисляется по формуле

$$R = \frac{TR}{D_{\min}},$$

где  $TR$  – итоговый результат, рассчитываемый как разность суммы прибыли во всех прибыльных

сделках и суммы убытков во всех убыточных сделках.

Однако, с точки зрения авторов данной статьи, наиболее информативным показателем является величина среднегодовой отдачи, выраженная в процентах. Данный показатель позволяет определить доходность операций форекс-трейдера в процентах годовых и сравнить ее с доходностью вложений в другие финансовые инструменты. После модификации исходного показателя отдачи предлагается использовать для расчета среднегодовой отдачи следующую формулу:

$$R_{cr} = \frac{TR/n}{D_{\min}} \cdot 100\%,$$

где  $n$  – число лет работы.

Рассмотрим доходность частного трейдинга в России. Для исследования использованы данные обзора «Интерфакс – Центр экономического анализа» [2]. В опросе приняло участие почти 8 тыс. трейдеров. Результаты последнего годового отчета представлены в табл. 5.

Таблица 5. Оценка доходности частных трейдеров в России

Показатель оценки	Доля частных трейдеров, %		Изменение, %
	2013 г.	2014 г.	
Очень высокая	3,9	2,66	-1,24
Хорошая	19,07	18,73	-0,34
Средняя	36,03	38,58	2,55
Ниже средней	41	40,03	-0,97
<b>Итого...</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>0</b>

Как следует из обзора, за период 2013–2014 гг. подавляющее большинство российских форекс-трейдеров не удовлетворены результатами своей доходности на данном сегменте финансового рынка:

1. Удовлетворены результатами своей доходности 22,97 % трейдеров в 2013 г. и 21,39 % трейдеров в 2014 г. (качественные оценки доходности – очень высокая и хорошая).

2. Не удовлетворены результатами своей доходности 77,03 % трейдеров в 2013 г. и 78,61 % трейдеров в 2014 г. (качественные оценки доходности – средняя и ниже средней).

Недостатком вышерассмотренного опроса является, прежде всего, отсутствие методики расчета доходности, а также определения количественных критериев для качественной оценки доходности. Для устранения этого авторами данной статьи предлагается унифицированный расчет доходности по формуле среднегодовой отдачи.

### Выводы

1. Доля прибыльных счетов частных трейдеров является достаточно низкой (максимум не превышает 47 % для отдельно взятой компании в США). По странам исследуемый показатель существенно дифференцирован. Так, в США этот показатель равен 37 % для трех ведущих форекс-компаний, в России он является еще более низким и составляет всего 27 %.

2. Низкая результативность связана, прежде всего, с неэффективным управлением капиталом. Больше половины форекс-трейдеров (57 %) имеют процент загрузки депозита более 20 %, что свидетельствует о неграмотном управлении капиталом большинством частных трейдеров в России.

3. Исследования отечественных и зарубежных специалистов на рынке Форекс относительно величины риска для открываемой частным трейдером новой сделки имеют существенный разброс: от 1–2 до 10–15 % от размера депозита. Поэтому актуальной является задача определения оптимального размера данного показателя для частного инвестора. Относительно суммы потерь для каждой открытой позиции в рассмотренных исследованиях не имеется противоречий.

4. Методика расчета доходности по формуле среднегодовой отдачи позволяет определить доходность операций форекс-трейдера в процентах годовых и сравнить ее с доходностью вложений в другие финансовые инструменты. При использовании данного показателя принятие инвестиционных решений в домашнем хозяйстве становится наиболее обоснованным.

### Литература

1. *Официальный сайт Forex Magnates.* URL: <http://ru.orexmagnates.com/>
2. *Официальный сайт Финмаркет.* URL: <http://ww.inmarket.ru/>
3. *Официальный сайт Forex Club.* URL: <http://www.club.org/>
4. *Официальный сайт ЦРФИН.* URL: <http://crfin.ru/>
5. *Элдер А.* Трейдинг с доктором Элдером: энциклопедия биржевой игры. М.: Диаграмма, 2003. 336 с.
6. *Сильвани А.* Переиграть дилера на рынке FOREX: Взгляд инсайдера: пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2012. 259 с.
7. *Якимкин В.Н.* Форекс: как заработать большие деньги. М.: ИКФ Омега-Л, 2005. 413 с.
8. *Удовенко В.А.* Форекс: практика спекуляций на курсах валют. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. 384 с.
9. *Мырзин К.С., Ильина Т.Г.* Показатели эффективности торговой системы на Форекс // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2013. № 3 (23). С. 101–107.

УДК 336.025

Т.Г. Ильина

## ВИДЫ И МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО И МОНЕТАРНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОСТИ

*Рассматриваются проблемы финансового, денежно-кредитного и валютного регулирования экономики на основе обобщения имеющихся теоретических воззрений об их классификациях и сферах применения и последующего сопоставления с выявленными тенденциями в современной экономике и новыми условиями их реализации.*

**Ключевые слова:** виды и методы финансового, денежно-кредитного и валютного регулирования, тенденции развития современной экономики, классификации видов и методов регулирования, государственное регулирование, саморегулирование, общественное регулирование.

Смена технологического уклада мировой экономики, постепенный переход к информационному обществу и внедрение новых технологий, глобальная трансформация рынков и экономических интеграционных объединений стран и в связи с этим обострение конкуренции вплоть до финансово-экономической войны, проявляющиеся в экономических санкциях, активное вовлечение в экономический оборот широких слоев населения и необходимость поддержания баланса интересов с другими субъектами экономики – все это новые реалии экономического развития, которые требуют нового механизма денежно-финансового регулирования экономики на всех уровнях, введения новых более эффективных и гибких методов и инструментов.

Кроме того, как отмечают многие ученые, методы, средства, инструменты и рычаги финансового и монетарного регулирования не исследованы на сегодняшний день до конца, остается множество нерешенных задач, касающихся вмешательства государства в экономику. [1. С. 35–38].

Поэтому в данной статье на основе обобщения уже имеющихся видов и методов финансового и монетарного регулирования экономики и анализа новых условий их реализации мы попытаемся выявить существующие проблемы и предложить усовершенствованные или новые направления их применения.

Начнем с обобщения теоретических воззрений о классификации видов и методов финансового и монетарного регулирования.

Монетарное регулирование – это совокупность мероприятий и мер ЦБ, реализуемых через специальные методы и инструменты, совместно с правительством или независимо от государства в области денежных и кредитных отношений в стране или группе стран, направленных на поддержание эффективной экономики и её стабильности, на обеспечение занятости, низкого уровня инфляции и ценовой стабильности, эффективности денежно-кредитной системы.

В зависимости от целей денежно-кредитная политика делится на два вида: стратегическая и текущая. Стратегическая устанавливает ориентиры на определенный период, с учетом экономической политики государства. Текущая осуществляется в соответствии с более конкретными и доступными целями (регулирование объема денежной массы, валютного курса и т.д.).

В зависимости от методов и результатов регулирования выделяются два основных типа денежно-кредитной политики:

1. Рестрикционная – политика «дорогих денег», регламентирует деятельность денежно-кредитной системы путем ограничения объема кредитных операций КБ и повышения уровня процентных ставок с целью уменьшения объема денежной массы в обращении, сдерживания инфляции, оздоровления платежного баланса, сглаживания циклических колебаний деловой активности.

2. Экспансионистская – политика «дешевых денег», которая характеризуется понижением процентных ставок, увеличением объемов кредитования КБ, приростом количества денег в обращении, экономическим ростом [2. С. 122–125]

Финансовое регулирование – целенаправленное и последовательное использование форм и методов воздействия на субъектов хозяйствования (А.А. Коростылев, Д.А. Полторецкий), оказание влияния на поступательное развитие экономики и экономическое равновесие на каждом конкретном периоде ее функционирования [3. С. 38–41].

Обычно, когда говорят о механизме финансового или монетарного регулирования, то имеют в виду «классическое» рыночное либо «кейнсианское» государственное. При этом рыночное регулирование предполагает регулирование всех отношений на основе спроса и предложения на финансовых рынках через организованный механизм (рынок, биржа). По мнению С.Н. Третьяковой, рыночное лучше заменить на более точное понятие – негосударственное регулирование. Негосударственное денежно-кредитное регулирование, прежде всего, осуществляется самими кредитными организациями [4]. Государственное –

регулирование, осуществляемое специализированными финансовыми институтами, которым государство делегировало данное право (обычно это центральные банки), или органами государственной власти.

В современном мире в чистом виде эти виды регулирования уже не встречаются, действует смешанный или так называемый гибридный вид режима регулирования, который предполагает их сочетание.

М.А. Эскиндаров объясняет это тем, что сегодня наблюдается процесс взаимопроникновения и интеграции различных секторов финансового рынка, усиление влияния бюджетного сектора, развитие форм совместной деятельности (например, КБ и страховых организаций), развития рынка микрофинансирования [5. С. 4–9].

Поэтому данная классификация является несколько устаревшей и требует дополнений, так как современная экономика отличается наличием огромного числа профессиональных и непрофессиональных участников финансовых рынков, финансовых и денежно-кредитных отношений, которых не всегда устраивают результаты рыночного и государственного регулирования, так как не достигается баланс интересов всех участников. Поэтому стихийно сформировались такие направления финансового и монетарного регулирования, как саморегулирование в среде профессиональных участников, а также общественное регулирование в среде непрофессиональных участников и по-

требителей финансовых и денежно-кредитных продуктов и услуг. Они реализуются через создание саморегулирующих организаций, ассоциаций и общественных объединений страховых организаций, микрофинансовых институтов, финансовых консультантов и т.д., а также обществ по защите прав и интересов потребителей, частных инвесторов и т.д. По сути, данная классификация должна отражать интересы всех субъектов экономики, а значит, и их возможности по реализации регуляторных функций, т.е. возможности влияния на процессы, происходящие в финансовой и монетарной сферах.

Такое поведение можно объяснить, руководствуясь теорией структурализма, предложенной С. Краснером, согласно которой сильные субъекты экономики (государство) стремятся максимизировать свою власть через введение различного рода регулирующих режимов, а средние и мелкие субъекты – объединяться, чтобы улучшить свои позиции и иметь возможность участвовать в механизмах управления [6. С.185–205].

Механизмы такого взаимодействия появляются с учетом общих принципов и правил, а по мере того как они развиваются, создаются более специфические нормы по более узким тематикам. Иными словами, механизмы возникают при низком уровне правовой и организационной закреплённости, а когда набирают силу и эффективность, приобретают более институциональный характер [7. С. 226–255].

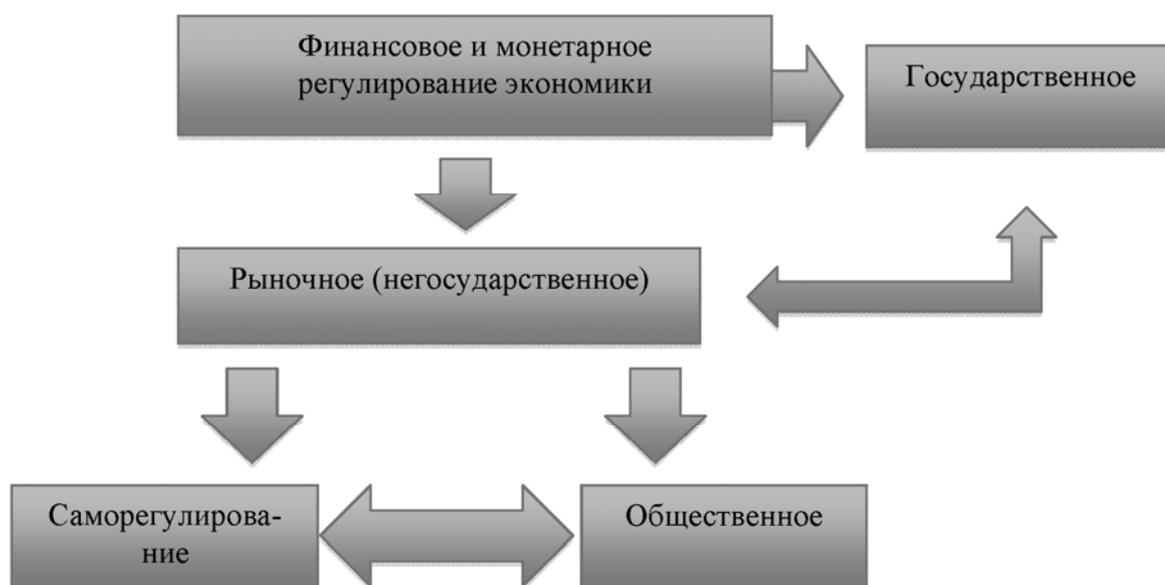


Рис. 1. Виды финансового и монетарного регулирования в зависимости от регуляторного механизма, отражающего интересы субъектов финансовых и монетарных отношений

**Методы прямого и косвенного государственного регулирования**

Вид регулирования	Классификация методов	Перечень методов и инструментов
Прямое регулирование	Правовые методы	Лицензирование; регистрация; регламентация; лимитирование; введение запретов; квотирование; установление минимального уровня заработной платы; установление максимального уровня цен; введение стандартов; введение норм и нормативов; введение тарифов; введение ограничений; установление режимов ценообразования, конвертируемости и т.д.; установление порядка осуществления операций; установление размера обязательной маржи
	Административные методы	Проведение экспертиз; выдача государственных гарантий; разработка и реализация государственных программ; страхование рисков и защита интересов субъектов финансовых и монетарных отношений; организация и проведение торгов; надзорные и контрольные мероприятия
Косвенное регулирование	Экономические методы	Монетарные методы: А) денежно-кредитные: – учетная ставка; – ключевая ставка; – операции на открытом рынке; – синьораж; – кредитные льготы; – таргетирование; – управление государственным долгом; – целевое кредитование; Б) валютные: – валютные интервенции; – ревальвация (девальвация); – девальвация валютных резервов. Налоговые методы: – налоговые ставки; – налоговые льготы; – налоговые кредиты; – налоговые вычеты; – режим амортизации; – изменение состава налогов; – изменение налоговой базы; – изменения в составе налогоплательщиков. Таможенные методы: А) тарифные методы: – изменение ставок вывозных таможенных пошлин; – изменение ставок ввозных пошлин; – замена одного вида ставки на другой; – замена одного вида таможенных пошлин на другие; – введение или отмена тарифных преференций; – введение или отмена тарифных квот; – применение или отмена сезонной пошлины; – введение тарифных контингентов; – применение компенсационных пошлин; – использование специальных или временных обязанностей; – введение или отмена антидемпинговых пошлин

		<p>Б) нетарифные методы:</p> <p>Методы прямого ограничения импорта с целью защиты определенных отраслей национального производства:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– лицензирование и квотирование импорта;</li> <li>– антидемпинговые пошлины;</li> <li>– импортные депозиты (экспортные ограничения);</li> <li>– компенсация платы;</li> <li>– система минимальных импортных цен.</li> </ul> <p>Методы прямого ограничения внешней торговли:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– таможенные формальности;</li> <li>– технические стандарты и нормы;</li> <li>– санитарные и ветеринарные нормы;</li> <li>– требования к упаковке и маркировке, разливу;</li> </ul> <p>Методы стимулирования экспорта:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– штрафы.</li> </ul> <p>Бюджетные методы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– субсидии;</li> <li>– субвенции;</li> <li>– дотации;</li> <li>– бюджетные кредиты;</li> <li>– государственные инвестиции;</li> <li>– государственный и муниципальный заказ;</li> <li>– предоставление государственного и муниципального имущества в аренду на льготных условиях;</li> <li>– государственные и муниципальные гарантии;</li> <li>– льготное кредитование и страхование (бюджетное субсидирование процентных ставок по кредитам, или страхового тарифа);</li> <li>– долевое финансирование;</li> <li>– компенсации.</li> </ul> <p>Методы индикативного планирования:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– прогнозы;</li> <li>– установление ориентиров роста</li> </ul>
--	--	--

Все эти виды регулирования взаимосвязаны. Схематично эта взаимосвязь внутри национальной экономики отражена на рис. 1. Если же рассматривать экономику, интегрированную в мировое хозяйство, то вышеуказанная схема должна быть дополнена еще одним видом регулирования – международным, отражая границу как субъекта экономики. Тем более, что преобладающая роль банковских и финансовых институтов в условиях глобализации мировой экономики будет неуклонно снижаться, уступая по значимости деятельности международным финансово-кредитным организациям, которые, по мнению Е.М. Поддубного и С.В. Солониной, играют ключевую роль в процессе глобализации валютного рынка, так как являются регуляторами всей мировой финансовой системы: располагают крупными денежными фондами; являются крупнейшими кредитными организациями в мире; решения данных организаций обязательны для исполнения их членами [8. С. 201–204].

