МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ, ПОСВЯЩЕННАЯ 25-ЛЕТИЮ КАФЕДРЫ «ФИНАНСЫ» МГТУ ИМ. Н.Э. БАУМАНА

«ПРИОРИТЕТНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК»

Москва
20 февраля 2020 года

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н.Э. БАУМАНА (НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ)

МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ, ПОСВЯЩЕННАЯ 25-ЛЕТИЮ КАФЕДРЫ «ФИНАНСЫ» МГТУ ИМ. Н.Э. БАУМАНА

«ПРИОРИТЕТНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК»

Программа
и материалы конференции

20 февраля 2020 года

Москва
2020 г.

Международная научно-практическая конференция посвящённая 25-летию кафедры «Финансы» МГТУ им. Н.Э. Баумана «Приоритетные финансовые технологии развития национальных экономик» Программа и материалы конференции. М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2020

ISBN 978-5-600-02631-5

ОРГКОМИТЕТ

Омельченко Ирина Николаевна – д.т.н., д.э.н., проф., руководитель НУК ИБМ МГТУ им. Н.Э. Баумана (председатель);
Соколов Евгений Васильевич – д.т.н., проф., зав. каф. «Финансы» МГТУ им. Н.Э. Баумана (заместитель председателя);
Бектенова Дамира Чотуевна – д.э.н., проф., зав. каф. «Финансы и кредит» ГОУ ВПО Кыргызско-Российского Славянского университета (заместитель председателя);
Пансков Владимир Георгиевич – д.э.н., проф., заслуженный экономист Российской Федерации, академик РАЕН, проф. Каф. «Налогов и таможенного регулирования» Фин. университета при Правительстве РФ (заместитель председателя);
Алашкевич Юрий Давыдович -д.т.н., проф., академик РАО, проф., зав. каф. «Машин и аппаратов промышленных технологий» Сибирского государственного университета науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева (заместитель председателя);
Болвачёв Алексей Ильич – д.э.н., проф., директор ОНЦ «Финансы» (образовательный научный центр), РЭУ имени Г.В. Плеханова (заместитель председателя).
Зозуля Валентина Владимировна – д.э.н., проф. каф. «Финансы» МГТУ имени Н.Э. Баумана;
Романченко Ольга Викторовна – к.т.н., доцент, замдиректора ОНЦ «Финансы» (образовательный научный центр), РЭУ имени Г.В. Плеханова;
Куранов Александр Рэмович –преподаватель каф. «Финансы» МГТУ им. Н.Э. Баумана (ответственный секретарь);
Костырин Евгений Вячеславович – к.э.н., доц. Каф. «Финансы» МГТУ им. Н.Э. Баумана;
Мачина Анна Евгеньевна – ассистент, зам. зав. каф. «Финансы» МГТУ им. Н.Э. Баумана;
Пилюгина Анна Валерьевна – к.э.н., доц. каф. «Финансы» МГТУ им. Н.Э. Баумана;
Анищенко Павел Александрович – магистрант, МГТУ им. Н.Э. Баумана –(техническое обеспечение конференции)

РЕДАКЦИОННАЯ ГРУППА

Зозуля Валентина Владимировна – д.э.н., проф. каф. «Финансы» МГТУ им. Н.Э. Баумана;
Шуркалин Александр Константинович – д.э.н., проф. каф. «Финансы» МГТУ им. Н.Э. Баумана;
Романченко Ольга Викторовна – к.т.н., доц., зам. директора ОНЦ «Финансы», РЭУ им. Г.В. Плеханова;
Гарипова Зайтуна Латиповна – д.э.н., проф. каф. «Финансы» МГТУ им. Н.Э. Баумана

ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ
20 февраля 2020 г.

9.00 – 10.00 Регистрация участников (Зал Учёного Совета).
10.00-10.30 - Торжественное открытие конференции (Зал Учёного Совета).
10.30- 13.00 Пленарное заседание «Приоритетные финансовые технологии развития национальных экономик» (Зал Учёного Совета).
13.00-14.00 Обед
14.00-16.30 Работа по секциям:
- Заседание секции и круглый стол «Результаты научных исследований магистрантов, аспирантов и студентов» (Аудитория 318)
17.00 – Торжественное закрытие конференции.

Список докладов на конференции.

Соколов Е.В. Прорывные технологии финансирования здравоохранения, пенсионного обеспечения и экономики России
Мохов А.А. Медицинские накопительные счета: правовой взгляд
Бектенова Д.Ч. Теоретические основы формирования рыночной финансовой системы в Кыргызской Республике
Занин В.П. Защита фундаментальных жизненных интересов населения России изменением валютной политики
Занин В.П. О вариантах повышения роли народовластия в системе здравоохранения России
Шуркалин А.К., Глущенко Е.И. Палладий на рынке драгоценных металлов
Останин В.А. Инвестиционная политика Китая и России на территориях ускоренного развития: сравнительный анализ
Филькевич И.А., Рахматулина Г.Г. Новые стратегические подходы к развитию экономического партнерства в рамках Евразийского экономического союза: проблемы конкурентоспособности
Аврамчикова Н.Т., Рожнов И.П., Монгуш С.П., Захарова Л.Н. Концептуальная основа пространственно социально-экономического развития взаимодействующих регионов (на примере регионов СФО)
Зозуля В.В., Аль Хадж К.А., Маан С.В. Финансовые технологии в четвертой промышленной революции
Бобылева А.З. Роль института банкротства в обеспечении устойчивости экономики России
Зозуля В.В., Юнда П.Н. Инвестиционная деятельность России и Китая в современных условиях: перспективы её развития
Костырин Е.В., Амбросенкова А.С., Глущенко Е.И., Краева А.А. Экономико-математические модели факторного анализа стоимости медицинского бизнеса
Филькевич И.А. Оценка влияния фактических и потенциальных взаимных эффектов от шоков и изменений в политике ЕАЭС
Медведев С.О. Развитие кластерных структур в лесной отрасли: организационно-экономический и ресурсный аспекты
Данилов Д.Д. Оптимизация финансового положения приходов русской православной церкви, находящихся на территории российской федерации
Измайлов Р.Н. Модель расчета заработанной платы в зависимости от результата работы и стоимости рабочего места
Журавлева И.А., Левошич Н.В. Концептуальные взгляды Маркса и философские основы совершенствования налоговой системы
Бадалова А.Г., Ларионов В.Г. Методы оценки и анализа рисков нефинансовых организаций

Романченко О.В., Леонова Е.М., Толкунова Е.В. Развитие рынка ипотечного кредитования и ипотечных ценных бумаг в условиях экономической нестабильности

Селюков В.К., Горюнова И.С. Исследование возможности совершенствования системы управления рисками в алмазодобывающей компании путём применения технологий цифровизации

Бондаренко Т.Г. P2P-Кредитование как финансовая технология будущего

Пилюгина А.В., Ласунова С.В. Ответственное инвестирование: подходы к учету ESG-факторов

Ивакова З.А. Практика стимулирования иностранных инвестиций

Васюткина Л.В., Протопопов Д.В. Модель управления платными услугами поликлиник

Селюков В.К., Ван Юйяо Управления финансовыми рисками китайской компания GREE

Руднев К.В. Перспективы развития основных механизмов привлечения иностранных инвестиций в экономику России на Дальнем Востоке

Савяк Н.Н. Приоритетные финансовые технологии: Российский опыт и перспективы развития

Кирова Е.А., Леоненко К.А. Направления развития учета расчетов по налогу на прибыль в организациях оптовой IT-дистрибуции

Зозуля В.В., Германов М.Г., Серебренников Д.А. Лизинг как форма инвестирования в развитие экономики для машиностроительной промышленности

Костенко В.Б., Гнедько А.Г., Корчагин И.П. Факторный анализ как инструмент системы управления финансами предприятия: проблемы и перспективы

Юсуфова О.М., Бадюк А.А., Галактионова В.А. Анализ привлекательности рынка виртуальной реальности для инвесторов

Васюткина Л.В., Жамкова И.М., Потапова К.М., Ковалевский Н.О. Мировые инвестиции: проблемы и пути развития

Шнюкова Е.А., Редкоус М.А. Влияние структуры инвестиционного портфеля ценных бумаг на экономическую безопасность коммерческого банка

Долгова И.В., Мохов И.А., Мохова С.С., Урумова Ф.М., Шкарпетина Е.В. Венчурный капитал как технология привлечения финансовых ресурсов на инновации для развития экономики России

Куликова Е.В., Васюткина Л.В., Соколова Е.А. Оценка влияния инвестиций в развитие производства на результаты деятельности предприятия

Роземан Э.А. Новые тенденции в глобализации, цифровой трансформации и человеческий капитал

Виногоров Г.Г. Проблемы методики анализа рентабельности работы майнинг-фермы

Мачина А.Е. Экономико-математическая модель управления финансовым результатом предприятия по производству древесных топливных гранул

Баланцев А.Б., Туркичева А.И. Ипотечное кредитование как инструмент решения жилищного вопроса: оценка величины переплаты и выбор финансового партнера в современных условиях

Романов А.А. Модель управления потоком посетителей торгового предприятия электронной коммерции в зависимости от расходов по видам рекламных кампаний

Маврина Л.А. Проблемы финансирования пенсионных систем

Цобор Л.В. Специфические механизмы налогового регулирования в условиях экономической изоляции

Саханов В.В. Репликации индекса ММВБ дивидендными бумагами

Зозуля И.В. Финансирование инноваций как условие формирования высокопроизводительных рабочих мест в лесном секторе экономики

Феденкова М.В. Финансовый контроль над экологичностью бизнеса

Вандышева И.Н., Петровнина А.М. Влияние AI-технологий на развитие маркетинга в России и за рубежом

Червяков Д.В., Долбилкин А.В. Уровень финансовой грамотности и его влияние

Ваняшкина А.Ю., Пахомова О.О. Факторинг как фактор устойчивого развития предприятий мсб (малого и среднего бизнеса) в Российской Федерации

Барышников А.В., Рузаева Ю.Н. Основные направления диверсификации банковской деятельности

УДК 338.32.57

Прорывные технологии финансирования здравоохранения, пенсионного обеспечения и экономики России.

Breakthrough technologies for financing healthcare, pensions and the Russian economy.

Е. В. СОКОЛОВ,
доктор технических наук, профессор, заведующий
кафедрой ИБМ5 «Финансы», Московский государственный
технический университет им. Н. Э. Баумана,
Москва, Российская Федерация
E-mail: ibm5-moskwa@rambler.ru

Аннотация.

В статье показано, что существующая система финансирования здравоохранения и пенсионного обеспечения принуждает работающих граждан и работодателей уходить в «тень» и что при такой тенденции финансирование здравоохранения и пенсионного обеспечения будет уменьшаться.

Предложен механизм, позволяющий мотивировать работающих граждан к высокопроизводительному труду и заботе о своем здоровье, существенно сократить расходы федерального и территориальных бюджетов на здравоохранение и пенсионное обеспечение, накопить огромные долгосрочные финансовые ресурсы для роста экономики России и повышения уровня жизни ее граждан.

Ключевые слова: производительность труда, финансирование здравоохранения, медицинские накопительные счета (МНС), пенсия.

Annotation.

The article shows that the existing system financing of healthcare and pensions forces working citizens and employers to go into «the shadows» and that with such a tendency financing of healthcare and pensions will decrease.

Proposed a mechanism to motivate working citizens to high-performance work and care for their health, significantly reduce the costs of federal and territorial budgets for healthcare and pensions, accumulate enormous long-term financial resources for the growth of the Russian economy and improve the living standards of its citizens.

Keywords: performance work, financing of healthcare, medical savings accounts (MSA), pension.

Все товары, работы и услуги в любом государстве производят и оказывают на предприятиях работающие граждане, и бюджеты всех уровней тоже наполняются ими, поэтому главная, прорывная, задача экономики России заключается в мотивации работающих граждан к высокоэффективному труду, но для этого необходимо, чтобы социальные отчисления (а это 30% от заработной платы) шли не в фонд обязательного медицинского страхования и пенсионный фонд, а на медицинские накопительные счета (МНС) и персонифицированные пенсионные счета работающих граждан в банках. Важно,

чтобы на эти счета начислялись проценты, а средства сверх неснижаемого остатка, необходимого на дожитие после выхода на пенсию, гражданин мог использовать по своему усмотрению (покупка жилья, образование, перевод на пенсионные накопления, передача по наследству). В наших расчётах возраст дожития равен 20 годам, хотя в настоящее время, особенно после изменения пенсионного возраста, это 7 лет (72-65) для мужчин и 12 лет (72-60) для женщин. Средний по России неснижаемый остаток составляет 600 000-700 000 рублей. Очевидно, что 600 000 руб. на 20 лет это 30 000 руб. в год, однако в настоящее время это всего 12 734 руб. в 2,4 раза меньше.

Следует отметить, что по данным официального интернет-ресурса Федеральной службы государственной статистики в июне 2018 года средняя заработная плата в России составляла 45 848 руб. Соответственно, средние годовые отчисления в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФФОМС) на одного работающего составят 45 848 · 0,051 · 12 = 28 059 руб., фактически же в среднем по России до каждого работающего доходит 12 734 руб. [2]. **В 2,2 раза меньше.**

Существующая ситуация с перечислениями в Пенсионный фонд также не мотивирует работающих граждан к высокопроизводительному труду, так как накопительная часть пенсии заморожена с 2014 года. Размер страховой пенсии, которую будет получать работающий гражданин, до сих пор чётко не определён (пресловутый индивидуальный пенсионный коэффициент). В случае смерти пенсионера (допустим, через год после выхода на пенсию) его страховая пенсия, **которую он всю свою трудовую деятельность кому-то перечислял примерно 40 лет,** не передаётся по наследству, и, следовательно, не может улучшить благосостояние его семьи. Важно отметить, что Пенсионный фонд был создан в 1990 году (**прошло почти 30 лет),** но ситуация с пенсиями **не улучшается. Средняя пенсия по России в 2018 году (13 323 руб.) лишь немного превышает прожиточный минимум (11 280 руб.).**

Поскольку отчисления в Фонд обязательного медицинского страхования и в Пенсионный фонд практически не доходят до работающих граждан, то примерно 29 млн или вообще ничего не переводят в социальные фонды, или трудятся в «серую» (официально получают минимальную заработную плату, а остальное – в конвертах), что позволяет им положить «серые» деньги в банк, купить недвижимость и тем самым обеспечить себе достойную старость. При этом они получают такое же медицинское обслуживание, как и все граждане России, и получают такую же пенсию. **Надо подчеркнуть, что «серая» зарплата выгодна и для работодателей**, поскольку существенно сокращается объем социальных отчислений. Из вышеизложенного следует сделать вывод, что **существующая система финансирования здравоохранения и пенсионного обеспечения не эффективна и принуждает работающих и работодателей уходить в тень**.

При такой тенденции роста работающих граждан, ничего не перечисляющих или получающих «серую» зарплату, финансирование медицинского и пенсионного обеспечения граждан, вышедших на пенсию и будущих пенсионеров, **будет только уменьшаться.**

Финансирование здравоохранения на основе медицинских накопительных счетов (МНС) впервые было предложено в США в 1970-х годах. Сингапур освободившись от колониальной зависимости (1965 г.) и изучив все существующие системы здравоохранения в 1984 году начал целенаправленно внедрять МНС. Основное фундаментальное отличие использования МНС заключается в том, что социальные отчисления, которые делают работодатели (предприятия) направляются не в общий фонд и потом распределяются между работающими гражданами, а сразу (без посредников) на персональные МНС работающих на этих предприятиях граждан (табл 1).

Таблица 1

Процент отчислений с заработной платы в центральный резервный фонд и их распределение по счетам в зависимости от возраста

Возраст (годы)	**Распределение отчислений**					
	Работодатель (% от ЗП)	**Работник (%от ЗП)**	**Всего (%от ЗП)**	**Обычный сберегательный счет (жилье, образование, инвестиции), OA (%от ЗП)**	**Спец.счет (пенсионный), SA (%от ЗП)**	**Медицинский счет Medisave, MA (%от ЗП)**
1	2	3	4	5	6	7
35 и ниже	17	20	**37**	23	6	8
36-45	17	20	**37**	21	7	9
46-50	17	20	**37**	19	8	10
51-55	17	20	**37**	15	11.5	10.5
56-60	13	13	**26**	12	3.5	10.5
61-65	9	7.5	**16.5**	3.5	2.5	10.5
>65	7.5	5	**12.5**	1	1	10.5

Такой подход мотивирует работающих граждан к **росту произво-дительности труда** (лучше работаешь – больше заработная плата, а следовательно, больше средств на твоё медицинское обслуживание) **и заботе о своём здоровье** (не болеешь – средства на МНС накапливаются), быть здоровым выгодно [2]. За короткий промежуток времени, прошедший с момента обретения независимости (1965 год), Сингапур не только достиг высоких темпов роста ВВП, но и добился впечатляющих достижений в области здравоохранения. Коэффициент младенческой смертности, который в 1960 году превышал 35 смертей на 1000 рожденных, снизился до 2,1 к 2007 году и остается на таком же низком уровне и сейчас. Примечательно и то, что Сингапур добился этого, потратив существенно меньше средств на здравоохранение по сравнению с почти любой другой развитой страной. Сингапур последовательно тратит менее 3% своего ВВП на здравоохранение, тогда как в 2014 году Япония потратила 8,6%, Финляндия – 7,3%, Швейцария – 7,7%, Франция – 9%, Швеция – 10%, США – 16%. Высвободившиеся средства пошли на улучшение жилья, очистку воды, улучшение санитарии, образование, улучшение питания и профилактику заболеваний.

В Китае МНС в качестве пилотного проекта начали внедрять в 1994 г. в двух городах Чженьцзяне и Цзюцзяне общей численностью 5 млн. человек. А с 1998 г. система была распространена на всю территорию страны решением Госсовета КНР «О создании системы базового медицинского страхования работников в городской местности». Вопрос об участии в данной системе самозанятого населения решается на уровне муниципалитетов. В настоящее время примерно 300 млн. городского населения Китая имеют МНС. Введение МНС в Китае резко повысило эффективность финансирования здравоохранения. Уже к

2001 г. удалось устранить дефицит средств направляемых на здравоохранение. А к 2016 г. уже профицит составил 324 миллиарда юаней (50,5 миллиарда долларов).

В США для финансирования медицинского обслуживания используется пять различных подходов [4]. Наибольшее распространение (49% охвата населения) получила система Добровольного медицинского страхования (ДМС), которую оплачивает работодатель. Но наиболее динамично развивается подход основанный на МНС. Ежегодный прирост МНС составляет 11%, и им пользуются примерно 25 млн. граждан.

На кафедре «Финансы» МГТУ им. Н. Э. Баумана с использованием опыта Сингапура, США, Китая и ЮАР разработаны технологии финансирования здравоохранения, в соответствии с которыми предприятия перечисляют социальные платежи не в ФФОМС, а на размещенные в банках медицинские накопительные счета (МНС), работающих на этих предприятиях граждан.

Перевод системы финансирования здравоохранения на МНС, которые размещены в банках, принципиально изменяет взаимоотношения между пациентом и медицинской организацией. Теперь не страховые медицинские компании (СМО) рассчитываются с медицинской организацией за **обезличенного** пациента, а сам гражданин со своего МНС оплачивает оказываемые ему медицинские услуги. Такой, принципиально новый подход, когда МНС является личной собственностью, **стимулирует граждан к заботе о своем здоровье, (быть здоровым выгодно, так как средства на МНС накапливаются) росту производительности труда (лучше работаешь, больше средств поступает на МНС, можешь получить более качественное медицинское обслуживание) и ответственности за свое будущее**. Естественно, чтобы обеспечить финансирование медицинских услуг, работающим с низкой зарплатой, детям и пенсионерам, нельзя все 5,1% от заработной платы переводить на МНС. Наши расчеты показали, что 3,2% следует направлять на МНС граждан, а 1,9 в ФФОМС для финансирования работников с низкой зарплатой, детей и пенсионеров [1; 2; 3].

В табл. 2 представлены результаты моделирования накопления финансовых ресурсов на МНС работающих москвичей. Из табл. 2 следует, что в результате превышения поступающих средств (5 столбец) над средними расходами на медицинское обслуживание на МНС москвича накапливаются средства (7 столбец). Этих средств уже в конце третьего года (45934,39 руб. столбец 7, строка 3) будет достаточно на один случай лечения в больнице (средняя стоимость 33281,3 руб. [3]). К концу 7-го года финансирования на основе МНС (170818,14 руб.), средств будет достаточно на одну высокотехнологичную операцию (средняя стоимость 163007,63 руб. [3]). Неснижаемый остаток накопится за 18 лет после введения МНС (673886,24 руб., строка 18). За период трудовой деятельности (строка 40) на МНС москвича накопится 2419259,83 руб. Соответственно после 18 года сумму: 2419259,83 руб. -600000 руб.=18192559,11 руб. (неснижаемый остаток) москвич может использовать по своему усмотрению (перевести на пенсионный счёт, добавить на

Таблица 2.

Результаты моделирования накопления финансовых ресурсов на МНС работающих москвичей

Номер строки	Год	Средняя заработная плата в г. Москве, руб.	Годовой размер отчислений работающего москвича на МНС, руб.	Средние перечисления на МНС на одного работающего москвича в месяц, руб.	Средние расходы на медицинское обслуживание в месяц, руб.	Сумма средств на МНС одного работающего москвича с учётом капитализируемых процентов по вкладу на конец года, руб.
1	2	3	4	5	6	7
1	2020	81 064,00	31 128,58	2 594,05	1 406,39	14 536,93
2	2021	82 279,96	31 595,50	2 632,96	1 406,39	29 840,87
3	2022	83 514,16	32 069,44	2 672,45	1 406,39	45 934,30
4	*2023*	*84 766,87*	*32 550,48*	*2 712,54*	*674,57*	*71 797,74*
5	2024	86 038,37	33 038,74	2 753,23	674,57	98 676,47
6	2025	87 328,95	40 869,95	3 405,83	674,57	134 080,61
7	**2026**	**88 638,88**	**41 483,00**	**3 456,92**	**674,57**	**170 818,14**
8	2027	89 968,47	42 105,24	3 508,77	674,57	208 925,12
9	2028	91 318,00	42 736,82	3 561,40	674,57	248 438,44
10	2029	92 687,76	43 377,87	3 614,82	674,57	289 395,90
11	2030	94 078,08	44 028,54	3 669,05	674,57	331 836,20
.....						
18	2037	104 412,08	48 864,85	4 072,07	674,57	673 886,24
19	***2038***	***105 978,26***	***49 597,83***	***4 133,15***	***674,57***	***729 697,02***
20	2039	107 567,94	50 341,79	4 195,15	674,57	787 382,85
.....						
36	2055	136 502,16	63 883,01	5 323,58	674,57	2 008 997,40
37	2056	138 549,69	64 841,25	5 403,44	674,57	2 107 058,69
38	2057	140 627,93	65 813,87	5 484,49	674,57	2 208 073,28
39	2058	142 737,35	66 801,08	5 566,76	674,57	2 312 115,11
40	**2059**	**144 878,41**	**67 803,10**	**5 650,26**	**674,57**	**2 419 259,83**

покупку недвижимости, на образование внуков, отдых в Крыму и т.д.). Весь неиспользуемый остаток на МНС **передать по наследству**.

В табл. 3 представлены результаты моделирования накопления финансовых ресурсов на МНС работающих россиян со средней заработной платой а в табл. 4 с минимальной заработной платой. Из табл. 3 следует, что для работающего со средней заработной платой уже в конце шестого года внедрения МНС (39806,78 руб., строка 6, столбец 7) будет достаточно средств на один случай лечения в больнице, а в конце 13 года внедрения МНС на одну высокотехнологичную операцию (176091,25 руб., строка 13 столбец 7). За период трудовой деятельности на МНС работающего гражданина со средней заработной платой накопится 1163137,5 руб. Соответственно сумму: 1163137,51-600000 = 563 137,5 руб. он сможет использовать по своему усмотрению.

Из табл. 4 следует, что работающий с минимальной заработной платой к концу 17 года с начала внедрения МНС (351001,45 руб. строка 17, столбец 9) накопит на своём МНС средства достаточные на один случай лечения в больнице, а к концу 29 года на одну высокотехнологичную операцию. За период его трудовой деятельности на его счету накопится сумма 33564,98 руб.

В монографии [1] и статьях [2; 3], представленных на сайте «Sokolov.expert», приведены модели перехода здравоохранения на финансирование с использованием МНС по всем 85 регионам России и дана оценка экономического эффекта, который составит за первый год внедрения МНС (в млрд): 292 (средства на МНС граждан) + 18,2 (снижение затрат территориальных бюджетов и ОМС на пенсионеров) + 68,6 (снижение затрат территориальных бюджетов и ОМС за счет выхода работающих из «тени») = 378 млрд руб. К 2024 году (через пять лет): 2480 + 88 + 332 = 2900 млрд руб. К 2028 году (за 10 лет после внедрения МНС): 5863 + 186 + 332 = 6381 млрд руб. К 2038 году (за 20 лет использования МНС): 17 666 + 435 + 332 = 18 433 млрд руб. Составляющие экономического эффекта в 2024, 2028 и 2038 годах те же, что и для первого года.

Далее более подробно остановимся на разработанной на кафедре «Финансы» МГТУ им. Н.Э. Баумана прорывной технологии финансирования трудовой пенсии по старости. Поскольку в настоящее время пенсии выплачиваются из средств, перечисляемых работодателями в пенсионный фонд (22% от заработной платы работающих), то перевод пенсионной системы на предлагаемую технологию финансирования, чтобы пенсия шла на персонифицированные счета граждан в банках, потребует переходного периода, равного периоду дожития (после выхода на пенсию, в расчетах он соответствует 20 годам). Поэтому первые двадцать лет поступающие на банковский счет пенсионные перечисления учитываются на пенсионном банковском счете работающих граждан и автоматически снимаются с его банковского счета и поступают в пенсионный фонд для обеспечения пенсий по принятой в настоящее время системе уже вышедших на пенсию граждан. После двадцатилетнего периода, с начала действия персонифицированной системы пенсионные перечисления остаются и начинают накапливаться на банковском счете работающего гражданина.

Для гражданина со средней заработной платой 45 848 руб. пенсия составит 40 366 руб. (88% от заработной платы, в настоящее время – 33%), то есть в 2,6 раза больше. Представленные на сайте «Sokolov.expert» в монографии [1] и статьях [2; 3] расчеты показывают, что работающий гражданин, вышедший из «тени» и начавший перечислять средства в ПФР, за счет увеличения числа перечисляющих средств работающих по отношению к числу пенсионеров при выходе на пенсию (при условии средств не менее 20 лет) будет получать бóльшую страховую пенсию, чем те взносы, которые перечислял (в максимальном варианте на 65%). Это, так же как и накопительная часть пенсии, будет мощным стимулом выхода из «тени».

Предполагаемая прорывная технология финансирования трудовой пенсии позволит накопить на банковских счетах работающих граждан (накопительная часть пенсии)

Табл. 3

Результаты моделирования накопления финансовых ресурсов на МНС работающих россиян со средней заработной платой

Номер строки	Год	Средняя заработная плата в России, руб.	Годовой размер отчислений работающего гражданина России на МНС, руб.	Средние перечисления на МНС на одного работающего гражданина России в месяц, руб.	Средние расходы на медицинское обслуживание в месяц, руб.	Сумма средств на МНС одного работающего гражданина России с учётом капитализируемых процентов по вкладу на конец года, руб.
1	2	3	4	5	6	7
1	2020	45 848,00	17 605,63	1 467,14	1 061,21	4 968,53
2	2021	46 535,72	17 869,72	1 489,14	1 061,21	10 305,81
3	2022	47 233,76	18 137,76	1 511,48	1 061,21	16 023,23
4	2023	47 942,26	18 409,83	1 534,15	1 061,21	22 132,51
5	2024	48 661,40	18 685,98	1 557,16	1 061,21	28 645,64
6	2025	49 391,32	23 115,14	1 926,26	1 061,21	39 806,78
7	*2026*	*50 132,19*	*23 461,86*	*1 955,16*	*610,30*	*57 063,95*
8	2027	50 884,17	23 813,79	1 984,48	610,30	75 025,22
9	2028	51 647,43	24 171,00	2 014,25	610,30	93 710,07
10	2029	52 422,14	24 533,56	2 044,46	610,30	113 138,44
11	2030	53 208,48	24 901,57	2 075,13	610,30	133 330,73
12	2031	54 006,60	25 275,09	2 106,26	610,30	154 307,87
13	**2032**	**54 816,70**	**25 654,22**	**2 137,85**	**610,30**	**176 091,25**
14	2033	55 638,95	26 039,03	2 169,92	610,30	198 702,82
.....						
25	2044	65 539,84	30 672,65	2 556,05	610,30	508 910,94
26	*2045*	*66 522,94*	*31 132,74*	*2 594,39*	*610,30*	*543 374,48*
27	2046	67 520,79	31 599,73	2 633,31	610,30	579 003,62
.....						
39	2058	80 729,08	37 781,21	3 148,43	610,30	1 109 306,57
40	**2059**	**81 940,02**	**38 347,93**	**3 195,66**	**610,30**	**1 163 137,51**

Табл. 4

Результаты моделирования накопления финансовых ресурсов на МНС работающих россиян с минимальной заработной платой

Номер строки	Год	Средняя заработная плата самой низкооплачиваемой категории работающих граждан, руб.	Размер отчислений на МНС в год, руб.	Размер доплат из Резервного фонда ОМС, руб.	Сумма отчислений на МНС из заработной платы плюс доплаты из Резервного фонда ОМС, руб.	Средние перечисления на МНС на одного работающего с минимальной зарплатой в месяц, руб.	Средние расходы на медицинское обслуживание в месяц, руб.	Сумма средств на конец года с учётом капитализации, руб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	2020	11 163,00	6 831,76	6 368,24	13 200,00	1 100,00	1 061,21	474,79
2	2021	11 330,45	6 934,24	6 368,24	13 264,30	1 105,36	1 061,21	1 024,66
3	2022	11 500,40	7 038,24	6 368,24	13 329,56	1 110,80	1 061,21	1 652,10
4	2023	11 672,91	7 143,82	6 368,24	13 395,81	1 116,32	1 061,21	2 359,66
5	2024	11 848,00	7 250,98	6 368,24	13 463,04	1 121,92	1 061,21	3 149,94
6	2025	12 025,72	7 359,74	6 368,24	14 541,45	1 211,79	1 061,21	5 056,01
7	2026	12 206,11	7 470,14	6 368,24	14 625,87	1 218,82	1 061,21	7 086,30
8	2027	12 389,20	7 582,19	6 368,24	14 711,56	1 225,96	1 061,21	9 244,60
9	2028	12 575,04	7 695,92	6 368,24	14 798,53	1 233,21	1 061,21	11 534,78
10	2029	12 763,66	7 811,36	6 368,24	14 886,80	1 240,57	1 061,21	13 960,81
11	2030	12 955,12	7 928,53	6 368,24	14 976,40	1 248,03	1 061,21	16 526,75
.....								
17	2036	14 165,69	8 669,40	6 368,24	15 542,95	1 295,25	1 061,21	35 101,45
18	**2037**	**14 378,17**	**8 799,44**	**6 368,24**	**15 642,39**	**1 303,53**	**610,00**	**44 292,32**
19	2038	14 593,84	8 931,43	6 368,24	15 743,33	1 311,94	610,00	53 769,96
.....								
29	2048	16 936,75	10 365,29	6 368,24	16 839,81	1 403,32	610,00	166 006,87
30	**2049**	**17 190,80**	**10 520,77**	**6 368,24**	**16 958,71**	**1 413,23**	**610,00**	**179 158,49**
31	2050	17 448,66	10 678,58	6 368,24	17 079,38	1 423,28	610,00	192 696,23
.....								
37	2056	19 079,12	11 676,42	6 368,24	17 842,44	1 486,87	610,00	282 582,78
38	2057	19 365,31	11 851,57	6 368,24	17 976,38	1 498,03	610,00	299 103,94
39	2058	19 655,79	12 029,34	6 368,24	18 112,32	1 509,36	610,00	316 094,19
40	**2059**	19 950,63	12 209,78	6 368,24	18 250,30	1 520,86	610,00	**333 564,98**

огромный объем недорогих (под 3–4 процента годовых) внутренних финансовых ресурсов. К 2024 году они составят 11 717 млрд руб. (75% Федерального бюджета 2018 года), за средний срок хранения накоплений всех работающих граждан, равный 20 годам, – 58 053 млрд руб., что в 3,6 раза больше бюджета 2018 года. Другими словами, экономика России получит огромные долгосрочные финансовые ресурсы, а все граждане станут инвесторами.

Честно и справедливо, а главное, выгодно для работающих, собственников и для развития России, чтобы все социальные отчисления поступали не в фонды, а на банковские счета граждан России, что позволит решить четыре важнейшие задачи:

1) победить бедность и увеличить доходы населения, социальные платежи (а это 30% от заработной платы), наконец, начнут доходить до граждан России;

2) мотивировать работающих к высокопроизводительному труду и всех граждан России к заботе о своем здоровье (быть здоровым выгодно), а также к ответственности за свое будущее;

3) существенно сократить расходы территориальных бюджетов и за счет этих средств повысить расходы на медицинское обслуживание детей и пенсионеров, увеличить зарплату медицинскому персоналу больниц и поликлиник, закупить передовую медицинскую технику, а также накопить на счетах граждан огромные долгосрочные внутренние финансовые ресурсы для развития экономики России;

4) резко сократить коррупцию, поскольку социальные отчисления, минуя фонды, будут поступать к работающим гражданам (нечего будет воровать).

Пилотный проект по финансированию здравоохранения и пенсионного обеспечения предлагаем, реализовать в Москве, Сант-Питербурге, Московской и Калужской областях.

Список литературы

1. Соколов Е. В., Костырин Е. В. Прорывные технологии финансирования здравоохранения, пенсионного обеспечения и экономики России. Монография. М.: Научная библиотека, 2018. 180 с.

2. Соколов Е. В., Костырин Е. В. Обоснование необходимости и эффективности внедрения медицинских накопительных счетов для всех субъектов Российской Федерации и России в целом // Экономика и управление: проблемы, решения. 2018. № 11. Т. 1. С. 52–64.

3. Соколов Е. В., Костырин Е. В. Прорывные технологии финансирования больниц города Москвы // Экономика и управление: проблемы, решения. 2019. № 1. Том 3. С. 22–39.

4. Соколов Е.В., Гречкин Д.А. «Система финансирования здравоохранения США» Экономика и управление: проблемы, решения. 2019. № 12 Том 5.

References

1. Sokolov E. V., Kostyrin E. V. (2018) Breakthrough technology, funding health, pensions and the economy of Russia. Monograph. Moscow, Scientific library, 180 p.

2. Sokolov E. V., Kostyrin E. V. (2018) Justification of necessity and efficiency of introduction of medical accumulative accounts for all subjects of the Russian Federation and Russia as a whole. Economics and management: problems, solutions, no. 11, vol. 1, pp. 52–64.

3. Sokolov E. V., Kostyrin E. V. (2019) Breakthrough technologies financing hospitals of the city of Moscow. Economies and management: problems, solutions, no. 1, vol. 3, pp. 22–39

4. Sokolov E.V., Grechkin D.A. "US Health Care Financing System" Economics and Management: Problems, Solutions. 2019.No. 12 Volume 5.

МЕДИЦИНСКИЕ НАКОПИТЕЛЬНЫЕ СЧЕТА: ПРАВОВОЙ ВЗГЛЯД
MEDICAL ACCOUNT ACCOUNTS: LEGAL VIEW

Мохов Александр Анатольевич,
Заведующий кафедрой медицинского права Московского государственного юридического университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА), доктор юридических наук, профессор (г. Москва, Россия). lab.kmed@msal.ru

Аннотация: В статье рассматривается действующее правовое поле с позиций возможности внедрения в стране одной из перспективных технологий финансового обеспечения отрасли здравоохранения. Формулируется вывод об отсутствии серьезных препятствий для перехода здравоохранения на новую модель финансирования посредством медицинских накопительных счетов. Новая технология финансирования отрасли потребует некоторых изменений в отечественном федеральном законодательстве.

Ключевые слова: модели здравоохранения, финансирование здравоохранения, медицинские накопительные счета, действующее законодательство об охране здоровья граждан, финансировании здравоохранения, оказании медицинских услуг.

Annotation: The article considers the current legal field from the perspective of the possibility of introducing one of the promising technologies for financial support of the healthcare industry in the country. The conclusion is drawn that there are no serious obstacles to the transition of healthcare to a new model of financing through medical savings accounts. A new technology for financing the industry will require some changes in domestic federal legislation.

Key words: health care models, health care financing, medical savings accounts, current legislation on protecting the health of citizens, financing health care, provision of medical services.

Цель статьи: анализ возможностей, необходимых и достаточных изменений в российском законодательстве в случае принятия политического решения о внедрении медицинских накопительных счетов.

Анализ степени исследованности проблемы: отдельные аспекты данной проблематики затрагивалась в основном в трудах ученых-экономистов; юридическая наука до последнего времени не уделяла достаточного внимания рассматриваемому вопросу.

Изучению повергаются: нормативные правовые акты различного уровня; положения действующей доктрины.

Основной материал. В современном мире существует несколько моделей здравоохранения. В их основе лежат принципы движения денежных средств, за счет которых оказывается медицинская помощь (услуга). Самый короткий и простой путь – непосредственная оплата пациентом оказанных ему медицинской организацией медицинских и иных услуг. Однако в силу наличия у большинства государств тех или иных обязательств перед населениям в части медицинской помощи, охраны здоровья населения, такой путь не является основным. Например, ч. 1 ст. 7 Конституции РФ закрепляет положение о том, что Россия является социальным государством, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь

Довольно простой выглядит ситуация и при государственном финансировании отрасли (за счет перераспределения национального дохода, введения специального налога и т.п.). Однако при всей своей простоте и некоторых плюсах, государственная модель здравоохранения имеет и ряд серьезных недостатков, в связи с чем от нее отказались многие страны, в том числе и Россия в самом начале реформ девяностых годов XX века. Наиболее серьезными проблемами государственного здравоохранения являются: ее плановый

характер, убыточность, низкая экономическая и социальная эффективность, негибкость, низкая производительность труда [2,3].

С принятием Закона РФ от 28 июня 1991 года № 1499-I «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации» стала функционировать бюджетно-страховая модель, имеющая многоканальное финансирование. Этим документом была провозглашена цель медицинского страхования - гарантировать гражданам при возникновении страхового случая получение медицинской помощи за счет накопленных средств.

Отечественный опыт показал, что сложившаяся модель крайне неэффективна, несмотря на неоднократные попытки ее перенастройки, в т.ч. и на законодательном уровне.

На смену Закону РФ от 28 июня 1991 года № 1499-I «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации» пришел Федеральный закон от 29 ноября 2010 года № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации», в который за менее чем десятилетнюю историю его действия было внесено несколько десятков изменений.

Среди основных проблем обязательного медицинского страхования, как правило, называют: низкая доступность медицинской помощи, рост платных медицинских услуг, неэффективность расходования средств, контроля за финансами системы [1,6,7].

Нужно заметить, что вне зависимости от страны, системы медицинского страхования испытывают на себе серьезное давление. Оно относительно хорошо справляется с возлагаемыми на нее задачами при следующих условиях: высокое число занятых в легальной экономике (что характерно для экономики индустриального типа), довольно низкое и стабильное число болеющих (характерно для молодых обществ, небольшом числе лиц нетрудоспособного возраста). Многие же современные национальные экономики характеризуются довольно низким числом постоянно занятых, высокой безработицей, старением населения, большим числом инвалидов и иных категорий граждан, нуждающихся в защите.

Важной проблемой, практически не решаемой в условиях обязательного медицинского страхования населения, является отсутствие какой-либо мотивации граждан к здоровому образу жизни, здоровьесбережению. Без ее решения переход от сложившейся куративной медицины к профилактической медицине становится невозможным [4].

В связи с имеющимися проблемами в отрасли в целом, решение которых затруднительно в заданной системе координат (действующая бюджетно-страховая модель, неэффективное и неадекватное потребностям финансирования отрасли обязательное медицинское страхование) предпринимаются попытки поиска новой модели либо серьезной модернизации имеющейся.

В основе одной из современных моделей финансирования отрасли лежат медицинские накопительные счета. Одной из первых она была реализована в Сингапуре. Частично реализуется в настоящее время в Китае, США, ЮАР и некоторых других странах. Российские экономисты предлагают перечислять средства, идущие в настоящее время на обязательное медицинское страхование, на персональные накопительные счета работающих граждан [5]. По существу, предлагается смена сложившейся модели финансирования российского здравоохранения на новую.

Такие серьезные изменения могут встретить различного рода препятствия, потребовать значительных изменений в законодательстве, в связи с чем нуждаются в экспертной оценке.

Согласно ч. 1 ст. 41 Конституции РФ медицинская помощь в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения оказывается гражданам бесплатно за счет средств бюджета, страховых взносов и других поступлений. Переход на персональные накопительные счета не исключает бюджетного финансирования отрасли, не ведет к отказу государства от социальных обязательств. В такой модели меняется и значительно

упрощается схема движения финансов. На неработающее население, незащищенные слои населения должны закладываться средства бюджетов.

Важным представляется указание Конституции РФ на оказание медицинской помощи гражданам за счет страховых взносов. Это конституционная норма, которую довольно сложно изменить. Интересно, что довольно частный вопрос получил закрепление на конституционном уровне. Если говорить об экономике в целом, то ее конституционные контуры определены весьма общим образом (ограничиваются указанием на различные формы собственности и др.), что позволяет весьма вольно менять условия хозяйствования в стране. Видимо, на закрепление в Конституции РФ нормы о страховых взносах оказал прямое влияние ранее принятый Закон РФ от 28 июня 1991 года № 1499-I «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации».

Важно также заметить, что само понятие страхового взноса прямо не закреплено в текущем федеральном законодательстве. В литературе имеется многолетняя дискуссия на этот счет [8], но вне зависимости от нее для страховых взносов публично-правовой природы акцентируется внимание на их обязательности, направленности (формирование целевых фондов и иных источников для целевого расходования средств), цели (финансовое обеспечение публичных обязательств).

Налоговый кодекс РФ содержит в своем составе раздел, именуемый «Страховые взносы в Российской Федерации». Им закреплены: плательщики страховых взносов; объект обложения страховыми взносами; тарифы страховых взносов, в т.ч. и на обязательное медицинское страхование.

Сущность страховых взносов и их прямое закрепление с 2017 года в Налоговом кодексе РФ позволяет относить их к прямым федеральным налогам одной из групп, а именно – взносы, подлежащие уплате работодателями в связи с выплатой ими доходов (в т.ч. заработной платы; «зарплатный» налог).

Федеральный закон от 29 ноября 2010 года № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» закрепляет понятие страховых взносов на обязательное медицинское страхование как обязательных платежей, которые уплачиваются страхователями, обладают обезличенным характером и целевым назначением которых является обеспечение прав застрахованного лица на получение страхового обеспечения.

В случае перехода к медицинским накопительным счетам они перестают быть обезличенными. Метаморфоза в границах страховых взносов действующим законодательством не исключается. Например, в силу ст. 3 Федерального закона от 15 декабря 2001 года № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» под страховыми взносами на обязательное пенсионное страхование понимают платежи, целевым назначением которых является обеспечение права гражданина на получение накопительной пенсии и иных выплат за счет средств пенсионных накоплений.

Федеральный закон от 21 ноября 2011 года № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» содержит в своем составе главу 11 «Финансовое обеспечение в сфере охраны здоровья граждан», которой фиксируется сложившаяся бюджетно-страховая модель здравоохранения. Внедрение медицинских накопительных счетов потребует внесения изменений и дополнений в эту главу. Вместо средств обязательного медицинского страхования должны будут появиться средства соответствующих счетов граждан. Сама модель финансирования (софинансирования) отрасли посредством медицинских накопительных счетов потребует принятия отдельного Федерального закона.

В случае перехода к новой модели финансирования здравоохранения потребуется решение важного вопроса, без чего страдает и обязательное медицинское страхование, также будут возникать проблемы с поступлением средств на медицинские накопительные счета отдельных категорий граждан.

Анализ норм Федерального закона от 21 ноября 2011 года № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» и Федерального закона от 29 ноября 2010 года № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации», других федеральных законов, позволяет выделить ряд групп, категорий граждан, медицинская помощь, медицинское обеспечение которых осуществляется исключительно за счет средств федерального бюджета. К ним относятся: военнослужащие, сотрудники полиции, лица, отбывающие наказание по приговору суда, прокурорские работники, судьи и другие специальные субъекты. Их численность – несколько миллионов человек населения трудоспособного возраста. Что с ними делать – это вопрос, требующий отдельной проработки.

Выводы.

Проведенный анализ показал, что непреодолимых препятствий для смены одной модели финансирования отрасли здравоохранения на другую не имеется.

Необходимо принятие специального Федерального закона, закладывающего организационно-правовые основы новой модели финансирования отрасли с одновременной отменой Федерального закона от 29 ноября 2010 года № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации», а также внесением изменений и дополнений в Федеральный закон от 21 ноября 2011 года № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации».

Направления дальнейших исследований. Требуется уточнение каталога иных Федеральных законов и подзаконных актов, нуждающихся в отмене, внесении изменений и дополнений. Кроме того, необходимо решить вопрос о круге лиц, подпадающих либо не подпадающих под действие возможного законодательства о медицинских накопительных счетах.

Библиографический список:

1. Быстрова К.Е. Состояние и проблемы финансирования обязательного медицинского страхования // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2012. № 5. С. 57-60.

2. Джаркамалиева А.С. Государственное финансирование здравоохранения: эффективность или справедливость? // Каспийский регион: политика, экономика, культура. 2012. № 3. С. 356-362.

3. Маркина Е.В. Проблемы совершенствования планирования и финансирования расходов государственного бюджета СССР на здравоохранение: Дис… канд. экон. наук. М., 1985. – 191 с.

4. Мохов А.А. Принцип партисипативности в биомедицине // Право и современные технологии в медицине / отв. ред. А.А. Мохов, О.В. Сушкова. М.: РГ-Пресс, 2019. С. 58-64.

5. Соколов Е.В., Гречкин Д.А. Медицинские накопительные счета как инструмент совершенствования системы финансирования здравоохранения и экономики России // Экономика и управление: проблемы, решения. 2017. Т. 3. № 12. С. 83-93.

6. Сорокина Т.В., Распутина А.В., Арстамбек А.А. Актуальные проблемы финансирования, учета и контроля в системе обязательного медицинского страхования // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2015. Т.6. № 3. С. 3.

7. Старченко А.А. Концепция развития здравоохранения: проблемы, недостатки и предложения по модернизации системы обязательного медицинского страхования // Вестник Росздравнадзора. 2008. № 4. С. 20-25.

8. Якубов Т.А. Понятие и виды страховых взносов по российскому законодательству // Право и государство: теория и практика. 2015. № 8. С. 67-73.

References:

1. Bystrova K.E. Status and problems of financing compulsory medical insurance // News of St. Petersburg University of Economics and Finance. 2012. No. 5. P. 57-60.

2. Dzharkamalieva A.S. Public Health Financing: Efficiency or Equity? // Caspian region: politics, economics, culture. 2012. No. 3. S. 356-362.

3. Markina E.V. Problems of improving the planning and financing of the expenditures of the USSR state budget for health care: Dis ... cand. econ. sciences. M., 1985 .-- 191 p.

4. Mokhov A.A. The principle of participativeness in biomedicine // Law and modern technologies in medicine / ed. ed. A.A. Mokhov, O.V. Sushkova. M .: RG-Press, 2019.S. 58-64.

5. Sokolov EV, Grechkin D.A. Medical savings accounts as a tool to improve the system of financing healthcare and the Russian economy // Economics and Management: Problems, Solutions. 2017.Vol. 3. No. 12. P. 83-93.

6. Sorokina T.V., Rasputina A.V., Arstambek A.A. Actual problems of financing, accounting and control in the system of compulsory medical insurance // Bulletin of the Irkutsk State Economic Academy. 2015.V.6. No. 3. S. 3.

7. Starchenko A.A. The concept of healthcare development: problems, shortcomings and proposals for modernizing the system of compulsory medical insurance // Bulletin of Roszdravnadzor. 2008. No. 4. S. 20-25.

8. Yakubov T.A. The concept and types of insurance premiums under Russian law // Law and State: Theory and Practice. 2015. No. 8. P. 67-73.

УДК 336.113

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Бектенова Дамира Чотуевна - зав. кафедрой «Финансы и кредит», доктор экономических наук, профессор Кыргызско-Российского Славянского Университета, г. Бишкек, bektenova49@mail.ru

Аннотация. На основе анализа теоретических концепций различных авторов и научных школ сформулирован и обоснован вектор дальнейшего развития финансовой системы в республике.
При исследовании проанализированы взгляды российских и зарубежных экономистов на состав и структуру финансовой системы, предложена авторская трактовка исследуемой дефиниции с учетом развития современных парадигм экономики в республике. Предложенная автором структура финансовой системы позволит дополнить теоретические основы ее построения и повысить эффективность деятельности всех финансовых институтов в республике.

Ключевые слова: сбережения, инвестиции, финансовое посредничество, макрофинансы, микрофинансы, финансовая система.

Theoretical basis for establishing market financial system in Kyrgyz Republic

Bektenova Damira Chotuevna – Head of “Finance and Credit” Department, Doctor of economic sciences, Professor of Kyrgyz-Russian Slavic University, Bishkek, Kyrgyz Republic, bektenova49@mail.ru

Annotation. The trend of future financial system development in Kyrgyz Republic is determined and justified based on analysis of theoretic concepts of various authors and scientific schools. This research includes analysis of opinions of Russian and other foreign economists regarding composition and structure of financial system, proposes author’s understanding of the subject of research taking into account development of modern paradigms in the economy of republic. Structure of financial system proposed by the author allows to enhance theoretical basis of its development and improve effectiveness of all financial institutions in republic.

Key words: Savings, investments, financial intermediation, macro-finance, micro-finance, financial system.

Становление финансовой системы Кыргызской Республики в условиях трансформации экономики сопровождается активным поиском моделей и концепций, которые базируются на теоретических и практических выводах мирового экономического опыта. Состав и структуру финансовой системы Кыргызстана многие ученые-экономисты видят по-разному. Это происходит потому, что нет действующего законодательства о финансовой системе Кыргызской Республики и поэтому в своих научных исследованиях ученые
опираются, в основном, на российские литературные источники и выделяют несколько подсистем: общегосударственные финансы, страхование и финансы хозяйствующих субъектов, финансы домашних хозяйств.

Финансовая система является развитием более общего понятия «финансы» в широком смысле слова. Так что же понимать под «финансами», которые определяют структуру финансовой системы страны?

Многие зарубежные авторы при определении категории «финансы» обходятся делением их на два уровня: «макрофинансы» и «микрофинансы», в соответствии с которым финансовая система разделена на две подсистемы. Одна из них включает организацию финансов на макроэкономическом или национальном уровне, а другая связана с формированием рыночной финансовой системы и отражает формирование и использование фондов денежных средств на уровне хозяйствующих субъектов и

института финансовых посредников. К макрофинансам относят: государственный бюджет, внебюджетные фонды и государственный кредит. Такое деление соответствует определению финансов в этих странах, где развита рыночная финансовая система. Аналогичной точки зрения по делению финансов на уровне предприятий и на национальном уровне придерживаются профессор Б.М. Сабанти и М.В. Романовский. Они считают, что применение термина «финансы» безосновательно к финансам отраслей народного хозяйства, поскольку здесь формируются финансовые ресурсы, а не финансовые отношения. Поэтому, на их взгляд, отношения, связанные с формированием финансовых ресурсов в процессе воспроизводства, следует именовать «денежным хозяйством»[1]. Кроме того, при рассмотрении теории финансов на макроуровне в развитых странах изучается диалектическое единство процесса «сбережения — инвестиции», что, на наш взгляд, является вполне логичным и обоснованным, поскольку в системе национальных счетов экономисты оперируют данными категориями. Именно сбережения являются источником формирования всех звеньев рыночной финансовой системы, функционирующих на уровне государства и хозяйствующих субъектов. И от того насколько эффективно и рационально будут инвестированы эти сбережения, будет зависеть экономический рост и деятельность финансовой системы в целом. Чем больше сбережений перераспределяется через финансовую систему, тем более усложняется механизм функционирования финансового рынка. Финансовые системы стран с более высоким уровнем доходов, как правило, сложнее и совершеннее финансовых систем менее развитых государств. Со своей стороны, более сложная финансовая система ускоряет продуктивность инвестиций. Она значительно выше в странах с более высокими темпами роста, а также с более усложненными и развитыми финансовыми системами.

В большинстве работ зарубежных авторов под финансами понимают все, что связано с движением денег как через банковскую систему, так и другие финансовые институты. В частности, З. Боди и Р.Мертон, удостоенные в 1997 г. Нобелевской премии по экономике за исследования в области фондового рынка и финансовых институтов, пишут, что финансы — это наука о том, каким образом люди управляют дефицитными денежными средствами на протяжении определенного периода времени. Как видно из данного определения на Западе к финансам относят все, что связано с деньгами, равно как и все деньги, включая доходы граждан[2] .

Рассмотрение структуры финансовой системы в этих странах раздельно на микро- и макроуровне методологически верно, но оно не дает полной картины о состоянии финансов в целом, поскольку такое разделение не позволяет изучить процесс формирования финансовых ресурсов в результате распределения и перераспределения стоимости валового внутреннего продукта и формирования соответствующих им финансовых отношений в целом и не позволяет сформулировать единую финансовую политику государства.

Однозначно можно сказать, что причина существования финансового сектора лежит в том, что в секторах экономики не всегда объем сбережений совпадает с инвестициями. Если бы экономические агенты полностью балансировали свои доходы и расходы, кредитов и займов не было бы, равно как и финансовых рынков и обслуживающих их финансовых институтов.

---

[1] *Финансы. Учебник под ред. Романовского М.В., Сабанти Б.М. М.: Юрайт, 2007*

[2] *Боди З., Мертон Р.К. Финансы. – М., СПб., Киев, 2000. – С. 38. Банковское дело и финансирование инвестиций / Под ред. Н. Брука. – Т.1.Ч.1. ИЭР Мирового Банка, 1995. – С. 4.*

Поскольку объективной необходимостью формирования фондов денежных средств выступают потребности агентов экономики, то трансформация этих сбережений в инвестиции осуществляется финансовой системой. На самом деле, для этих сбережений и существует финансовая система, обеспечивающая рациональную трансформацию имеющихся финансовых ресурсов в инвестиции. Таким образом, перераспределение ресурсов становится возможным благодаря перемещению средств от кредиторов с избытком сбережений через финансовые институты к заемщикам, испытывающим недостаток инвестиций. Заемщики имеют возможность выбора: обратиться непосредственно к сберегателям, выпустив ценные бумаги (прямые обязательства) или опосредовано - к коммерческим банкам или другим финансовым институтам.

Прямые передачи средств иногда встречаются, но, как правило, более эффективной формой выступают услуги финансовых посредников, поскольку они естественно получают экономию, обусловленную масштабами их деятельности. Анализируя кредитоспособность потенциальных заемщиков, привлекая ссудный капитал, объединяя и учитывая риски, они обеспечивают ликвидность ссудному капиталу. Кроме того, система специализированных финансовых посредников дает возможность вкладчикам не только получать доходы, но и быть уверенными в сохранности своих сбережений.

Финансовое посредничество эффективно влияет на процесс сбережения—инвестиции. Во-первых, оно отделяет процесс принятия решений о вкладе сбережений от процесса принятия решений об инвестициях. Во-вторых, оно поощряет сбережения, диверсифицируя активы. Финансовые активы, предлагаемые финансовыми посредниками сберегателям, различаются по степени риска, доходности, ликвидности. В-третьих, оно поощряет инвестиции, диверсифицируя кредитные ресурсы для заемщиков по срокам, ставке процента, условиям погашения. И, наконец, в-четвертых, финансовое посредничество уменьшает риск невозврата для кредиторов и обеспечивает заемщиков ресурсами в условиях, когда те не смогли бы их получить напрямую у отдельных сберегателей. Эта функция финансовых институтов по минимизации издержек способствует увеличению производительности сбережений и эффективности инвестиций[3].

Сложность и многообразие экономических связей в обществе предопределяют многогранность финансовых отношений. Каждое подразделение общественного воспроизводства накладывает свой отпечаток на финансовые отношения. На этой основе возникают различные виды и разновидности финансовых отношений, которые соответствующим образом группируются и управляются соответствующими институтами, создавая финансовую систему.

Таким образом, социально-экономическая сущность финансов заключается в исследовании и ответе на следующие вопросы: за счет кого или чего тот или иной хозяйствующий субъект экономики формирует свои фонды денежных средств (денежный капитал) и каким образом и в чьих интересах используются эти фонды. Сформированный фонд денежных средств в результате кругооборота капитала и представляет, на наш взгляд, накопленный денежно-финансовый капитал, трансформируемый далее в производительную стадию через финансовую систему. Следовательно, под финансовой системой следует, по нашему мнению, понимать совокупность обособленных, но взаимосвязанных сфер и звеньев финансовых отношений (объектов управления), возникающих в рыночных областях производственной деятельности при образовании и использовании денежных фондов и управляемых соответствующими органами (субъекты управления) [4].

---

[3] *Д.Ч.Бектенова. Капитализация в финансово-банковской системе в трансформируемой экономике (на примере Кыргызской Республики)- Бишкек, КРСУ, 2003.*

Субъекты формируют денежные целевые фонды в зависимости от того, какую роль они играют в общественном производстве: являются ли непосредственными его участниками, организуют ли страховую защиту или осуществляют государственное регулирование. Именно роль субъекта в общественном производстве выступает в качестве первого объективного критерия классификации финансовых отношений. К примеру, сфера финансов организаций обслуживает материальное производство, создание выручки, ее распределение внутри предприятия и перераспределение определенной части в бюджет и внебюджетные фонды. Через государственный бюджет мобилизуются ресурсы в централизованный фонд государства с дальнейшим перераспределением их между отраслями, регионами и социальными группами. Социальный фонд мобилизует средства на выплату пенсий гражданам страны. Фонды имущественного страхования предназначены для возмещения ущерба, нанесенного стихийными бедствиями, а фонды личного страхования — для выплаты застрахованному гражданину при возникновении страхового случая.