Относительно новыми и недостаточно разработанными с точки зрения методологии в данной классификации являются саморегулирование и общественное регулирование. Обобщая практику и мнения специалистов, выделим наиболее распространенные методы саморегулирования:

- разработка квалификационных требований, этических правил и норм поведения профессиональных участников;
- подготовка и переподготовка кадров;
- контроль за соблюдением квалификационных требований, этических правил и норм;
- информирование финансовых институтов данного сегмента о важных изменениях в законодательстве, правилах и нормативах;
- защита интересов при разработке новых законопроектов, при возникновении спорных ситуаций и т.д.;
- выработка предложений по устранению проблем и развитию данного сегмента финансового рынка.

По нашему мнению, необходимо также добавить такие методы, как сбор и анализ информации, формирование положительного имиджа, составление и публикация списков и рейтинга участников, сотрудничество с государственными и общественными институтами регулирования.

Общественное регулирование пока представлено только организациями по защите прав и интересов потребителей финансовых услуг, основными формами работы которых являются помощь в спорных ситуациях и консультирование. Такие организации должны иметь возможность влиять на принятие законов и выработку

экономической политики, публично выражать интересы потребителей, открыто показывать их проблемы, а также инициировать программы и проекты по финансовому обучению и повышению финансово-инвестиционной активности населения.

Еще одна общепринятая классификация регулирования – в зависимости от методов и инструментов воздействия на поведение субъектов финансовых и денежно-кредитных отношений или их непосредственного участия в этих отношениях – делит его на два вида: прямое и косвенное. Но, данная классификация рассматривается только при изучении государственного регулирования. Поэтому сама собой возникает мысль о необходимости разработки и применения данной классификации для саморегулирования и общественного регулирования. Для этого изучим и обобщим уже имеющуюся информацию по данному вопросу. Выделяют методы прямого и косвенного государственного регулирования, показанные в таблице.

Необходимо отметить, что такое деление условное, так как многие методы включают одновременно и административно-правовые и экономические меры. Такие комплексные методы приобретают в настоящее время все большую популярность. Это объясняется появлением сложных комбинированных механизмов и инструментов как на финансовых рынках и в денежно-кредитной системе, так и в экономике в целом, которые объединяют множество операций и продуктов на разных сегментах, т.е. отражают региональные и межотраслевые взаимосвязи. К подобным методам можно отнести:

- методы регулирования территориальных пропорций;
- финансирование целевых программ поддержки и развития отдельных регионов и муниципальных образований;
- методы финансового регулирования территориальной структуры.
- методы финансового регулирования социальной структуры общества;
- методы координации ДКП и государственной финансовой политики, например бюджетно-налоговой политики [9. С. 16–26], и др.

По нашему мнению, данная классификация должна быть дополнена не только комплексными методами, но и методами морально-идеологического и психолого-педагогического регулирования. Как уже говорилось ранее, современные финансовые и монетарные отношения отличаются активным вовлечением населения, формированием большого класса частных непрофессиональных инвесторов, поведение и ожидания которых существенно влияют и на финансовую, денежно-кредитную и валютную

системы, и на экономику в целом. Современная финансовая наука относительно недавно начала изучать данный феномен, в связи с чем появилось новое научное направление – поведенческие финансы. Данная теория возникла при изучении поведения участников финансовых рынков, так как было замечено, что психология влияет на принятие решений частных инвесторов при совершении спекулятивных операций. Но, к сожалению, методы вербального и невербального регулирования недостаточно изучены, особенно в монетарной сфере.

Педагогические методы, связанные с воспитанием и обучением населения, направленные на повышение его финансовой грамотности, связанные с формированием финансовой культуры и повышением инвестиционной активности, также очень важны. Так, например, Е.А. Бермес и Р.Р. Яррулин отмечают, что необходимо вернуть доверие общества к страховщикам и повысить уровень страховой культуры населения и социальной значимости страхования [10. С. 165–169].

И в последнее время этому стали уделять огромное внимание в различных странах. Например, в РФ разработана и внедряется государственная Программа повышения финансовой грамотности населения, которая уже дает определенный положительный эффект, но, к сожалению, данная программа целевая и имеет ограниченные сроки реализации.

Мы считаем, что необходима систематическая, постоянная работа со стороны регулирующих органов и институтов по финансовому воспитанию и обучению населения с целью стимулирования его инвестиционной активности и регулирования инвестиционного поведения. Это объясняется тем, что финансовые, денежно-кредитные и валютные отношения наиболее мобильные и быстроразвивающиеся с точки зрения внедрения новых передовых технологий, появления новых финансовых продуктов и услуг и т.д. Это подтверждают исследования многих экономистов. Так, например, Т.С. Малахова отмечает чрезвычайную активность рынка производных финансовых инструментов и в то же время необходимость укрепления инфраструктуры его управления [11. С. 7].

Более того, мировая экономика находится на пороге перехода к информационному обществу и смены технологического уклада, что повлечет за собой еще более мощные и серьезные изменения, вплоть до смены денежно-кредитного механизма, введения новых так называемых кибервалют.

Необходимо также учитывать тенденции к трансформации международной финансовой инфраструктуры, экономической интеграции,

появлению новых экономических союзов, таких как ЕАЭС, БРИКС и др. Все это требует применения новых, более передовых и эффективных методов наднационального и межгосударственного регулирования. По мнению Л.Н. Красавиной, либеральная модель регулирования потерпела крах, поэтому глобальное финансовое регулирование будет развиваться по пути введения глобальных правил, стандартов и регламентации деятельности ТНК и ТНБ, усиления международного банковского надзора [12. С. 13–21].

Выделяют следующие типы регулирования [13. С. 85–109]:

- институциональный – базируется на административно-бюрократических установках выстраивания власти;

- функциональный – базируется на координации и взаимодействии регуляторов на уровне горизонтальных связей и обмене информацией в рамках официальных соглашений и совместных рабочих органов;

- смешанный – параллельное существование двух предыдущих типов, но с лидирующим функциональным регулятором.

В связи с глобализацией и появлением теории мегарегулирования каждый тип регулирования был поделен на три уровня регулирования [14. С. 21–27]:

- микрорегулирование – надзор за отдельными участниками рынка для обеспечения правил предоставления услуг и защита клиентов;

- регулирование – решение вопросов конкуренции и обеспечения условий территориального и отраслевого покрытия;

- мегарегулирование – включение финансовых рынков и решение экономических задач.

При этом нельзя забывать о сегодняшней кризисной ситуации в мировой экономике, которая продолжается уже более десятилетия, а также о финансово-экономической войне, которая проявляется в виде экономических санкций. Для большинства стран при этом актуальным становится вопрос о разработке антикризисных, защитных механизмов регулирования, механизмов финансирования в условиях ограниченного доступа к международным рынкам капитала.

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы.

1. На сегодняшний момент существует две общепринятые классификации финансового и монетарного регулирования: первая – по субъектам и механизму регулирования и вторая – в зависимости от направленности воздействия методов и инструментов регулирования.

2. В финансовой и монетарной сферах, а

также в целом во всей мировой экономике происходят глобальные изменения, которые требуют трансформации уже имеющихся методов регулирования и разработки и применения новых, более совершенных.

3. Сопоставление имеющихся общепринятых классификаций видов и методов финансового и монетарного регулирования с тенденциями дальнейшего развития экономики позволили нам усовершенствовать эти классификации, дополнив их следующим образом:

- по субъектам и механизму регулирования: рыночное и государственное регулирование было дополнено саморегулированием (для профессиональных участников финансовых рынков, объединенных в саморегулируемые организации с целью защиты своих интересов), общественным регулированием (для непрофессиональных участников финансовых рынков и потребителей продуктов и услуг финансовой и денежно-кредитной систем путем их объединения в общества защиты прав потребителей, частных инвесторов и т.д.), а также при рассмотрении открытой экономики – международным регулированием (для международных институтов регулирования);

- в зависимости от направленности воздействия методов и инструментов регулирования: прямое и косвенное регулирование было дополнено смешанным или комбинированным (комплексным, сочетающим прямые и косвенные методы), а также новыми видами регулирования – социально-психологическим, педагогическим (в большей степени для вербального и невербального, а также воспитательного воздействия на инвестиционное поведение и активность населения), защитным и антикризисным.

#### Литература

1. Койбаева М.Х. Финансовое регулирование экономики в современных условиях // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 4. С. 35–38.
2. Ильина Т.Г., Беспалова О.В. Организация деятельности Центрального банка: учеб. пособие / под ред. А.А. Земцова. Томск: Изд. дом ТГУ, 2014. 348 с.
3. Коростелев А.А., Полторецкий Д.А. Автоматизированные информационно-аналитические системы в аналитической деятельности управления // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2012. № 1. С. 38–41.
4. Третьякова С.Н. Некоторые теоретические аспекты денежно-кредитного регулирования в России. <http://itterref.ru/otrrnaotrotqrqasujg.html>
5. Эскиндаров М.А. Переход к «кросс-секторному» регулированию финансового рынка: фактор стабильности национальной экономики или новый вид системного риска // Экономика. Налоги. Право. 2013. № 5. С. 4–9.
6. Krusner S.D. Structural Causes and Regime Consequences: Regimes as Intervening Variables // International Organization. 1982. No 36 (2). P. 185–205.
7. Гуакаглини Ф.Д.В. Перспективы развития БРИКС после саммита в Форталезе: политико-экономическое положение стран-участниц // Государственное управление.

Электронный вестник. 2014. Вып. 46. С. 226–255.

8. *Поддубный Е.М., Солонина С.В.* Глобализация валютного рынка в системе мировых финансовых отношений // *Terra economicus*. 2010. Т. 8, № 4, ч. 3. С. 201–204.

9. *Мищенко С.В.* Механизмы координации денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики. // *Изв. С.-Петербург. ун-та экономики и финансов*. 2012. № 2. С. 16–26.

10. *Бермес Е.А., Яррулин Р.Р.* Страхование в России: тенденции, проблемы и перспективы развития // *Вестник ОГУ*. 2013. № 8. С. 165–169.

11. *Малахова Т.С.* Трансформация мировой валютной системы в условиях финансовой турбулентности: ав-

тореф. дис. ... канд. экон. наук / КГУ. Краснодар: Центр «Универсервис», 2012. 22 с.

12. *Красавина Л.Н.* Тенденции развития международных валютных отношений в условиях глобализации мировой экономики // *Деньги и кредит*. 2011. № 11. С. 13–21.

13. *Маскутов Ю.* Эта идея несвоевременна и пагубна // *Национальный банковский журнал*. 2007. № 4. С. 47.

14. *Ильина Т.Г.* Теоретико-методологические основы создания мегарегулятора финансового рынка в России // *Проблемы учета и финансов*. 2013. № 2(10). С. 21–27.

УДК 336.14

В.В. Гамукин

## МЕРЫ ПО КОНТРОЛЮ НАД БЮДЖЕТНЫМИ РИСКАМИ

*Оценка влияния рисков на бюджетный план требует разработки специфических мер по контролю над ними. Для рассмотрения предлагается 15 бюджетных рисков. Многообразие рисков и их особенности не позволяют использовать универсальные меры контроля. В каждом случае необходимо предварительное исследование рисков с целью выработки соответствующих мероприятий для каждого этапа бюджетного процесса.*

**Ключевые слова:** бюджетные риски, контроль над рисками.

Трудно найти в современной экономической науке более разработанную область исследования, чем бюджет и связанные с ним проблемы. Очень хорошо известна история бюджетных систем в разных странах. Подробно изучены фундаментальные основы формирования и распределения денежных средств в рамках бюджетного механизма. Глубоко рассмотрены налоговые и социальные аспекты бюджета. Тщательно описаны всевозможные вариации межбюджетных отношений. Проблема госдолга в целом и бюджетных заимствований в частности посвящены тысячи публикаций.

Однако до недавнего времени один аспект бюджета оставался вне поля зрения исследователей. Речь идёт о простой на первый взгляд гипотезе. Если бюджет – важный (если не важнейший) элемент финансовой системы, а она в свою очередь подвержена факторам риска, есть ли возможность применить аксиоматику риска к бюджету? Под воздействием какой неопределённости прогнозируется бюджетный план? Какие ещё иные неопределённости сопровождают его рассмотрение и принятие органами власти? Что оказывает или может оказывать влияние на исполнение бюджета? Все ли эти влияющие силы, в свою очередь, прогнозируемы и предсказуемы? Есть ли среди них те, измерение и оценка которых возможны с использованием инструментов измерения риска? Как учесть влияние различных рисков на бюджет? Одинаковы ли эти риски на разных стадиях бюджетного процесса? Имеют ли бюджетные риски свою специфику? Пригодны ли здесь традиционные методы измерения риска или новые необходимо искать в междисциплинар-

ном пространстве? Простота выдвинутой гипотезы не означает простоты ответов на поставленные вопросы.

Используя понятие риска применительно к бюджету, необходимо уточнить, что все составляющие понятия «бюджет» в равной степени могут использоваться как объект для возникновения риска. Согласимся с мнением А.Г. Грязновой и Е.В. Маркиной, что «по экономической сущности бюджет – это совокупность объективно существующих денежных отношений, по материальному воплощению – фонд денежных средств, по организационной форме – финансовый документ, утверждаемый в форме закона» [1. С. 300].

Данное диалектическое триединство бюджета предполагает лишь частичное восприятие риска. Очевидно, что основные рисковые факторы будут генерироваться в первой составляющей. Трудно представить, что совокупность денежных отношений, т.е. отношений, связывающих субъекты действий в пространстве и во времени по поводу образования, распределения и использования финансовых ресурсов в денежной форме, могут оказаться вне зоны возникновения вероятностей, что автоматически влечёт за собой появление риска. Наглядным риском из этой сферы является риск, сопутствующий традиционным финансовым и хозяйственным операциям, риск политической конъюнктуры, риск инфляции.

Вторая составляющая генерирует новые риски, связанные с достаточностью размеров этого фонда или адекватностью его структуры текущим возможностям налогоплательщиков и потребностям общества. Здесь видны риски структуры доходов и расходов, риски несбалансированности бюджета и т.д.

Кроме этого, возможность возникновения риска имеется и в третьей составляющей – финансовом документе. Здесь не исключено появление риска ошибки, риска коррупции, риска развития бюджета.

Возможно, одной из причин, из-за которой бюджет не сразу попал в орбиту рискологических исследований, является убеждение в его невосприимчивости к рискам. Действительно, на первый взгляд можно подумать, что сокращение формальных границ для возникновения рисков в бюджетном механизме происходит из-за императивности бюджетных отношений. В этом случае государство устанавливает и поддерживает экономический порядок и защищает права других субъектов, для чего аккумулирует государственные финансовые ресурсы на основе законного изъятия части дохода у этих субъектов. В результате образуется некоторая иллюзия незыблемости установленного порядка и достаточности изъятых для этого средств. Однако практика доказала, что это не так. Порядок следует за естественным ходом развития общества в целом и постоянно нуждается в корректировке. Что касается достаточно-

сти и законности изъятия дохода, то достижение согласия по этому вопросу стоит отнести скорее к исключению, чем к правилу. Адекватность потребности в налоговых платежах по оценке государства и готовности оплачивать их по оценке налогоплательщиков не достигается. Таким образом, императивность бюджета из фактора стабильности превращается в дополнительный фактор риска.

Дополнительной проблемой является специфичность бюджетных рисков. Применение в рассматриваемой области традиционных классических методов измерения и анализа риска представляется чрезвычайно сложным. Практически невозможно себе представить, что руководитель департамента финансов того или иного региона, выступая перед депутатами региональной Думы, заверяет их, что при анализе были использованы такие математические средства, как факторизация Винера–Хопфа, тождество Спицера, теория мартингалов, теория марковских процессов и теория случайных блужданий. Специфика публичного обсуждения бюджета на любой стадии бюджетного процесса предполагает относительную простоту и доступность для понимания методов подготовки и верификации бюджетных показателей. Если даётся оценка бюджетных рисков, то она должна быть информативна для принятия решений и практична для целей корректировки показателей.

В отечественной научной периодике за прошедшие годы сформировалось несколько разнообразных подходов к формализации, классификации, измерению и управлению бюджетными рисками. Только за 2013-2014 гг. можно отметить работы [2–10] и т.д.

Регламентированный характер бюджетных отношений создаёт иллюзию непоколебимости плана и неизбежности его исполнения в том виде, какой установлен законом или решением о бюджете. Поэтому возникновение риска в области бюджета возможно только в случае ситуации, предвидение, появление, изменение и нейтрализация которой не находятся во власти человека (к таковой можно отнести природную катастрофу). Все же прочие рисковые обстоятельства, возникающие благодаря деятельности человека (хозяйственные, экономические, финансовые, валютно-денежные и пр.), как правило, не должны возникнуть стихийно, а если и возникают, то в соответствии с установленным планом и, следовательно, перестают быть рисковыми.

Вместе с тем уже сам факт несовпадения плана и исполнения бюджета даёт основание утверждать о наличии бюджетного риска, а значит, возможности его измерения, структуризации и

учёта в бюджетном процессе. Следующие доказательства помогают утвердиться в таком мнении.

Исполнение бюджета сопровождается многовариантностью траекторий движения финансовых ресурсов.

Планирование, представляя собой определение набора действий, направленных на получение какого-либо результата, методологически построено на предположении точного соблюдения заданной последовательности и своевременности данных действий, приводящих к благоприятному исходу. Но исход и предположение об исходе могут различаться. Поэтому любое планирование имеет элементы риска.

Изолированность бюджетного риска. Ограничение вмешательства государства в коммерческую деятельность, неизбежно сопровождаемую риском, вызывает ограничение возможности переложения бюджетных рисков на коммерческую сферу.

Исторический анализ показывает, что в любых национальных экономиках в любые периоды времени фактическое исполнение бюджетов не полностью соответствует плановым показателям. Расхождения наблюдаются как в объёме средств, так и в разрезе статей. Не стоит переоценивать значение этого доказательства, поскольку наблюдаемое несоответствие практического исполнения бюджета теории и принципам его планирования может говорить, во-первых, о возможной ошибочности этой теории и этих принципов, не учитывающих всех факторов, влияющих на исполнение бюджета; во-вторых, о возможном сознательном отклонении исполнения от плана, вызванного, в свою очередь, элементарными злоупотреблениями чиновников. Развивая данное утверждение, оба этих фактора становятся факторами бюджетного риска.

Нормативно-правовое обеспечение бюджетного механизма создаёт возможность появления самостоятельного правового риска, т.е. явления трудно предсказуемого несоответствия между кодексами, законами, указами, постановлениями и т.д.

Помимо необходимости формализации и выявления бюджетных рисков, остро стоит проблема принятия соответствующих мер по контролю над ними. Предлагаемая система мер базируется на системе бюджетных рисков, предложенной в работе [11]. Кроме этого, необходимо подчеркнуть специфичность мер, реализуемых на различных стадиях бюджетного процесса. В табл. 1–15 предложен индивидуализированный набор данных мер.

Таблица 1. Меры по контролю над риском, сопутствующим традиционным финансовым и хозяйственным операциям

Составление проектов бюджетов	Рассмотрение и утверждение бюджетов	Исполнение бюджетов	Подведение итогов исполнения бюджета
Максимальная детализация потребностей бюджетополучателей в планируемых к приобретению товарах, работах, услугах. Мониторинг состояния коммерческого сектора с целью выявления имеющихся видов хозяйственных рисков	Особый контроль над принятием бюджетных обязательств, имеющих высокую степень подверженности риску (строительство, ремонт, приобретение оборудования, расходных материалов и т.д.). Изменение нормативно-правовых актов, обеспечивающих создание условий для риска	Мониторинг исполнения государственных или муниципальных заданий. Мониторинг размещенных и исполняемых закупок. Развитие практики сотрудничества агентов с научными и консалтинговыми организациями, занимающихся исследованием рыночных рисков	Подготовка аналитического свода по выявленным в прошедшем бюджетном периоде хозяйственным рискам. Изменение нормативно-правовых актов с целью недопущения возникновения условий для риска

Таблица 2. Меры по контролю над риском инфляции

Составление проектов бюджетов	Рассмотрение и утверждение бюджетов	Исполнение бюджетов	Подведение итогов исполнения бюджета
Научно-статистическое прогнозирование уровня инфляции Переоценка показателей бюджетов с учетом уровня инфляции Моделирование влияния на инфляцию существующего механизма формирования доходов бюджетов	Оперативная корректировка показателей бюджета с учетом изменения уровня инфляции Изменение нормативно-правовых актов, оказывающих влияние на уровень инфляции Моделирование влияния бюджетных расходов на изменение уровня инфляции	Ускоренное доведение финансирования и проведение расходов на приобретение оборудования расходных материалов в начале бюджетного периода с целью достижения относительной экономии Расширение полномочий бюджетополучателей по размещению временно свободных средств с целью частичной защиты от риска инфляции	Оценка исполнения бюджетов с учетом инфляционной корректировки Модификация моделей прогнозирования риска инфляции на предстоящие бюджетные периоды

Таблица 3. Меры по контролю над риском дискретности контроля

Составление проектов бюджетов	Рассмотрение и утверждение бюджетов	Исполнение бюджетов	Подведение итогов исполнения бюджета
Реальный учет результатов контрольных мероприятий при планировании предстоящих доходов и расходов бюджетов. Прогнозирование потенциально опасных мест возникновения бюджетных нарушений. Мониторинг нормативно-правых регламентов	Изменение нормативно-правовых актов, оказывающих влияние на условия возникновения нарушений. Изменение нормативно-правовых актов, создающих условия для возникновения нарушений	Проведение оперативного текущего контроля исполнения бюджетов казначейскими органами. Развитие автоматизированной системы контроля бюджетных транзакций	Мониторинг выявленных нарушений. Подготовка аналитического свода по выявленным в прошедшем бюджетном периоде нарушениям. Изменение методик контроля с учетом возникающих рисков

Таблица 4. Меры по контролю над риском снижения платежеспособности налогоплательщиков

Составление проектов бюджетов	Рассмотрение и утверждение бюджетов	Исполнение бюджетов	Подведение итогов исполнения бюджета
Прогноз состояния платежного оборота в национальной экономике. Оценка финансового положения основных налогоплательщиков. Повышение доступности краткосрочного кредитования для восстановления платежеспособности	Расширение форм участия агентов в мероприятиях по восстановлению платежеспособности основных налогоплательщиков. Изменение нормативно-правовых актов, обеспечивающих условия для диверсификации доходной базы бюджетов	Применение инструментов оперативной корректировки расходов бюджетов соответственно нарастанию риска. Обеспечение платежеспособности бюджета за счет привлечения заемных средств	Подготовка аналитического свода по выявленным в прошедшем бюджетном периоде системным или ситуационным случаям потери платежеспособности. Подготовка изменений в нормативно-правовые акты для обеспечения снижения риска

Таблица 5. Меры по контролю над риском политической конъюнктуры

Составление проектов бюджетов	Рассмотрение и утверждение бюджетов	Исполнение бюджетов	Подведение итогов исполнения бюджета
<p>Введение моратория на изменение условий формирования доходной части бюджетов.</p> <p>Отдаление во времени периода выборов от периода подготовки бюджета.</p> <p>Расширение круга агентов, участвующих в принятии бюджетных решений</p>	<p>Исключение возможности использования бюджетных показателей в качестве инструмента политической борьбы.</p> <p>Создание условий для конструктивного участия большинства политических сил в обсуждении приоритетов проекта бюджета</p>	<p>Введение норм, ограничивающих использование бюджетных средств для прямой или косвенной популяризации отдельных политических партий.</p> <p>Мониторинг воздействия политических процессов в стране на бюджетные параметры</p>	<p>Усиление ответственности политических партий, представленных в органах власти, за эффективность бюджетной политики и снижение рисков.</p> <p>Сокращение бюджетной поддержки политических партий</p>

Таблица 6. Меры по контролю над риском ритмичности поступлений и платежей

Составление проектов бюджетов	Рассмотрение и утверждение бюджетов	Исполнение бюджетов	Подведение итогов исполнения бюджета
<p>Установление нормативных регламентов, способствующих ритмичному формированию доходов и проведению расходов бюджетов, включая расчеты без проведения платежей.</p> <p>Переход к реальному долгосрочному прогнозированию бюджетных потоков денежных средств</p>	<p>Введение ограничений на принятие бюджетных обязательств без предварительного анализа проблем ритмичности их финансирования.</p> <p>Изменение нормативно-правовых актов, регулирующих состояние платежной дисциплины</p>	<p>Формирование платежного календаря, включающего основные бюджетные трансакции.</p> <p>Регулирование потока движения денежных средств бюджетополучателей с возможностью использования свободного сальдо для депозитов</p>	<p>Постоянный мониторинг факторов, угрожающих ритмичности поступлений и платежей.</p> <p>Подготовка методических рекомендаций для бюджетополучателей по обеспечению ритмичности движения денежных средств</p>

Таблица 7. Меры по контролю над риском структуры доходов бюджета

Составление проектов бюджетов	Рассмотрение и утверждение бюджетов	Исполнение бюджетов	Подведение итогов исполнения бюджета
<p>Разработка программы диверсификации доходной базы бюджетов.</p> <p>Развитие межбюджетного регулирования с целью расширения доходных источников нижестоящих бюджетов</p>	<p>Согласование требований нормативных актов, регулирующих сбор доходов в бюджетную систему.</p> <p>Исследование возможности введения целевых налогов для выравнивания структуры доходов</p>	<p>Расширение практики получения внебюджетных доходов бюджетополучателями.</p> <p>Повышение собираемости налогов</p>	<p>Подготовка изменений в нормативно-правовые акты с целью введения новых или отмены действующих налогов и иных обязательных платежей в бюджеты.</p> <p>Внесение изменений в порядок предоставления налоговых льгот</p>

Таблица 8. Меры по контролю над риском структуры расходов бюджета

Составление проектов бюджетов	Рассмотрение и утверждение бюджетов	Исполнение бюджетов	Подведение итогов исполнения бюджета
<p>Продолжение практики стандартизации бюджетных услуг.</p> <p>Подготовка регионального паспорта социального обслуживания и использование его при определении мер межбюджетного регулирования</p>	<p>Введение ограничений на расширение объемов финансирования расходов.</p> <p>Исследование возможности введения целевых налогов для обеспечения гипертронифицированных направлений расходов</p>	<p>Обеспечение мер по разумной экономии средств бюджетов.</p> <p>Оптимизация сети бюджетополучателей.</p> <p>Увеличение возможностей агентов при проведении перераспределения бюджетных средств</p>	<p>Постоянный мониторинг баланса между потребностями в бюджетном финансировании и структурой расходов бюджетов.</p> <p>Разработка программы диверсификации структуры бюджетных расходов</p>

Таблица 9. Меры по контролю над риском несбалансированности бюджета

Составление проектов бюджетов	Рассмотрение и утверждение бюджетов	Исполнение бюджетов	Подведение итогов исполнения бюджета
Сокращение практики планирования субфедеральных бюджетов с дефицитом. Исключение случаев образования резервных фондов при прогнозировании дефицита. Усовершенствование механизмов внешнего финансового управления при хроническом бюджетном дефиците	Максимальная детализация источников покрытия дефицита. Обеспечение прозрачности при размещении временно свободных средств бюджетов на депозиты. Разработка шкалы приоритетов сокращения расходов при прогнозировании дефицита	Постоянный контроль поступления и расходования денежных средств. Разработка и использование индикаторов угрозы возникновения текущей несбалансированности	Обоснование фактов исчезновения дефицита при утверждении отчета об исполнении бюджетов. Исключение практики принятия бюджетных планов с дефицитом при его отсутствии в предыдущем периоде

Таблица 10. Меры по контролю над риском зависимости от внешних источников

Составление проектов бюджетов	Рассмотрение и утверждение бюджетов	Исполнение бюджетов	Подведение итогов исполнения бюджета
Сокращение практики нецелевого заимствования субфедеральными бюджетами. Определение набора целей, для достижения которых возможно формирование госдолга	Закрепление ответственности представительного органа власти за увеличение госдолга. Повышение прозрачности межбюджетного регулирования	Мониторинг состояния кредитного и фондового рынков с целью выявления наиболее благоприятных условий расширения, рефинансирования или сокращения госдолга. Обеспечение согласованности графиков расходования бюджетных средств и перечисления финансовой помощи из вышестоящего бюджета	Переход к реальному долгосрочному прогнозированию бюджетных потоков денежных средств с целью определения потребности во внешнем финансировании. Мониторинг финансового состояния ключевых кредиторов бюджета