Относительно определения категории «финансовой системы» и составляющих ее звеньев в экономической теории нет единого мнения. Многие рассматривают финансовую систему «как совокупность организаций», либо как «форму организации финансовых отношений». Такой точки зрения придерживается американский ученый Дж. Ван Хорн[5]. По мнению коллектива авторов учебника под редакцией Г.Б. Поляка, финансовая система трактуется как «совокупность различных финансовых отношений, в процессе которых разными методами и формами распределяются фонды денежных средств хозяйствующих субъектов, домохозяйств и государства[6]. По мнению Е.В. Маркиной, финансовая система определяется как совокупность различных сфер финансовых отношений, в процессе которых образуются и используются фонды денежных средств[7]. По мнению Полторадневой Н.П. и Завьяловой Д.А. национальная финансовая система представлена совокупностью ее элементов: подсистем, рынков, инструментов, субъектов.[8]

Нетрудно заметить, что приведенные выше определения финансовой системы не вполне корректны, так как заявленные совокупности не отвечают обязательному требованию, предъявляемому к системе, а именно — «однородности по своим задачам и организационно объединенных в одно целое». С учетом изложенного, под финансовой системой следует, на наш взгляд, понимать форму организации денежных отношений между всеми субъектами воспроизводственного процесса, однородных по своим задачам и связанных с формированием и использованием фондов денежных средств в процессе распределения и перераспределения валового внутреннего продукта и валового располагаемого дохода, и управляемых соответствующими институтами [9].

Вместе с тем неоднозначно также определение состава и структуры финансовой системы стран с трансформируемой экономикой. Большинство экономистов считают, что финансовая система состоит из двух подсистем: финансов хозяйствующих субъектов и государственных и муниципальных финансов, или централизованных и децентрализованных финансов, а те в свою очередь представлены соответствующими звеньями[10].

---

[4] Там же, с.95

[5] *Дж. Ван Хорн. Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 1999. – С. 34.*

[6] *Финансы. Учебник под ред. Г.Б. Поляка – М., ЮНИТИ, 2011. – С. 73.*

[7] *Финансы. Учебник под ред. Е.В.Маркиной – М.: КНОРУС, 2014.*

[8] *Полтораднева Н.П.,Завьялова Д.А. Современная структура национальной финансовой системы в контексте финансовой безопасности страны. //Финансы и кредит. Т.25., вып.3. 2019*

[9] *Д.Ч.Бектенова. Капитализация в финансово-банковской системе в трансформируемой экономике (на примере Кыргызской Республики)- Бишкек, КРСУ, 2003.*

[10] *Финансы.Учебник под ред. Романовского М.В., Сабанти Б.М. М.: Юрайт, 2007*

Иной точки зрения на структуру финансовой системы придерживается В.В. Опарин. По его мнению, необходимо выделение составных элементов финансовой системы по признаку движения каналов денежных потоков и места концентрации финансовых ресурсов. В основу выделения сфер он рекомендует положить уровень экономической системы[11]. На его взгляд следует выделять четыре уровня: уровень микроэкономики — финансы субъектов хозяйствования, уровень макроэкономики — государственные финансы, уровень мирового хозяйства — международные финансы, обобщенный уровень — финансовый рынок. Каждое звено показывает обособленную часть финансовых отношений. Его выделение проводится по признаку обособленности фонда финансовых ресурсов, или специфических форм и методов финансовых отношений. На его взгляд существуют особенности, связанные с формой собственности или отраслевой спецификой, однако, они не настолько существенны, чтобы выделять в отдельные звенья эти отрасли. Эти особенности влияют на организацию финансовых отношений, но не изменяют их суть. По его мнению:

- сфера государственных финансов характеризует финансовую деятельность государства. Она включает такие звенья, как государственный бюджет, государственный кредит, фонды целевого назначения, финансы государственного сектора.
- сфера международных финансов отображает обменную перераспределительную функцию на мировом рынке и включает три направления: международные расчеты; финансы международных, политических, экономических, гуманитарных организаций; международные финансовые институты.
- сфера финансового рынка охватывает кругооборот финансовых ресурсов как специфического товара. Обособленным звеном финансовой системы выступает страхование, которое не принадлежит к конкретной сфере. Примерно такой же точки зрения придерживаются Львова Н.А и Дарушин И.А.[12]

Данный подход дает, на наш взгляд, возможность провести полную структуризацию финансовых отношений, выделить и охарактеризовать денежные потоки, что создает предпосылки для организации четкой системы управления финансами на каждом уровне, поскольку отслеживаются все денежные потоки и взаимосвязь между ними. Но вместе с тем, такая трактовка вызывает определенные возражения, к примеру, по каким соображениям включен в состав финансовой системы финансовый рынок и его составляющие и исключено страхование.

Какой же должна быть финансовая система Кыргызстана в условиях трансформации экономики? Какими принципами должна она руководствоваться при ее формировании? Какие подсистемы финансов должны развиваться в современных условиях с учетом реалий развития экономики?

Сравнивая финансовую систему стран с административно-командной и с рыночной экономикой, можно сделать вывод, что формирование финансовой системы республики в условиях трансформации экономики должно основываться на тех объективных изменениях, которые происходят в экономической политике и финансовой сфере без слепого копирования рыночных инструментов, получивших широкое развитие в развитых экономиках, и в то же время перенять положительный опыт этих стран с учетом особенностей трансформационного этапа.

---

[11] *Опарин В.В. Финансовая система: теоретические основы и практические аспекты ее разработки на Украине // Финансы Украины. – Киев, 1998. – №9.*

[12] *Львова Н.А.,Дарушин И.А. Институты и инструменты формирующегося финансового рынка.//Финансы и кредит. Т.25. вып.2.,2019*

Эти особенности связаны с тем, что в республике еще не сложилась рыночная инфраструктура, а также не совсем совершенна распределительная система, сохраняется необходимость государственного регулирования экономики путем воздействия на нее налогово-бюджетными инструментами и внебюджетные методы вмешательства, а также необходимость финансирования социальной сферы и ряда общегосударственных услуг из бюджета. Вследствие этого в составе финансовой системы еще определенное время будет сохраняться превалирующее значение государственных финансов. Во-вторых, в отличие от стран с развитой экономикой, где «деньги делают деньги» и развит финансовый рынок, в республике сбережения домашних хозяйств пока еще не стали основным источником накопления денежно-финансового капитала в стране. И, в-третьих, поскольку в условиях трансформационного периода происходит сокращение доли финансовых ресурсов, перемещаемых через государственный бюджет из-за изменения структуры собственности, и их замещение банковским сектором, то в состав финансовой системы, в силу сложившихся изменений в движении денежных средств, на наш взгляд, должна включаться и банковская система. Вопрос о включении кредитной системы в состав финансовой системы не бесспорен, но взаимосвязь между ними и их взаимозависимость сохраняются. Корректность включения в финансовую систему кредитных институтов, на наш взгляд, диктуется еще и тем, что все признаки, характерные для финансов, (денежный характер отношений, они связаны с распределением и перераспределением ресурсов и сопровождаются формированием и использованием фондов денежных средств) присущи и им, что также подтверждает анализ причин современного финансового кризиса, который, как известно, начался с кризиса на финансовых рынках, сфера деятельности которых – кредитно-денежные операции[13].

Изменения в экономической политике государства в условиях трансформации сказались и на составе звеньев финансовой системы. Образовались два самостоятельных уровня бюджетной системы (республиканский и местные), два достаточно самостоятельных уровня банковской системы, многочисленная система государственных и негосударственных внебюджетных фондов и небанковских финансовых институтов.

Учитывая объективные изменения, произошедшие в сфере финансовых отношений в республике в условиях трансформационной экономики, можно, на наш взгляд, предложить следующую институциональную структуру финансовой системы:

1. Финансы предприятий и организаций;
П. Государственные финансы;
111. Банковская система;
IV. Специализированные финансовые институты;
V. Квази-банковские институты;
VI. Неофициальный (неформальный) сектор;
VII. Небанковские (признанные) финансовые институты;
VIII. Сеть обеспечения безопасности;
XIX. Правовая и регулятивная инфраструктура.

Как видно, предложенная нами институциональная структура финансовой системы многогранна и охватывает практически все сферы денежных отношений, связанных с формированием и использованием фондов денежных средств и управляемых соответствующими институтами. Рассмотрим динамику развития рыночных финансовых институтов в Кыргызской Республике за 1995–2018 гг.

---

[13] *Д.Ч.Бектенова. Капитализация в финансово-банковской системе в трансформируемой экономике (на примере Кыргызской Республики)- Бишкек, КРСУ, 2003.*

Таблица 1

Финансовые учреждения	1995	2000	2005	2010	2015	2018
Коммерческие банки	18	29	23	24	25	25
Инвестиционные банки	1	2	2	2	2	2
Страховые компании	144	29	11	19	17	19
Инвестиционные фонды	24	14	5	6	9	9
Фондовые биржи	1	2	3	2	1	1
Обменные бюро	355	290	263	290	329	413
Пенсионные фонды государственные частные	18 16 2	2 1 1	2 1 1	2 1 1	2 1 1	2 1 1
Специализированные кредитные учреждения	-	2	-	2	1	1
Микрофинансовые организации	-	-	106	397	172	142
Кредитные союзы	-	320	320	217	125	106

Как видно из приведенных в табл. 1 данных, перечень финансовых институтов в Кыргызстане представлен разнообразными их видами, но их количество и перечень оказываемых ими услуг отстает от спроса со стороны агентов экономики. В первоначальный период реформ наибольшее развитие получили такие институты, как: коммерческие банки, страховые компании, фондовые биржи, обменные бюро и ломбарды, но начиная с 1998 г. появляются новые финансовые институты, такие как кредитные союзы, специализированные кредитные учреждения типа Финансовой компании по поддержке кредитных союзов, Финансовой кредитной сельскохозяйственной кооперации, а с 2003 года широко действуют микрофинансовые организации и др. Но несмотря на это, следует заметить, что финансовая система страны неадекватна, менее эффективна, чем могла бы быть на деле. Об этом можно судить по широкому показателю денежной массы в процентах к ВВП, а также по степени проникновения в экономику. Так, по первому показателю в 2018 г. он равняется 36,6%, по второму – 22,9%, тогда как в промышленно-развитых странах он превышает, соответственно, 100% и 75%, что характеризует низкую вовлеченность финансового сектора республики в инвестиционный процесс.

Список использованной литературы:

1. *Д.Ч. Бектенова. Капитализация в финансово-банковской системе в трансформируемой экономике (на примере Кыргызской Республики)- Бишкек, КРСУ, 2003.*
2. *Боди З., Мертон Р.К. Финансы. – М., СПб., Киев, 2000. – С. 38. Банковское дело и финансирование инвестиций / Под ред. Н. Брука. – Т.1.Ч.1. ИЭР Мирового Банка, 1995. – С. 4.*

3. *Дж. Ван Хорн. Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 1999. – С. 34.*
4. *Львова Н.А., Дарушин И.А. Институты и инструменты формирующегося финансового рынка.//Финансы и кредит.Т.25. Вып. 2.2019*
5. *Опарин В.В. Финансовая система: теоретические основы и практические аспекты ее разработки на Украине // Финансы Украины. – Киев, 1998. – №9.*
6. *Полтораднева Н.П., Завьялова Д.А.Современная структура национальной финансовой системы в контексте финансовой безопасности страны. //Финансы и кредит.т.25 вып.3, 2019*
7. *Финансы. Учебник под ред. Е.В.Маркиной – М.: КНОРУС, 2014.*
8. *Финансы. Учебник под ред. Г.Б. Поляка – М., ЮНИТИ, 2011. – С. 73.*
9. *Финансы. Учебник под ред. Романовского М.В., Сабанти Б.М. М.: Юрайт, 2007*

List of publications used:

1. *D. Ch. Bektenova. Capitalization of finance-banking system in transitional economy (based on sample of Kyrgyz Republic)- Bishkek, KRSU, 2003.*
2. *Bodi Z., Merton R.K., Finance – Moscow, Saint-Petersburg, Kiev, 2000. – p. 38. Banking and investment finance / Edited by N. Brook – Volume 1, part 1 Economic Development Institute of the World Bank, 1995. – p. 4.*
3. *J. van Horn. Basics of financial management – Moscow: Finance and statistics, 1999. – p. 34.*
4. *Lvova N.A., Darushin I.A.; Institutes and instruments of emerging financial market.//Finance and credit. V.25. Edition. 2.2019*
5. *Oparin V.V. Financial system: theoretical basics and practical aspects of its research in Ukraine // Finance of Ukraine – Kiev, 1998. – №9.*
6. *Poltoradneva N.P., Zavyalova D.A.; Modern structure of national financial system in context of financial security of the state. //Finance and credit. V.25. Edition 3, 2019*
7. *Finance. University book edited by E.V. Markina – Moscow: Knorus, 2014.*
8. *Finance. University book edited by G.B. Polyak – Moscow, Yuniti, 2011. – p. 73.*
9. *Finance. University book edited by Romanovskiy M.V., Sabanti B.M.: Yurayt, 2007*

УДК 331.215.3

ЗАЩИТА ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ЖИЗНЕННЫХ ИНТЕРЕСОВ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ ИЗМЕНЕНИЕМ ВАЛЮТНОЙ ПОЛИТИКИ

В. П. ЗАНИН,
кандидат экономических наук, генеральный директор ОАО «Национальные скоростные дороги», Санкт-Петербург, Россия, лауреат Государственной Премии СССР.
E-mail: start-servisspb@yandex.ru

В статье показано, как практика искажения реального курса российской валюты начала приносить смертельно опасный ущерб экономике и всем общественным отношениям и подлежит корректировке в первоочередном порядке. Необходим обсчет российской валюты по Паритетам Покупательной Способности, а не по ошибочным с точки зрения мировых правил курсам Центробанка России.
Ключевые слова: инфляционный навес, реальные курсы валют, валютная политика, инвест-проекты, экспортеры.

PROTECTION OF FUNDAMENTAL LIFE INTERESTS OF THE POPULATION OF RUSSIA BY CHANGING CURRENCY POLICY

V. P. ZANIN,
candidate of economic sciences, General Director of National Highways, St. Petersburg, Russia, USSR State Prize Laureate.
E-mail: ***start-servisspb@yandex.ru***

The article shows how the practice of distorting the real exchange rate of the Russian currency began to do deadly damage to the economy and all social relations and should be adjusted as a matter of priority. It is necessary to calculate the Russian currency according to Purchasing Power Parities, and not according to the rules of the Central Bank of Russia erroneous from the point of view of world rules.
Keywords: inflation canopy, real exchange rates, monetary policy, investment projects, exporters.

За последние годы обострились противоречия между целями, поставленными Президентом России Путиным В.В. по повышению качества жизни, и теми правилами, которые сложились в финансовом секторе и которые антагонистичны интересам населения России. В стране искусственно создается экономическая и социальная «беспросветность». По оценкам всех серьезных мировых аналитиков и организаций типа Всемирного банка Россия давно является пятой по масштабу мировой экономикой, так как они сравнивают экономики стран, исчисленным по Паритетам Покупательной Способности национальных валют друг к другу. А по меркам российских экономистов, проводящих сравнения по волюнтаристски устанавливаемым так называемым официальным курсам ЦБ России, Россию по объему экономики опускают ниже двадцатой позиции. И никогда по такому курсу исчислений она не поднимется выше! Как работать и понимать себя в мировой экономике и социальной

сфере, если нет единой с миром единицы измерения? Нельзя включить телевизор, чтобы не услышать от любого эксперта или руководителя о многократно более низкой производительности труда по сравнению с США. Но при реальных 11,9 тысяч $ ВВП США в индустриальной части ВВП на одного жителя и 10,5 тыс. $ на одного жителя России, учтенных по Паритету Покупательной Способности, отставание не является серьезным (см. рис.6). И не нужно посыпать голову пеплом и платить русским людям позорно низкие зарплаты на том основании, что они якобы плохо работают, доведя до 107 человек число миллиардеров и удивляя этим весь мир. А если оценить сельскохозяйственную часть ВВП по ППС, то на душу населения получится 1,05 тыс. $ в России против 0,54 тыс. $ в США. Поэтому сверхнищенские заработки русских производителей, оправдываемые якобы затратно-неэффективным хозяйствованием в России, является ошибкой российской экономической науки, средств массовой информации, дезинформирующих и население, и руководство страны. Такие оценки, унижая самосознание русского народа, толкают Россию в кризисы! Организующим началом российских кризисов является ошибочная валютная политика. И одним из самых опасных является кризис в здравоохранении, который наконец признали и объявили о начале его преодоления!

Практика искажения реального курса российской валюты начала приносить смертельно опасный ущерб экономике и всем общественным отношениям и подлежит корректировке в первоочередном порядке.

Необходим обсчет российской валюты по Паритетам Покупательной Способности, а не по ошибочным с точки зрения мировых правил курсам Центробанка России.

В начале 2000 годов экономическая наука окончательно внедрила в общественное сознание, что снижение обменного курса рубля позволяет экспортерам «втискиваться» в мировой рынок через снижение своих экспортных цен. Но в действительности низкий курс рубля, якобы способствуя экспорту, рост которого провозгласили главным показателем успешности, действует как фактор огромной разрушительной силы внутреннего российского рынка, лишает страну возможности развития с приобретением передовых зарубежных технологий, превратив ее в товарного донора для западных, в основном враждебных стран, выталкивает из страны наиболее квалифицированную часть населения, кроме обслуживающих иностранные интересы! То есть ликвидирует Россию как национальное образование, ликвидируя ее население (см. рис.3).

Именно заниженный ошибочными решениями ЦБ России курс рубля обеспечил за 1995-2018 гг. экспорт ценных товарных ресурсов на 6,614 трлн. долларов, а ввоз, с учетом не всегда полезных продуктов и услуг, составил всего 3,633 трлн. долларов. Экспорт безмерно поощряется низким курсом рубля, директивно устанавливаемым Центробанком России относительно его реального курса, который в мировой экономике рассчитывается по Паритетам Покупательной Способности валют основных торгующих стран, исчисляемых по огромной корзине номенклатуры товаров в каждой из сравниваемых стран. Курс валют благополучных стран не зависит от мнения Центробанков.

То есть Россия недоввезла полезного ресурса на сумму 2,981 трлн. долларов, что называется положительным внешнеторговым сальдо (рис.1).

На эту гигантскую сумму уменьшены с 1995 года ресурсы для потребления населением и инвестирования в России.

Если же учесть существующие в мире ухищрения экспортеров, например, с использованием промежуточных фирм и оффшоров, то эта цифра может удвоиться, что по основным товарным потокам подтверждается выборочными исследованиями ООН и ВТО. Глядя на цены (рис.2), публикуемые Таможенным комитетом России, каждый поверит, что реальная стоимость экспортных товаров во многих случаях в 2 — 3 раза выше, чем по декларациям экспортеров.

Этот фактор, определяет демографические (рис.3), производственные и технологические потери России в постсоветские годы. И ускоряющееся отставание по

развитию самых эффективных инновационных технологий. А кризис здравоохранения, который пытаются объяснить административными ошибками чиновников при так называемой оптимизации, имеет фундаментальные корни в валютной политике, лишающей Россию материальных ресурсов.

Если же исчислять разбаланс без учета услуг, то «недоввоз» по товарам составит 3,5 трлн. $.

А так как завышение импортных цен — один из самых простых, но выгодных методов «обналички», то в скором времени исследователи обнаружат, что товарный поток из России в 2,5 — 3 раза превышает входящий. И тогда они вспомнят, как в четвертом классе школы решали задачку о бассейне, в котором исходящая труба имела диаметр больший, нежели входящая. И поймут, что даже такой огромный и наполненный во времена СССР сказочными богатствами бассейн Россия оскудеет до усыхания!

Экспортеры получили возможность сбывать продукцию за рубеж в 1,5 — 2 раза дешевле внутренней себестоимости. **Ибо при ввозе выручки в Россию Центробанк, сам или выдаваемыми им банкам средствами, приобретает у экспортеров валюту по «псевдобиржевой» цене втрое дороже, чем по Паритету Покупательной Способности (рис.4).** Причем, по-видимому, об опасности такой практики большинство даже не догадывается, настолько их дезинформировала российская экономическая «наука». Хотя этим формируется не экспортная конкурентоспособность и демпинг, а демпинговые цены, везде в мире преследуемые по закону.

Страны «золотого миллиарда» имеют практически сбалансированный по потребительской и инвестиционной ценности товарооборот, исчисляя курсы валют по ППС, что и делает их свободно конвертируемыми. У них курсы формируются по ППС сотнями миллионов участников обменных операций и товарных перемещений, а не волюнтаристскими решениями Центральных банков, являющихся прямо или скрытно монополистами на валютных рынках почти во всех «бедных странах». В результате эти страны, и Россия в том числе, при отсутствии объективного установления курса, становятся жертвами разных манипуляторов и товарными донорами для стран «золотого миллиарда» и, в конечном итоге, бедными и кандидатами на самоликвидацию.

При скачках официального курса рубля вниз в конце 2014 году (рис.4) — в два раза относительно ранее утверждавшегося «официального» курса и в три раза относительно ППС, рублевые накопления и граждан, и организаций тоже обесценились в 2,5 — 3 раза. Полностью были ликвидированы возможности обновления производств, работающих на внутренний рынок (а это 80 — 85% работающих) с приобретением эффективного западного оборудования. А смертельная нехватка многих импортных лекарств — это тоже не от дури чиновников, а просто финансовый итог ошибочного валютного регулирования Центробанка.

У наиболее активной и производительной части населения (кроме экспортеров), и прежде всего <u>у образованной молодежи втрое снизились реальные возможности потребления качественных товаров при западных ценах по новым курсам.</u>

Труд в России становится вообще не привлекательным, так как за него можно получать в 2 — 3 раза меньше «импортных» благ, чем за идентичный труд в любой стране «золотого миллиарда».

Конечно, для сокрытия реальной картины номинальные доходы и подачки от государства в рублях растут.

Но экспертами называются цифры в 12 — 15 миллионов человек уже выехавших за рубеж с 1992 года, в основном, образованных людей. И они обеспечивают там ежегодное производство ВВП, соразмерное с годовым ВВП России. А Россия в итоге имеет ВВП почти в 1,5 раза меньший, чем был бы, работай эта часть населения в России. Например, гигантская компания Гугл была создана выходцами из России.

Внутреннее потребление из-за гигантского оттока товаров на экспорт, подгоняемого низким курсом рубля, «съеживается» и уже на 15 — 20% ниже, чем реально производит страна. А ведь каждые 150 — 200 тыс. рублей недопотребленных товаров это одна погубленная жизнь сверх естественной убыли.

Социологи публикуют ошеломляющие данные, что до 70% оканчивающих ВУЗы мечтают покинуть Россию! Остается надеяться, что это ошибка опросов и выводов.

Низкий курс рубля гарантирует «исход» из России всего самого ценного, от зерна лучших категорий до человеческих талантов, некомпенсируемых ввозом и въездом. И занимается этим самая активная часть населения под влиянием глубоко ошибочных экономических российских мифов и практики ЦБ России.

Экспортерам достаточно конвертировать в рубли по курсу ЦБ лишь 30 — 40% валютной выручки, чтобы рассчитаться по своим обязательствам в России. Остальное они аккумулируют у себя, создавая дефицит валюты внутри России для импортных операций и туризма, чем опускают курс рубля уже рыночными методами. Хотя небольшую часть фактически подаренных Центробанком «рублей» владельцы дают работникам, львиная доля этих средств остается у них, все больше увеличивая материальное неравенство, опасное и для самих владельцев, часто не подозревающих об истинных источниках своего сказочного обогащения. Ведь многие верят в правдивость мифа о полезности низкого курса рубля и для экспорта, и для наполнения бюджета, не прослеживая, что товарного обеспечения этот номинально увеличенный бюджет не имеет.

Эти свободные средства, образовавшиеся не в результате успешной работы, а лишь обменом валют Центробанком РФ на вдвое-втрое большее количество рублей, составляют основной массив коррупционных денег, разрушающих страну, и демонстративных трат на излишества. Ведь они не заработаны, а просто выданы.

Конечно, этим создается и «инфляционный навес», т.к. товар, вывезенный по экспорту, компенсируется импортом только на 50% - 60%, что означает реальный товарный дефицит. Но для недопущения опустошений полок бестоварно напечатанными рублями и частично доставшимися реальным массовым потребителям, правительство ежегодно в декабре утверждает коэффициент дефлятор ВВП, задавая темп необходимой инфляции на следующий год, балансирующей увеличивающуюся денежную массу с уменьшенной на положительное сальдо товарной. Денег бюджетникам выдается больше, и товара на них не хватило бы, не будь заданной инфляции. Спрос сжимается, и индустрия, обслуживающая внутреннее потребление, хиреет. Массированная пропаганда о якобы гигантском рынке России — не более чем миф, оправдывающий привлечение иностранных инвестиций, не улучшающих жизнь людей.

Для закрепления сырьевой ориентации страны создан миф о полезности роста валютных запасов, как подушки безопасности, вместо их направления на инвестиции и потребление. В то время как это — насос (как и сальдо, названное положительным) высасывающий экспортные товары из страны без компенсации чем-либо полезным по импорту.

Д.М. Кейс оценивал недополучение ВВП в предстоящих периодах до четырех крат от запасенных сумм. Так что положительное внешнеторговое сальдо и «подушки безопасности» – это смертный приговор России.

Создано и усиленно внедряется в общественное сознание утверждение полезности для бюджета роста рублевой прибыли экспортеров за счет конвертируемой в рубли валютной выручки на большее количество рублей, чем положено по ППС и, соответственно, большей цифры налога на прибыль.

Действительно цифры налога на прибыль (20% от прибыли) увеличиваются. Но для тех рублей, что печатает Центробанк для выкупа валюты, сверх положенных по ППС, товарная масса в стране отсутствует, а государству для роста номинальных выплат бюджетополучателям направляется только 20% увеличенной «прибыли», а остальные 80% остаются у экспортеров. И эта часть, частично трансформированная в рубли, является

основным массивом инфляционных денег, и базой многомиллионных взяток, финансирования террористов и внутренних врагов России. **А «излишняя» валюта оседает в западных экономиках в размерах, достаточных для финансирования войны с Россией. Сальдо, называемое положительным, по товарам (без услуг) составило 3,5 трлн. $ и за 25 лет, похоже, «профинансировало» все 100% вооружений стран НАТО и всю антироссийскую пропаганду.**

Скрытую опасность, не сознаваемую экспортерами и отечественными аналитиками, представляет практика занижения экспортных цен по сравнению с ценами западных конкурентов при таком кратном снижении курса рубля ниже ППС. Себестоимость российских экспортных товаров формируется, исходя из цен внутренних затрат, соотносимых западными экспертами с ценами в их странах по Паритетам Покупательной Способности. А так как экспортная выручка обменивается на рубли по курсу ЦБ на втрое большее количество рублей чем по ППС, то экспортеры имеют возможность опускать цены ниже себестоимости, получая затем компенсацию при конвертации валют в рубли (рис.4). Завороженные мифами российских экономистов о выгодности низкого курса рубля, экспортеры опускают из виду, что их экспортные цены аналитиками конкурентов оценивается по ППС и очень часто оказывается ниже себестоимости. А это означает риск попадания под антидемпинговое законодательство с неимоверными штрафами.

Сегодня все имеют выгоду из наших экономических мифов, получая сверхдешевое российское сырье. Получая его дешевле, чем российские товаропроизводители наши конкуренты имеют реально низкую себестоимость и, экспортируя готовую продукцию в Россию, душат остатки Российского производства, не защищенного, как положено по правилам ВТО, импортными квотами. Легко конкурируют в России с внутрироссийским производством, теснят его и уничтожают.

А данные о нарушениях антидемпинговых правил российскими экспортерами запасают для добивания!! И уже начаты процессы штрафования (высокие ввозные пошлины) за демпинг, исчисляемый по правилам западных импортеров!

Рецепт лекарства — это немедленный запрет Центробанку покупать валюту дороже, чем по ППС. С прослеживанием запрета по всей цепочке финансовых учреждений, получающих деньги от Центробанка на любые цели, прежде всего банков с гос. участием. Тогда платить за покупаемую в золотовалютный запас ЦБ и Минфина, валюту нужно будет втрое меньшим количеством эмитированных рублей. Правда, придется прекращать увлекательную борьбу с инфляцией. Она просто исчезнет!

Поддерживать же курс рубля нужно не продажей иностранных валют, а полной приостановкой закупок Центробанком. Продавать же при необходимости валюту за рубли из уже существующих валютных запасов нужно по возможно высокой цене на рынке. Но лучше не продавать, а инвестировать, выдавая кредиты для инвестпроектов высокой эффективности. И не только для наращивания (как в основном происходит сейчас) экспорта, но и главное — внутренне ориентированному бизнесу для технологического обновления по публично открытым ценам закупок оборудования и технологий.

При такой стратегии абсолютно все экспортеры, ранее обманутые мифами отечественных экономистов и экспертов, привыкшие к фактическим субсидиям (в скрытой форме дешевого рубля) и привыкшие тратить без особых раздумий, попадут в столь тяжелое положение, что большинству из них нужно будет помогать через конкретные, публично оцениваемые инвест-проекты.

Сегодня покупатели валют, а основной из них это ЦБ, главная жертва этих теорий, фактически дарят всем экспортерам для бесконтрольного использования 2 — 3 рубля на каждый из положенных при конвертации валют рублей, если бы их считать по ППС и обеспечивая принуждение негосударственных покупателей к покупкам валют за искусственно удешевленные рубли, замаскированные под биржевые курсы.

Некоторым экспортерам нужно «выдавать» недостающие деньги для инвестиционных кредитов под низкие проценты или даже без процентов, и на 10 — 20 лет. Например, для производителей высокотехнологичной продукции, с началом возврата тела кредита через 3 — 5 лет в зависимости от отрасли, а по особо успешно реализующим инвестиционные проекты, увеличивающие благосостояние российских, а не иностранных граждан, возможно поощрительное списание. Это будет выгоднее сегодняшней ситуации с искусственно «дешевым» рублем.

Естественно, многие «случайные» экспортеры не создадут инвестиционные проекты, поэтому «инвестиционных» рублей потребуется напечатать в 2 — 3 раза меньше, чем сейчас печатается враждебных России «инфляционных» и коррупционных эмиссионных денег при заниженном курсе рубля. Но возможности получения инвестиционных кредитов должны быть у большинства. Просто некоторые, взвесив свои силы, не «полезут» в строго контролируемые проекты.

Инвестиционные деньги в том числе и в валюте, находящиеся под государственным контролем, начнут развивать экономику. А инфляционные и коррупционные деньги «похудеют» в разы.

Россия, вопреки мифам об абсолютной отсталости по производительности труда, имеет вполне достойную совокупную производительность труда населения страны в целом по сравнению даже с таким якобы бесспорным лидером как США. Если считать не по правилам российской экономической науки, а по правилам, действующим в самых развитых странах, МВФ, ЦРУ и др., то есть по ППС, то Россия вполне достойная страна (см. рис.6). А если к оценкам ВВП перейти без учета услуг, которые абсолютно необъективны, то доходы, особенно семей с детьми, путем более разумного чем сейчас перераспределения, можно смело поднимать до 60 — 80% от уровня США. Конечно, миллиардерам придется потесниться, но ведь в США крупнейшие миллиардеры недавно отдали 50% в благотворительные фонды и не начали «голодать». И научно-технический прогресс в США, финансируемый в основном крупным капиталом, не затормозился.

Для упорядочения оттока из страны денежных средств необходимо установить при любых перевозках и переводах денег за рубеж акцизный сбор в размере примерно 10% и социальные взносы 20% при каждой операции (например, начиная с некой минимальной суммы) и с каждого полученного в банке/обменнике/ доллара, что позволит отменить неэффективный и, как утверждается в СМИ, коррупционный контроль на таможне. **У кого взыщут с сумм, уже прошедших налогообложение по НДФЛ и соц. взносам, то вернут взысканное по годовой декларации.** В США возвраты излишне уплаченных сборов ежегодно осуществляются в миллиардах долларов.

Обратятся за возмещением не все, и это будет не только дополнительный доход государству, но и признак сомнительности происхождения вывозимых денег, что предостережет многих.

Основанием для такого разворота в валютной политике России для мировой общественности и деловых кругов является следование правилам и законам нормальной рыночной экономики, как это делают страны со свободно конвертируемой валютой. К сожалению, они не обучают отстающих в развитии правильному поведению, а просто извлекают гигантскую выгоду из своего экономически правильного поведения, не искаженного мифами.

Практически во всех странах вне "золотого миллиарда" реальные рыночные курсы валют, исчисляемые Всемирным Банком по Паритету Покупательной способности, Центробанками этих стран занижаются до фиктивных, выдаваемых за биржевые курсов, от 1,5 до 3 раз, с последующими разрушительными последствиями для этих стран, финансируя своим разрушением процветание стран «золотого миллиарда».

Из-за такого манипулирования курсами валют создаются дисбалансы, как, например, США получили почти но 1000 млрд. долларов товаров больше, чем вывезли, и рукотворно формируются мировые финансовые «кризисы».

В действительности никакой конвертируемости валют по биржевому курсу в странах вне золотого миллиарда не существует, ибо на всех биржах этих стран, в том числе и России, курс формируется не рыночно, так как закупку валюты у экспортеров производят на деньги, эмитированные Центробанками целевым образом для конвертации.
В России население, покупающее всего 10-20 % от оборота валют, фактически не влияет на курс. Оно вынуждено приобретать валюту по заниженному курсу рубля, объявленному Центральным банком, и даже дороже. Т. к. экспортеры, удовлетворив свои потребности во "внутренних деньгах" всего за 40 — 50% от «заработанной» валюты, остальную оставляют себе, или пытаются продать ещё дороже курсов ЦБ, чтобы дополнительно приобрести экспортно-пригодный товар. Весомую часть направляют на взятки и другие антисоциальные цели, остатки складируя в странах "золотого миллиарда". А фактический, «товарный» голод, скрывается инфляцией, опережающей номинальный рост доходов основной массы покупающего населения. Доходы на члена семьи ниже правильно рассчитанной минимальной потребительской корзины имеет более 75% населения.
В США, у которых импорт превышает экспорт почти на 1 трлн. долларов, почти четверть реально потребляемых товаров, практически подарено бедными странами. В «благодарность» им достаются бомбардировки, «угрозы» нестабильности и нищеты, включая Россию.
Использование ППС при конвертации экспортных валют прекратит товарное самоистощение России, экспорт в основном сбалансируется с импортом. Борьба за реальную конкурентоспособность без троекратного субсидирования экспорта покупателями валют, понуждаемых к этому Центробанком, потребует творческих усилий миллионов, в том числе и сырьевой элиты. И эта элита подтянется, не получая излишних рублей, обмененных на ввезенные доллары. А получаемые от государства инвестиционные особо льготные кредиты будет направлять на развитие страны. И не понадобится тратить народные деньги на администрирование налогов на роскошь, борьбу с коррупцией и поиски «неправедных» денег в офшорах.
А мировое сообщество, благодаря примеру России, получит инструменты для своего развития и равноправных отношений, независимо от того, что кто-то временно преуспел и обзавелся авианосцами и гегемонией в мировых делах.
Мы просто должны будем доводить через мировые коммуникационные возможности для всего мира реальные курсы валют. Умные воспользуются и будут развиваться!!
И этот вклад России в мировое благоустройство будет соизмерим с великим вкладом советского народа, но он не будет сопровождаться расходами на вооружение и перенапряжением населения, а наоборот, немедленно приведет к улучшению жизни.

10.

Рис 1

Сумма экспорта 6 614 млрд. $
в том числе услуги 882,5 млрд $
Сумма импорта 3 633 млрд. $
в том числе услуги 1379 млрд. $
Сальдо 2981 млрд $
Сальдо по товарным ресурсам 3 478 млрд. $

Внешний долг 454 млрд. $

Золотовалютные запасы 489 млрд. $

11. Рис 2

Экспорт отдельных видов продукции из РФ

	2010 г.					2016 г.					
	Объем		Стоимость единицы			Объем		Стоимость единицы			Объём
	натуральных единиц	млн. $	$	руб. по ППС	руб., для внутр. потребителей	натуральных единиц	млн. $	$	руб. по ППС	руб., для внутр. потребителей	Натуральных единиц
пшеница, млн. т.	11,8	2 069,00	175,34	2 773,86	Каждый считает сам	25,3	4 215,00	166,42	3 939,24	Каждый считает сам	
нефть сырая, млн. т.	247,1	134757,00	545,46	8 629,25		254,9	73712,00	289,21	6 845,70		260,2
газ, млн. куб. м.	174 287,0	48 074,00	0,276	4,36		198 726,0	31280,00	0,157	3,73		221620
электр-во, млн. кВт. ч.	19 092,0	1 029,90	0,054	0,85		17 693,0	660,10	0,037	0,88		
лес обр. млн. т	9, 915 9	3 023,90	304,95	4 824,36		16, 258	3 200,70	196,86	4 659,62		
лес необр.млн. куб. м.	21, 257	1 850,87	87,07	1 377,43		20 ,065	1 352,20	67,39	1 595,14		
бензин, млн. т.	2 ,963	1 845,00	622,62	9 849,80		5, 215	2 014,51	386,25	9 142,44		
дизель,млн. т.	41, 639	26 377,00	633,46	10 021,41		48 964 806,0	17 796,39	363,45	8 602,92		
уголь, тыс. т.	115 714	9 183,56	79,36	1 255,54		166 117,0	8 906,64	53,62	1 269,11		

12.

13. 2010 г. $ по ППС -15,82 руб. 2016 г. $ по ППС -24,36 руб. 2017 г. $ по ППС -24,34 руб.

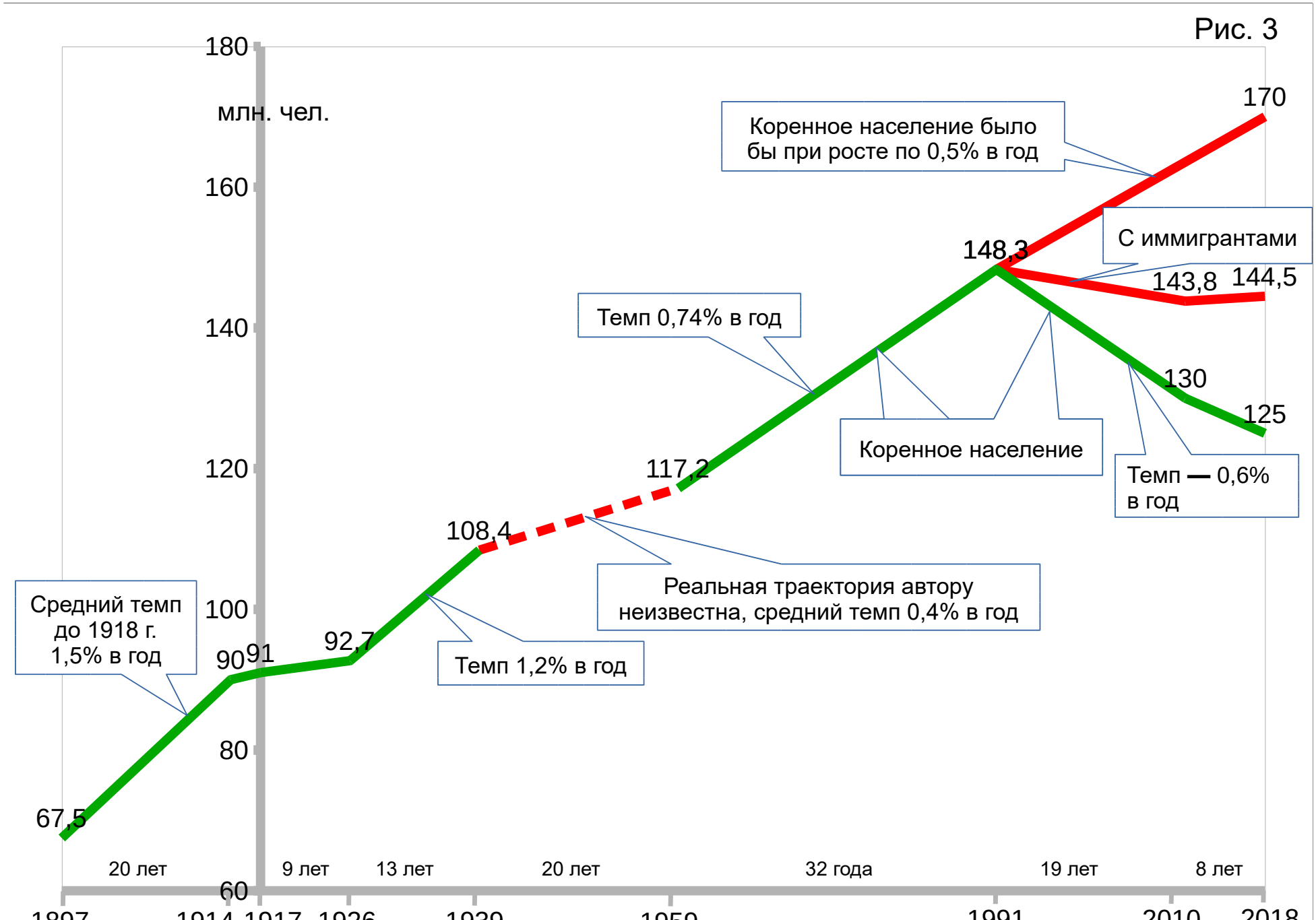


Рис. 3
180
160
140
120
100
80
60
млн. чел.
Коренное население было бы при росте по 0,5% в год
170
С иммигрантами
148,3
143,8
144,5
Темп 0,74% в год
130
125
Коренное население
Темп — 0,6% в год
117,2
108,4
Реальная траектория автору неизвестна, средний темп 0,4% в год
Средний темп до 1918 г. 1,5% в год
90
91
92,7
Темп 1,2% в год
67,5
20 лет
9 лет
13 лет
20 лет
32 года
19 лет
8 лет
1897
1914
1917
1926
1939
1950
1991
2010
2018

15. **СРАВНИТЕЛЬНАЯ ТАБЛИЦА ЗА 2014 ГОД.**

	ОБЩИЙ ВВП	ИНДУСТРИАЛЬНАЯ ЧАСТЬ ВВП (ВВП БЕЗ УСЛУГ)			СРЕДНЯЯ ЗАРПЛАТА ПО ППС	СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ЧАСТЬ ВВП		
		ДОЛЯ В ВВП	СУММА ВВП ПО ППС	ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ ПО ППС		ДОЛЯ В ВВП	СУММА ВВП ПО ППС	ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ ПО ППС
США в $	**17427 млрд**	**22%**	**3833 млрд**	**11,98 тыс. $**		**1%**	**174,3 млрд**	**0,544 тыс $**
РОССИЯ в РУБ.	**79,15 трлн**	**40%**	**31,66 трлн**					
РОССИЯ в $ ПО ППС	**3768 млрд**	**40%**	**1507 млрд**	**10,49 тыс. $**		**4%**	**150,7 млрд**	**1.05 тыс $**

16. **ОФИЦИАЛЬНЫЙ КУРС РУБЛЯ 1$=38,61 РУБ.** **ВАЛЮТНЫЙ КУРС ПО ППС 1$=21,01 РУБ.**

17. **НАСЕЛЕНИЕ США - 320 МЛН. ЧЕЛОВЕК** **НАСЕЛЕНИЕ РОССИИ – 143,7 МЛН ЧЕЛОВЕК**

18. Рис.4

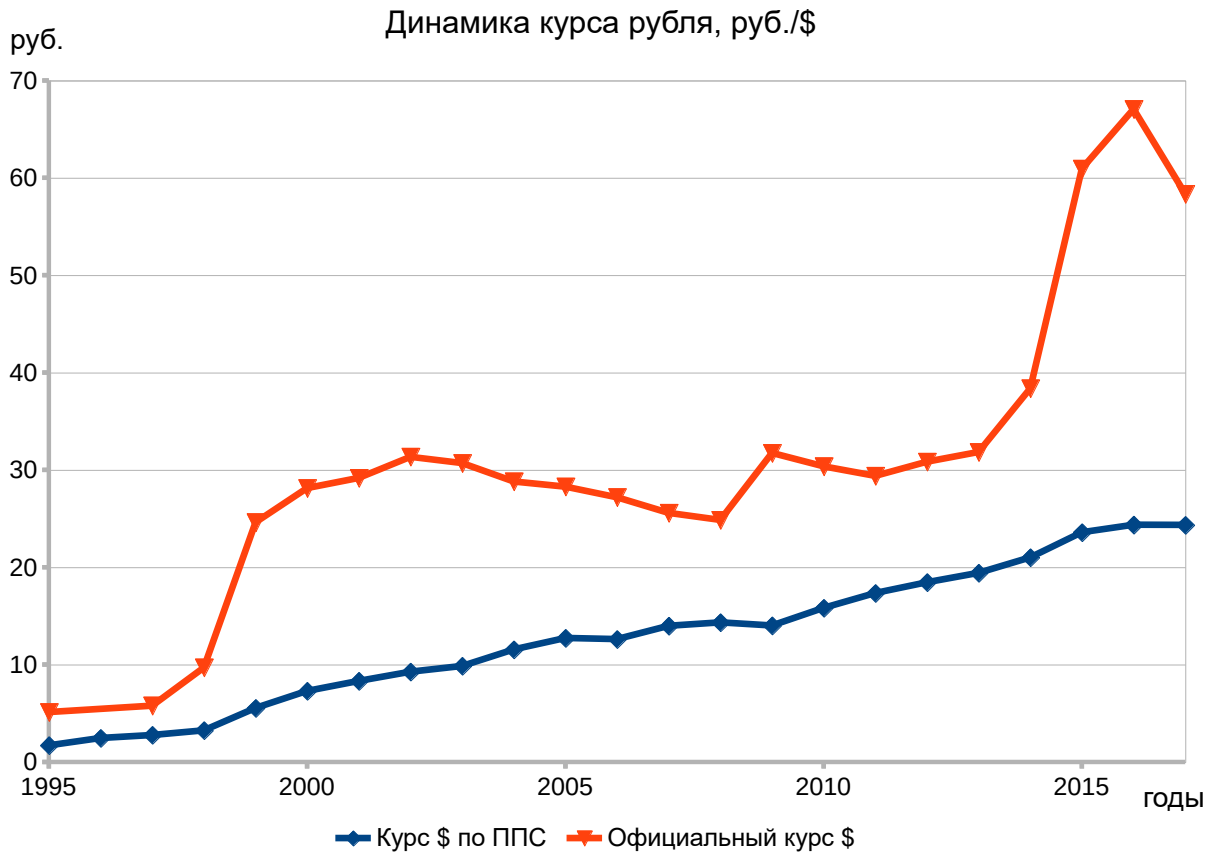
19.

Экспорт и импорт РФ в 1995 — 2018 гг.*

Год	Экспорт, млрд. $	Импорт, млрд. $	Сальдо,		Курс руб/$ по ППС	Официаль-ный курс Центробанка РФ
			млрд. $	млрд. руб. по ППС		
1995	78,2	46,7	31,5	54,1	1,72	4,55
1996	85,2	46,5	38,7	95,2	2,46	5,12
1997	85,1	53,1	32,0	88,9	2,78	5,79
1998	71,3	43,6	27,7	90,4	3,26	9,70
1999	72,9	30,3	42,6	236,0	5,54	24,62
2000	103,1	33,9	69,2	505,3	7,30	28,14
2001	100,0	41,9	58,1	483,0	8,32	29,17
2002	106,7	46,2	60,5	561,4	9,27	31,35
2003	133,7	57,3	76,3	753,0	9,87	30,69
2004	181,6	75,6	106,0	1224,8	11,55	28,81
2005	241,5	98,7	142,8	1818,3	12,74	28,30
2006	301,2	137,8	163,4	2061,8	12,61	27,17
2007	351,9	199,8	152,2	2128,0	13,98	25,58
2008	467,6	267,1	200,5	2875,1	14,34	24,86
2009	301,7	167,3	134,3	1883,1	14,02	31,83
2010	397,1	228,9	168,2	2659,4	15,82	30,36
2011	516,7	305,8	211,0	3659,2	17,35	29,39
2012	524,7	317,3	207,5	3830,1	18,46	31,08
2013	526,0	315,3	210,7	4091,6	19,42	31,85
2014	497,4	287,1	210,3	4419,3	21,01	38,61
2015	343,5	182,9	160,6	3697,9	23,02	61,07
2016	285,7	182,3	103,4	2447,1	23,67	66,08
2017	359,8	228,9	130,9	3156,0	24,11	58,29
2018	452,1	240,5	211,6			62,69

* Источник Российский статистический ежегодник

Рис. 7


Динамика курса рубля, руб./$
руб.
70
60
50
40
30
20
10
0
1995
2000
2005
2010
2015
годы
Курс $ по ППС
Официальный курс $

УДК 338.24

О ВАРИНТАХ ПОВЫШЕНИЯ РОЛИ НАРОДОВЛАСТИЯ В СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РОССИИ

В. П. ЗАНИН,
кандидат экономических наук, генеральный директор ОАО «Национальные скоростные дороги», Санкт-Петербург, Россия, лауреат Государственной Премии СССР.
E-mail: start-servisspb@yandex.ru

В статье показано, что должно быть запрещено чиновникам всех рангов когда-либо и где-либо говорить о наличии в России бесплатной медицины и сообщено народу, что никакой бесплатной медицины не было, нет и никогда не будет, так как вся система финансируется из взносов работающего населения разными путями, в том числе малоизвестными. Самый крупный взнос и самый известный — это отчисления в 5,1% от зарплаты каждого работающего на так называемое обязательное медицинское страхование ОМС. (Хотя к общепринятому понятию «страхование» это не имеет отношения.) Это финансовый базис общедоступной (государственной) медицины для 100% населения России. Немного меньше перечисления в фонд ОМС от бюджетов всех уровней на нетрудоспособную часть населения (дети, пенсионеры и т. д.). И почти все внимание общества концентрируется на этом сегменте, в том числе обсуждаются все недостатки.

Ключевые слова: народовластие, страховой полис, свободные средства, медпаспорта, государственная медицина.

ABOUT OPTIONS FOR INCREASING THE ROLE OF NATIONAL AUTHORITY IN THE HEALTH SYSTEM OF RUSSIA

V. P. ZANIN,
candidate of economic sciences, General Director of National Highways, St. Petersburg, Russia, USSR State Prize Laureate.
E-mail: ***start-servisspb@yandex.ru***

The article shows that it should be forbidden for officials of all ranks to ever and anywhere talk about the availability of free medicine in Russia and told the people that there was no free medicine, there is not and never will be, since the whole system is financed from the contributions of the working population in different ways, including little-known. The largest contribution and the most famous one is deductions of 5.1% of the salary of each employee for the so-called compulsory medical insurance of compulsory medical insurance. (Although this has nothing to do with the generally accepted concept of “insurance”.) This is the financial basis of publicly available (state) medicine for 100% of the population of Russia. Slightly less transfers to the compulsory medical insurance fund from budgets of all levels for the disabled part of the population (children, pensioners, etc.). And almost all of the attention of society is concentrated on this segment, including all the shortcomings are discussed.

Keywords: democracy, insurance policy, available funds, medical passports, state medicine.

Для принятия правильных решений по совершенствованию здравоохранения необходимо оценить ситуацию, в том числе в сравнимых с другими странами понятиях, в том числе финансирования.

Но при оценке количества и качества финансирования особенно много неясностей. Например, приводятся данные, что на здравоохранение в США тратится до 15% ВВП, и на душу населения расходы в 8,5 тыс. $ в год далеко обогнали все страны. Но количество недовольных здравоохранением в США очень велико, а итоги по объективным показателям , где главный — продолжительность жизни, не самые выдающиеся в мире.

Увеличение расходов на здравоохранение в России и эксперты, и депутаты рассматривают как панацею-исцеление от объективных недостатков, объявляют расходы на медицину недостаточными и бьются за их увеличение, не заботясь о том, что медицина это только часть здравоохранения. Есть основания полагать, что правильное управление гораздо важнее.

А если вести подсчеты, учитывая все позиции расходов, то окажется, что расходы не так малы, и невзгоды нашего здравоохранения просто деньгами не устранить.

Объективным показателем низкой результативности здравоохранения является то, что по ожидаемой продолжительности жизни Россия опустилась на много позиций по отношению к другим странам по сравнению с тем, что было при СССР. И в превышении смертности над рождаемостью за 1991 — 2018 гг. на … млн. человек слабость системы здравоохранения является вопиющей, особенно, если здравоохранение рассматривать широко, а не только по таблеткам и парадным высокотехнологичным объектам. А удельные расходы на медицину в СССР не были много выше, чем сейчас.

Общие затраты общества на медицину (именно они учитываются в США как расходы на здоровье)должны учитываться и в России, а не только бюджетные статьи! И тогда говорить о недостаточном финансировании народного здравоохранения не придется.

Лечить систему дополнительным финансированием абсолютно бесполезно и даже вредно, как гасить огонь бензином.

Но сделать это вполне возможно, усовершенствовав управление существующими финансами.

Тактически надо поступать следующим образом.

- Зафиксировать реальное финансирование в 2019 г. как базовые все затраты по каждой единице организаций, относящихся к системе здравоохранения. Такой реестр должен быть опубликован по каждой территории, вплоть до самого мелкого фельдшерского пункта, где всего одна медсестра, и опубликована сумма его бюджета в 2019 году. В 2020 году выделить им по тем же каналам, что существуют (Горздрав, Минздрав и т. д.) эту же сумму, увеличенную с учетом коэффициента дефлятора ВВП, то есть 107,5% от базы.

Все должны быть спокойны, что ухудшения не будет ни в одном звене, и никаких ухудшений никакой чиновник и даже министр не имеет права внести. Все предложения власти по изменениям должны быть опубликованы, обсуждены и утверждены вплоть до голосования населения, так как здоровье народа — самое главное, чему служит государство.

- Далее должно быть запрещено чиновникам всех рангов когда-либо и где -либо говорить о наличии в России бесплатной медицины и сообщено народу, что никакой бесплатной медицины не было, нет и никогда не будет, так как вся система финансируется из взносов работающего населения разными путями, в том числе малоизвестными. Самый крупный взнос и самый известный — это отчисления в 5,1% от зарплаты каждого работающего на так называемое обязательное медицинское страхование ОМС. (Хотя к общепринятому понятию «страхование» это не имеет отношения.) Это финансовый базис общедоступной (государственной) медицины для 100% населения России. Немного меньше пересичления в фонд ОМС от бюджетов всех уровней на нетрудоспособную часть населения (дети, пенсионеры и т. д.). И почти все внимание общества концентрируется на этом сегменте, в том числе обсуждаются все недостатки.

Предлагаемые решения касаются именно этого сегмента.

- существующие организации фиксируются, и они получают финансирование из медицинского фонда России на существующем в 2019 г. уровне с ростом по коэффициенту дефлятору ВВП; прирост финансирования для каждой территориальной единицы на следующие года носит бесспорный характер и равен коэффициенту дефлятору ВВП;
- на каждого жителя России с его рождения заводится личный расчетно-накопительный медицинский счет, являющийся неотъемлемой частью медпаспорта жителя;
- на этом счете каждого жителя учитываются его личные взносы по «ОМС», если человек работает (перечислять продолжает источник дохода — «работодатель»);
- на каждого человека до завершения обучения, то есть до 21 года, федеральный бюджет пополняет его счет ОМС на сумму, равную 5% от прожиточного минимума;
- на каждого пенсионера (а также инвалида), независимо от того, работает он или нет, счет ОМС пополняется на 5% от среднего дохода по России, и эта сумма учитывается на индивидуальном счете;
- лица, не зарегистрировавшие заработок и не имеющие прав на социальные пособия, получают наполнение лицевого счета исключительно по личному заявлению с указанием всех имеющихся у них видов доходов (кроме социальной помощи) и получают не более 5% от суммы МРОТ, с опубликованием списка в мед. бюллетене территории, как дотируемые;
- при перечислении в ОМС при заработке менее суммы стоимости потребительской корзины, работодатель дополняет личный лицевой счет до 5,1% от МРОТ за счет организации, включаемые в себестоимость.

Таким образом формируется финансирование общественной, то есть государственной, медицины. Но собрать средства это меньше, чем полдела!

Практика показала, что существующее сегодня чиновничье управление финансами и отстранение населения от управления делает систему безнадежно неэффективной. Поэтому распоряжаться финансами должны не только чиновники, но и сами граждане по следующему алгоритму:

- бюджет каждой (даже самой мелкой) медицинской организации — гласный и публичный, печататься в мед. бюллетене территории, каковые заводятся повсеместно;
- максимальная оплата любого сотрудника в системе здравоохранения (видимо, часовая) в виде абсолютно всех получений (зарплаты, премии и т.д, и т.п.) не может составлять более трех среднихпо каждой структурной группе (врачи, средний мед. персонал, тех. Персонал и т.д.) по всем учреждениям здравоохранения на этой территории кроме специальных бонусов за квалификацию практикующим специалистам. Должны быть гласными и публичными все обязательные надбавки за квалификацию и эффективность для публично поименованных практикующих специалистов с правом превышения трех средних по структурному сегменту, но не более чем до пяти раз;
- стоимости всех медицинских услуг в системе ОМС должны быть публичны и гласны! И именно по ним каждый пациент дает согласие на «списание» с его личного расчетного счета (или чек, подписанный лично) на расчетный счет мед. учреждения денежных средств. Фактически никакого доначисления не производится, так как мед. учреждение уже получило авансовое финансирование от базы. Речь идет именно об учете для анализа на последующие периоды финансирования. И не факт, что «поступление» очень больших средств должно вести автоматически к росту сметы на следующие периоды!

Расчеты показывают, что учетных денежных средств среднего пациента должно хватать не получение средней услуги в расчете на год. Но в жизни имеются отклонения от среднего в виде малых «накоплений» на счете обслуживаемых пациентов из-за малых доходов низкой официальной МРОТ для неработающих и дорогих услуг, особенно при тяжелых

заболеваниях. Поэтому тривиальна ситуация, когда на расчетном счете пациента деньги кончились, а ему требуется помощь. Первый уровень финансовой помощи формируется из прироста свободных средств фонда ОМС для такого «дофинансирования» за счет немедленной (с 2020 года) ликвидации паразитных частных компаний, присосавшихся к обязательным государственным сборам (но получение помощи обязательно публикуется в мед. бюллетене территории), а именно:

- Немедленная отмена так называемых страховых полисов в виде бумажки, так как у каждого жителя есть паспорт, есть ИНН, есть СНИЛС. И один из этих документов должен означать номер накопительного счета. На одной «бумаге» и ее обороте будет сэкономлено столько, что позволит увеличивать по решению лечащего врача наполнение счетов населения, соответствующих двух самых низкодоходных децильных групп в России.
- Ликвидировать частные псевдостраховые компании, присосавшиеся к ОМС якобы для защиты пациентов, что даст еще десятки млрд. рублей.
- Устанавливается обязательное условие — все граждане, исчерпавшие свои счета, обращаются письменно за помощью, и помощь оказывается по визе лечащего врача из средств дополнительного финансирования с публикацией сведений о нуждающемся в мед. бюллетене по территории. Чтобы отсечь массовый поток не пожелавших вносить 5,1% от реального (иногда высокого) дохода, но получающим мед. помощь из общего котла. Общество быстро выявит таких «хитрых», так как сильно не любит халявщиков. Но будет покрывать и одобрять их, если «разоблачением» будут заниматься государственные сыщики как сейчас.
- Со своего личного счета пациент должен иметь право оплачивать медицинскую помощь на всей территории страны без каких-либо препон, типа направления от участкового врача. Но он задумается, рационально ли он поступил, обойдя совет участкового, когда у него закончатся средства на счете, и нужно просить помощи у этого участкового.