Таблица 11. Меры по контролю над риском ошибки

Составление проектов бюджетов	Рассмотрение и утверждение бюджетов	Исполнение бюджетов	Подведение итогов исполнения бюджета
Развитие методического обеспечения расчета бюджетных показателей. Повышение компетентности агентов при работе с данными методиками. Автоматизация расчета бюджетных показателей с целью исключения вероятности появления счетных ошибок	Усиление ответственности представительных органов власти за соблюдение процедур рассмотрения и принятия бюджетных планов. Формализация оценки риска ошибки при принятии бюджетного плана путем установления шкалы ошибок	Развитие практики сотрудничества агентов с научными организациями, занимающимися исследованием рисков. Повышение оперативности исправления выявляемых ошибок. Погашение ущерба, возникшего в результате ошибочных действий агентов, из средств создаваемого ими фонда	Внедрение алгоритмов перекрестного контроля расчетов. Мониторинг выявленных бюджетных ошибок. Прогнозирование вероятности появления ошибок в предстоящих бюджетных периодах

Таблица 12. Меры по контролю над риском объективной непредсказуемости ситуации

Составление проектов бюджетов	Рассмотрение и утверждение бюджетов	Исполнение бюджетов	Подведение итогов исполнения бюджета
Создание ситуационных центров для подготовки мероприятий по реагированию на внезапные угрозы. Ознакомление агентов с алгоритмами поведения в условиях непредсказуемости	Формирование практики принятия бюджетных планов только после прохождения его ключевыми параметрами стресс-тестов на внезапность критических ситуаций. Использование инструментов экономико-математического моделирования для оценки вероятности возникновения различных бюджетных событий	Мониторинг внешней по отношению к бюджету среды с целью раннего выявления факторов непредсказуемости. Мониторинг бюджетной системы с целью раннего выявления в ней факторов непредсказуемости	Оценка неожиданно возникших ранее ситуаций с целью выработки стандартных наборов действий агентов в случае их повторения

Таблица 13. Меры по контролю над риском экономического кризиса

Составление проектов бюджетов	Рассмотрение и утверждение бюджетов	Исполнение бюджетов	Подведение итогов исполнения бюджета
Мониторинг ключевых изменений в национальной и мировой экономике. Реальный переход на долгосрочное бюджетное прогнозирование, учитывающее прогнозы развития экономики, включая оценку вероятности кризисов	Повышение мобильности на стадии рассмотрения и принятия бюджетного плана с целью оперативного отражения в нем кризисных факторов. Повышение точности прогнозирования основных макроэкономических показателей. Подготовка альтернативного (кризисного) варианта бюджетного плана	Развитие практики сотрудничества агентов с научными и консалтинговыми организациями, занимающимися исследованием экономических кризисов. Обеспечение работы ситуационных центров (антикризисных штабов) для оперативного реагирования на проявления кризисов	Подготовка регулярных аналитических материалов о потенциальных угрозах экономического кризиса и мерах по их компенсации с применением бюджетных инструментов. Формализация принятых решений с целью корректировки будущих антикризисных планов

Таблица 14. Меры по контролю над риском коррупции

Составление проектов бюджетов	Рассмотрение и утверждение бюджетов	Исполнение бюджетов	Подведение итогов исполнения бюджета
Увеличение ответственности агентов формировании и расходовании бюджетных средств. Обеспечение прозрачности процесса принятия бюджетных решений. Расширение участия общественных организаций в проектировании бюджетных приоритетов	Расширение практики содержательной антикоррупционной экспертизы нормативно-правовых актов, регулирующих функционирование бюджетного механизма. Формирование экспертного сообщества и расширение его участия в обсуждении бюджетных планов	Развитие перекрестного контроля над бюджетными трансакциями. Расширение полномочий финансовых органов по контролю над порядком движения бюджетных средств у бюджетополучателей	Мониторинг выявленных и потенциально возможных коррупционных схем. Прогнозирование вероятной коррупционности действующих и вновь вводимых бюджетных процедур

Таблица 15. Меры по контролю над риском развития бюджета

Составление проектов бюджетов	Рассмотрение и утверждение бюджетов	Исполнение бюджетов	Подведение итогов исполнения бюджета
Развитие практики сотрудничества агентов с научными организациями, занимающимися исследованием бюджетных новаций. Введение обязательной прогнозной оценки новаций с точки зрения позитивного и негативного воздействия на действующий бюджетный механизм	Активизация участия представительного органа власти в генерировании бюджетных новаций. Своевременная подготовка и принятие нормативно-правовых актов, регулирующих функционирование отдельных элементов бюджетного механизма. Повышение квалификации участников бюджетного процесса	Введение моратория на бюджетные новации, внедряемые в течение бюджетного периода. Расширение компетенций агентов, связанных с совершенствованием бюджетных процедур	Постоянный мониторинг ранее внедренных бюджетных новаций с оценкой их эффективности. Подготовка аналитического отчета с обоснованием сокращения ранее внедренных новаций, оказавшихся неэффективными

**Литература**

1. Грязнова А.Г., Маркина Е.В. Финансы. М.: Финансы и статистика, 2004. 504 с.
2. Аюпова С.Г. Эффективность управления бюджетным риском в регионе в условиях российского капитализма // Новый университет. 2013. № 12(34). С. 55–58.
3. Горохова Д.В. Управление бюджетными рисками субъектов РФ: современный взгляд и перспективы развития // Финансовый журнал. 2013. № 3. С. 55–62.
4. Зотова А.И., Кириченко М.В., Коробко С.А. Рискоориентированный подход к организации бюджетного процесса на субфедеральном уровне // Финансы и кредит. 2014. № 36(615). С. 24.
5. Ткачева Т.Ю. Особенности управления бюджетными рисками на региональном уровне // Изв. ЮЗГУ. Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 4. С. 1–14.

6. Истомина Н.А. Результатный подход в бюджетной сфере в контексте бюджетных рисков // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 42(228). С. 56–67.
7. Паздникова Н.П., Кочарян А.А. Методические аспекты оценки бюджетных рисков региона // Российское предпринимательство. 2014. № 15(261). С. 4–12.
8. Якупов З.С. О бюджетных рисках при формировании налоговой политики России // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2013. Т. 10. С. 103–108.
9. Агеева В.Н., Постников В.П. Об учёте рисков при формировании региональных бюджетов // Финансы и кредит. 2013. № 38(566). С. 52–56.
10. Ермакова Е.А. Проблемы управления региональными бюджетными рисками // Региональная экономика. Юг России. 2013. № 1(1). С. 35–41.
11. Гамукин В.В. Бюджетные риски: среда, система, случай. Тюмень: Изд-во ТюмГУ, 2015. 328 с.

УДК 338.242.4

М.А. Сорокин

## «ЗЕЛЕННЫЕ» СЕРТИФИКАТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ПЕРЕКРЕСТНОГО СУБСИДИРОВАНИЯ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ

*Рассмотрен механизм перекрестного субсидирования в электроэнергетике, который получил название «зеленые сертификаты». Мировой опыт показывает, что первоначальный толчок к развитию возобновляемой энергетики, особенно в странах, богатых традиционными источниками, должен быть дан государством. Один из инструментов стимулирования альтернативной энергетики – «зеленые» сертификаты. Это система, регистрирующая производство возобновляемой энергии таким образом, чтобы идентифицировать каждую единицу произведенной энергии и гарантировать ее производство из возобновляемого источника. В то же время производство электрической энергии с помощью возобновляемых источников в несколько раз дороже и органы, регулирующие ценообразование в отрасли, применяют нетрадиционные способы ликвидации ценового дисбаланса, т.е. перекладывают часть цены электрической энергии на определенных участников. Также рассмотрен мировой опыт обращения «зеленых» сертификатов.*

**Ключевые слова:** «зеленые сертификаты», электроэнергия, возобновляемые источники электроэнергии, оптовый рынок электроэнергии, перекрестное субсидирование.

Электрическая энергия как продукт для современного общества является обыденным и само собой разумеющимся фактом, в то время как производство и потребление электрической энергии – очень сложный технологический и организационный процесс. Так, для обычного потребителя необходимо, чтобы система обеспечивала его в любой момент времени нужным объемом электрической энергии, в связи с чем возникают пики (утро–вечер) и провалы (ночь) потребления. Для производителя главное требование – это равномерная максимальная нагрузка генерирующего оборудования. Из-за несовпадения интересов покупателей и продавцов на рынке электроэнергетики существует регулятор, который с помощью организационных механизмов сближает интересы продавцов и покупателей.

Еще одной важной особенностью рынка электроэнергии является оторванность производителей электрической энергии от потребителей, так как для ликвидации дисбаланса существуют перетоки электрической энергии от одной энергосистемы к другой. Для предотвращения конфликтов интересов в РФ было принято рынок электрической энергии разделить на 2 части: 1) «оптовый» рынок;

1. На оптовом рынке помимо регулятора (оператора) есть только два субъекта – производитель электрической энергии (генерирующая компания) и гарантирующий поставщик (оптовый перепродавец электрической энергии). Оптовые рынки построены по географо-технологическому принципу, которые получили название «ценовые зоны».

2. На розничном рынке нет регулятора, но его функцию выполняет гарантирующий поставщик, кроме него, есть еще два субъекта – сетевая компания (выполняет функции по передаче электрической энергии от генератора до потребителя) и потребитель.

Из приведенной выше модели видно, что физический поток электрической энергии: генерирующая компания – сетевая компания – потребитель, полностью оторван от финансового потока: генерирующая компания – оператор оптового рынка – гарантирующий поставщик – потребитель, сетевая компания. Были добавлены два участника и понижена роль сетевой компании. Данное решение имеет много положительных моментов, но и отрицательные также имеют место.

Одним из главных положительных моментов стал тот факт, что цена на оптовом рынке теперь формируется как средняя не по одному субъекту Федерации, а по нескольким, тем самым сглаживаются производственные ценовые дисбалансы (низкая цена гидрогенерации и высокая тепловой генерации) и цена для всех гарантирующих поставщиков данной «ценовой» зоны одинаковая. На данном этапе возникает первый механизм перекрестного субсидирования, когда поставщики гидростанций продают электрическую энергию дешевле тепловых станций. Данный механизм рассматривается рынком как неотъемлемая часть, но рынок на практике стремится как можно больший объем взять с менее дорогой генерации, а затем покупать более дорогую до восполнения необходимого объема. В данной статье я попробую включить в описанный механизм еще одного производителя (генерирующая компания производит электрическую энергию с помощью возобновляемых источников энергии), который производит в два раза и более дороже и нерегулярно и будет иметь приоритет перед остальными генерациями при продаже на оптовом или розничном рынке.

Возобновляемые источники энергии (далее – ВИЭ) – это потоки энергии, постоянно или периодически действующие в природе. Объемы энергии из ВИЭ и современные технологии уже сегодня позволяют на 100 % обеспечить человечество необходимой энергией. На данный момент расходы ряда промышленно развитых стран на предотвращение или ликвидацию негативных экологических последствий, обусловленных воздействием роста традиционных методов производства и потребления энергии, достигают 5 % объема валового внутреннего продукта, в этой связи важное значение приобретает использование энергии возобновляемых источников [1].

К сожалению, не все возможные технологии экономически выгодны сегодня. Поэтому для оценки возможностей ВИЭ использует такое понятие, как экономический потенциал. Так, в России экономический потенциал ВИЭ составляет около 25 % [4]. Иными словами, до четверти всей необходимой энергии мы могли бы получать из возобновляемых источников экономически доступными способами.

Стратегия развития ВИЭ в России ставит задачу к 2020 г. достигнуть показателя в 4,5 % генерации электроэнергии на основе возобновляемых источников энергии, от общей генерируемой электроэнергии и предполагает несколько методов развития альтернативной энергетики, один из которых – это система «зеленых» сертификатов.

Система, которая получила название ««зеленых» сертификатов», появилась впервые как инструмент учета и мониторинга производства и потребления электрической энергии на основе ВИЭ. Производители энергии на основе ВИЭ получают специальные «зеленые» сертификаты, подтверждающие, что они произвели и продали на рынке определенный объем возобновляемой или «зеленой» энергии. Выпускают такие сертификаты специальные органы, и лучшим аналогом места и роли такого выпускающего органа в системе является положение Центрального банка страны в национальной банковской системе.

Количество выпускаемых сертификатов привязано к объему произведенной генераторами энергии. Обычно сертификаты кратны 1 МВт·ч. Однако движение сертификатов, как правило, не привязано к движению энергии, на основании которой они выпускаются. Это дает возможность использовать сертификаты тем субъектам, которые не производят энергию от ВИЭ, но покупают сертификаты для своих целей. Следует отметить, что они становятся предметом обращения на специальных рынках, получая свою рыночную цену.

Существующие рынки указанных сертификатов в значительной степени ограничены государственными границами. Причина этого – в недостаточном уровне гармонизации национальных систем «зеленых» сертификатов. Гармонизацией

национальных систем «зеленых» сертификатов занимается Международная ассоциация RECS International [7] и Ассоциация выпускающих органов (AIB) [8].

Сертификаты (и гарантирующие, и «зеленые») используются для достижения следующих основных целей [5]:

1. *Оценка объемов производства и потребления электрической энергии на основе возобновляемых источников.* С конца 70-х – начала 80-х многие страны начали принимать специальные программы развития энергетики на основе возобновляемых источников энергии, на которые со временем стали выделяться существенные суммы финансовых средств из государственных бюджетов. Финансовая помощь предоставлялась в разных видах и формах, но по причине её масштаба государства начали осознавать необходимость создания специальных систем отслеживания результативности применения разных схем поддержки.

Одним из требований стал уровень производства и потребления возобновляемой энергии в странах-членах ЕС не ниже установленного. Соответствующий уровень был установлен как для ЕС в целом, так и для отдельных стран. Государства-члены ЕС могли устанавливать для себя более напряженные задания и более высокие уровни потребления такой энергии, но недостижение установленных и принятых национальных показателей ведет, по правилам ЕС, к применению финансовых санкций к невыполняющим государствам.

2. *Раскрытие и подтверждение информации о структуре и видах топлива, использованного при производстве энергии в стране.* Так как электрическая энергия поставляется в энергосистему обезличенно, то необходимо было установить, сколько в нее попало энергии от ВИЭ. В первую очередь, это касается достижения высокого уровня прозрачности информации об источниках происхождения продаваемой электрической энергии. Сертификаты, подтверждающие возобновляемый характер потребленной энергии, используются также для маркировки выпускаемых компаниями товаров. Считается, что ответственные потребители, озабоченные проблемами экологии своей страны, при прочих равных условиях предпочтут товары, производители которых соблюдают высокие требования по экологии производства. Применительно к использованию возобновляемой энергии при производстве товаров право на размещение подтверждающих символов и марок на товарах или их упаковке дается только после предъявления погашенных сертификатов возобновляемой энергии.