Должны быть сформулированы границы расходования средств на такую помощь «из общего котла» просящему.

Помощь в размере до 100% от суммы на его собственном лицевом счете оказывается всем, но не выше 5% от среднего дохода по территории; доначисление на счет выше могут производиться из общего котла только женщинам-матерям, родившим одного и более здоровых детей, и тем категориям граждан, которые будут публично согласованы с народом, например, получившие травмы при защите Родины и т.д.

Все остальные вывешиваются на «доску ожиданий» территории и могут рассчитывать только на перечисление от тех, кто еще не израсходовал свои лицевые счета. С этих счетов в бесспорном, но обязательно уведомительном, порядке доплачивается до двукратных 5% от прожиточного минимума:

  - на лечение детям владельцев личного лицевого счета, в том числе детям от всех предыдущих браков;
  - родителям;
  - женам, если были общие дети.

    Но эти списания не должны снижать счет ниже, чем 5% от трех средних доходов по стране, после чего должно быть личное волеизъявление владельца счета.
- Но владельцы «богатых счетов» **обязаны потратить** деньги со своих счетов по своему усмотрению на улучшение здоровья в России. И поэтому должны публиковаться проекты программ предлагаемых медицинским сообществом и администрациями территорий по совершенствованию и улучшению медицинских учреждений первичного звена от году к году в зависимости от размера населенного пункта. Направлять туда средства могут только сами владельцы счетов. Каждый год счета используются на 100%, но средства, взятые у владельца для обественых нужд

фиксируются на счете «будущего», который наследуются по закону или по волеизъявлению владельцев.

Так как владелец такого «богатого» счета перечислял в пользу развития методов, снижающих заболеваемость в России или нуждающимся гражданам, то общество обязано ему компенсировать потраченное в любой последующий период по неким правилам, если у него самого возникнет недостаток средств для финансирования собственных нужд.

В конце каждого года начисляется премия из бюджета на этот счет будущего такого благотворителя, который он может потратить на инвестирование в здравоохранение, но не напрямую, а через акции (облигации) отечественных мед. фирм, а затем уже дивиденды использовать по своему усмотрению. Хотелось бы, чтобы таким акционерам начислялись дивиденды не ниже ставки ЦБ на номинал акций, пересчитанный ко дню выплаты по цепи коэффициентов дефляторов ВВП за все годы выплаты дивидендов. По-видимому премии должны составлять 30 — 60% от списанных с него сумм. Но в случае возникновения у него потребности оплатить мед. услуги для себя или своих близких, ему для этого доначисляется потраченное ранее на других, все 100%! А акции поступают а доход ОМС.

После первого базового года подготавливается и публикуется программа улучшения государственного здравоохранения, прежде всего — первичного звена, в следующей очередности:

- выравнивание доступности медицинской помощи по всей территории страны, в том числе путем транспортирования нуждающихся в центры (а не строительство больниц в глубинке), так как например 87% населенных пунктов страны имеет численность менее 5000 человек, а медицинская помощь нужна как и везде — остро и быстро, а строить больницу — дорого; так что формы доступности следует обсудить;
- установление с 2020 года поправочных коэффициентов финансирования; в зависимости от удаленности или по другим критериям;
- рождение и воспитание здоровых детей, то есть средства направляются на оздоровление материнства (методы обсуждаются, публикуются и принимаются вплоть до плебисцита; так как особо тяжелые состояния, а, соответственно, тяжелые и трагичные жизненные обстоятельства, в том числе орфанные, инвалидности создаются плохой охраной материнства и деторождения; (а удельный вес инвалидов в России — 9% от населения, по-видимому, самый высокий в мире.)
- обязательное лечение зубов всех детей, независимо от места проживания по стране;
- обязательные анализы всех детей с установленной периодичностью по всем известным параметрам, которые могут свидетельствовать о предстоящем развитии заболеваний;
- финансирование научных исследований по возможности предотвращения возникновения заболеваний или их ликвидации, начиная от самых массовых потерь работоспособности (а не на лечение этих заболеваний);
- финансирование улучшения известных методик лечения производится по остаточному принципу после финансирования предупреждения заболеваемости, согласно предыдущим пунктам.

Таким образом чиновники от медицины изучают, подготавливают проекты решений, а население через открытые бюллетени здравоохранения территорий знакомится, обсуждает и утверждает финансирование, а затем само распоряжается своими взносами. Ожидается следующее ……. (таблица того, что есть в низовом звене и того, что будет у врачей после внедрения).

Возможно, необходимо мягкое правовое «насилие» над теми, кто со своими заработками находится в тени, имея большие доходы (такие есть). Предлагается, например, вариант запретить частным медицинским учреждениям обслуживать людей, у которых не оплачены 5% взносы в ОМС по среднему доходу по стране. Или пресекать возможности в таком случае дофинансировать лицевой счет по сигналам граждан, сомневающихся в тяжелом положении таких людей.

Независимо от ведомственной принадлежности, все обслуживаемые, прикрепленные к спец. больницам и клиникам, должны тратить средства со своих личных счетов и не получать финансовой помощи от ОМС общественной гос. системы. Естественно, спец. система не должна давать дорогое мед. обслуживание без списания со счетов «чиновника». Как-то нужно пронормировать и базовое финансирование учреждений спец. системы, например, если они «живут» слишком хорошо по сравнению с районной поликлиникой и больницей, то прирост финансирования им не давать даже из бюджета спец. организаций (РЖД, Газпром, МЧС и т.д.), пока не подтянутся до какого-то согласованного уровня самые «обездоленные» мед. учреждения и территории.

Без установления согласованных «базовых» правил просто дать управлять финансами народу бесполезно. Должны быть предложены пути балансирования до терпимого обществом разбаланса между отдельными слоями и группами населения обеспечения мед. обслуживания и среды здорового обитания.

- Нужно помочь мед. учреждениям и врачам оптимизировать закупки. Для этого в территориях (это может быть одна область или несколько) управляющим финансами органом проводятся конкурсы на выбор лучшего поставщика по всей номенклатуре запланированного мед. учреждениями плана закупок будущего года, то есть за 6 месяцев. Причем «ожидаемое» к закупке количество «предметов» делается, исходя из цен, не более, чем в предыдущем году, чтобы поставщики могли приблизительно подготавливать цену. В том числе на редкие позиции закупка «идет» на всю страну, и конкретная больница не ведет конкурсы, а просто покупает или получает у данного лучшего или одного из трех лучших поставщиков. Самые редкие (орфанные) больные получают только через руки (рецепт) врача, даже если на счете у них нет денег. Но в реестр «иждивенцев» вписываются, ибо ничего бесплатного не бывает!

Это якобы выброшенные, а по факту — отнятые у других больных, которые имеют большие шансы выздороветь полностью, деньги на абсолютно бесполезное по экономическим соображением дело. Но имеющее моральное значение для жизнеспособности общества, как гуманистического образования. И любые попирающие этот гуманизм начальники должны лишаться своих постов.

Поэтому одна из статей расходов, которую должны предлагать владельцам «богатых счетов», — ликвидировать причину таких заболеваний и недопущение их развития.

Часть причин инвалидности и травматизма лежит вне сферы медицины, но их необходимо «примкнуть» к системе здравоохранения, в том числе должно быть запрещено применение а России некоторых веществ и машин как причин бед.

Должна быть, например, запрещена выдача прав на вождение людям, у которых скорость реагирования более, чем 0,5 секунды (или иное значение) и т. д., и иные решения.

Для исключения злоупотреблений должно быть запрещено финансирование любой частной медицины из системы ОМС, кроме как по личному решению владельце лицквых счетов с оговоренными последствиями последующего лечения в системе госмедучреждений.

УДК 336.15

ПАЛЛАДИЙ НА РЫНКЕ ДРАГОЦЕННЫХ МЕТАЛЛОВ

А.К.ШУРКАЛИН
доктор экономических наук, профессор кафедры «Финансы»,
Московский государственный технический
университет имени Н.Э.Баумана,
Москва, Россия
E-mail: iraschurkalina@yandex.ru

Е.И. ГЛУЩЕНКО
студентка,Московский государственный технический
университет имени Н.Э. Баумана,
Москва, Россия
E-mail: katusha-sp@yandex.ru

Выделены особенности функционирования рынка драгоценных металлов как сегмента финансового рынка. Показан основные условия, определяющие динамику цен на палладий. Раскрыты факторы, делающие палладий инвестиционно привлекательным активом. Авторы выделяют палладий как наиболее растущий в цене драгоценный металл, отличая его возрастающую роль как важного материала для развития автомобилестроения и как финансового актива.

Ключевые слова: палладий, золото, рынок драгоценных металлов, платина, рыночный спрос, рыночное предложение, финансовый актив, мировая цена.

PALLADIUMON THE PRECIOUS METAL MARKET

A. K. SHURKALIN
doctor of economic Sciences, Professor of the Department of Finance,
Moscow State Technical University named after N.E. Bauman,
Moscow, Russia
E-mail: iraschurkalina@yandex.ru

E. I. GLUSHCHENKO
student,Moscow State Technical University named after N.E. Bauman,
Moscow, Russia
E-mail: katusha-sp@yandex.ru

The features of the functioning of the precious metals market as a segment of the financial market are highlighted. The most important conditions that determine the dynamics of prices for palladium are shown. The factors that make palladium an attractive investment asset are disclosed. The authors single out palladium as the most expensive precious metal, noting its increasing role as an important material for the development of the automotive industry and as a financial asset.

Key words: palladium, gold, market of precious metals, platinum,market demand, market supply, financial asset, world price.

Рынки драгоценных металлов является неотъемлемым сегментом финансового рынка. Их сущность и назначение определяется сферой экономических отношений по поводу купли-продажи драгоценных металлов. К последним относятся золото, серебро и металлы платиновой группы (платина, палладий, иридий, родий, рутений и осмий)[14].

---

[14]Практически на рынке драгоценных металлов представлены только золото, серебро, платина и палладий. Остальные металлы платиновой группы, как объект более-менее систематической купли-продажи, не

Рассматривая содержание отношений рынка драгоценных металлов как непременного сегмента финансового рынка, выделим его некоторые особенности. Рынок драгоценных металлов с точки зрения функций использования тех или иных металлов может быть разделен на 3 части:

1.производственно-техническое использование драгоценных металлов в качестве необходимого материала во многих отраслях современного производства (электротехника, электроника, автомобилестроение, ракетно-космическая индустрия, информационные технологии и др.);

2. товарно-сырьевое использование драгоценных металлов как основного сырья для ювелирного производства;

3. финансовое применение как важного, ценного финансового актива, в который инвесторы с большей охотой будут вкладывать свои денежные средства.

Данная структурная разделенность указывает на специфику рынка драгоценных металлов, где объекты экономических отношений представлены одновременно как товары и как финансовые активы. Другой специфической чертой является разделенность рынка на часть, где осуществляется купля-продажа физически представленных драгоценных металлов и часть, где операции купли-продажи осуществляются на основе перемещения бумажных счетов (договоров).Для удобства обращения используются обезличенные металлические счета (ОМС), контракты производных финансовых инструментов (фьючерсы и опционы). Эти части непосредственно связаны между собой. Металл, накопленный на ОМС, можно получить в натуре в виде мерного слитка. Однако большинство участников рынка-держателей ОМС не стремятся менять счета на реальный металл. Это связано с дополнительными расходами. Владелец ОМС, обменивая свой счет на металл, обязан заплатить НДС, комиссию банку и оплатить стоимость изготовления слитка. Налицо явное превосходство системы ОМС перед обращением реального металла.

Наконец, рынок драгоценных металлов, как и прочие сегменты финансового рынка, может быть поделен на первичный и вторичный рынок. Применительно к купле-продаже драгоценных металлов наблюдается такая закономерность – вторичный рынок менее развит, чем первичный. Банки, продавая мерные слитки и инвестиционные монеты, не стремятся их перекупить обратно. Для инвесторов вырисовывается проблема продажи купленного металла. С ОМС дело решается легче, так как счета достаточно свободно меняют своих владельцев. Складывается некая закономерность, согласно которой драгоценный металл легче купить, но труднее продать.

Исторически золото является важнейшим видом драгоценных металлов, вокруг которого формируются инструменты и механизмы рынка драгоценных металлов [1]. Несмотря на утрату денежных функций, золото тем не менее рассматривается как важный финансовый актив, как надежное средство накопления стоимости, а также как поддержка устойчивости денежного обращения. Поэтому спрос на золото сохраняется. Это обстоятельство обуславливает положительную динамику роста мировой цены. Однако в этом отношении золоту не принадлежит ведущее положение на мировом рынке. Наиболее быстро растущий в цене драгоценный металл – это палладий.

В самом начале XXI в. по мере ускорения темпов развития мировой экономики и, автомобилестроения в частности, спрос на палладий резко возрос, а с ним и мировые цены на металл. В 2000 г. среднегодовые значения цены палладия не превышали 300 долл. за тройскую унцию. Он оценивался значительно ниже золота и платины. Но уже в январе 2001 г. цена на палладий дошла до 1000 долл/у. В 2002 г. мировая цена на палладий превзошла цену золота. Правда, отмеченный уровень мировой цены до 1000 долл/у не закрепился надолго. В последующие годы цена на палладий резко упала до 400-300 долл/у. Особенно резко цены на палладий упали в период мирового кризиса 2007-2008 гг., когда за унцию

фигурируют из-за очень малого объема производства и крайне ограниченного присутствия в рудных компонентах.

палладия давали 200-205 долларов [9]. В последующие годы цены на палладий несколько подросли, но не доходили до уровня 350-400 долл/у.

Только с 2015 г. начался бурный рост цены на палладий, обусловленный восстановлением темпов роста мировой экономики, мощным развитием автомобилестроения, который был основным потребителем металлического палладия. Главная область применения палладия – автомобильные катализаторы. Они помогают снижать уровень токсичных выбросов в атмосферу. В автомобильной индустрии используется около 80% добываемого палладия. Палладий применяется также в электротехнике, в информационных технологиях связи, в химическом производстве особо чистых материалов, в производстве медицинской аппаратуры, а также в ювелирном деле.

Основополагающим фактором, который обеспечил резкое возрастание мировой цены на палладий, является спрос со стороны автомобилестроительных компаний. Динамика производства автомобилей в мире в целом положительная за последние 10 лет. После мирового кризиса 2007-2008 гг. мировой автомобильный рынок восстанавливался весьма медленно. Точкой отсчета неуклонного роста производства автомобилей стал 2010 г. Далее следует год от года неуклонный рост выпуска. В 2016 г. был отмечен самый большой объем выпуска автомобилей - 97 млн. 750тыс. штук. В течение трех последних лет наметился небольшой спад: в 2017 г. – 96 млн. 30 тыс. шт., в 2018 г. – 95 млн. 50 тыс. шт., в 2019 г. – около 90 млн. шт.[15] Но отмеченный спад в объеме производства автомобилей никак не сказался на снижении спроса на палладий. Более того, именно в 2016-2019 гг. отмечен самый высокий рост цен, а самое главное, этот рост был неуклонным и весьма устойчивым.

У некоторых оппонентов может возникнуть сомнение: за счет чего цены на палладий в последние три года росли неуклонно, несмотря на сокращение объема выпуска автомобилей? Вот эту потенциальную возможность снижения цены (или торможения ценовой динамики) обеспечивало усиление экологических стандартов по вредным выбросам в атмосферу. Оно распространилось буквально по всем странам мира, исходя из содержания Парижских соглашений 2015 г. по климату.

В течение 2019 г. рост цен на палладий был особенно устойчивым. В течение 2019 г. этот прирост цен составил 60%. Данная тенденция сохранится в течение 2020 г. Аналитики ряда инвестиционных компаний считают, что мировая цена на палладий уйдет в этом году за границу 2000 долл/у. Отдельным специалистам видится неуклонный ценоповышательный тренд на палладий в течение ближайших 3-4 лет, когда ценовые значения будут находиться в коридоре значений от 2200 до 2500 долл/у.[16]

Уверенную ценоповышательную динамику на палладий поддерживает сложившийся уровень предложения металла на мировом рынке. Он имеет определенную тенденцию к стагнации и даже к сокращению. Крупнейшим поставщиком палладия на мировом рынке является Россия (более 40% объема мирового производства), далее идут: ЮАР (около 30%), Канада – (13%), США – (6%), Зимбабве – (5%) и некоторые другие страны [6]. С 2015 г. у основных производителей наметилось сокращение объема производства палладия из-за ремонтных работ и остановок отдельных технологических линий на реконструкцию. Сокращение выпуска палладия коснулось крупнейшей в мире компании по выпуску платиноидов – ПАО «Норильский никель» (Россия). Организационно-технологическая перестройка характерна также для крупнейших зарубежных компаний южно-африканской Anglo American Platinum и американской North American Palladium.

В частности, в компании Anglo American Platinum из-за сбоев в работе электроэнергетических систем в течение ноября-декабря 2019 г. объем производства палладия сократился более чем на 20%.

Аналитики мирового рынка палладия пришли к выводу, что дефицит на рынке сохранится по крайней мере до 2025 г. Это связано с увеличением количества металла,

---

[15]См. auto.versity.ru/statistics/production 2019

[16]См. gazeta.ru/business/2019/12/17

используемого в катализаторах двигателей автомобилей. Годовой отчет компании «Норильский никель» за три квартала 2019 г. показывает снижение выпуска на 2-3% по сравнению с 2018 годом [5].

С мнением зарубежных аналитиков солидарны руководители «Норильского никеля», которые также предполагают сохранение дефицита на рынке палладия до 2025 г. Рост производства палладия компания реально сможет обеспечить после 2025 г., когда реконструируют действующие обогатительные мощности и введут в эксплуатацию две новых: ТОФ – 3 и «Южный кластер». Совместно с компанией «Русская платина» после 2025 г. запускаются мощности по производству платиноидов на базе новых месторождений. Данный проект носит название «Arctic Palladium». Это позволяет, по крайней мере, на 25% увеличить объем производства палладия [5].

Тем самым можно сделать достаточно определенный вывод. Мировая цена на палладий при превышении спроса над предложением будет неуклонно расти. Только в течение 2019 г. спрос на палладий превысил объем предложения на 1,4 млн. унций. Все это делает палладий весьма инвестиционно привлекательным активом. На финансовых рынках палладий уже давно занял место инвестиционно привлекательного актива. Только за период с 2008-2019 гг. спрос на палладий как финансового актива возрос в 2 раза. В 2018 г. объем инвестиционного спроса на палладий превысил 10% общего объема реализуемого металла на мировом рынке.

За последние два года рост мировой цены на палладий был выше, чем у золота и платины. Только за 2019г. среднегодовое значение мировой цены палладия возросло на 55%, в то время как золото – только на 18%, на платину – всего на 3-4% [5]. Последние данные подтверждают сохранение за палладием лидерских позиций на рынке драгоценных металлов. Цена на платину в январе 2020 г. упала на 1,5% и составила 810 долл/у, цена золота составила 1338 долл/у, а на палладий – 1440 долл/у.[17] Большинство экспертов мирового рынка палладия дружно прогнозируют рост мировой цены в течение 2020 г. и считают, что в начале 2021 г. она превысит 1600 долл/у.

Указанные факторы показывают широкие возможности для проведения операций с палладием на рынке драгоценных металлов. На зарубежных рынках палладий как финансовый актив используется достаточно широко. Он торгуется на Лондонской бирже металлов, на Нью-Йоркской фондовой бирже, на биржевых площадках Берлина, Франкфурта и Цюриха. Активны операции с немедленной поставкой, фьючерсные операции, операции опционные. Причем больше всего используются бинарные опционы. Большое распространение получили операции по привлечению и размещению драгоценных металлов на банковских депозитах. Наибольшую доходность демонстрировали операции с палладием. Цены фьючерсных контрактов на палладий за период с января 2018 г. по январь 2019 г. на лондонском рынке повысились более чем на 60%. Это выше цены фьючерсов по золоту и платине. Для физических лиц весьма привлекательными инструментами инвестирования в драгоценные металлы являются акции индексных инвестиционных фондов, которые покупают драгоценные металлы (в том числе и палладий), а также акции компаний, производящих или торгующих драгоценными металлами. Здесь уместно упомянуть акции «Норильского никеля» - крупнейшего в мире производителя палладия. В 2018 г. капитализация компании оценивалась в 2,33 трлн. руб. На мировом фондовом рынке цена акции за 2016-2019 гг. возросла на 60%, при этом компания выплачивала дивиденды ежегодно по 10% на акцию.

На российском рынке операции с палладием в последние годы тоже получили широкое распространение. Инвестиционные возможности операций с палладием укрепляются по мере роста спроса на металл и увеличение его цены [8]. Существуют возможности биржевой торговли палладием, как реальным металлом, представленном либо в виде лома, либо в виде мерных слитков, либо в опосредствованной форме, в виде обезличенных металлических счетов (ОМС). Неплохо развивается торговля фьючерсами на

[17]См. Коммерсант. 14 января 2020г.

палладий. Но опционная торговля палладием в России развития не получила. В течение 2019 г. объем фьючерсных торгов на Московской бирже возрос на 55%. Этот факт подтверждает мнение о выгодности операций с палладием. Данный вывод подтвержден данными Московской биржи, в отчете за 2018 г., котором фигурируют цифры, подтверждающие высокую доходность операций с палладием. Вложения в палладий давали до 80% дохода, в то время как доход в золото был не более 28%, в платину – 20-22%.

Большую активность на рынке драгоценных металлов проявили российские коммерческие банки. Безусловным лидером здесь стал Сбербанк РФ. Он действует весьма активно, привлекая к торговле драгоценными металлами как юридических, так и физических лиц. Банк как активный участник рынка драгоценных металлов предлагает разнообразные инструменты для вложений. Если речь идет о реальном металле, то такие покупки могут осуществлять юридические лица. Для них это выгодно, так как они могут реализовать приобретенный в банке металл какой-либо организации, которая в нем очень нуждается. При этом лучше приобретать металл в виде лома, так как это обойдется для покупателя дешевле, чем приобретать мерный слиток. Он будет априори дороже лома, так как, покупая мерный слиток, необходимо оплатить стоимость аффинажа.

Еще более распространенный и выгодный инструмент вложения в палладий – это ОМС. С помощью ОМС можно не только продать или купить какое-либо необходимое количество металла, но и разместить депозит. Операции по привлечению и размещению драгоценных металлов схожи с депозитными операциями банков в иностранной валюте. При этом депозитные ставки по металлу будут несколько ниже депозитных ставок по валюте, что объясняется большей ликвидностью валют, по сравнению с металлами [2].

Обратим внимание на степень эффективности использования тех или иных рыночных инструментов. Пожалуй, наиболее привлекательным инструментом являются ОМС. ОМС позволяют быстро проводить операции купли-продажи металла без самого металла (то есть в безналичной форме).

Операции с ОМС выгодны как юридическим, так и физическим лицам. С этих операций не взимается НДС, отсутствуют затраты на хранение, возможно получить скидки на комиссионное обслуживание. Если осуществлять операции с реальным металлом, то здесь лучше всего подойдут мерные слитки сертифицированных производителей. Интерес к ни физических лиц высок, поскольку многие люди желали бы быть собственниками реального богатства (металла). Но для инвесторов этот вариант является не самым лучшим. С покупателя возьмут НДС, затраты на хранение. Так что в любом случае цена реального металла будет выше цены, которая фигурирует в сертификатах.

Для физических лиц имеется возможность приобретать монеты из драгоценных металлов. Этот актив имеет некоторые особенности. Его ценность заключается в номинале монет, в весовом ее содержании, а также в ее нумизматической ценности. Надо иметь в виду потенциальным инвесторам, что такую монету легко купить в любом банке. Но назад эту монету банк может не принять. В нашей стране куплю-продажу монет из палладия осуществляет Сбербанк. Он продает палладий с серьезной наценкой Цена покупки за 1 грамм палладия составляет на 17 января 2020 г. 4683 руб. Цена палладия за 1 грамм соответствует мировой цене в 2052 долл/у. Здесь налицо превышение над мировой рыночной ценой на 35% Содержание этого превышения – НДС, затраты на хранение, аффинаж. Монеты тоже продаются с надбавкой к рыночной цене, только гораздо меньшей (19% к мировой рыночной цене). Торговля монетами не облагается НДС.

Что ждет палладий в будущем? По нашему мнению, ориентация инвесторов, приобретающих металл, будет вознаграждена высокими и устойчивыми доходами. Мы отметили наиболее существенные факторы, влияющие на динамику мировых цен палладия. Наверное, следует обратить внимание на возможности некоторого отката цен с высоких позиций под влиянием каких-то событий. Аналитики компании «Freedom Finance» высказали осторожное предположение, что под влиянием снижения объема продаж автомобилей в Китае в течение первой половины 2019 г. возможно снижение среднегодовой цены на

палладий в 2020 г. на 15%.[18] Есть попытки заглянуть в далекое будущее. Некоторые авторы считают, что к 2040 г. научно-технический прогресс вытеснит из мирового обихода автомобили с двигателями внутреннего сгорания и заменят по крайней мере на 60% автомобилями с электродвигателями [7]. Тогда палладий станет мало востребованным. Но это дело далекого будущего. Обратим внимание на мнения, которые высказывались в литературе лет 12-14 назад относительно того, что палладий не может рассматриваться как финансовый актив, на котором можно успешно играть и зарабатывать. Сегодня их нельзя принимать к серьезному рассмотрению [3,4]. Это уже прошлое. Безусловно ценоповышательная динамика на палладий может измениться. Лет через 10, а тем более через 20, видимо, так и будет. Но в ближайшие 3-4 года ценоповышательная динамика сохранится, а потому палладий необходимо использовать как финансовый актив, приносящий хороший доход.

Список литературы

1.Бабосюк А.В. Мировые рынки драгоценных металлов: состояние и перспективы развития. – М.: Научная книга, 2008

2. Варламова С.Б. Банковские операции с драгоценными металлами и драгоценными камнями. – М.: Кнорус, 2013

3. Галямова А.З. Драгоценные металлы в структуре финансовых активов// Банковское дело. 2006. №5

4. Дальский М. Инвестиции в драгоценные металлы // РЦБ. 2006. №6

5. Официальный сайт ПАО ГМК «Норильский никель» [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.nornickel.ru

6. Официальный сайт системы Investing [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ru.investing.com/

7. Ружинская Т.И. Мировой рынок золота. – М.: Аспект-Пресс, МГИМО, 2013

8. Фаллер А. В. Современное состояние мирового рынка металлов платиновой группы // Молодой ученый. 2018. №14

9. Шуркалин А. К., Глущенко Е. И. Потенциал инвестиционной привлекательности палладия как финансового актива // Экономика и управление: проблемы и решения. Т.8, №1, январь 2019

References

1. Babosyuk A.V. World markets of precious metals: condition and perspective of development. - M .: Scientific book, 2008

2. Varlamova S.B. Banking operations with precious metals and precious stones. - M.: Knorus, 2013

3. Galyamova A.Z. Precious metals in the structure of financial assets // Banking. 2006. №5

4. Dalsky M. Investments in precious metals // RZB. 2006. №6

5. Official website of PJSC MMC Norilsk Nickel [Electronic resource]. Access Mode: https://www.nornickel.ru

6. Official site of the Investing system [Electronic resource]. Access Mode: https://ru.investing.com/

7. Ruzhinskaya T.I. World gold market. - M.: Aspect-Press, MGIMO, 2013

8. Fuller A. V. The current state of the world market of platinum group metals // Young scientist. 2018. №14

9. Shurkalin A.K., Glushchenko E. I. Potential investment attractiveness of palladium as a financial asset // Economics and Management: Problems and Solutions. T.8, №1, January 2019

[18]См. Quote.rbc.ru/article/5d35b8d39a

УДК 33.025.7

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КИТАЯ И РОССИИ НА ТЕРРИТОРИЯХ УСКОРЕННОГО РАЗВИТИЯ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

ВЛАДИМИР АНАТОЛЬЕВИЧ ОСТАНИН,
д.э.н., профессор,
профессор кафедры Экономической теории и мировой экономики, Российская таможенная академия, Владивостокский филиал, г. Владивосток, России
E-mail: ostaninva@yandex.ru

В статье дается сравнительный анализ инвестиционным политикам, которые реализуются на территориях ускоренного экономического развития современного Китая и России. На основании статистических и эмпирических данных делается вывод, что налоговая нагрузка на бизнес в Китае не только более щадящая, но и дифференцирована в большей мере, чем в России. Особую проблему в экономическом и социальном развитии вызывает система налогообложения на этих территориях, а также те налоговые льготы и преференции, которые изначально были призваны снизить налоговую нагрузку. Делается вывод, что налог на добавленную стоимость действует более угнетающе на бизнес, чем налоговая система, ориентированная на налогообложение конечных доходов и налогов на потребление, включая налоги на роскошь. Сравнение налогового и таможенного режимов на территориях опережающего развития на Дальнем Востоке дает основание сделать заключение, что эти меры скорее не приведут к обозначенным положительным эффектам. Опыт освоения территорий Дальнего Востока, Сибири и Забайкалья в предвоенный период дает основания для реанимации института пробации и его применения в России на территориях опережающего развития.

Ключевые слова: инвестиционная политика, налоговые режимы, налоговые преференции, зоны ускоренного экономического развития, особые экономические зоны, налоговая нагрузка, налоговые льготы, экономическая эффективность, экономический рост, институт пробации

CHINA AND RUSSIA INVESTMENT POLICY IN THE TERRITORIES OF ACCELERATED DEVELOPMENT: A COMPARATIVE ANALYSIS

V.A. OSTANIN,
Doctor of Economics, Professor,
Professor, Department of Economic Theory and World Economy, Russian Customs Academy, Vladivostok Branch, Vladivostok, Russia
E-mail: ostaninva@yandex.ru

The article gives a comparative analysis of investment policies that are implemented in the territories of accelerated economic development of modern China and Russia. Based on statistical and empirical data, it is concluded that the tax burden on business in China is not only more sparing, but also more differentiated than in Russia. A particular problem in economic and social development is the taxation system in these territories, as well as those tax benefits and preferences that were originally designed to reduce the tax burden. It is concluded that the value added tax is more depressing for the business than the tax system focused on taxation of final income and consumption taxes, including luxury taxes. A comparison of tax and customs regimes in the territories of priority development in the Far East gives reason to conclude that these measures are more likely to not lead to the indicated positive effects. The experience of the development of the territories of the Far East, Siberia and Transbaikalia in

the pre-war period provides grounds for resuscitation of the probation institute and its application in Russia in the territories of advanced development.

Keywords: investment policy, tax regimes, tax preferences, accelerated economic development zones, special economic zones, tax burden, tax incentives, economic efficiency, economic growth, probation institute

Актуальность решаемой в исследовании задачи. В соответствии с общепринятым в основном определением в научной литературе, концепт понятия «Особая экономическая зона» (далее -- ОЭЗ) сводится к выделенной обособленной территории государства, на которой действуют отличные от остальной территории особые таможенные процедуры, особый миграционный, налоговый, торговый режимы, что предполагает изначально существование на этой территории особых экономических преференций. Законодатель, принанимая решение о создании подобных обособленных территорий от общего экономического пространства, преследовал в первую очередь, достижение стратегических целей, которые уже преодолевали только экономические интересы. Речь можно вести в этом случае о социальной, демографической, культурной политике.[19]

Метод исследования. В качестве метода исследования в данной статье использован потенциал экономической компаративистики. Последние предоставляет возможность сравнивать становление, развитие социально-экономических систем в географическом, временном разрезе их функционирования. Так сравнение опыта создания особых экономических зон на территориях, которые правительством стран были отнесены к территориям опережающего социально-экономического развития, анализ их существенных характеристик с учетом особенностей менталитета народа, развития производительных сил на территории, зрелости институтов позволяет сделать необходимые выводы о дальнейшем совершенствовании экономических систем с позиций выбора наиболее предпочтительных для страны моделей, экономического потенциала на ближайшую и отдаленную перспективу. Важнейшая методологическая проблема экономической компаративистики лежит в допущениях, что при анализе отдельных факторов, следует полагать то, что остальные сохраняют свою относительную близость в различных социально-экономических системах, т.е. выполняется принцип ceteris paribus.

Доказательство тезиса. Имеются документальные данные о первых «свободных» экономических зонах, которые существовали во втором веке до новой эры. Острове Делос греческого полиса. Торговые купцы были освобождены от несения административных обязанностей, налогов, торговых пошлин. По сути здесь впервые был задокументировано положение о специальных торговых режимах, что в конечном счете способствовало активизации торговли на протяжении столетия.

Если в России эти зоны можно отнести к некоторым новациям в освоении территорий, то в странах Западного мира они нацелены на получение дохода от реализации сравнительных преимуществ, которые им давала мировая торговля. Обособленные территории в Германии, например, уже в 12-14 веках позволяли получать дополнительные экономические преференции в результате создания экономических союзов, гильдий, в которых действовал особых торговый, таможенный режимы. Как отмечает Пансков В.Г., уже в 16 веке итальянский Леворно был объявлен городом свободной торговли. А уже по мере развития мировой торговли, расширения и углубления капиталистических отношений в современной Европейской части современного мира подобные особые торговые зоны создавались в уже более современных формах, адаптированные под изменяющиеся потребности мировой торговли.[20] Тем самым политика протекционизма все в большей мере замещалась политикой либерализации. Создавались предпосылки по удовлетворению потребностей не только отдельно взятой национальной экономики, но и других стран. Торговых и промышленный мир

---

[19] Особые Экономические зоны. Теоретико-методологические аспекты развития. Книга 1: монография / И.А. Майбуров и др. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. 351с.

[20] Пансков В.Г. (2018) Особые экономические зоны: итоги и перспективы развития // ЭТАП: Экономическая теория, анализ, практика. № 6. С. 40.

все в возрастающей степени стал производить товары для мирового сообщества, тем самым формируя и углубляя признаки глобализирующейся мировой системы.

В XVIII веке Особые экономические зоны получают свое географическое распространение в виде свободных портов с льготными режимами ведения хозяйственной, торговой деятельности. Но уже в новейшей истории ОЭЗ, которую по своему виду деятельности можно относить уже к индустриальному типу, появляется в аэропорту Шеннон (Shannon Free Airport Development, Ирландия) в 1959 году. По данным Международной организации труда (МОТ в 1986 году в мире насчитывалось 176 ОЭЗ в 47 странах. К концу 2000-х годов этот показатель вырос до 3,5 тыс. особых зон в 130 странах. По последним доступным оценкам, они обеспечивают работой не менее 66 млн человек и производят экспортной продукции на $600 млрд в год.[21]

Наибольшего прогресса в использовании возможностей ОЭЗ, как это следует из данных статистики, а также научным исследованиям в этой области добился Китай, начало которому было положено созданием в качестве эксперимента особой экономической зоны в провинции Шеньчжень. В настоящее время в Китае действует:

- пять специальных экономических зон (Шеньчжень, Чжухай,, Шаньтоу, Сямэнь, Хайнань);
- 14 зон свободной торговли, в том числе одна из крупнейших в мире в Гуанчжоу;
- свыше ста зон, которые относятся к разряду высоких и новых технологий;
- 70 научно-технических зон для специалистов, получивших образование за рубежом;
- 38 зон, ориентированных на глубокую переработку продукции, ориентированной на экспорт;
- отдельная свободная экономическая зона на острове Хайнань;
- новый район Пудун.

ОЭЗ создаются не только в экономически развитых странах, но и в странах развивающегося мира. [22] Их число растет уже в некоторой прогрессии. Если в 1966 году в мире их насчитывалось всего две, в 1981 году, уже 60, в 1990 году – 200, в 2000 году – 993, то в 2016 году их количество превысило 5000. Китаю удалось реализовать практику снижения налогов в ОЭЗ и одновременно получить желаемых результат – снижения цен на продукцию предприятий, к которым был применен данный льготный режим налогообложения.[23]

Россия также активно включилась в процесс создания ОЭЗ, приняв необходимые законодательные акты, сформировав тем самым институциональную среду. Так, в соответствии с Федеральным законом № 116-ФЗ от 22.07.2005 года[24] создано 26 особых экономических зон, которые были классифицированы по признакам:

- десять ОЭЗ промышленно-производственного типа;
- шесть ОЭЗ технико-внедренческого типа;
- девять ОЭЗ туристско-рекреационного типа;
- одна ОЭЗ портового типа.

По данным ведомственной статистики в создании этой системы приняли участие 32 страны-инвесторы, 604 резидентов, было создано около 25 тысяч рабочих мест. Было законтрактовано инвестиционных вложений на более 220 млрд рублей в основном из Турции, США, Германии, Японии, Швейцарии, Кипра, Дании, Бельгии, Франции. С 2012 года отмечается рост суммарного количества резидентов в 2012 году с 246 до 525 в 2016 году, в том

---

[21] Бизнес-навигатор по особым экономическим зонам России – 2017 / И.В. Голубкин, М.М. Бухарова, Л.В. Данилов и др.; Ассоциация кластеров и технопарков. – М.: АКИТ, 2017. – 148 с. / http://akitrf.ru/upload/iblock/904/904021dfa3a4f48da5d15ff7493e51fc.pdf (доступно - 01.02.2020 г.)

[22] Особые экономические зоны. Зарубежный и отечественный опыт. Книга 2: монография / И.А. Майбуров и др. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. 287с.

[23] Снижение налогов и взносов // *Китай.* 2019. № 3 (163). С. 52-53.

[24] Федеральный закон "Об особых экономических зонах в Российской Федерации" от 22.07.2005 N 116-ФЗ / http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54599/ (доступно - 01.02.2020 г.)

числе, иностранных инвесторов с 38 в 2012 году до 95 в 2016 году. Выручка резидентов с 2012 до 2016 годы выросла с 29 726 млн. руб. до 115186 млн. рублей, т.е. в 3,87 раза.

Опыт каждой страны имеет значение для понимания причин как успехов, так и неудач в создании и функционировании особых экономических зон. Каждая страна стремиться реализовать свои макроэкономические цели, обеспечивать развитие регионов за счет привлечения прямых инвестиций, передовых технологий, решение проблем безработицы в регионе путем создания новых рабочих мест, развитие экспортного потенциала, освоение передового менеджмента. Привлекательность для инвесторов усматривалась разработчиками законом о свободных экономических зонах, которые принимались в отношении каждой создаваемой зоны, ориентируясь, в первую очередь, на минимизацию издержек на счет снижения налоговой нагрузки, отсутствию или обнулению таможенных пошлин, возможностью привлечения более дешевой рабочей силы. Преимущества виделись потенциальным инвесторам и в том, что выпускаемая продукция приближалась к национальному рынку её потребления. Полагалось, как само собой разумеющее положение о том, что страна предоставляла возможность пользования уже созданной инфраструктурой.

Однако, что касается российской практики создания ОЭЗ, то даже поверхностный анализ становится достаточным для того, чтобы понять причины недостаточной эффективности, а иногда и провального результата реализации этот инвестиционной политики. Органы власти в России, а также органы статистики, налоговые, таможенные, миграционных органы не имели изначально достаточно ясного представления о механизмах реализации данных инвестиционных проектов. Мы полагаем, что органы публичной власти сами должны выполнить функции инвесторов в первой инстанции. Эх инвестиционные ресурсы должны направляться в создание инфраструктуры, в первую очередь, а не на раздувание бренда создаваемой очередной ОЭЗ. Эти ресурсы суммарно увеличиваются на величину выпадающих доходов за счет предоставления налоговых, таможенных и иных преференций.[25]

Как результат этой практики можно отметить то, за одиннадцать лет существования ОЭЗ не был достигнут тот эффект, на который рассчитывали законодатели. Выделенные деньги на строительство и развитие инфраструктуры в размере около 190 млрд рублей с 2006 по 2016 годы можно принимать как не достигшие свои целей. При этом данную сумму следует увеличить еще на 28 млрд рублей в силу выпавших из бюджета доходов за счет предоставленных налоговых и таможенных льгот. Положительным итогом следует считать тот факт, что за отмеченный период были созданы 36 ОЭЗ на территориях 31 региона. В тоже время была прекращена деятельность за этот же период 31 ОЭЗ.[26]

Просчеты в выборе и обосновании стратегического решения о создании очередной ОЭЗ можно проследить на создании Особой экономической зоны на острове Русском во Владивостоке. Сделает предположение, что если бы разработчики первоначально побывали на острове Русском, то уже более наглядно бы представили себе ошибки этого инвестиционного проекта. Приоритетное направление развития острова за счет водного, оздоровительного, туризма перечеркивалось спецификой климатических условий на острове. Тем не менее принятие решение о создании ОЭЗ на острове Русском в последствии привело к потерям 23,6 млн. рублей на разработку проекта. Впоследствии стало окончательно ясно, что суровые климатические условия для лечебно-оздоровительного, круизного туризма стали основанием для принятия предложения Минэкономразвития в 2016 году о досрочном прекращении так не осуществленного проекта территории опережающего развития «Остров Русский». Подобный негативный результат можно обнаружить и по таким ОЭЗ как например, «Байкальская гавань» в Бурятии, ОЭЗ «Ворота Байкала» в Иркутской области. [27]

---

[25] Останин В.А. Фискальная политика на территориях ускоренного развития Китая и России: сравнительный анализ // [Электронный ресурс] // Трансграничная экономика. 2019.Ч.4. http://cross-bordereconomy.ru/2019_4/2019_4_5.pdf

[26]Пансков В.Г. (2018) Особые экономические зоны: итоги и перспективы развития // ЭТАП: Экономическая теория, анализ, практика. № 6. С. 44.

[27] Там же. С. 44,45.

Это обстоятельство становится достаточным основанием для того, чтобы поставить под сомнение разработанную и внедренную Методику национального рейтинга инвестиционной привлекательности. Последняя включала шесть блоков:

- S1 – инвестиционная привлекательность региона России;
- S2 – благоприятные условия для предпринимательской деятельности а ОЭЗ;
- S3 – обеспеченность ОЭЗ инфраструктурой;
- S4 – земельные ресурсы (в наличии);
- S5 – инвестиционная активность резидентов ОЭЗ;
- S6 – информационная открытость интернет-портала ОЭЗ.

В результате была выявлено, что регионы весьма резко отличаются друг от друга по показателю инвестиционной привлекательности. Наибольший показатель в Московской области (ОЭЗ технико-внедренческого типа «Исток» -- 11,6, а самый низкий у Тульской области -- 5,4 (ОЭЗ Промышленно-производственный тип, «Узловая»).

Следующий этап развития свободных экономических зон берет начало с выходом в декабре 2011 года Федерального закона № 329-ФЗ «О зонах территориального развития в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».[28] Органы государственной власти предоставляют резидентам меры финансовой и иной поддержки, например, предоставление бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации для реализации проектов регионального развития в зоне территориального развития, создание объектов капитального строительства в области энергетики, транспорта; предоставление в аренду земельных участков, предоставление налоговых льгот и инвестиционного налогового кредита, иные меры в соответствии с компетенцией государственного органа.[29] Несколько позже в декабре 2014 года был принят Федеральный закон №473 «О территориях опережающего территориально-экономического развития в Российской Федерации» (далее – ТОР), которые были уже в большей мере ориентированы на развитие территорий с расширением мер государственной поддержки, в частности, предусмотрены налоговые каникулы, сниженные налоговые ставки, более льготные тарифы по социальному страхованию, таможенные льготы. Кроме этим мер было гарантировано: действие одного окна; быстрое прохождение административных процедур; право управляющей компании на защиту в суде; согласие Минвостокразвития на проведение проверок; облегченный механизм привлечения иностранной рабочей силы. Предполагалось, эти меры будут достаточными для привлечения как отечественных, так и иностранных инвестиций на территории. На территории Приморского края были созданы: ТОР «Надеждинская», ТОР «Михайловская», ТОР «Большой камень», ТОР «Нефтехимический». Однако ТОР «Нефтехимический» столкнулся с проблемой. Единственная компания «Восточная нефтехимическая компания» сочла проект нерентабельным в силу предложенного налогового режима. В силу этого «Роснефть» заявили о своём отказе по реализации проекта создания Восточной нефтехимической компании и исключении её из проекта.

Сравнительный анализ особенностей Особых экономических зон Китая и России позволяет сделать некоторые обобщения в части целеполагания создателей. Для ОЭЗ Китая (Шеньчжень, Чжухай, Сямэнь, Шаньтоу, Каши, Хоргос) скорее характерна специальная политика,[30] относительно независимая деятельность по управлению, Основные цели китайских ОЭЗ можно свести к:

- привлечению иностранного капитала, передовой технологии, новой техники;

---

[28] Федерального закона № 329-ФЗ «О зонах территориального развития в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» / http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122563/ (доступно – 01.02.2020 г.)

[29] Останин В.А. "Восточный вектор" развития России: проблемы и ожидания // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. 2019. № 2(87). С.45-54

[30] Система налогообложения в Китае // https://iqdecision.com/sistema-nalogooblozhenija-kitaja-2019/ (доступно 03.01.2020 г)

- увеличению экспортной выручки;
- овледение опытом управления подготовки национальных кадров;
- стимулирование реформ обновления;/ эффективное использование природных ресурсов;
- создание предпосылок, «буферов» по возвращению Гонконга и Макао;
- мобилизации финансовых ресурсов «хуосяо»;
- ускоренное развитие региона, в котором функционирует ОЭЗ.

Что касается российской практики, то может представлять интерес создание особых административных и иных зон на территориях бывшего СССР, которые обеспечивали реализацию стратегических целей восстановления разрушенного гражданской войной народного хозяйства.[31] Если продвижение России на Восток в 16-17 веках происходило, в основном, стихийно, то конец 19 века характеризуется уже планомерной колонизацией Дальнего Востока, Забайкалья. Эти этапы освоения восточных территорий характеризуются вначале как перемещение свободных российских граждан, далее к формам принуждению к переселению и обживанию территорий. Начало 20 века характеризуется усилением насильственно переселяемых масс в концентрационные трудовые лагеря. Эти насильственные формы переселения и обживания территорий практически имели место до 60 годов прошлого столетия. Гуманизация системы исполнения уголовных наказаний может быть реализована в форме поселения осужденных за экономические преступления в специальные зоны Дальнего Востока с предоставлением большей свободы при условии инвестирования финансовых накоплений в проекты развития Дальнего Востока с закреплением прав собственности на эти объекты за инвесторами. Данная форма исполнения уголовных наказаний применяется в англоязычных странах (Англия, Австралия).[32] По сути, речь идет о формировании института пробации на территориях Российской Федерации. Более того, реформы, которые реализуются в настоящее время в России в части исполнения уголовного наказания, направлены на большую гуманизацию, о чем свидетельствуют Концепция развития уголовно-исполнительной системы Российской Федерации до 2020 года.[33]

Заключение. Китайские руководители ОЭЗ, по образному выражению В. Лу, вице-президента компании *JURONG Consultants,* подходят к управлению как к воспитанию ребёнка, которого надо максимально поддерживать пока он не сможет работать самостоятельно. Существенным недостатком управления процессом создания и поддержки функционирования ОЭЗ в России стало государственное недофинансирование инвестиционных проектов, сохраняющиеся административных барьеры для потенциальных участников ОЭЗ. Если в Китае ОЭЗ стали формой решения экономических и социальных проблем, то в России пока этого результата не получают. В Китае ОЭЗ относят в разряд долгосрочных стратегических проектов, направленных на преодоление отсталости и достижения средне зажиточного общества. Приход и закрепление инвестора на территории опережающего развития должен предваряться созданием производственной инфраструктуры. Следует сделать важный вывод, что целями иностранного инвестора на российских территориях никогда не будут сводиться к созданию инфраструктуры, созданию социальных объектов. Его цель – получение прибыли, когда снижение издержек имеет для него важное значение.

Список литературы

[31] Останин В.А. Особые экономические зоны развития на дальневосточных территориях: альтернативная модель // [Электронный ресурс] // Трансграничная экономика. 2019.Ч.2. http://cross-bordereconomy.ru/2019_2/2019_2_5.pdf. (доступно – 0102.2020 г)

[32]Корастылёва О.В., Кунаш К.А. Исполнение наказаний, не связанных с изоляцией от общества, в зарубежных странах // Зарубежный опыт исполнения уголовных наказаний: сб. науч. Трудов. Вып. 3 М.: НИИ ФСИН России, 2012 [Электронный ресурс] // http://отрасли-права.рф/article/1670. (доступно 01.04.2019 г.)

[33] Концепции развития уголовно-исполнительной системы Российской Федерации до 2020 года. [Электронный ресурс] // https://rg.ru/2011/03/08/penitenciariya-site-dok.html (доступно 01.04.2019 г.)

1. *Останин В.А.* Особые экономические зоны развития на дальневосточных территориях: альтернативная модель // [Электронный ресурс] // Трансграничная экономика. 2019.Ч.2. http://cross-bordereconomy.ru/2019_2/2019_2_5.pdf.
2. *Останин В.А.* Фискальная политика на территориях ускоренного развития Китая и России: сравнительный анализ // [Электронный ресурс] // Трансграничная экономика. 2019.Ч.4. http://cross-bordereconomy.ru/2019_4/2019_4_5.pdf
3. *Останин В.А.* "Восточный вектор" развития России: проблемы и ожидания // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. 2019. № 2(87). С.45-54.
4. *Пансков В.Г.* (2018) Особые экономические зоны: итоги и перспективы развития // ЭТАП: Экономическая теория, анализ, практика. № 6. С. 39=53.
5. *Редакционная статья.* Снижение налогов и взносов // *Китай.* 2019. № 3 (163). С. 52-53.

References

1. Ostanin V.A. (2019) *Osobyye ekonomicheskiye zony razvitiya na dal'nevostochnykh territoriyakh: al'ternativnaya model'* // [Elektronnyy resurs] // Transgranichnaya ekonomika. 2019. CH.2. http://cross-bordereconomy.ru/2019_2/2019_2_5.pdf.
2. Ostanin V.A. (2019) *Fiskal'naya politika na territoriyakh uskorennogo razvitiya Kitaya i Rossii: sravnitel'nyy analiz* // [Elektronnyy resurs] // Transgranichnaya ekonomika. 2019. CH.4. http://cross-bordereconomy.ru/2019_4/2019_4_5.pdf
3. Ostanin V.A. (2019) *"Vostochnyy vektor" razvitiya Rossii: problemy i ozhidaniya* // Tamozhennaya politika Rossii na Dal'nem Vostoke. no 2(87). pp. 45-54.
4. Panskov V.G. (2018) *Osobyye ekonomicheskiye zony: itogi i perspektivy razvitiya* // ETAP: Ekonomicheskaya teoriya, analiz, praktika. no 6. pp. 39=53.
5. Redaktsionnaya stat'ya. (2019) *Snizheniye nalogov i vznosov* // Kitay.. № 3 (163). pp. 52-53.

Филькевич Игорь Александрович
д.э.н., профессор
профессор ФГБОУ ВО «Московский педагогический государственный университет»119991, Россия, Москва, ул. Малая Пироговская, 1/1
Filk66@mail.ru
Рахматулина Гульнур Галимовна
кандидат экономических наук.
Советник Секретариата Члена Коллегии, Министра по экономике и финансовой политике Евразийской экономической комиссии,
Павелецкая пл., 1ас4, Москва, 102151

Новые стратегические подходы к развитию экономического партнерства в рамках Евразийского экономического союза: проблемы конкурентоспособности

Аннотация В статье анализируются особенности развития проекта Евразийской экономической интеграции и стратегия формирования новых форм экономического партнерства. В 2019 году исполнилось 25 лет идее евразийской интеграции, с которой впервые в марте 1994 года выступил Президент Республики Казахстан Н.А.Назарбаев. В работе изучается проект Евразийского союза, выделяется принципиально новая интеграционная парадигма. В статье выявлено, что за прошедшие пять лет определена архитектура евразийского проекта, включая его институты. При этом выделены ключевые факторы экономического сотрудничества, содействующие созданию условий для стабильного развития экономик государств-членов. Благодаря всесторонней модернизации, кооперации планируется достичь повышение конкурентоспособности национальных экономик в условиях глобальной экономики.
Ключевые слова: интеграционные процессы, модернизация, кооперация, экономическое сотрудничество, конкурентоспособность.

Filkevich Igor Alexandrovich
doctor of Economics, Professor
Professor of the Moscow pedagogical state University, 1/1 Malaya Pirogovskaya str., Moscow, 119991, Russia
Filk66@mail.ru
Rakhmatulina Gulnur Galimovna
PhD in economics.
Adviser to the Secretariat of the Board Member, Minister for economy and financial policy of the Eurasian economic Commission,
Paveletskaya PL., 1as4, Moscow, 102151

New strategic approaches to the development of economic partnership within the Eurasian economic Union: problems of competitiveness

Summary The article analyzes the features of the development of the Eurasian economic integration project and the strategy for forming new forms of economic partnership. In 2019, the idea of Eurasian integration was 25 years old, which was first presented by the President of the Republic of Kazakhstan N. A. Nazarbayev in March 1994. The paper studies the project of the Eurasian Union and highlights a fundamentally new integration paradigm. The article reveals that the architecture of the Eurasian project, including its institutions, has been defined over the past five years. At the same time, the key

factors of economic cooperation that contribute to the creation of conditions for the stable development of the economies of the member States are highlighted. Thanks to comprehensive modernization and cooperation, it is planned to increase the competitiveness of national economies in the global economy.
Keywords: integration processes, modernization, cooperation, economical collaboration, competitiveness

Сегодня в рамках Союза активно принимаются меры по устранению изъятий во взаимной торговле, осуществляется унификация технического регулирования. Улучшаются условия ведения внешнеэкономической деятельности за счет внедрения норм Таможенного кодекса Союза. Активизируется международный вектор деятельности Союза (за счет реализации договоров о ЗСТ с Вьетнамом и Ираном, о торгово-экономическом сотрудничестве с КНР). Все это способствует активизации деятельности предпринимательского сектора стран Союза, расширению доступа товаров государств ЕАЭС на внутренний рынок Союза, а также на рынки третьих стран.

Евразийская интеграция сегодня становится драйвером экономического роста наших стран.

Проблемы Евразийской интеграции исследованы в работах С.А. Афонцева, О.Т. Богомолова, О.В. Буториной, А.Н. Быкова, Л.Б. Вардомского, И.Г. Владимировой, А.Ф. Высоцкого, С.Ю. Глазьева, С.П. Глинкиной, Р.С. Гринберга, С.М. Дробышевского, Т.М. Исаченко, Ж.М. Кембаева, Г.М. Костюниной, А.А. Либмана, М.М. Максимовой, Т.А. Мансурова, В.Б. Мантусова, М.Н. Осьмовой, Д.И. Полевого,В.П. Федорова, Е.Д. Халевинской, Р.И. Хасбулатова, В.Н. Шенаева, Ю.В. Шишкова, Н.П. Шмелева и других.

Сотрудничество государств в рамках ЕАЭС строится на принципах экономического прагматизма и взаимной выгоды, интеграция рассматривается как дополнительный стимул роста, способствующий успешному решению национальных задач и обеспечивающий дополнительный рост за счет реализации интеграционного потенциала.

Проведение в рамках Союза согласованной промышленной политики будет способствовать объединению промышленных потенциалов государств Союза, активизации кооперационного взаимодействия предприятий, формированию общей инновационной инфраструктуры и в целом повышению конкурентоспособности экономик.

Развивается сотрудничество в инфраструктурных отраслях. Формируется нормативно-правовая база по регулированию общих рынков энергоресурсов, что станет важным фактором укрепления энергетической безопасности наших стран.

Проводится работа по формированию Единого транспортного пространства. Это даст возможность государствам Союза увеличить долю транспортных услуг в валовом внутреннем продукте, обеспечить рост грузопотоков, реализовать крупномасштабные транспортные проекты и в целом будет способствовать развитию транспортно-транзитного потенциала наших стран.

Важное значение для развития сотрудничества государств Союза в инфраструктурных отраслях будет иметь распоряжение президентов стран ЕАЭС о взаимодействии по вопросам сопряжения евразийской интеграции и Экономического пояса Шелкового пути. Проект Экономического пояса Шелкового пути предполагает создание несколько сотен инфраструктурных проектов в сфере железнодорожного, автомобильного транспорта, энергетики, развития индустриальных парков. Безусловно, реализация данного мегапроекта даст мощный импульс для экономического развития Центрально-Азиатского региона, модернизации транспортной инфраструктуры, эффективного использования транзитного потенциала наших стран. С реализацией проекта расширятся возможности для активизации сотрудничества государств Союза со странами Азиатско-Тихоокеанского региона, упрощенного выхода на рынки этих государств. В перспективе Евразийский экономический союз может стать эффективным транзитным мостом между Востоком и Западом евразийского континента.

Как показало исследование в настоящее время не достаточно высоким остается уровень конкурентоспособности государств Союза. Так, в соответствии с докладом Всемирного экономического форума (World Economic Forum, WEF) о глобальной конкурентоспособности 2018 года Армения в мировом рейтинге занимает 70-ое место, Казахстан – 59-ое, Кыргызстан – 97-ое, Российская Федерация – 43-е место[34]. Для стран ЕАЭС характерны низкие показатели институционального, инфраструктурного развития, эффективности финансовых рынков, технологической готовности, инновационных возможностей.

Учитывая, что в товарной структуре экспорта государств ЕАЭС большую часть занимают минеральные продукты (по итогам 2017 года их доля составила более 60%), низкий уровень цен на нефтегазовые ресурсы может оказать негативное влияние на экспортные доходы стран Союза и в особенности России и Казахстана, как основных поставщиков минеральных продуктов в Евразийском экономическом союзе на мировые рынки (см. рис 1).

Рисунок 1

Структура внешней торговли государств ЕАЭС в 2017 году

Источник: построено автором по данным Евразийской экономической комиссии

Следует отметить, что сегодня в мире формируется новый технологический уклад, главной особенностью которого являются снижение энергоемкости экономик, повышение их эффективности, разработка и распространение ресурсосберегающих, экологически чистых технологий, многократное сокращение вредных выбросов. Конечно, углеводороды будут и дальше использоваться как важнейший источник сырья для промышленности, но их удельный вес в структуре энергопотребления развитых стран будет постепенно снижаться. Т.е. в среднесрочной перспективе не стоит ожидать значительного повышения спроса на нефть и цен на данный энергоресурс. И данный факт необходимо учитывать при формировании экономической политики наших стран.

По нашему мнению, для повышения конкурентоспособности государствам ЕАЭС необходимо разработать и реализовать Стратегию опережающего развития.

Перед нашими странами стоят важнейшие задачи по осуществлению комплексной структурной и технологической модернизации экономик, развитию производств с высокой добавленной стоимостью, повышению их конкурентоспособности.

---

[34] The Global Competitiveness Report 2018 // www.weforum.org.

Одним из основных средств реализации указанных задач должна стать активная промышленная политика, ключевыми компонентами которой станут создание новых, ориентированных на широкое использование высоких технологий в сферах несырьевого материального производства, в единстве с развитием соответствующих производственных структур, научных и образовательных комплексов.

Эта триединая задача развития производственных комплексов должна стать драйвером ускоренного экономического роста наших стран.