Выполнение перечисленных требований применительно к самой энергии предполагает некоторую специфику организации процедуры под-

тверждения. В некоторых странах определенные энергопотребители готовы платить больше, в таких случаях, когда обязательство потребления возобновляемой энергии возлагается и на частных потребителей, требование раскрытия характера источников энергии или их комбинации, использованной при производстве поставленной энергии, является обязательным.

Обязательным это требование может стать и в том случае, если предпочтительное потребление энергии от ВИЭ не определяется на государственном уровне, а является продуктом добровольного волеизъявления частного или институционального потребителя. На практике энергокомпании сообщают потребителям долю возобновляемой энергии в общем объеме поставленной им энергии. Данный факт должен быть подтверждён документально. Для этого и используют подтверждающие сертификаты. Обязательным условием процедуры является «гашение» сертификатов для подтверждения факта производства (поставки) и/или потребления «зеленой» энергии: к зачету при подтверждении принимаются только погашенные сертификаты.

3. *Использование гарантирующих сертификатов для целей развития добровольных обязательств корпораций.* Сертификаты возобновляемой энергии могут использоваться для подтверждения выполнения своих экологических или социальных обязательств не только государством, но и отдельными компаниями. Если в первом случае они являются, главным образом, статистическим инструментом, то в случае с использованием сертификатов компаниями для подтверждения добровольно принятых ими на себя обязательств они могут становиться предметом коммерческого оборота. Государство может создавать дополнительные стимулы по принятию и выполнению компаниями добровольных обязательств по производству, поставке или потреблению энергии от

Обязательства по производству могут быть возложены, естественно, на производителей энергии, а по потреблению – на потребителей и производителей. В свою очередь, среди всех возможных потребителей могут выделяться отдельные группы по различным основаниям: организации бюджетного финансирования и коммерческие, компании и организации промышленности и сферы услуг, юридические лица и частные потребители и т.п.

Далее, в зависимости от принятой политикой правительства в отношении производства и потребления энергии на основе ВИЭ возможны различные комбинации таких групп и требований к ним. Например, в части стран обязательства возлагаются только на поставщиков, в других странах – на производителей и импор-

теров, в третьих странах – на потребителей энергии. Иногда нормы потребления энергии от ВИЭ устанавливаются для разных групп потребителей на разном уровне. Например, более экологически «грязные» потребители получают более высокую норму потребления.

Чтобы подтвердить перед государством выполнение возложенных обязательств, производители могут начать сами производить энергию на основе ВИЭ либо воспользоваться энергией, произведенной другими компаниями. Потребители, в свою очередь, могут также стать производителями возобновляемой энергии или аналогично воспользоваться энергией, произведенной соответствующими компаниями. Порядок обязательного подтверждения производства, поставки и потребления энергии от ВИЭ и другие правила и условия устанавливаются правительством страны. Таким же образом правительство определяет порядок выпуска и условия применения свидетельств / сертификатов на всех стадиях их выпуска и обращения.

Важно отметить, что допускаются как обязательные, так и добровольные системы подтверждения использования ВИЭ. Например, описанная выше схема возложения обязательств на компании по производству и (или) потреблению энергии от возобновляемых источников, естественно, должна быть отнесена к обязательным системам. В данном случае компании не имеют возможности выбора – обязательства, возлагаемые государством, не являются предметом обсуждения.

Добровольная система принятия компаниями подобных обязательств связана с концепцией устойчивого развития и социальной ответственности бизнеса. Компании принимают на себя добровольные обязательства, которые будут характеризовать их как ответственных агентов той территории, на которой они ведут свой бизнес. Указанные обязательства должны иметь формальную публикацию подтверждения выполнения, что отражается в специальных годовых отчетах по аналогии с годовыми корпоративными отчетами, готовящимися и выпускаемыми публичными компаниями, главным образом, для акционеров и инвесторов. Как и обычные годовые отчеты, корпоративные отчеты по выполнению обязательств в рамках социальной ответственности являются предметом тщательного изучения. Инвесторы считают, что компании, которые являются «хорошими» корпоративными гражданами на территории своего бизнеса, обладают повышенной устойчивостью по сравнению с теми, которые не уделяют этим вопросам достаточного внимания и средств. Таким образом, социальные обязательства конвертируются в рост стоимости капитализации принимающих их корпораций.

Частью социальных обязательств становятся обязательства по потреблению энергии от ВИЭ в

тех или иных масштабах. Это может быть использование возобновляемой энергии в процессе производства, а может быть и ее использование для освещения офисов, если компания непромышленная. Для того чтобы подтвердить выполнение именно данных обязательств в названных объемах, компании должны предъявить аудиторам погашенные сертификаты возобновляемой энергии, которые они могут купить у производителей данной энергии. Так начинает формироваться рынок сертификатов как инструментов подтверждения выполнения добровольных обязательств, и складывается цена на них.

Многие компании и корпорации принимают на себя добровольные обязательства по использованию возобновляемой энергии для собственных производственных или коммерческих целей. Существуют два основных способа их выполнения. Первый заключается в строительстве мощностей по генерации электрической возобновляемой энергии: установка солнечных батарей на крышах своих зданий и их фасадах, ветроагрегатов «у себя во дворе», различных комбинированных систем. Второй способ состоит в подтверждении факта использования возобновляемой энергии, произведенной кем-то другим. Соответствующее подтверждение, как и строительство собственной возобновляемой генерации, должно стоить денег. Но если в первом случае речь идет о расходах на инвестиции и эксплуатацию энергоустановок, то во втором – о покупке подтверждающих сертификатов.

4. *Использование сертификатов в схемах поддержки возобновляемых источников энергии.* Сами по себе сертификаты не являются формой поддержки генерации на основе ВИЭ. В то же время гарантирующие или «зеленые» сертификаты часто являются элементом различных схем поддержки возобновляемых источников энергии или «стоят» с ними рядом. Такой подход может иметь разнообразные методические формы реализации. В одних случаях государство устанавливает обязательные квоты потребления возобновляемой энергии различными потребителями. Их набор определяется исходя из политических, общественных или экономических приоритетов. Например, это могут быть все промышленные потребители электрической энергии, или только химии, или металлургии, или предприятия с наиболее высокими уровнями загрязнения окружающей среды, или предприятия, подпадающие под те или иные количественные границы: объем продаж, численность персонала, местонахождение и т.д. В данном случае подтверждение факта потребления возобновляемой энергии будет происходить именно на основе гарантирующих или «зеленых» сертификатов, предъявленных регулятору или контролирующей организации уже погашенными.

Другая схема может предполагать выделение генераторам энергии на основе ВИЭ дотаций, надбавок или других видов финансовой помощи. Ее размеры, как правило, привязываются к объемам произведенной или проданной энергии. А это, в свою очередь, должно быть подтверждено документально – гарантирующими или «зелеными» сертификатами.

Важно понимать, что хотя сами по себе сертификаты не являются инструментом поддержки, без них трудно выстроить гармоничную систему, обеспечивающую справедливое перераспределение средств для компенсации повышенных расходов генераторов ВИЭ. При этом сертификаты могут быть документами, основанием для такой поддержки, либо, будучи предметом купли / продажи, служить источником выручки для генераторов возобновляемой энергии.

«Зеленые» сертификаты по существу являются носителями определенных прав на возобновляемую энергию или самого главного ее «реквизита» – собственно возобновляемого характера произведенной энергии.

Премии, льготы, компенсации и т.п. предоставляются как производителям, поставщикам и потребителям возобновляемой энергии в соответствии с объемом предъявленных ими «зеленых» сертификатов, так и производителям, поставщикам и потребителям любой другой энергии также в соответствии с объемом предъявленных ими «зеленых» сертификатов. Передача (переуступка) прав или реквизитов энергии, закрепляемых «зелеными» сертификатами, от субъектов рынка – генераторов возобновляемой энергии, субъектам рынка – генераторам любой другой энергии, лишает первых возможности публичного представления своей энергии как возобновляемой.

Тот же принцип действует в отношении различных субъектов рынка возобновляемой энергии между собой. Продажа «зеленых» сертификатов до их погашения автоматически влечет за собой передачу (переуступку) соответствующих прав и реквизитов. Таким образом, (собираательно) фонды поддержки возобновляемой энергетики работают только с теми, кто смог предъявить «зеленые» сертификаты.

Следует отметить, что традиционные поставщики тепловой и электрической энергии фактически субсидируют строительство мусороперерабатывающих заводов, разработку тепловых насосов, тепловых аккумуляторов, генерацию на основе «зеленых» технологий и т.д. [25].

Далее будет рассмотрен анализ опыта применения механизмов выпуска и торговли подтверждающими («зелеными») сертификатами в различных странах [10–12, 14].

1. *Великобритания.* В Великобритании используется версия сертификатов Renewables Obligation Certificates (ROCs). «Зеленая» серти-

фикация в форме ROCs является обязательной и поддерживает систему квотирования. Все лицензированные поставщики электроэнергии обязаны поставлять определенный ее процент в виде энергии от возобновляемых источников, и этот процент ежегодно увеличивается (от 5,5 % в 2005–2006 гг. до 15,4 % в 2015–2016 гг.). При возникновении затруднений с выполнением обязательств поставщики могут покупать «зеленые» сертификаты, покрывающие недостающее количество электроэнергии, по ценам, определяемым рынком, или платить выкупную цену в размере 30 фунтов стерлингов за каждый недопоставленный МВт·ч возобновляемой энергии; обе возможности могут использоваться в комбинации. Приемлемыми для выпуска сертификатов являются все виды ВИЭ, за исключением гидроэнергии от станций мощностью более 20 МВт. Также некоторые ограничения налагаются на технологии сжигания биомассы и отходов.

2. *США.* В США используется версия сертификатов Renewable Energy Credits (RECs). 21 штат и округ Колумбия адаптировали систему Портфельных стандартов возобновляемой энергетики (Renewable Portfolio Standards – RPS), близкую к системам с квотированием, в структуре которой «зеленые» сертификаты используются примерно так же, как и в данных системах. Устанавливаются региональные цели по использованию ВИЭ. В соответствии с общими правилами, определенными Департаментом энергетики США, потребители энергии могут покупать «зеленые» сертификаты, если они не имеют возможности купить возобновляемую энергию, причем они могут это делать «в обход» поставщиков. Тем не менее данное определение не отражает специфику систем конкретных штатов. В отдельных случаях специфика столь существенна, что не позволяет торговать сертификатами между штатами. Кроме того, в большинстве штатов торговля «зелеными» сертификатами на отдельных рынках (независимо от физической энергии) не практикуется.

Наиболее развитая система «зеленой» сертификации внедрена в штате Техас. Региональные цели устанавливаются как введение новых мощностей возобновляемой электроэнергетики (2 000 МВт в 2009 г. и 10 000 МВт в 2025 г.). Производители электроэнергии от ВИЭ получают «зеленые» сертификаты в виде грантов, а все розничные поставщики электроэнергии обязаны покупать у производителей «зеленые» сертификаты, если они не выполнили свои обязательства по поставке определенного количества энергии от ВИЭ.

3. *Япония.* В Японии используется версия сертификатов New Energy Certificates. «Зеленые» сертификаты подтверждают факт произ-

водства и поставки возобновляемой энергии и рассматриваются в контексте стимулирования развития новых технологий электроэнергетики. Национальная цель – 12,2 ТВт·ч электроэнергии на базе ВИЭ в 2020 г., обязательства устанавливаются для розничных поставщиков электроэнергии. Приемлемыми для выпуска сертификатов являются станции (установки) на базе энергии солнца, ветра, биомассы, органических отходов, геотермальные.

4. *Австралия.* В Австралии используется версия сертификатов Renewable Energy Certificates. Национальная цель – 9 500 ГВт·ч дополнительной электроэнергии на базе ВИЭ к 2020 г. Обязательства распределяются между всеми розничными поставщиками и оптовыми покупателями электроэнергии. Штраф за невыполнение обязательств составляет 40 австр. долл./МВт·ч. Цены на сертификаты обычно устанавливаются на основе соглашений между участниками рынка электроэнергии. Срок действия сертификата не ограничивается.

В качестве приемлемых для выпуска сертификатов определяются технологии весьма широкого спектра, включая такие, как автономные фотоэлектрические системы, когенерационные биогазовые установки, топливные элементы на «возобновляемом водороде», ГЭС (любые, в том числе автономные микроГЭС), «подогретая солнцем вода», автономные и гибридные ветроагрегаты, установки для совместного сжигания угля и биомассы (доля электроэнергии от сжигания угля не засчитывается), волновые и приливные электростанции. Не являются приемлемыми, например, станции (установки), работающие на шахтном метане и метане угольных залежей. Ограничиваются вклад в выполнение обязательств и соответственно торговля сертификатами от «старых» мощностей и несовременных технологий.

5. *Дополнительный опыт, другие страны.* В классических схемах «зеленой» сертификации к торговому обороту принимаются сертификаты, выпущенные для электроэнергии, поставленной в сеть (централизованную или локальную), обязательства устанавливаются для поставщиков электроэнергии, а схемы поддержки «дистанцируются» от схем, принятых в рамках Киотского протокола во избежание двойных зачетов и двойных продаж. Объем сертификата – 1 МВт·ч (обычно выпускается в электронной форме) со сроком действия более 1 года. Тем не менее разные страны существенно адаптируют базовые схемы исходя из своих интересов.

В Бельгии действуют как национальная, так и региональные системы сертификации. Система «зеленой» сертификации провинции Фландрия (версия Groenestroom Certificaat) поддерживает систему с квотированием для поставщиков возобновляемой электроэнергии. Данные сертифи-

каты являются предметом купли-продажи; цены формируются на специальных биржах. Дополнительно выпускаются сертификаты версии Guarantees of Origin, используемые для раскрытия информации о характере энергии, поставленной конечным потребителям. Во избежание дублирования эти сертификаты гасятся, если гасятся «зеленые» сертификаты, однако погашение первых не влечет за собой погашение (выведение из оборота) «зеленых» сертификатов.

Другая базовая схема «зеленой» сертификации, получившая признание, связана с системой налоговых льгот и была разработана в Нидерландах (версия Green Certificates). В этом случае потребление энергии, произведенной не на базе ВИЭ, облагается налогом либо имеются налоговые льготы для возобновляемой электроэнергетики. Принятие решения по освобождению от экологического налога может основываться на факте изъятия соответствующих «зеленых» сертификатов из обращения (их погашения). Вплоть до погашения сертификаты могут быть объектом купли-продажи. Сама система сертификации является добровольной. Цены на сертификаты формируются рынком. Один сертификат может подтверждать факт производства 1, 10, 100, 1 000 и 10 000 МВт·ч. Срок действия сертификата 1 год. Импорт сертификатов допускается в привязке к импорту физической энергии. Сертификаты других стран не могут служить основанием для получения налогового освобождения.

В настоящее время Нидерланды перешли к другой основной схеме с использованием сертификации – в версии Guarantees of Origin, когда сертификаты предъявляются для обоснования претензий на надбавку к рыночной цене на возобновляемую энергию. Надбавку можно получать не бесконечно, а в течение 20 000 ч с момента введения новой мощности. При получении надбавки сертификаты не гасятся и могут стать предметом купли-продажи. Допускается импорт сертификатов. Однако зарубежные сертификаты «работают» на вклад в национальную возобновляемую энергетику, если они не принимались для зачета по выполнению национальных целей возобновляемой энергетики в странах-экспортерах.