Повышение конкурентоспособности государств Союза не представляется возможным без цифровой трансформации их экономик. В частности, главами стран ЕАЭС в декабре 2016 года принято соответствующее Заявление о цифровой повестке Евразийского экономического союза. В данном документе подчеркивается, что «реализация цифровой повестки ЕАЭС будет способствовать достижению целей экономической интеграции государств ЕАЭС, переходу экономик государств-членов к новому технологическому укладу с учетом их национальных интересов, формированию благоприятной среды для развития инноваций, повышению конкурентоспособности хозяйствующих субъектов на внутренних и глобальных рынках, повышению качества жизни граждан стран Союза»[35].

Евразийской экономической комиссией совместно с правительствами государств ЕАЭС разработаны Основные направления реализации цифровой повестки Евразийского экономического союза, которые утверждены президентами стран ЕАЭС в октябре 2017 года. В данном документе отмечено, что одним из приоритетов интеграционного сотрудничества государств Союза являются цифровая трансформация отраслей экономики и кросс-отраслевая трансформация, цифровизация рынков товаров, услуг, капитала и рабочей силы, развитие цифровой инфраструктуры. Цифровизация экономики стран ЕАЭС предполагает активизацию процессов цифровой трансформации промышленности, основанных на применении современных технологий.

Основными направлениями промышленного сотрудничества в рамках ЕАЭС предусмотрено **создание евразийских технологических платформ.** Основная цель их формирования – создание инновационной промышленности и необходимой для этого инфраструктуры. По сути, евразийские технологические платформы станут элементом союзной инновационной инфраструктуры и механизмом кооперации в научно-технической и инновационной сферах.

В настоящее время в рамках Союза уже утверждены 13 платформ: «Космические и геоинформационные технологии», «Биомедицина», «Суперкомпьютеры», «Фотоника», «Светодиоды», «Технологии добычи твердых полезных ископаемых», «Технологии экологического развития», «ЕвразияБио», «Технологии пищевой и перерабатывающей промышленности АПК», «Сельское хозяйство», «Легкая промышленность», «Технологии металлургии и новые материалы», «Промышленные технологии строительной отрасли».

Эти платформы объединяют более 400 ведущих национальных научных и промышленных организаций Евразийского экономического союза.

Благодаря данным платформам есть перспектива вывести промышленные комплексы государств-членов ЕАЭС на качественно новый, современный и конкурентоспособный уровень.

Совершенно очевидно, что промышленное развитие наших стран, повышение их конкурентоспособности невозможны без активизации инвестиционной политики. Новая инвестиционная политика должна быть ориентирована на возможности получения «длинных» дешевых кредитов для реализации инновационных проектов.

В настоящее время важное значение приобретает формирование финансового механизма, внедрение которого позволит обеспечить устойчивые темпы экономического роста стран ЕАЭС, стабилизировать макроэкономическую ситуацию и осуществить инновационный прорыв в развитии. В связи с этим весьма актуальным представляется создание общего финансового рынка государств Союза, функционирование которого будет

---

[35] Там же.

способствовать расширению возможностей кредитования реального сектора экономики стран ЕАЭС, активизации инвестиционного сотрудничества, повышению деловой активности в обществе.

Одной из важных задач формирования общего финансового рынка и обеспечения свободного движения капитала и услуг является **создание единого биржевого пространства**, включая денежный рынок и рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов.

Для его запуска в настоящее время осуществляется подготовка соответствующей нормативно-правовой базы.

Единое биржевое пространство позволит Союзу стать одним из ключевых элементов мирового финансового рынка, обеспечивая приток в национальные экономики мировых финансов. Кроме того, создание Единого биржевого пространства в рамках Союза будет способствовать активизации инвестиционного сотрудничества наших стран, их устойчивому экономическому росту.

Важным шагом вперед стали договоренности наших стран по созданию **единого рынка услуг.** С 1 января 2015 года единый рынок услуг действует в 43 секторах. В мае 2018 года главы государств Союза перевели в режим единого рынка еще шесть секторов услуг. В результате сейчас порядка 55% объема производимых услуг в странах Союза предоставляется в режиме единого рынка. С 1 декабря 2019 года сформирован общий рынок туристических услуг, а с 1 января 2020 года – научных работ.

Формирование единого рынка услуг в Евразийском экономическом союзе способствует развитию бизнеса в наших странах, созданию дополнительных рабочих мест, повышению уровня занятости населения, их реальных денежных доходов, что является важнейшим фактором укрепления социальной стабильности в обществе.

Договор о Евразийском экономическом союзе создает правовую базу для углубления взаимодействия бизнес-структур наших стран. Так, важным нововведением Договора является запрет на ухудшение положения бизнеса на территории ЕАЭС. Государства Союза приняли обязательства не вводить новые дискриминационные меры к резидентам других стран ЕАЭС с даты вступления в силу Договора о Союзе. Государства Союза приняли обязательства по сохранению и не ухудшению условий ведения бизнеса.

Развитие «экономики знаний», глобализация рынков, усиливающаяся конкуренция в производстве высокотехнологичных товаров стали ключевыми факторами, обусловливающими необходимость активизации интеграционного сотрудничества наших государств в сфере охраны, защиты и эффективного использования интеллектуальной собственности.

В 2016 году вступили в силу Договор о координации действий по защите прав на объекты интеллектуальной собственности и Регламент к нему, которые позволяют наладить работу по выработке эффективных мер, направленных на борьбу с распространением контрафактной продукции на территории Союза.

Для повышения эффективности защиты прав правообладателей и стимулирования их творческой деятельности в 2017 году подписано Соглашение о порядке управления авторскими и смежными правами на коллективной основе.

В целях принятия мер по защите прав на объекты интеллектуальной собственности в соответствии с Таможенным кодексом ЕАЭС в 2018 году утвержден Регламент ведения единого таможенного реестра, который подробно описывает каким образом правообладатели должны оформлять и подавать в Комиссию заявления о включении объектов интеллектуальной собственности в единый таможенный реестр. Начало функционирования единого таможенного реестра планируется в 2019 году.

Также в 2018 году принят Договор о товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров Евразийского экономического союза, который позволит создать новую систему регистрации товарных знаков Союза и наименований мест происхождения товаров Союза на территориях всех государств-членов ЕАЭС одновременно.

Реализация Договора позволит обеспечить единую правовую охрану товарных знаков в ЕАЭС, существенно снизить число споров в отношении реализации однородной продукции, создать условия для разработки бизнесом единых для Союза маркетинговых стратегий развития в отношении своей продукции.

Очевидно, что развитие реальной интеграции между нашими странами предполагает создание условий для свободного перемещения граждан. Формирование в рамках ЕАЭС единого рынка труда будет способствовать свободному передвижению рабочей силы, углублению взаимодействия бизнес-структур стран Союза, созданию дополнительных рабочих мест, что станет импульсом для развития предпринимательского сектора в государствах ЕАЭС.

В сфере промышленного сотрудничества стран ЕАЭС целесообразным представляется формирование региональных кооперационных цепочек в рамках Союза. Создание промышленных кластеров по производству продукции с высокой добавленной стоимостью позволит решить труднейшую задачу по модернизации и диверсификации экономического развития наших стран и будет способствовать реализации интеграционного потенциала государств Союза.

В связи с этим абсолютно верным представляется мнение профессора С.Д. Бодрунова, что «главным звеном новой экономической политики России (это актуально и для других государств ЕАЭС) должна стать реиндустриализация, понимаемая, безусловно, не как простое восстановление советского промышленного потенциала (это было бы возвратом в прошлое), а как восстановление ведущей роли промышленности в экономике. При этом на базе создания новых, ориентированных в сферах несырьевого материального производства, в единстве с развитием соответствующих производственных структур, научных и образовательных комплексов»[36]. Реализация указанных направлений должна стать важнейшим фактором в решении проблемы повышения конкурентоспособности стран Союза.

Особый интерес с точки зрения реальной интеграции представляет кооперация крупных отраслевых компаний государств ЕАЭС с целью повышения конкурентоспособности производимой продукции, внедрения новых технологий.

Для Казахстана актуальным является развитие сотрудничества со странами ЕАЭС в нефтеперерабатывающей промышленности и возможной кооперации НПЗ в РК с соответствующими предприятиями России и Беларуси. Кроме того, на повестке дня в республике стоят вопросы развития производств нефтегазодобывающего оборудования. Следует отметить, что лишь 3% потребности внутреннего рынка Казахстана в указанном оборудовании покрывается за счет собственного производства. Остальная часть оборудования завозится из третьих стран. Поставки из государств ЕАЭС весьма незначительные, что свидетельствует о необходимости активизации промышленного сотрудничества наших стран в данной сфере.

Весьма актуальным является сотрудничество наших стран в космической сфере. Необходима разработка долгосрочной программы совместного использования космодрома «Байконур». Космодром «Байконур» должен стать международным инновационным брендом и символом качественно нового этапа в развитии интеграции государств Союза.

Для проведения совместных исследований в сфере мирного использования космоса, по предложению Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева, следует создать новую уникальную площадку научно-технологического сотрудничества – Байконурский инновационный форум.

Актуальное значение имеет создание космической системы дистанционного зондирования Земли при помощи спутников высокого и среднего разрешения. В этом направлении нашими странами уже проводится активная работа. Как показывает мировая практика, с помощью дистанционного зондирования Земли можно прогнозировать

---

[36] Бодрунов С.Д. Реиндустриализация должна стать центром новой экономической политики // Мир перемен. — 2015. — Специальный выпуск — С. 24.

урожайность зерновых культур, текущее состояние земель, планировать агротехнические мероприятия и решать вопросы экологии и национальной безопасности, что имеет важное значение для развития экономик наших стран.

Актуальное значение на современном этапе имеет развитие научных связей стран Союза по разработке комплексного программного обеспечения. Очень интересен опыт Республики Беларусь по созданию Парка высоких технологий (ПВТ), специализированного на производстве программного обеспечения на экспорт. Около половины продукции Парка направляется в США, около 30% – в страны ЕС. Ежегодно объем экспорта ПВТ вырастает примерно на 40%. Планируется превращение Парка высоких технологий из локального производственного проекта в новую национальную IT-отрасль.

Представляется важным скоординировать деятельность Парка высоких технологий в Минске и деятельность Парка инновационных технологий в Алматы с участием российских компаний для создания линейки программных продуктов для использования в высокопроизводительных инженерных расчетах.

Важное значение в настоящее время приобретает развитие суперкомпьютерных технологий, которые становятся ключевым фактором научно-технического и экономического развития национальных экономик.

Высокопроизводительные суперкомпьютеры являются стратегическим вычислительным ресурсом для выполнения инженерного математического моделирования, сложных научно-технических расчетов и решения наукоемких задач по созданию высокотехнологичной конкурентоспособной продукции без проведения дорогостоящих натурных экспериментов.

Суперкомпьютерные технологии моделирования становятся мощным оружием в конкурентной борьбе на рынках высокотехнологической продукции.

В результате использования высокопроизводительных суперкомпьютерных технологий при проведении инженерного проектирования и производства новых изделий на промышленных предприятиях достигается значительный экономический эффект.

Поэтому суперкомпьютерные технологии по праву можно считать ключевым инструментом обеспечения конкурентоспособности национальной экономики.

В заключении необходимо отметить, что повышение конкурентоспособности государств-членов ЕАЭС необходимов работе предлагается осуществить на основе развития экономического сотрудничества в инновационной сфере, а также создания технологических платформ и реализации в период до 2025 года ключевых проектов в области институционального и инфраструктурного развития, повышения эффективности финансовых рынков.

Список литературы

1. Заявление о цифровой повестке Евразийского экономического союза [Электронный ресурс]. URL: http://www.eurasiancommission.org (дата обращения: 01.12.2019).
2. The Global Competitiveness Report 2018 [Электронный ресурс]. URL: https:// https:// www.weforum.org. (дата обращения: 11.10.2019).
3. Бодрунов С.Д. Реиндустриализация должна стать центром новой экономической политики // Мир перемен. — 2015. — Специальный выпуск — С. 24.

References

1. Statement on the digital agenda of the Eurasian economic Union [Electronic resource]. URL: http://www.eurasiancommission.org (date accessed: 01.12.2019).
2. The Global Competitiveness Report 2018 [Electronic resource]. URL: https:// https:// www.weforum.org. (accessed 11.10.2019).
3. Bodrunov S. D. Reindustrialization should become the center of a new economic policy / / World of change. - 2015. - Special issue--P. 24.

УДК 330, 332.1, 338.1, 339.9
JEL: R 1, R 11, O1

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ ОСНОВА ПРОСТРАНСТВЕННО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВУЮЩИХ РЕГИОНОВ (НА ПРИМЕРЕ РЕГИОНОВ СФО)

Н.Т. Аврамчикова[1], И.П. Рожнов[2], С.П. Монгуш[3], Л.Н.Захарова[4]
[1] д.э.н., профессор кафедры Сибирского государственного университета науки и технологий имени академика М. Ф. Решетнева (СибГУ им. М.Ф. Решетнева), г.Красноярск, Россия
E-mail: avr-777@yandex.ru
[2] к.т.н, инженер научно-исследовательского управления СибГУ им. М.Ф. Решетнева, г.Красноярск, Россия
E-mail: ris2005@mail.ru
[3] м.н.с, Тувинский институт комплексного освоения природных ресурсов СО РАН (ТувИКОПР СО РАН), г.Кызыл, Россия
E-mail: fqkey@mail.ru
[4] к.э.н., доцент СибГУ им. М.Ф. Решетнева, г.Красноярск, Россия

Рыночная экономика порождает конкурентные отношения между экономическими агентами, вместе с тем дифференциация в уровне экономического развития регионов РФ становится все более значительной, поэтому в связи с изменениями в экономической системе страны необходимы адекватные подходы для устранения диспропорций в отношениях между регионами - субъектами федерации на уровне страны в целом. Современным инструментом выравнивания уровня социально-экономического развития регионов и их поступательного эффективного развития является установление экономических взаимосвязей и осуществление скоординированных действий субъектов федерации по реализации пространственного потенциала развития. В статье рассматривается теоретические категории и понятия «экономическое взаимодействие регионов» и «пространственное развитие».

Ключевые слова: пространственное развитие, социально-экономическое развитие, взаимодействие, факторы, дифференциация, регион, концепция.

Sustainable economic development
(Economic policy)

CONCEPTUAL BASIS OF THE SPATIAL AND SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE INTERACTIONING REGIONS (ON THE EXAMPLE OF REGIONS OF SIBERIAN FEDERAL DISTRICT)

N.T. Avramchikova[1], I.P. Rozhnov[1], S.P. Mongush[2], L.N. Zakharova[1]
[1] Reshetnev Siberian State University of Science and Technology, Krasnoyarsk, Russia
[2] Tuva Institute for the Integrated Development of Natural Resources

The market economy generates competitive relations between economic agents, and the gap of differentiation between regions in this regard becomes significant, so new changes in the economic system of the country requires new approaches to address this situation at the country level. The interaction of the regions should be carried out by coordinated unified actions of the subjects of the Federation to realize the spatial potential of development. The article deals with the theoretical category of the concept of "spatial development".
Keywords: spatial development, socio-economic development, interaction, factors, differentiation, region, concept.

Введение

Актуальность представленного исследования подтверждается целями и задачами развития Российской Федерации, основы которых заложены в Распоряжении Правительства РФ от 13.02.2019 № 207-р «Об утверждении Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года»[37]. В рамках данного стратегического документа субъекты федерации были распределены по территориальному принципу. В данном случае пространственный подход может дать толчок к повышению эффективности различных реализуемых социально-экономических направлений развития в субъектах федерации за счет мобилизации потенциала соседних регионов на основе взаимосвязи между ними [1].

Цель исследования заключается в изучении концептуальной основы пространственного социально-экономического развития взаимодействующих регионов.

Методология. При проведении исследования применялись различные методы, в том числе метод сравнительного анализа, метод статистического анализа, графический и табличный методы.

Результаты. Для исследования аспектов концептуального подхода пространственного развития проводится систематизация некоторых существующих подходов. Авторы систематизируют факторы, влияющие на устойчивое пространственное развитие регионов России. Приоритетное внимание уделено Сибирским регионам как превалирующей группе в пространственном развитии России, обладающими перспективами трансграничного сотрудничества. В статье предлагаются меры по повышению эффективности управления пространственным развитием взаимодействующих регионов. Сотрудничество между субъектами федерации повышает экономический потенциал объединенных в экономическом отношении регионов для реализации масштабных инвестиционных проектов в области инновационного развития. Значение взаимодействия между субъектами федерации обуславливается укреплением хозяйственных связей между регионами, путем оптимизации и кооперации деятельности инфраструктурных объектов, как результат устранения дублируемых управленческих и экономических структур, оптимизирующих финансовые расходы и уменьшающих межрегиональную конкуренцию по получению федеральной помощи. Социально-экономическая система региона это целостная, пространственно-организованная форма жизнедеятельности, которая отличается как система относительной обособленностью, комплексностью, структурированностью, подчиненностью единой цели, связями с внешней средой, обладающая определенной устойчивостью к внешним и внутренним изменениям, а также комплексом специфических черт.

Материалы и методы исследования

В научной литературе можно встретить ряд определений и подходов к понятию и сущности категории «пространственное развитие». Так как без учета классических теорий пространственной организации невозможно разработать действенные меры по регулированию пространственного развития регионов федерации, рассмотрим некоторые из них (табл. 1).

Таблица 1

Некоторые аспекты концептуальных теорий пространственного развития

№ п/п	Теории	Содержание
1.	В.Кристаллер: теория центральных	На основании этой теории сформировалось общее представление о целесообразном расселении определенной территории (центральными местами выступают экономические центры).

[37] Распоряжение Правительства РФ от 13.02.2019 № 207-р «Об утверждении Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года» http://www.consultant.ru/law/hotdocs/56857.html/

	мест [2]	
2.	Ф.Перру: концепция «Полюсов роста»[3]	На основании этой теории развивается концепция «полюсов роста», согласно которой рост экономики происходит неравномерно и проявляется в «полюсах роста» и в последующем с разной интенсивностью распространяется на всю экономику.
3.	М.Портер: кластерная модель [4]	На основании этой теории пространственное развитие основано на создании кластеров в виде инструментов в конкурентной стратегии, с использованием инноваций и аспектов экономического роста.
4	Ж.Будвиль: иерархия центров роста [5]	На основании этой теории экономическое развитие региона обусловливается поиском отраслей, которые дадут толчок к развитию всей региональной системы
5.	А.Леш: теория организации экономического пространства [6]	На основании этой теории главным фактором выступает рыночные зоны производителей разного уровня, образующие равновесную модель с балансированием двух сил: во-первых, интересами государства (max количества экономически независимых объектов), во-вторых, интересами предпринимателей (max прибыль).

Как считают Лавровский Б.Л, Горюшкина Е.А. общей идеей пространственного развития являются прогрессивные изменения в территориальной организации страны, являющиеся результатом деятельности государства по совершенствованию расселения жителей и размещению на территории объектов инфраструктуры [7].

По мнению Доманицкого А.А. общая идея пространственного развития основана на принципе матрешки, когда в центре находится проблематика комплексного социально-экономического развития страны, где помещается рассмотрение регионального развития, далее изучается территориальное развитие и все это компонуется в границах пространственного развития [8].

По позиции Воронова А.С. общая идея пространственного развития понимается как результат финансово-экономической, организационной, предпринимательской и иной деятельности субъекта федерации (либо его части) либо совокупности различных субъектов федерации (или отдельных их частей между собой) при условии, что все стороны такой деятельности достигают положительного социально-экономического эффекта [9].

Также, по мнению ряда авторов, общая идея пространственного развития заключается в совершенствовании функционирующей системы на основе решения вопроса расселения, использования ресурсов, повышения эффективности в принятии организационных и управленческих решений на властном уровне [10].

Социально-экономическое положение субъекта, характеризующееся раздробленностью и разнородностью пространственного деления на региональном уровне, негативно влияет на эффективность социально-экономического развития и управления на государственном уровне. Государственное регулирование пространственного развития должно основываться на четко проработанной теории и методологии, для снижения дифференциации и достижения эффективности от принимаемых мер. Так, пространственное развитие субъектов обеспечивающие целостность страны невозможно без государственного воздействия. Тем самым, роль территориальной целостности и пространственного сплочения субъектов страны возросло в условиях рыночных отношений, так как доля межрегиональной дифференциации очень высока [11, 12]. Рыночные условия порождают конкуренцию между регионами, неравенство выступает катализатором развития этих взаимодействий, побуждая субъектов-реципиентов федерации подтягиваться до уровня регионов-доноров.

В рыночных условиях регион стал не только территорией хозяйствования, но и объектом хозяйственного управления [13]. Другими словами «регион» рационально исследовать в совокупности различных аспектов его функционирования и территориальных

компонентов развития [14, 15]. При этом базовым должен быть территориальный признак, так как это часть страны как целостной социально-экономической и административной системы, обладающая особыми социальными и экономическими прерогативами. Субъекты России по своим специфическим характеристикам не могут равномерно испытывать влияние всех положительных факторов, поэтому региональным органам государственного управления необходимо постоянно совершенствовать, дополнять, изменять состав групп факторов, оказывающих положительное влияние на развитие территории [16]. Региональные факторы через свою территориальную принадлежность порождают новые качества и широко используются в региональных исследованиях конкретных субъектов федерации. На пространственное развитие большое влияние оказывают различные факторы, которые присутствуют на территории регионов России (табл. 2).

Таблица 2

Факторы, влияющие на пространственное социально-экономическое развитие региона

№ п/п	Фактор	Основные параметры
1	Экономико-географический потенциал	Обширное положение (соседское, периферийное, центральное или приморское) территории, района, местности или страны по отношению к другим ко вне его лежащим объектам, имеющим какое-либо значение.
2	Природно-климатический потенциал	Условия географической среды, облегчающие или затрудняющие жизнедеятельность и развитие общества.
3	Природно-ресурсный потенциал	Определяет непосредственное влияние на хозяйственную специализацию и место в системе разделения труда, при учете пространственного распределения природных ресурсов.
4	Демографический потенциал	Процесс воспроизводства общества, как носителя общественных связей.
5	Социально-экономический потенциал	Созданные обществом отношения, основанные на нормативно-правовых аспектах взаимоотношений, характеризующиеся социально-экономическим укладом воздействия на человека.
6	Финансовый потенциал	Соотношение обеспеченности между потребностями и возможностями по генерированию заданной цели общества.

В рыночной экономике для региональных властей особой ценностью должны обладать факторы социально-экономического развития региона такие как: конкурентоспособность; степень развитости рынков (мировых, региональных, местных), производственные факторы и ряд других [17]. Группу факторов по первоочередности каждый субъект выбирает сам, по своим приоритетам социально-экономического развития и стратегическим целям. Ведь на основе региональных анализов разрабатываются стратегические документы развития территорий и строятся планы на перспективу [18]. Направления государственных властей по урегулированию социально-экономического положения с учетом всех особенностей региона действительно может привести к консолидации целей и повышения эффективности различных мероприятий и механизмов, применимых на таких территориях [19].

Анализ социально-экономического развития регионов, входящих в Сибирский федеральный округ

Сибирский федеральный округ состоит из 12 субъектов федерации, два из которых в 2018 году вышли из состава Сибирского федерального округа (далее СФО) и вошли в состав Дальневосточного федерального округа (Республика Бурятия и Забайкальский край)[38].

[38] Указ Президента Российской Федерации от 03.11.2018 № 632 «О внесении изменений в перечень федеральных

Согласно Указу Президента РФ № 632 в состав Сибирского федерального округа (далее СФО) входят:
- Республика Алтай;
- Республика Хакасия;
- Алтайский край;
- Красноярский край;
- Иркутская область;
- Кемеровская область;
- Новосибирская область;
- Омская область;
- Томская область.

Территория СФО свыше 5 тыс.кв.км., по размерам занимает второе место в стране (РФ – 17125,2 тыс.кв.км.), наиболее число жителей на 1 кв.м. составляет 26,7 (РФ – 3,5), наибольшее значение 82,3 - Красноярский край и наименьшая заселенность 3,6 - Кемеровская область. В географическом пространстве страны СФО занимает центральное звено, но территория округа слабо освоена, что негативно отражается на конкурентоспособности (табл. 3) [20].

Таблица 3

Общая характеристика муниципальных образований субъектов СФО

Регионы	Типы муниципальных образований				Всего МО	в СФО	
	муниципальные районы	городские округа	поселения городские	поселения сельские		%	занимаемое место
СФО	**318**	**77**	**243**	**3420**	**4058**	**100**	**-**
Республика Алтай	10	1	-	91	102	2,51	11
Республика Бурятия	21	2	16	247	286	7,05	7
Республика Тыва	17	2	4	120	143	3,52	9
Республика Хакасия	8	5	4	83	100	2,46	12
Алтайский край	59	10	7	643	719	17,72	1
Забайкальский край	31	4	45	330	410	10,10	6
Красноярский край	44	17	27	487	575	14,17	2
Иркутская область	32	10	63	359	464	11,43	4
Кемеровская область	18	16	22	154	210	5,17	8
Новосибирская область	30	5	26	429	490	12,07	3
Омская область	32	1	26	365	424	10,45	5
Томская область	16	4	3	112	135	3,33	10

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018: Стат. сб. / Росстат. М., 2018. –1162 с.

Число муниципальных образований в СФО 4058: из них 7,84% обладают статусом муниципальных районов; 1,9% городских округов; 6% поселения городского типа и 84,3% поселения сельского типа. Но по удельному весу городское население доминирует над сельским населением в соотношении 73,1/26,9 по соответствующим пунктам (рис.1).

округов, утвержденный Указом Президента Российской Федерации от 13 мая 2000 г. № 849» URL: http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201811040002

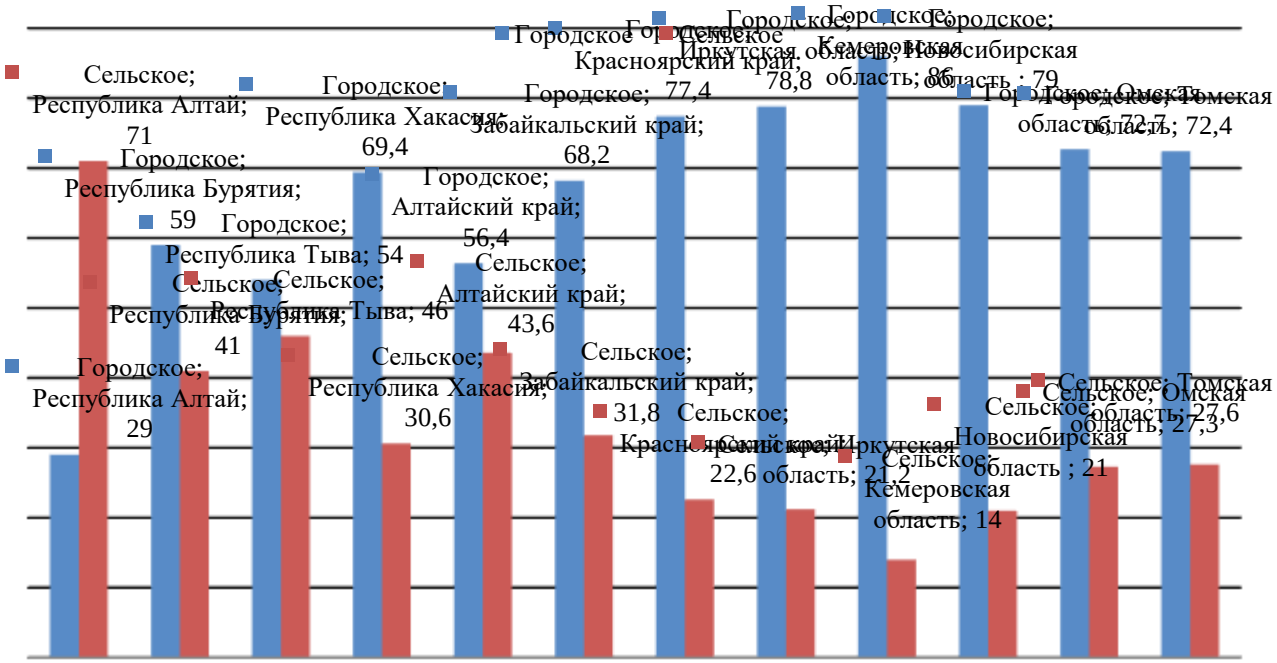


Рисунок 1. Удельный вес городского и сельского населения в общей численности населения соответствующих субъектов СФО, %

Лидирующее положение в округе принадлежат следующим отраслям: черная и цветная металлургия, электроэнергетика, топливная промышленность, лесная и деревообрабатывающая и др. [21]. Отрасли народного хозяйства субъектов СФО в основном ориентированы на добычу и переработку полезных ископаемых (табл. 4).

Таблица 4

Отраслевая структура по основным видам экономической деятельности субъектов СФО, %.

Регион	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	Другие отрасли народного хозяйства
Республика Алтай	18,1	1,1	5,7	3,8	71,3
Республика Бурятия	4,8	5,5	12,3	6,1	71,3
Республика Тыва	7,8	18,9	1,1	2,5	69,7
Республика Хакасия	5,1	13,2	13,8	15,8	52,1
Алтайский край	20,1	0,7	18,9	2,9	57,4
Забайкальский край	5,5	14	3,8	4,5	72,2
Красноярский край	3,9	19	31,8	4,8	40,5
Иркутская область	6	26,2	12,3	5,6	49,9
Кемеровская область	3,9	29,7	16,5	5	44,9

Новосибирская область	4,9	1,9	13,4	2,9	76,9
Омская область	9,2	0,4	37,3	2,6	50,5
Томская область	3,9	27,3	9,4	3,5	55,9

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018: Стат. сб. / Росстат. М., 2018. –1162 с.