Сертификаты можно продавать и перепродавать вплоть до их выведения из оборота (погашения) в рамках всех перечисленных схем. При этом получение той или иной формы государственной поддержки на основе предъявления сертификатов необязательно влечет за собой их погашение. В структуре сертификата предусматривается реквизит «Отметка о государственной поддержке» (Earmarking). Если предъявитель сертификата обращается в поддерживающую госструктуру, ему могут отказать («поддержка уже оказывалась») и отдать предпочтение предъявителю сертификата без соответствующей отметки. На уровне добро-

вольных рынков цены на сертификаты с данной отметкой снижаются.

Еще примеры схем в рамках систем обязательной поддержки возобновляемой электроэнергетики с торговлей сертификатами. В Швеции используются фактически два вида сертификатов в рамках версии Guarantees of Origin плюс «зеленые» сертификаты поддержки версии Elcertifikat в системе с квотированием для конечных энергопотребителей. Сертификаты первого вида версии Guarantees of Origin выпускаются в pdf-формате или бумажном варианте «поверх» товарных сертификатов версии Elcertifikat и реально могут быть проданы в том случае, если с их помощью создается некоторая дополнительная качественная характеристика.

Сертификаты второго вида версии Guarantees of Origin представляют стандарт EECs и выпускаются как товарные для технологий иных, чем установленные сертификатами Elcertifikat (в основном для больших ГЭС, в то время как Elcertifikat выпускаются для любых мощностей и технологий, за исключением «старых» ГЭС мощностью > 1,5 МВт).

Традиционно доходы от продажи сертификатов идут на выполнение новых проектов. В принципе, можно импортировать и экспортировать сертификаты всех версий. Существенно, что в настоящее время национальные цели по возобновляемой электроэнергетике Швеции пересматриваются с учетом формирования общего рынка сертификатов Швеции и Норвегии.

Накопленный опыт использования «зеленых» сертификатов свидетельствует о том, что если в понятие «зеленого» сертификата закладывается «очень высокий» смысл, то это как раз может препятствовать использованию «зеленых» сертификатов по целевому назначению, так как затрудняет их товарную и иную идентификацию. Если же «зеленые» сертификаты квалифицируются как чисто технические учетные документы, то это лишает их преимуществ отнесения к «зеленым» категориям (налоговые освобождения и т.п.).

Существует множество попыток отнесения «зеленых» сертификатов к той или иной группе товаров или ценных бумаг. И не во всех странах, в том числе торгующих сертификатами, процесс идентификации «зеленых» сертификатов завершен. Отчасти это является следствием различий методологических основ национальных законодательств, что, в свою очередь, может затруднять гармонизацию правил обращения сертификатов. Исходя из разных национальных законодательств, предмет обращения (сертификат) может и (или) будет иметь разную юридическую природу.

Проблемы не возникает, если сертификаты продаются вместе с физической энергией (комплиментарный товар). Если же речь идет об отдельных рынках сертификатов, то в одних стра-

нах их относят к ценным бумагам (например, Бельгия, Норвегия), в других (Великобритания, ряд штатов США) – к специфическим товарам, продавая их через кассовые сделки, двухсторонние срочные договоры купли-продажи или форвардные соглашения. Иногда процедуры выпуска и использования «зеленых» сертификатов предлагается относить к услугам или инвестициям [16].

Здесь необходимо отметить, что широкое использование «зеленых» сертификатов не только стимулирует развитие возобновляемой энергетики, но и, в свою очередь, нуждается в собственных стимулах. К примеру, представление «зеленых» сертификатов для раскрытия информации о характере произведенной (поставленной, потребленной) энергии возможно в том случае, если такого рода информацию принято раскрывать. «Зеленые» сертификаты предъявляются в налоговые органы для получения льгот, если существуют определенные законодательные требования и положения и т.д. Если соответствующее законодательство или устойчивые традиции отсутствуют, необходимость применения «зеленой» сертификации для мониторинга возобновляемой энергии, как правило, ставится под сомнение. Поэтому особенно интересен опыт использования «зеленых» сертификатов на основе факторов, иных, чем угроза штрафов или приверженность улучшению экологической обстановки.

С данных позиций поиск подхода к встраиванию «зеленых» сертификатов в сложившиеся товарные и финансовые рынки представляется весьма актуальным. Если иметь в виду потенциал «зеленых» сертификатов быть проданными и перепроданными на отдельных рынках, а также уже сложившуюся практику торговли ими как на товарных, так и финансовых рынках, то в данном случае «зеленые» сертификаты можно было бы отнести, например, к производным (производным) ценным бумагам, которые обращаются по вещным правилам, за исключением их эмиссии и погашения, при которых они обращаются по обязательственным правилам [8].

В силу своего гибкого характера «зеленые» сертификаты рассматриваются как, возможно, оптимальный способ повышения ликвидности на рынках возобновляемой электроэнергии. При этом основную роль играет повышение ликвидности собственно рынков «зеленых» сертификатов. Последнему может способствовать применение схем накопления сертификатов (banking) для продажи, например, в последующем зачетном периоде выполнения обязательств и продажи еще не выпущенных сертификатов (borrowing) [13].

Если первая схема применяется достаточно широко, то распространение второй встречает

определенные барьеры: для оформления такого рода заимствования необходимо «сильное» обеспечение в виде различного рода поручительств и др. В Европе подобное заимствование нашло практическое применение в Италии со сроком заимствования 3 года. Опыт применения данной схемы показал, что она особенно эффективна при недостаточном количестве сертификатов на рынке и для снижения волатильности цен на сертификаты.

Ликвидность рынков «зеленых» сертификатов (и рынков возобновляемой электроэнергии) можно увеличить через заключение форвардных соглашений (долгосрочных коммерческих соглашений) покупки сертификатов, которые будут выпущены построенной электростанцией). Возникающие при этом риски страхуются с помощью формируемых возможностей реализации альтернативных проектов. Ликвидность увеличивается и с расширением географического (регионального) ареала распространения сертификатов – созданием соответствующих региональных (международных) рынков. Другой способ заключается в установлении государством фиксированной нижней границы цены «зеленого» сертификата.

В настоящее время выпуск подтверждающих сертификатов расширяется, появляются их новые виды, причем основные перспективы в данном направлении связываются с деятельностью RECS/AIB26. Так, это «сертификаты, раскрывающие информацию» (Disclosure Certificates), когда информацию о структуре и видах топлива, использованного при производстве энергии, могут подтверждать специальные сертификаты [9]. Изучаются возможности для выпуска сертификатов, гарантирующих качество биотоплива, разновидностей «белых» сертификатов (сертификатов энергоэффективности). Дискутируются вопросы взаимодействия между «зелеными», «белыми» и «черными» (углеродными) сертификатами.

В принципе, поддержка возобновляемой энергетики возможна на основе разных видов сертификатов. Несмотря на спецификации, применительно к возобновляемой энергии базовая часть этих сертификатов совпадает. И в данном случае новые виды сертификатов можно рассматривать как производные от «зеленых» сертификатов.

В каких-то ситуациях поддержка возобновляемой энергетики может оказаться более выгодной с использованием не традиционных, а «новых» сертификатов. Поэтому вопросы конвертирования сертификатов становятся также весьма актуальными. Поскольку в России еще нет реальной системы «зеленой» сертификации, ей предоставляется возможность начать сразу же с наиболее рационального варианта. Такой вариант предполагает опору на единую систему «зеленой» сертификации, исключающую дублирование и необоснованные затраты на создание и эксплуатацию системы, с ведением комплексной учетной

базы данных, отображающей реквизиты возможных производных сертификатов.

В России уже имеется практический опыт выпуска «зеленых» сертификатов для малых генераторов энергии от ВИЭ: электрических сертификатов гидроэнергетики и ветро-энергетики, «фотоэлектрических» сертификатов, тепловых сертификатов солнечной энергетики. Имеется и опыт трансферта данных сертификатов (моделирующего их продажу) зарубежным пользователям в Бельгии, Нидерландах и Италии. Разумеется, указанный опыт накоплен в рамках экспериментов TRECKIN и не имеет каких-либо правовых и(или) иных последствий для российских и зарубежных участников экспериментальных сделок [12].

Место и роль системы сертификатов возобновляемой энергии в российской системе мер поддержки возобновляемой энергетики зависит от самой схемы поддержки. В ней есть несколько принципиальных вопросов, в зависимости от решения которых определяются профиль и структура системы сертификатов возобновляемой энергии. На основе анализа российского законодательства можно сделать вывод, что система сертификатов возобновляемой энергии должна стать обязательным элементом системы мер поддержки по следующим причинам:

1. Без системы сертификатов невозможно дать реалистичную оценку объемов производства энергии на основе ВИЭ и, следовательно, оценку степени достижения долгосрочных целей развития производства и потребления энергии от ВИЭ, и оценить выполнение соответствующих государственных программ. Такая роль сертификатов связана с наличием целой системы, обеспечивающей достоверность и эффективность необходимой системы учета. Имеется выпускающий орган, который не только выпускает сертификаты при строгом соблюдении процедур, но и обеспечивает аккредитацию и регистрацию генераторов энергии на основе ВИЭ, проверку используемого оборудования и его принадлежность к производству именно возобновляемой энергии, аудит генераторов и их оборудования, использование допустимого оборудования учета и т.д. Все это проводится на основе единых утвержденных и прозрачных процедур.

Сертификаты помогают сфокусировать акценты именно на потреблении энергии от возобновляемых источников как конечном этапе и цели программы действий. Именно поэтому сертификаты возобновляемой энергии столь часто используются правительствами стран, развивающими возобновляемую энергетику.

2. Продажа сертификатов может стать источником средств для поддержки генераторов ВИЭ. Можно рассмотреть несколько вариантов использования источников средств (таблица).

**Варианты использования различных источников возмещения**

ВАРИАНТЫ	КОММЕНТАРИИ
<u>1. Государство и бюджет напрямую</u> Сертификаты могут продаваться государству напрямую	Государство будет платить из бюджета генераторам энергии на основе ВИЭ. Поэтому государству будет необходимо знать до завершения процесса планирования бюджета объем энергии от ВИЭ для оплаты в следующем году
<u>2. Оптовый рынок</u> Сертификаты предъявляются Администратору торговой системы (АТС) для получения сбора с участников оптового рынка пропорционально объемам закупаемой энергии	В качестве механизма перераспределения будет использоваться продажа сертификатов на специальной площадке. В этом случае «играют» все потребители (опосредованно) через оптовых покупателей энергии на рынке
<u>3. Напрямую потребителям</u> Сертификаты могут продаваться тем компаниям, на которые государство возложило обязательство потребления определенной доли энергии на основе ВИЭ в общем объеме потребления электроэнергии	Это имеет смысл начинать, когда объемы производства энергии на основе ВИЭ достигнут значимого уровня. Рекомендуется распространить такие обязательства на большинство потребителей
<u>4. Продажа другим заинтересованным лицам для целей:</u> 4.1. Подтверждения добровольных обязательств. 4.2. Подтверждения правомочности «зеленой» маркировки товаров и услуг	Формальное и публичное подтверждение об использовании возобновляемой энергии через гашение соответствующих сертификатов

Из всех рассмотренных вариантов нами предлагается наиболее простой. Механизм складывается следующим образом. Государство возлагает обязательства по потреблению / покупке энергии от ВИЭ на участников оптового рынка, а через них и на всех потребителей, представленных на рынке прямо или опосредованно, кроме физических лиц. Будучи включенным в федеральный закон, это обязательство должно «переключаться» в договор присоединения к рынку и в правила оптового и розничного рынков.

Генераторы ВИЭ после производства и продажи энергии на оптовом или розничном рынке обращаются в специальный выпускающий орган (ВО) за соответствующим количеством сертификатов. ВО выпускает сертификаты в пользу тех лиц, владеющих генерацией на основе ВИЭ, которые прошли процедуру регистрации в ВО, аккредитацию. Для получения сертификатов генераторы ВИЭ должны представить соответствующие подтверждающие документы: копии договоров, акты, данные измерений АСКУЭ.

После получения эти сертификаты продаются самим генератором или посредником на специализированной площадке под руководством АТС или предъявляются к получению надбавок за возобновляемую энергию.

Возможны два принципиально отличающихся способа использования сертификатов при построении системы поддержки ВИЭ.

При первом способе выпускаются два типа сертификатов: сертификаты возобновляемой энергии, просто подтверждающие возобновляемый характер произведенной энергии, и сертификаты поддержки, дающие право и основание генераторам ВИЭ претендовать на получение поддержки с рынка в виде надбавок к рыночной цене и пропорционально объемам произведенной и проданной электрической

Сертификаты первого типа могут быть предметом обращения и использоваться для подтверждения выполнения обязательств тех или иных лиц по потреблению доли возобновляемой энергии в общем объеме ее потребления. Причем использование сертификатов для этого обязательно и закреплено в законе.

Второй тип сертификатов – сертификаты поддержки, используемые в качестве счетного инструмента и обоснования претензий на определенный объем поддержки с оптового рынка. Они не могут быть предметом обращения и гасятся сразу после получения соответствующей поддержки. Эти сертификаты могут использоваться для подтверждения факта покупки / потребления участником рынка возобновляемой энергии путем представления регулятору рынка (АТС) погашенных сертификатов поддержки.

При втором способе выпускаются сертификаты только одного типа: сертификаты возобновляемой энергии, подтверждающие возобновляемый характер произведенной энергии. Выпуск сертификатов и их обращение принципиально не отличаются от предыдущей схемы. Отличие состоит в том, что не выпускаются сертификаты второго типа – сертификаты поддержки, а АТС использует счетный механизм для получения данных о размерах поддержки, необходимых каждому генератору в соответствии с объемом проданной им энергии и типов ВИЭ, использованных при этом.

Запуск рассмотренного механизма поддержки будет означать получение генераторами ВИЭ двух видов выручки: от продажи энергии по цене рынка и от надбавок за энергию ВИЭ, полученную пропорционально количеству предъявленных сертификатов или в результате расчетов АТС.

Цена на энергию от ВИЭ образуется на розничном и оптовом рынках по-разному. Для генераторов ВИЭ – участников оптового рынка – формирование цены происходит по тем правилам и в соответствии с теми условиями, которые действуют на рынке. На розничном рынке цена двусторонних договоров генератора ВИЭ и любого потребителя не регулируется и зависит только от условий договора. В случае невозможности для генератора найти такого по-

требителя он будет продавать свою энергию гарантирующему поставщику, на которого такое обязательство возлагается. Цена продажи будет среднерыночной для опта за предыдущий месяц.

Как и генераторы ВИЭ, продающие свою энергию на оптовом рынке, розничные генераторы ВИЭ получают свои сертификаты и продают их на специализированной площадке. Объем проданной ими на розничном рынке энергии должен будет учитываться АТС при расчетах величины суммы надбавок к цене розничного рынка.

Сертификаты могут использоваться и для подтверждения выполнения обязательств, принимаемых компаниями добровольно.

Кроме обязательного рынка, рассмотренного выше, может быть запущен добровольный рынок при условии законодательного запрета публично объявлять об использовании энергии от ВИЭ при производстве товаров и оказании услуг без соответствующего гашения определенного количества сертификатов возобновляемой энергии. Организации, которые будут запускать такие системы зеленой маркировки, должны будут установить минимальную долю энергии от ВИЭ в общем объеме потребленной энергии, чтобы товар или услуга могли претендовать на соответствующую марку.

Государство не предполагает регулировать добровольный рынок обязательств за исключением следующего [5]:

1. Публичное предложение на рынок энергии с использованием возобновляемых источников энергии может осуществляться всеми лицами только при условии подтверждения предлагаемого объема такой энергии соответствующим количеством сертификатов возобновляемой энергии. Это значит, что если продавец говорит, что вся его энергия возобновляемая, то он должен будет представить аналогичное количество погашенных сертификатов.

2. То же самое требуется, когда производитель товаров или услуг пишет на товаре или его упаковке, использует такое утверждение в рекламе товаров или услуг, другими словами, прямо или косвенно извещает потребителя об этом качестве товара или услуги. Государство устанавливает минимальную границу доли энергии от ВИЭ, чтобы производитель получал право делать подобные публичные заявления, как 5 % потребленной энергии. В связи с тем, что организации, которые будут работать с программами или специальными марками «зеленой» энергии, будут самоорганизовываться, то они смогут устанавливать свои уровни потребления такой энергии, но не ниже 5 %. При этом возможны 2 варианта исчисления этой доли. 1-й вариант предполагает отнесение доли энергии от ВИЭ ко всему объему энергии, потребленной за предшествующий календарный год лицом, ответственным за соответствующее заявление. 2-й вариант предполагает

отнесение доли энергии от ВИЭ не ко всему объему потребленной энергии, а только к объему энергии, потребленной при производстве товаров или оказании услуг, в отношении которых производятся публичные извещения. Конечно, должна быть техническая возможность раздельного учета, и это должно подтверждаться тем же органом, который производит выпуск сертификатов возобновляемой энергии.

Кроме того, возможны варианты, когда производитель товаров и услуг прямо называет объем возобновляемой энергии, потребленной при производстве товара или оказании услуги; тогда обязательство распространяется именно на называемый объем возобновляемой энергии, который должен быть подтвержден соответствующим количеством погашенных сертификатов.

Подтверждение потребления производится за прошедший календарный год, и право использования публичного извещения об этом действует весь следующий год.

3. Государство отвечает только за установление процедуры гашения сертификатов. Оно должно производиться один раз той организацией, которая ищет такого подтверждения для тех или иных целей. При этом гашение будет подтверждаться печатью организации и подписью ее руководителя. В организации должен сохраняться купон сертификата, чтобы можно было проводить встречные проверки правильности исчисления объемов погашенных сертификатов и объемов потребленной возобновляемой энергии.

В настоящее время целью государственного регулирования является создание механизма согласования 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 [23].

Применение «зеленых» источников энергии на территории Томской области связано с несколькими особенностями, которые снижают их конкурентоспособность. В частности, на практике доказано, что на современном этапе развития технологий применение ветровой генерации целесообразно при среднегодовой скорости ветра более 3,5 м/с, в то время как на территории Томской области этот показатель не более 2,5 м/с. Использование солнечной энергии на территории Томской области вследствие её территориального расположения на высоких широтах и климатических особенностей также делает применение дан-

ного источника энергии экономически нецелесообразным [24].

#### Литература

1. *Миненко И.Ф.* Перспективы внедрения «зеленых» сертификатов как метод государственного стимулирования развития энергетики на основе возобновляемых источников энергии // Актуальные проблемы российского права. 2012. № 3.
2. *Журавель Н.М.* Эколого-экономическая эффективность наилучших доступных технологий: значимые факторы и их измерители (часть 2) // Вестник Новосиб. гос. ун-та. Серия: Социально-экономические науки. 2014. Т. 14, вып. 1. С. 35–46.
3. Политика в области развития возобновляемой энергетики: как разбудить российского великана. Резюме // Международная финансовая корпорация. США, 2011.
4. *Яновский А.Б., Безруких П.П.* Роль возобновляемых источников энергии в энергетической стратегии России // Международный конгресс «Бизнес и инвестиции в области возобновляемых источников энергии в России, 31.05–04.06 1999 г. Москва, Россия»: матер. Конгресса: в 3 т. М.: Интерсоларцентр, 1999.
5. *Копылов А.Е., Зерчанинова И.Л.* Механизм «зеленых» сертификатов возобновляемой энергии и возможности его использования в России: учеб. пособие. М.: Маркетинг, 2006. 76 с.
6. <http://www.recs.org>
7. <http://www.aib-net.org>
8. *Копылов А.Е.* Экономика ВИЭ. М., 2015. 364 с.
9. *Копылов А.Е.* Законодательные и нормативные основы поддержки развития возобновляемой энергетики в России и задачи перехода на новую технологическую платформу // Закон. 2015. № 1. С. 68–75.
10. *Boselli M.* Green energy investment surviving crisis, says IEA//Reuters. 2010. 27 May. URL: <http://www.reuters.com/article/2010/05/27/us-energy-summit-iea-idUSTRE64Q4D9201>.
11. Revised Electricity Directive (2003/54/EC).
12. RECS Evaluation Report. 2005; Renewable energy credits: prevailing practices // The Delhi Energy and Resource Institute / REEEP. 2006; TREC Guidance Package: Russia // TRECKIN / FP5, Contract NNE5/296/2001. 2003; Texas RPS Law // PURA 904. Sec. 39904. 1999; Australia Renewable Energy.
13. Emerging markets for renewable energy certificates. Opportunities and challenges / US Department of Energy. NREL. 2005.
14. The Green-e Renewable Electricity Certification Program summary / Center for Resource Solutions. 2006.
15. Sugarloaf/USA and Sunday River purchase wind power certificates: Press release. 14 Nov. 2006.
16. Financial Services VAT Alert. No 8. 2006; Energy certificates / Norwegian Transmission System Operator. 2006 (<http://www.statnett.no>).
17. Renewable energy credits: prevailing practices // The Delhi Energy and Resource Institute / REEEP.
18. Указ Президента Российской Федерации «О сокращении выбросов парниковых газов» № 752 от 30.09.2013 г. . URL: <http://www.rg.ru/2013/10/04/eco-dok.html>
19. Постановление Правительства РФ от 28 мая 2013 г. № 449 «О механизме стимулирования использования возобновляемых источников энергии на оптовом рынке электрической энергии и мощности». URL: <http://www.rg.ru/2013/06/10/ee-cena-site-dok.html>
20. *Марченко О.В., Соломин С.В.* О мерах по стимулированию развития возобновляемых источников энергии // Science Time. 2015. № 4. С. 472–477.
21. *Горлов А.А.* Экономика возобновляемой энергетики стран бассейна Северного моря // Энергия: экономика, техника, экология. 2014. № 5. С. 211.

22. *Комарова Н.А.* Сравнительный анализ стратегического выбора роли ВИЭ в национальном энергобалансе // Энергетическая политика. 2014. № 6. С. 87–101.

23. *Сорокин М.А.* Тарифообразование как метод ценового регулирования // Проблемы учета и финансов. 2012. № 4(8). С. 56–59.

24. *Сорокин М.А.* Анализ нормативной базы производства энергии на основе возобновляемых источников // Проблемы учета и финансов. 2013. № 1(9). С. 71–73.

25. *Сорокин М.А.* Механизм «перекрестного» субсидирования как инструмент перераспределения финансовых потоков в электроэнергетике // Проблемы учета и финансов. 2014. № 2(14). С. 30–34.

## УДК 657.3

С.В. Колчугин

## ПРОБЛЕМА РАСЧЕТА КОЭФФИЦИЕНТОВ ЛИКВИДНОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА

*Выявлены недостатки существующего расчета коэффициентов ликвидности бухгалтерского баланса и предложен способ их устранения.*

**Ключевые слова:** платежеспособность, ликвидность, коэффициенты ликвидности, ликвидность баланса, факторная модель коэффициента ликвидности.

Одним из инструментов определения платежеспособности организации является расчет коэффициентов ликвидности бухгалтерского баланса. Наиболее распространенными коэффициентами ликвидности являются коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности и коэффициент общей ликвидности [1].

**Коэффициент абсолютной ликвидности** показывает, какая часть краткосрочной кредиторской задолженности может быть погашена за счет наиболее ликвидных активов, т.е. сколько приходится денежных средств и средств в краткосрочных финансовых вложениях на один рубль краткосрочной кредиторской задолженности.

Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается следующим образом:

$$L_{абсол} = ДС + КВФ / ККЗ,$$

где *ДС* – денежные средства; *КВФ* – краткосрочные финансовые вложения; *ККЗ* – краткосрочная кредиторская задолженность.

Из состава краткосрочной кредиторской задолженности целесообразно исключить доходы будущих периодов и резервы предстоящих расходов в части сумм, не носящих обязательственного характера, так как данные пассивы относятся к собственным средствам организации. В этом случае коэффициент абсолютной ликвидности будет иметь следующий вид:

$$L_{абсол} = ДС + КВФ / ККЗ - ДБП - РПР,$$

где *ДБП* – доходы будущих периодов, не носящие обязательственного характера; *РПР* – резервы предстоящих расходов не носящие обязательственного характера.

**Коэффициент быстрой ликвидности** показывает, какая часть краткосрочной кредиторской задолженности может быть погашена за счет наиболее ликвидного имущества и краткосрочной дебиторской задолженности, т.е. сколько приходится денежных средств, средств в краткосрочных финансовых вложениях и краткосрочной дебиторской задолженности на один рубль краткосрочной кредиторской задолженности.

Коэффициент быстрой ликвидности рассчитывается следующим образом:

$$L_{быстр} = ДС + КВФ + КДЗ / ККЗ - ДБП - РПР,$$

где *КДЗ* – краткосрочная дебиторская задолженность.

В расчет коэффициента быстрой ликвидности принимается краткосрочная дебиторская задолженность, реальная для взыскания, т.е. дебиторская задолженность за минусом резерва по сомнительным долгам.

**Коэффициент общей ликвидности** показывает, какая часть краткосрочной кредиторской задолженности может быть погашена за счет оборотных активов, т.е. какая величина оборотных активов приходится на один рубль краткосрочной кредиторской задолженности.

Коэффициент общей ликвидности рассчитывается следующим образом:

$$L_{общ} = ОА / ККЗ - ДБП - РПР,$$

где *ОА* – оборотные активы организации.

Из состава оборотных активов следует исключить величину расходов будущих периодов, так как величина расходов будущих периодов – это понесенные организацией расходы, которые не могут рассматриваться в качестве имущества. Коэффициент абсолютной ликвидности будет иметь следующий вид:

$$L_{общ} = ОА - РБП / ККЗ - ДБП - РБП,$$

где *РБП* – расходы будущих периодов [2. С. 37].

Рассмотрим влияние на значение коэффициентов ликвидности такой хозяйственной операции, как получение от покупателей авансов в счет будущих поставок готовой продукции (выполнения работ, оказания услуг).

Денежные средства, полученные в качестве аванса в счет поставок продукции, отражаются в бухгалтерском учете по дебету счета «Расчетный счет» («Касса»; «Валютные счета»; «Специальные счета в банках»; «Переводы в пути») и кредиту счета «Расчеты с покупателями и заказчиками». В бухгалтерском балансе денежные средства, полученные в качестве аванса, отражаются по строке «Денежные средства» в качестве абсолютно ликвидных средств раздела «Оборот-

ные активы», а сумма задолженности покупателей отражается по строке «Кредиторская задолженность» раздела «Краткосрочные обязательства» [3].

Отсюда можно сделать вывод, что получение организацией аванса от покупателей отражается как поступление в организацию наиболее ликвидных активов – денежных средств, так и наиболее срочной кредиторской задолженности – краткосрочной кредиторской задолженности.

Краткосрочная кредиторская задолженность, сформированная за счет полученных авансов в счет будущих поставок готовой продукции (выполнения работ, оказания услуг), будет погашена неликвидными активами, а именно за счет списания готовой продукции (выполнения работ, оказания услуг). Возможность возврата выданного покупателями аванса при расчете коэффициентов ликвидности не рассматривается, так как бухгалтерский баланс отражает имущественное положение организации на определенную дату, а возврат аванса покупателям лишь вероятная, а не действительная хозяйственная операция. Но в том случае, когда на момент составления бухгалтерского баланса организации известно, что полученный аванс должен быть возвращен, корректировке подлежат как сумма денежных средств, так и размер краткосрочной кредиторской задолженности.

Рассмотрим имеющиеся возможности погашения краткосрочной кредиторской задолженности по полученным авансам за счет списания готовой продукции (выполнения работ, оказания услуг).

Возможны два варианта погашения кредиторской задолженности по авансам, полученным путем списания готовой продукции (выполнения работ, оказания услуг).

**Первый вариант** – на складе организации имеется готовая продукция, которая может быть передана покупателю в счет выданного аванса.

**Второй вариант** – на складе организации отсутствует готовая продукция, которая может быть передана покупателю в счет выданного аванса, но готовая продукция может быть произведена (работы будут выполнены (услуги оказаны)) в течение финансового года.

Также возможен третий вариант, при котором на складе организации отсутствует готовая продукция, которая может быть передана покупателю в счет выданного аванса, и продукция не может быть произведена в краткосрочном периоде. Но третий вариант не представляет для нас интереса, так как в этом случае кредиторская задолженность по выданным авансам должна быть отражена в составе долгосрочной кредиторской задолженности.

И при первом, и при втором варианте организация имеет возможность в краткосрочный период передать произведенную готовую продукцию в счет полученных от покупателей авансов. Отсюда можно сделать общий вывод, что **краткосрочная кредиторская задолженность, сформированная за счет полученных авансов в счет будущих поставок готовой продукции (выполнения работ, оказания услуг), будет погашена неденежными средствами.** Данная отличительная особенность краткосрочной кредиторской задолженности по полученным авансам позволяет выделить её из общего объема краткосрочной кредиторской задолженности, участвующей в расчете коэффициентов абсолютной и быстрой ликвидности. Таким образом, по нашему мнению, при расчете коэффициента абсолютной ликвидности величина краткосрочной кредиторской задолженности должна быть уменьшена на величину полученных авансов в счет поставки готовой продукции.

**Расчет коэффициента абсолютной ликвидности** будет иметь следующий вид:

$$L_{абсол} = ДС + КФВ / ККЗ - ДБП - РПП - Ап,$$

где  $Aп$  – авансы, полученные в счет будущей поставки готовой продукции (выполнения работ, оказания услуг).

**Расчет коэффициента быстрой ликвидности** будет иметь следующий вид:

$$L_{быстр} = ДС + КФВ + КДЗ / ККЗ - ДБП - РБП - Ап.$$

**Расчет коэффициента общей ликвидности** останется неизменным:

$$L_{общ} = ОА - РБП / ККЗ - ДБП - РПП.$$

Коэффициент общей ликвидности останется неизменным, так как и готовая продукция, и денежные средства входят в состав оборотных активов организации.

Существующий порядок расчета коэффициентов абсолютной и быстрой ликвидности приводит, на первый взгляд, к парадоксальному выводу: **политика организации, направленная на получение денежных авансов от покупателей в счет будущих поставок готовой продукции (работ, услуг), снижает показатели коэффициентов абсолютной и быстрой ликвидности.**

Поясним данный вывод, используя алгоритм расчета коэффициентов абсолютной и быстрой ликвидности.

Итак, все денежные средства организации можно разделить на две группы: денежные средства, полученные от покупателей в качестве авансов ( $ДСав$ ), и прочие денежные средства ( $ДСпр$ ):

$$ДС = ДСав + ДСпр.$$

Краткосрочную кредиторскую задолженность также можно разделить на кредиторскую задолженность перед покупателями по полученным авансам (*ККЗав*) и прочую кредиторскую задолженность (*ККЗпр*):

$$ККЗ = ККЗав + ККЗпр.$$

Тогда коэффициент абсолютной ликвидности будет иметь вид

$$L_{абсол} = ДСав + ДСпр + КФВ / ККЗав + ККЗпр - ДБП - РПП - Ан.$$

При исключении из расчета суммы краткосрочной кредиторской задолженности по полученным авансам коэффициент абсолютной ликвидности принимает следующий вид:

$$L_{абсол} = ДСав + ДСпр + КФВ / ККЗав + ККЗпр - ДБП - РПП - Ан = ДСав + ДСпр + КФВ / ККЗпр - ДБП - РПП.$$

Исключение из расчета коэффициента абсолютной ликвидности денежных средств, полученных от покупателей авансов в счет будущей

поставки продукции увеличивает показатель абсолютной ликвидности.

Аналогичное влияние имеют хозяйственные операции по полученным от покупателей авансам на коэффициент быстрой ликвидности.

Коэффициент быстрой ликвидности имеет следующий вид:

$$L_{быстр} = ДСав + ДСпр + КФВ + КДЗ / ККЗав + ККЗпр - ДБП - РПП - Ан.$$

При исключении денежных сумм краткосрочной кредиторской задолженности по полученным авансам коэффициент быстрой ликвидности принимает следующий вид:

$$L_{быстр} = ДСав + ДСпр + КФВ + КДЗ / ККЗав + ККЗпр - ДБП - РПП - Ан = ДСав + ДСпр + КФВ + КДЗ / ККЗпр - ДБП - РПП.$$

Отсюда видно, что исключение из расчета коэффициента быстрой ликвидности полученных от покупателей сумм авансов в счет будущей поставки продукции увеличивает показатель быстрой ликвидности.

Рассмотрим влияние авансов, полученных денежными средствами, в счет будущих поставок на коэффициенты ликвидности с помощью цифрового примера (таблица).

**Влияние авансов, полученных денежными средствами, на коэффициенты ликвидности**

№	Наименование показателя	Сумма
<b>1</b>	<b>Краткосрочная кредиторская задолженность</b>	<b>521 350</b>
	В том числе:	
1.1	доходы будущих периодов	84 200
1.2	резервы предстоящих расходов	25 700
1.3	краткосрочная кредиторская задолженность перед покупателями по полученным авансам	42 500
1.4	прочая кредиторская задолженность	368 950
<b>2</b>	<b>Оборотные активы предприятия</b>	<b>499 600</b>
	В том числе:	
2.1	денежные средства, полученные от покупателей в качестве авансов в счет будущих поставок продукции	42 500
2.2	прочие денежные средства	35 200
2.3	краткосрочные финансовые вложения	59 320
2.4	краткосрочная дебиторская задолженность	127 300
2.5	расходы будущих периодов	23 700
2.6	прочие оборотные активы	211 580

Значение коэффициентов ликвидности до проведения корректировки на величину авансов:

$$L_{абсол} = 42 500 + 35 200 + 59 320 / 521 350 - 84 200 - 25 700 = 137 020 / 411 450 = 0,333;$$

$$L_{быстр} = 42 500 + 35 200 + 59 320 + 127 300 / 521 350 - 84 200 - 25 700 = 264 320 / 411 450 = 0,642;$$

$$L_{общ} = 499 600 - 23 700 / 521 350 - 84 200 - 25 700 = 475 900 / 411 450 = 1,157.$$

Значение коэффициентов ликвидности после исключения величины авансов, полученных в счет будущих поставок:

$$L_{абсол} = 42 500 + 35 200 + 59 320 / 521 350 - 84 200 - 25 700 - 42 500 = 137 020 / 368 950 = 0,371;$$

$$L_{\text{быстр}} = 42\,500 + 35\,200 + 59\,320 + \\ + 127\,300 / 521\,350 - 84\,200 - 25\,700 - \\ - 42\,500 = 264\,320 / 368\,950 = 0,716;$$

$$L_{\text{общ}} = 499\,600 - 23\,700 / 521\,350 - \\ - 84\,200 - 25\,700 = 475\,900 / 411\,450 = 1,157.$$

Как видно из приведенных расчетов, значение коэффициентов абсолютной и быстрой ликвидности увеличилось.

Аналогичное влияние на коэффициент абсолютной и быстрой ликвидности будут иметь хозяйственные операции по получению авансов в счет будущих поставок в виде краткосрочных финансовых вложений. Если организация получает аванс в виде оборотных активов, отличных от денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, то такая операция оказывает влияние только на коэффициент быстрой ликвидности.

Теперь сравним величину коэффициентов абсолютной и быстрой ликвидности по двум вариантам реализации готовой продукции (выполнения работ, оказания услуг). **Первый вариант** – реализация продукции с предварительным получением аванса (предоплаты). **Второй вариант** – реализация продукции за наличный расчет. Предположим, что при первом варианте реализации организация получает стопроцентную предоплату в счет будущей поставки продукции (выполнения работ, оказания услуг), а при втором варианте расчет за проданную продукцию производится в момент отгрузки продукции (передачи результатов выполненных работ, оказанных услуг). При существующем порядке расчета коэффициентов ликвидности по первому варианту реализации продукции полученный организацией денежный аванс увеличивает как наиболее ликвидные активы организации – денежные средства, так и наиболее срочную кредиторскую задолженность –

краткосрочную кредиторскую задолженность. При втором варианте реализации продукции (работ, услуг) происходит увеличение только денежных средств, краткосрочная кредиторская задолженность организации не увеличивается. Величина коэффициентов абсолютной и быстрой ликвидности, рассчитанная по структуре бухгалтерского баланса, сформированной по первому варианту реализации продукции (работ, услуг), будет ниже величины коэффициентов абсолютной и быстрой ликвидности, рассчитанной по структуре бухгалтерского баланса, сформированной по второму варианту реализации продукции (работ, услуг). Стоит подчеркнуть, что при первом варианте реализации продукции (работ, услуг) организация получает аналогичную сумму денежных средств, но в более ранние сроки, чем при втором варианте реализации. Данная аномалия вызвана существующим порядком расчета коэффициентов абсолютной и быстрой ликвидности.

Таким образом, можно сформулировать существующую проблему расчета показателей абсолютной и быстрой ликвидности: **реализация продукции (работ, услуг) с предварительным получением денежных авансов (предоплаты) снижает показатели коэффициентов абсолютной и быстрой ликвидности по сравнению с вариантом реализации продукции (работ, услуг) за наличный расчет.**

#### Литература

1. Тюленева Н.А. Современная методика анализа ликвидности бухгалтерского баланса // Проблемы учета и финансов. 2013. № 4 (12). С. 61–65.
2. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник. 3-е изд., испр. и доп. М.: Омега-Л, 2010. 351 с.
3. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99».

## 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

**ГАМУКИН Валерий Владимирович** – кандидат экономических наук, профессор кафедры финансов, денежного обращения и кредита Финансово-экономического института Тюменского государственного университета (г. Тюмень), докторант кафедры финансов и учета Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: valgam@mail.ru

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

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

**КОЛЧУГИН Сергей Владимирович** – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета Новосибирского государственного университета экономики и управления (г. Новосибирск). E-mail: s.kolchugin@rambler.ru

**КРЮКОВ Павел Алексеевич** – соискатель кафедры управленческого учета и анализа Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева (г. Кемерово). E-mail: кра.2008@mail.ru

**МЫРЗИН Константин Сергеевич** – старший преподаватель кафедры экономики Томского государственного университета систем управления и радиоэлектроники (г. Томск), соискатель кафедры финансов и учета Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: mks1973@yandex.ru

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

**САГАЙДАЧНАЯ Надежда Константиновна** – старший преподаватель кафедры финансов и учета Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: \_finans\_@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

**ЦИБУЛЬНИКОВА Валерия Юрьевна** – доцент кафедры экономики Томского государственного университета систем управления и радиоэлектроники (г. Томск), соискатель кафедры финансов и учета Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: tuv82@bk.ru

## АННОТАЦИИ СТАТЕЙ НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ

P. 3. *Zemtsov A.A.* National Research Tomsk State University. **The contents and structure of the "household finance" direction. The 6th Version**

The article demonstrates that the "household finance" is the purpose of a householder and mean of its personal development. Feature of the sixth version of direction structure is that each section is added with the list of the author's published literature.

**Key words:** household finance, training course structure.

P. 9. *Zemtsov A.A., Osipova T.Y.* National Research Tomsk State University. **The higher education of financial advisors as the perspective direction of multilevel professional financial education**

The relevance of modification of educational financial programs in Russia is proved in the article. Introduction of new curriculum "financial advisor" at the level of a bachelor degree is offered. Blocks of training of financial advisors are offered, their semantic contents are exposed, and the new regulatory acts about profession activity of financial advisors in Russia are used.

**Key words:** household finance, financial advisors, education of advisors, professional financial education.

P. 23. *Sagaidachnaya N.K.* National Research Tomsk State University. **Some European competences from the point of view of the university financial education**

The socio-political and cross-cultural competences which are key in the European education are given in the article in relation to the Russian realities. Also opportunities which are given by classical university financial education for formation of these competences are considered.

**Key words:** key competences, competence-based approach, university education.

P. 26. *Belomytseva O.S.* National Research Tomsk State University. **European Union member countries' stance on the emission and circulation of virtual currencies**

In this paper the European Union member countries' stance on the emission and circulation of virtual currencies is studied. The author identifies the fact that opinions on virtual currencies are not in agreement. In addition, the author considers the European Central Bank and the European Banking Authority's opinions on virtual currencies and reveals the term "digital representation of value", which is a new concept in economic practice.

**Key words:** Virtual currency; Bitcoin; European Central Bank; European Banking Authority; Digital representation of value.

P. 31. *Tsibulnikova V.U.* Tomsk State University of Control Systems and Radioelectronics. **About the necessity of taking into account an investor risks in a broker company management**

In the article indicators of broker activity development in Russia, their key problems are analyzed. Parameters of private investors' activity in the stock market and their interaction with brokers are considered. In the article we pay attention to the necessity of investors risk management in order to increase broker companies' financial stability.

**Key words:** broker, risk, investor, stock market, capitalization.

P. 35. *Kryukov P.A.* Kuzbass State Technical University named after TF Gorbachev. **Model improve the financial mechanism of the investment on the basis of algorithmic trading in the foreign exchange market**

Based on an analysis of different approaches to the interpretation of scientific concepts "economic mechanism", "financial mechanism" and reveals the essence of the concept of "financial mechanism for investment on the basis of algorithmic trading in the foreign exchange market", a model of its improvement in accordance with the market trends.

**Key words:** foreign exchange market, financial investment, financial mechanism, the model of perfection, algorithmic trading.

P. 39. *Myrzin K.S.*, Tomsk State University of Control Systems and Radioelectronics, *Ilina T.G.* National Research Tomsk State University. **Productivity of private trading on Forex in Russia and the USA**

In article results of work of private currency traders are analyzed. The problem of considerable differentiation of these results is revealed. The purpose of article is research of the reasons of distinctions of productivity of private trading on Forex in Russia and the USA. In the course of research general scientific methods

of the logical and comparative analysis are used. Works of the leading scientists in the field of finance, statistical data on an above-mentioned segment of the currency market formed information basis.

**Key words:** productivity, management of the capital, trading, Forex.

P. 43. *Irina T.G.* National Research Tomsk State University. **Types and methods of financial and monetary regulation of economy in conditions of the modernity**

In the article the problems of financial, monetary and currency regulation of the economy on the basis of summarizing the existing theoretical views about their classification and fields of application and the subsequent matching with the identified trends in the modern economy and the new conditions of their realization.

**Key words:** types and methods of financial, monetary, credit and currency regulation; state regulation, self-regulation; public regulation.

P. 50. *Gamukin V.V.* National Research Tomsk State University. **Measures for control over the budgetary risks**

The assessment of influence of risks on the budgetary plan demands development of specific measures for control over them. In article it is offered for consideration of 15 budgetary risks. The variety of risks and their feature don't allow to use universal control measures. In each case preliminary research of risks for the purpose of development of the relevant activities is necessary for each stage of the budgetary process.

**Key words:** the budgetary risks, control over risks.

P. 56. *Sorokin M.A.* National Research Tomsk State University. **"Green- certificates" as instrument of cross-subsidization in electric power industry**

In this article considered the mechanism of cross-subsidization in electric power industry, which is called "green certificates". World experience shows that the first attempts for the development of renewable energy, especially in countries which is rich in traditional sources, should be given by the state. One of the tools for promoting alternative energy sources – "green certificates". This is a system, which is checked the production of renewable energy so that it can be possible to identify each unit of produced energy and to guarantee its production from renewable sources. At the same time, the production of electricity from renewable sources is in several times more expensive and regulating bodies which are governing the pricing in the industry, apply innovative ways of elimination of price imbalance, i.e. distribute the part of the prices of electrical energy on specific participants. In this article is also considers the international experience of the conversion of "green certificates"

**Key words:** green certificates, electric power industry, renewable source of energy, wholesale market of electricity, cross-subsidization.

P. 67. *Kolchugin S.V.* The Novosibirsk State University of Economics and Management. **Problem of calculation liquidity ratios of the balance sheet**

The article reveals the shortcomings of the existing calculation of balance sheet liquidity coefficients and the way of their elimination is offered.

**Key words:** solvency; liquidity; liquidity coefficients; balance sheet liquidity; factor model the liquidity ratio.

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

Редакция принимает статьи, набранные в текстовом редакторе WinWord. Статьи должны быть представлены в электронном и 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 указывается:

- 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, установить 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.

Объём статьи, включая аннотацию и список литературы: для авторов, имеющих учёную степень, – до 8 страниц, для авторов без учёной степени – до 5 страниц. Объём 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:

фамилия, имя, отчество (полностью);

учёная степень, учёное звание;

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

ФИО, должность и место работы научного руководителя (для студентов, аспирантов и соискателей);

специальность (название и номер по классификации ВАК);

предполагаемые сроки защиты диссертации (год, месяц);

почтовый адрес;

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