Структуру отраслей народного хозяйства определяют специализацию экономического субъекта на уровне страны, с преобладанием промышленных отраслей определяется значимость региона и его долевое участие в народнохозяйственном комплексе России [22]. Согласно данных Росстата лидирующие позиции в экономике занимают:

- по добыче полезных ископаемых: Кемеровская область (29,7), Томская область (27,3), Иркутская область (26,2), Красноярский край (19,0) и Республика Тыва (18,9);
- по развитию обрабатывающих производств: Омская область (37,3), Красноярский край (31,8), Алтайский край (18,9), Кемеровская область (16,5) и Республика Хакасия (13,8);
- по производству и в распределении электроэнергии, газа и воды: Республика Хакасия (15,8), Республика Бурятия (6,1), Иркутская область (5,6), Красноярский край (4,8) и Забайкальский край (4,5);
- по сельскому хозяйству, охоте и лесному хозяйству: Алтайский край (20,1), Республика Алтай (18,1), Омская область (9,2), Республика Тыва (7,8) и Иркутская область (6);
- по другим не промышленным отраслям народного хозяйства: Новосибирская область (76,9), Забайкальский край (72,2), Республика Алтай и Республика Бурятия (71,3), Республика Тыва (69,7) и Алтайский край (57,4).

Авторами рассмотрены вопросы пространственного социально-экономического неравенства субъектов Сибирского Федерального округа (далее СФО), которые предлагается оценить по приведенным показателям (табл. 5).

Таблица 5

Показатели пространственно социально-экономического неравенства регионов СФО

Регион	Площадь территории, тыс.кв.км.	Численность населения на 1 января 2016г., тыс.чел.	ВРП, млн.руб.	Инвестиции в основной капитал, млн.руб.	Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности организаций), млн.руб.	Среднедушевые денежные доходы (в месяц), руб.	Среднегодовая численность занятых, тыс.чел.
Республика Алтай	92,9	215,2	46128,4	13111	19875	18411	83,4
Республика Бурятия	351,3	982,3	199226	41508	13474	25040	382,7
Республика Тыва	168,6	315,6	52221,3	9342	6732	14048	98,7
Республика Хакасия	61,6	536,8	182434	22125	14021	21209	235,6
Алтайский край	168	2376,7	498789	84212	36072	22165	1008,5

Забайкальский край	431,9	1083	262802	91258	10374	23267	467,3
Красноярский край	2366,8	2866,5	1767908	424729	487426	28047	1411,2
Иркутская область	774,8	2412,8	1068725	256892	233234	22412	1096,1
Кемеровская область	95,7	2717,6	858098	208126	257398	21849	1200
Новосибирская область	177,8	2762,2	1084635	174985	75530	25313	1340,7
Омская область	141,1	1978,5	625918	99708	32970	25223	895,3
Томская область	314,4	1076,8	486988	95061	53021	24457	496,1

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018 (2016. – 990 с.): Стат. сб. / Росстат. М., 2018. 1162 с.

Оценить уровень дифференциации социально-экономического развития регионов Сибири можно на основе важнейших индикаторов приведенных выше в таблице. Так, по данным Росстата первое место по ВРП среди субъектов СФО занимает Красноярский край 1 767 908 млн. руб., или в 38 раз больше, чем Республика Алтай (46 128,4 млн. руб.). Пространственное неравенство субъектов СФО можно оценить по масштабам площади в 25 раз (от 92,9 тыс.кв.км., до 2366,8 тыс.кв.км.), по численности населения в 13 раз (от 215,2 тыс. чел., до 2866,3 тыс.чел.).

Устойчивое пространственное развитие непосредственно определяется бюджетными возможностями и инвестиционной привлекательностью территорий, которые в свою очередь определяются наличием в субъектах федерации эффективно функционирующих организаций реального сектора экономики [23]. В настоящий момент у большинства субъектов Сибирского федерального округа региональные бюджеты являются более чем на 60% дотационными. Среднедушевые денежные доходы в месяц развитого региона составляют 28047 руб. (Красноярский край), менее развитого 25313 руб. (Новосибирская область), и слаборазвитого 14048 руб. (Республика Тыва). Дифференциация по отношению развитый регион/менее развитый составляет 9,45 пункта; по отношению менее развитый регион/слаборазвитый регион составляет 44,50 пункта; по отношению развитый регион/слаборазвитый регион - 49,91 пункта соответственно. В данных условиях необходимо государственное регулирование уровня развития регионов по обеспечению выполнения конституционных гарантий по отношению к гражданам этих территорий [24]. Учитывая, что экономическая мощь страны напрямую зависит от социально-экономического положения ее субъектов, ключевым направлением государственной политики Российской Федерации является повышение уровня социально-экономического развития ее территорий [25]. В этой связи необходимо установить общие, универсальные показатели для проведения мониторинга с целью оценки результатов государственных программ, ориентированных на устойчивое пространственное развитие территорий [26], учитывая при этом, что в условиях сырьевой экономики обладание природно-ресурсным потенциалом определяет место региона на внутреннем рынке страны [27].

Субъекты СФО входят в состав единого политического и экономического пространства, поэтому при исследовании социально-экономических связей субъектов округа должны использоваться и учитываться стратегические документы и прогнозные сценарии развития Российской Федерации, такие как:

- Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской

Федерации на период до 2020 года. [39]

- Стратегия 2020: Новая модель роста – новая социальная политика. [40]

- Концепция демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года. [41]

- Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации на период до 2020 года. [42]

- Стратегия социально-экономического развития Сибири. [43]

- Стратегия социально-экономического развития Красноярского края до 2030 года, как наиболее развитого субъекта округа. [44]

Выше приведенные стратегические программные документы учитывают возможные внешние и внутренние воздействия на развитие субъектов Российской Федерации, путем проецирования федеративных задач на территории регионов по реализации социально-экономической политики страны.

Как направление взаимодействия Сибирских регионов можно рассматривать возможность комбинирования и территориального сближения локальных промышленных узлов, с учетом местных сырьевых ресурсов, энергоисточников на базе научно-технологических разработок развивающего региона, в результате чего возникнет агломерационный эффект. Конечной задачей взаимодействия является повышение уровня жизни населения, обусловленное экономическим ростом и эффективностью производства. Данная задача может быть решена путем установления сотрудничества между регионами в сфере использования ресурсов и формирования и использования инфраструктуры объединяемых территорий. При этом наиболее целесообразно устанавливать экономические взаимодействия между развитыми в экономическом отношении и слаборазвитыми регионами. Например, в рамках СФО, *как вариант:* Красноярский край (развитый регион) и Республика Тыва (слаборазвитый регион).

Негативной тенденцией регионального развития на сегодняшний момент является тот факт, что фактически имеет место «изолированность» регионального планирования на перспективу, а на уровне субъектов федерации не представлено видение связей между регионами, хотя бы соседствующими по границам, они не рассматриваются ни как партнеры, ни как конкуренты. Сложность этих связей в первую очередь связана с недостаточностью нормативно-правовой базы по регулированию данных взаимодействий, так как всегда сотрудничество понимается как объединение сильных и слабых сторон для установления баланса, на определенных позициях социально-экономического развития.

Таким образом, суть концептуальной основы пространственно социально-экономического развития взаимодействующих территорий понимается как применение

---

[39] Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 года № 1662-р «Об утверждении Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (с изменениями на 28 сентября 2018 года). http://docs.cntd.ru/document/902130343

[40] Стратегия – 2020: Новая модель роста – новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года. Книга 1; под научн. ред. В.А. Мау, Я.И. Кузьминова. - М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2013. - 430 с. https://www.hse.ru/data/2013/11/08/1282093572/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D1%8F-2020_%D0%9A%D0%BD%D0%B8%D0%B3%D0%B0%201.pdf

[41] Указ Президента Российской Федерации от 9 октября 2007 года № 1351 «Об утверждении Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года» (с изменениями на 1 июля 2014 года). http://docs.cntd.ru/document/902064587

[42] Постановление Правительства Российской Федерации от 21 апреля 2014 г. № 366 Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации на период до 2020 года» http://static.government.ru/media/files/AtEYgOHutVc.pdf

[43] Распоряжение Правительства Российской Федерации от 5 июля 2010 года N 1120-р «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Сибири до 2020 года» (с изменениями на 26 декабря 2014 года) http://docs.cntd.ru/document/902229380

[44] Постановление Правительства Красноярского края от 30 октября 2018 года № 647-п «Об утверждении стратегии социально-экономического развития Красноярского края до 2030 года» http://docs.cntd.ru/document/550243058

накопленного запаса ресурсов и возможностей, путем внедрения местных поправок и дополнений в развитие региональных систем между взаимодействующими субъектами, целью, которой выступает достижение квалитативного эффекта социально-экономического развития регионов Российской Федерации. В связи с этим приоритетами пространственного развития взаимодействующих регионов должны стать:

Во-первых, опережающее развитие территорий, обладающих потенциалом и возможностями для эффективного экономического роста.

Во-вторых, увеличение количества перспективных центров экономического роста, с учетом максимального сбалансированного сосредоточения на территории страны.

В-третьих, социальная мобилизация слаборазвитых территорий, не обладающих достаточным внутренним потенциалом для улучшения социально-экономического положения.

Соответственно мерами по повышению эффективности управления пространственным развитием взаимодействующих регионов необходимо считать:

- устранение инфраструктурных ограничений, особенно в слаборазвитых и депрессивных регионах, которые самостоятельно не могут ликвидировать данные проблемы в отношении транспортной, энергетической и информационной ограниченности в своем социально-экономическом развитии;
- устранение неравенства между регионами-лидерами и регионами-реципиентами, а также сокращение дифференциации внутри региона в основных социально-экономических показателях, для достижения среднероссийских данных на уровне субъектов;
- устранение научно-технологической, инновационной бесперспективности регионов для того, чтобы крупные инвестиционные проекты могли реализовываться на данных территориях. Реализуемые инвестиционные проекты будут обеспечивать кровеносную систему регулярными финансовыми потоками в региональные, местные бюджеты, что обеспечит эффективный экономический рост;
- устранение конкуренции между соседними регионами при их взаимосвязи должен дать синергетический эффект, что будет способствовать укреплению национальной безопасности Российской Федерации.

Выводы

1. Для регулирования пространственного неравенства регионов Сибири необходимо, чтобы каждый субъект РФ в результате целостного анализа позитивных и отрицательных факторов, а также внешних и внутренних угроз разрабатывал эффективную пространственную политику по развитию собственной территории с учетом стратегических программных документов страны в целом.

2. Факторы, влияющие на пространственное развитие субъекта РФ, становятся индикаторами его успешного социально-экономического развития на перспективу. В субъектах федерации региональным властям необходимо проводить активную региональную политику, адаптирующую механизмы ускорения экономических и социальных прерогатив, с активацией положительных факторов. Поэтому для устранения недочетов системы необходимо оптимизировать направления развития, ориентировав их на гибкую систему поддержки региональных специфических особенностей, которыми обладает регион для дальнейших сбалансированных методик регионального прогнозирования при разработке стратегических программных документов с учетом взаимодействия между территориями, как новой концепции сотрудничества регионов для повышения их конкурентоспособности.

3. Обособленное развитие одной территории будет усложняться новыми реалиями общего развития Российской Федерации. Общие усилия от таких связей может дать толчок России для более широкого направления деятельности в сфере экономики, как на национальном рынке, так и на международной арене экономических взаимосвязей, что укрепит мощь и экономику страны в целом.

4. При разработке стратегических документов Российской Федерации необходимо

учитывать специфику регионов, их потенциал, имеющиеся ресурсы, а также акцентировать внимание на взаимосвязи между регионами, и на их совокупный арсенал для эффективного роста и социально-экономического развития. На сегодняшний день для укрепления национальной безопасности страны требуются новые стимулы, которые могут быть достигнуты, только благодаря взаимным связям ее субъектов.

Список литературы

1. Зарецкая В.Г., Кожевникова А.С. Методические подходы к оценке экономического состояния региона (пространственный и динамический подход) /Дельта науки. 2017. №1. С.6-12. https://elibrary.ru/download/elibrary_29010414_84747903.pdf
2. Christaller W. Central Places in Southern Germany/ translated by C. W. Baskin. NY: Englewood Cliffs, 1967. 107 p.
3. Перру Ф. Экономическое пространство: теория и приложения // Пространственная экономика. 2007. № 2. С.77-93.
4. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Пер с англ. 2-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс. 2006. 715 с.
5. Boudeville. J. Problems of regional economic planning. Edinburgh. 1992. 192 p.
6. Леш А. Пространственная организация хозяйства / Под редакцией академика А.Г. Гранберга. М.: Наука. 2007. 663 с.
7. Лавровский Б.Л, Горюшкина Е.А. Особенности государственного управления пространственным развитием России // Вестник Российской академии наук. 2017. Т. 87. № 8. С. 725 - 733.
8. Доманицкий А.А. Пространственное развитие: подходы к определению и применению в практике управления социально-экономическими системами // Экономика и управление. 2014. № 11(109). С. 89 - 92.
9. Воронов А.С. Пространственный подход в развитии социально-экономических систем регионов // Государственное управление. Электронный вестник. 2019. №75. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/prostranstvennyy-podhod-v-razvitii-sotsialno-ekonomicheskih-sistem-regionov (дата обращения: 21.11.2019).
10. Минакир П.А., Демьяненко А.Н. Пространственная экономика: эволюция подходов и методология // Экономическая наука современной России. 2010. № 3(50). С. 7 - 25.
11. Рожнов И.П. О региональном аспекте в социально-экономическом районировании страны // В сборнике: Стабилизация экономического развития Российской Федерации, сб. материалов IV междунар. науч.-практ. конф. Пенза. 2005. С.240-243.
12. Бухвальд Е.М., Иванов О.Б. Актуальные проблемы пространственной интеграции российской экономики // ЭТАП. 2015. №5. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-problemy-prostranstvennoy-integratsii-rossiyskoy-ekonomiki (дата обращения: 21.11.2019).
13. Север и Арктика в пространственном развитии России: Науч.-аналитич. доклад. М.; Апатиты; Сыктывкар: Изд-во Кольского науч. центра РАН. 2010. https://elibrary.ru/download/elibrary_15259223_56054360.pdf
14. Рожнов И.П., Казаковцев Л.А. Анализ влияния тарифов в топливно-энергетическом комплексе на развитие региона в послереформенные годы // В сборнике: Проблемы современной аграрной науки. Материалы международной заочной научной конференции. Красноярск. 2015. С. 68-71.
15. Аврамчикова Н.Т., Волков Д.О., Рожнов И.П. Проблемы государственной поддержки инновационного развития предприятий машиностроительного комплекса в ресурсно-ориентированном регионе (на примере Красноярского края) // Фундаментальные исследования. 2019. № 12. С. 9-13.
16. Подпругин М.О. Устойчивое развитие региона: понятие, основные подходы и факторы// Российское предпринимательство. 2012. №24 (222)/декабрь. С.214 - 221.
17. Чейметова В.А. Факторы и условия, влияющие на сбалансированное развитие региона // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6 - 1 (59). С.278 - 281.

18. Казаченко Л.Д. Факторы развития социально-экономической системы региона как объект исследования региональной экономической науки// Управление экономическими системами стратегическое развитие региона проблемы и решения. Сборник статей Всероссийской научно-практической конференции. Ответственный редактор В.Н. Гонин. 2017. Чита. 24 апреля 2017 г. С.94 – 100.
19. Воробьева Ю.П. Социально-экономическое развитие региона: особенности и факторы государственного регулирования// Государственные научные исследования. 2017. №9 [Электронный ресурс]. URL: http://human.snauka.ru/2017/09/24348 (Дата обращения: 23.09.2018).
20. Павлов К.В. Территориальные особенности развития предпринимательства в разных регионах России // Региональная экономика: теория и практика. 2006. № 4 (31). С.30 - 34.
21. Плисецкий Е.Л. Сибирский федеральный округ: факторы и особенности регионального развития // Региональная экономика: теория и практика. 2008. №11. С.22 - 31.
22. Аврамчикова Н.Т., Чувашова М.Н. Инструменты оценки качества экономического пространства ресурсно-ориентированного региона// Региональная экономика: теории и практика. 2015. № 28(403). С.29 - 39.
23. Коваленко Е.Г., Полушкина Т. М. Концептуальные подходы к государственному регулированию пространственного развития России // Вестник НГИЭИ. 2019. №4 (95).
24. Аврамчикова Н.Т., Чувашова М.Н. Проблемы повышения качества экономического пространства ресурсно-ориентированных регионов Российской Федерации// Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 5(332). С.116 - 124.
25. Воробьева Е.И., Османова Э.У. Направления повышения инвестиционной активности банков// Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2014. № 2. С.83 - 88.
26. Минаев Ю.Н. Анализ факторов, влияющих на уровень социально-экономического развития региона // Вестник ТГУ. 2009. №1. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-faktorov-vliyayuschih-na-uroven-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-regiona (дата обращения: 28.05.2019).
27. Рукина И.М. Регион и его роль в создании общего экономического пространства// Экономическая наука современной России. 2003. №3. С.73 - 85.

References

1. Zaretskaya V. G., Kozhevnikova A. S. Methodological approaches to assessing the economic state of the region (spatial and dynamic approach) / Delta nauki. 2017. No. 1. Pp. 6-12. https://elibrary.ru/download/elibrary_29010414_84747903.pdf
2. Christaller W. Central Places in Southern Germany/ translated by C. W. Baskin. NY: Englewood Cliffs, 1967. 107 p.
3. Perrou, F. Economic space: theory and applications. Spatial Economics. 2007. No. 2. Pp. 77-93.
4. Porter M. Competitive advantage: How to achieve a high result and ensure its stability. 2nd ed. Moscow: Alpina Business Books. 2006. 715 PP.
5. Boudeville. J. Problems of regional economic planning. Edinburgh. 1992. 192 p.
6. Lesh A. Spatial organisation of economy / Under the editorship of academician A. G. Granberg. Moscow: Nauka. 2007. 663 PP.
7. Lavrovsky B. L., E. A. Goryushkin features of public administration spatial development of Russia // Herald of the Russian Academy of Sciences. 2017. Vol. 87. No. 8. P. 725 - 733.
8. Domanitsky A. A. Spatial development: approaches to definition and application in practice of management of social and economic systems / / Economics and management. 2014. No. 11(109). Pp. 89-92.
9. Voronov A. S. Spatial approach in the development of socio-economic systems of regions / / State management. Electronic Bulletin. 2019. No. 75. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/prostranstvennyy-podhod-v-razvitii-sotsialno-ekonomicheskih-sistem-regionov (accessed 21.11.2019).

10. Minakir P. A., Demyanenko A. N. Spatial Economics: evolution of approaches and methodology / / Economic science of modern Russia. 2010. No. 3(50). Pp. 7-25.
11. Rozhnov I. P. on the regional aspect in the socio-economic zoning of the country / / in the collection: Stabilization of economic development of the Russian Federation, collection of materials IV international. science.- prakt. Conf. Penza. 2005. Pp. 240-243.
12. Buchwald E. M., Ivanov O. B. Actual problems of spatial integration of the Russian economy / / STAGE. 2015. No. 5. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-problemy-prostranstvennoy-integratsii-rossiyskoy-ekonomiki (accessed 21.11.2019).
13. The North and the Arctic in the spatial development of Russia: Sci.- analytical. report. M.; Apatity, Russia; Syktyvkar: publishing house of Kola scientific. center of RAS. 2010. https://elibrary.ru/download/elibrary_15259223_56054360.pdf
14. Rozhnov I. P., Kazakovtsev L. A. Analysis of the impact of tariffs in the fuel and energy complex on the development of the region in the post-reform years / / in the collection: Problems of modern agricultural science. Materials of the international correspondence scientific conference. Krasnoyarsk. 2015. Pp. 68-71.
15. Avramchikova N. T., Volkov D. O., Rozhnov I. P. Problems of state support for innovative development of machine-building enterprises in a resource-oriented region (on the example of the Krasnoyarsk territory) / / Fundamental research. 2019. No. 12. Pp. 9-13.
16. Podprugin M. O. Sustainable development of the region: concept, main approaches and factors/ / Russian entrepreneurship. 2012. No. 24 (222) / December. S. 214 - 221.
17. Chamatova V. A. the Factors and conditions influencing the balanced development of the region // Economics and entrepreneurship. 2015. No. 6 - 1 (59). S. 278 - 281.
18. Kazachenko L. D. Factors of development of the socio-economic system of the region as an object of research of regional economic science / / Management of economic systems strategic development of the region problems and solutions. Collection of articles of the all-Russian scientific and practical conference. Responsible editor V. N. Gonin. 2017. Chita. April 24, 2017, Pp. 94-100.
19. Vorobyova Yu. P. Socio-economic development of the region: features and factors of state regulation/ / State scientific research. 2017. No. 9 [Electronic resource]. URL: http://human.snauka.ru/2017/09/24348 (date accessed: 23.09.2018).
20. Pavlov K. V. Territorial features of business development in different regions of Russia / / Regional economy: theory and practice. 2006. No. 4 (31). P. 30 - 34.
21. Plisetskiy E. L. Siberian Federal district: factors and features of regional development / / Regional economy: theory and practice. 2008. No. 11. P. 22 - 31.
22. Avramchikova N. T., chuvashova M. N. Tools for assessing the quality of the economic space of a resource-oriented region/ / Regional economy: theories and practice. 2015. No. 28(403). Pp. 29-39.
23. Kovalenko E. G., Polushkina T. M. Conceptual approaches to state regulation of spatial development of Russia // Bulletin of NGIEI. 2019. No. 4 (95).
24. Avramchikova N. T., chuvashova M. N. Problems of improving the quality of the economic space of resource-oriented regions of the Russian Federation/ / Regional economy: theory and practice. 2013. No. 5(332). Pp. 116-124.
25. Vorobyova E. I., Usmanova E. U. Directions of increasing investment activity of banks / / Scientific Bulletin: Finance, banks, investments. 2014. No. 2. P. 83 - 88.
26. Minaev Yu. N. Analysis of the factors influencing the level of socio-economic development of the region // Vestnik TSU. 2009. No. 1. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-faktorov-vliyayuschih-na-uroven-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-regiona (accessed 28.05.2019).
27. Rukina I. M. Region and its role in creating a common economic space/ / Economic science of modern Russia. 2003. No. 3. Pp. 73-85.

УДК: 336.01

ФИНАНСОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЧЕТВЕРТОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ РЕВОЛЮЦИИ

В.В. ЗОЗУЛЯ,
доктор экономических наук,
профессор кафедры Финансы Московского государственного технического университета имени Н.Э. Баумана (национальный исследовательский университет), Москва, Россия
E-mail: zva-inga@mail.ru

К.А. АЛЬ ХАДЖ,
студент кафедры Финансы Московского государственного технического университета имени Н.Э. Баумана (национальный исследовательский университет), Москва, Россия
E-mail: alhadzhkarim@mail.ru

С.В. МААН,
студент кафедры Информационная безопасность Финансового университета при Правительстве РФ, Москва, Россия
E-mail: safarmaan@mail.ru

В статье рассматриваются некоторые вопросы развития цифровой экономики в России, её связь с Индустрией 4.0 посредством финансовых технологий. В работе анализируются отрицательные факторы для развития финтеха, а также предлагается ряд направлений нормативного-правового, экономического и организационного порядка, позволяющих решить проблемные вопросы.

Ключевые слова: финтех, финансовые технологии, Индустрия 4.0, цифровая экономика, четвертая промышленная революция.

FINANCIAL TECHNOLOGIES IN THE FOURTH INDUSTRIAL REVOLUTION

K. A. AL KHADZH,
Student of the Department of Finances, Faculty of Engineering Business and Management, Moscow State Technical
University named after N. E. Bauman,
Moscow, Russia
E-mail: alhadzhkarim@mail.ru

S. V. MAAN,
Student of the Department of Information Security, Faculty of Applied Mathematics and Information Technology,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow, Russia
E-mail: safarmaan@mail.ru

Supervisor: V. V. ZOZULYA,
Doctor of Economic Sciences, Professor of the Department of Finances, Faculty of Engineering Business and Management, Moscow State Technical
University named after N. E. Bauman,

Moscow, Russia
E-mail: zva-inga@mail.ru

The article discusses some issues of some aspects of the digital economy. Its connection with Industry 4.0 is through financial technology. Negative factors for the development of fintech were also identified and some probable ways of resolving the current situation were proposed.

Keywords: fintech, financial technologies, Industry 4.0, digital economy, fourth industrial revolution.

В условиях динамичного усложнения общественных и экономических отношений, актуальным современным брендом является развитие информационных технологий, на базе формирования нового типа экономики, а именно – цифровой экономики, где решающее значение в процессе воспроизводства общественно-полезного продукта отводится цифровым технологиям. В 2017 году Правительством Российской Федерации была принята программа по созданию условий для перехода страны к цифровой экономике. Это позволит решить вопросы конкурентоспособности и национальной безопасности страны на мировом рынке [13]. Понятие «цифровая экономика» (digital economy) появилось сравнительно недавно, в 1995 году. Американский ученый Nicholas Negroponte из Массачусетского университета применил данный термин для объяснения преимуществ новой экономики в сравнении с традиционной, что было вызвано интенсивным развитием информационно-коммуникационных технологий в конце XX века. В России утверждено официальное определение цифровой экономики: «Цифровая экономика – это хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг» [19, с. 4]. Цифровая экономика опирается на развитие цифровых компьютерных технологий, её неотъемлемыми элементами являются сервисы по предоставлению онлайн-услуг, интернет-торговля, краудфандинговые площадки, электронные платежи и другие. В рамках поддержки национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» Центральный Банк России объявил о профильной стратегии развития цифровых инновационных технологий на финансовом рынке. Регулятором утвержден ряд документов [14; 18], обеспечивающих формирование благоприятной инновационной среды на финансовом рынке и создание новейших финансовых решений в российском секторе финансовых услуг. Финансовые технологии (финтех) – передовые технологии в сфере финансовых услуг, позволяющие повысить их качество, скорость, доступность и безопасность. Под финтехом стоит понимать инновационные технологии, которые функционируют в финансовой сфере и катализируют результативное достижение кредитными и некредитными финансовыми организациями стратегических целей и текущих задач. Главная цель финтех-разработок – упростить и ускорить процесс получения финансовых продуктов и услуг, расширить ассортимент и качество этих услуг. Инновационные финансовые технологии являются следующим этапом развития финансового рынка, основанным на появлении новых технологических стартапов – участников рынка, внедряющих в практику финансовой деятельности инновационные продукты и услуги. Вместе с тем, становление цифровой экономики возможно только при достаточном уровне развития инновационной инфраструктуры, способном обеспечить эффективное взаимодействие между всеми участниками инновационной деятельности [9]. Формирование основных институциональных единиц нового цифрового пространства и обеспечение их эффективного взаимодействия являются приоритетными для перехода в эпоху цифровой экономики.

Сегодня используемые в повседневной жизни человека продукты становятся цифровыми, а современные информационные технологии, Индустрия 4.0 и прогнозируемое

массовое внедрение киберфизических систем превращают их в сервисы. В 2016 г. цифровая экономика составляла 15,5% мировой экономики, растет в 2,5 раза быстрее, чем мировой ВВП, доход на инвестиции в цифровые технологии в 6,7 выше по сравнению с нецифровыми технологиями. За 5 лет инвестиции в финтех в мире выросли в пять раз, достигнув в 2016 году $30 млрд [5]. Драйверами ускоренного роста цифровой экономики являются активно развивающиеся технологии big data (аналитика больших данных), облачные вычисления, искусственный интеллект, интернет 5G и Интернет вещей. С более высокой степенью интенсивности эти процессы проникают и распространяются в сфере финансовых технологий. Современные финтехкомпании полностью готовы выполнять все без исключения банковские операции, благодаря таким преимуществам, как оперативность, удобство и дешевизна, и создавая не только серьезную конкуренцию, но и прямую угрозу существованию традиционным коммерческим банкам.

Всего за 10 лет став реальностью и создав новую отрасль финтеха, новые финансовые технологии развиваются быстрыми темпами, и уже привели к глубоким трансформационным сдвигам в сфере финансов, предоставляя новые возможности для бизнеса, предлагая качественно новые методы оказания услуг и совершенно новые услуги, формируя более прозрачные и эффективные бизнес-процессы и позволяя снижать издержки, открывая возможности для инвестирования инновационных проектов в России и обеспечения роста инновационной активности в российской экономике.

Финтех обладает значительным потенциалом саморазвития в текущей конъюнктуре и определенными перспективами в отношении развития инструментов финансирования инновационных проектов, который зависит от воздействия различных экзогенных и эндогенных факторов. Катализатором роста финтеха в ближайшие годы будут решения государства или крупнейших финансовых институтов о поддержке сегмента, о предоставлении частичных гарантий по выдаваемым на интернет-платформах кредитам и обеспечения безопасности финансовых транзакций. Появление новых IT-решений и продуктов, а также законодательства в области обеспечения безопасности приведет к устойчивости и диверсификации системы электронных платежей и переводов. Важным аспектом развития финтеха является высокий уровень проникновения мобильного интернета. Снижение доходности депозитов традиционных банковских учреждений также может привести к росту сделок в сфере P2P-кредитования, так как эти вложения увеличивают вознаграждение и привлекательны при более низких банковских процентных ставках. В целом, учитывая тренды в области официальных регулятивных решений государства, отечественный финтех имеет хорошие перспективы. В условиях восстановления экономики и поддержки регулятора все большие возможности будут открываться для компаний финтеха как агентов инвестиций. Важной сферой, ожидающей развития финтеха становится в этих условиях инновационная деятельность. Положительная динамика инновационного капитала, так необходимая для структурных сдвигов и для развития новых технологических укладов в российской экономике, наблюдается только в условиях доступности долгосрочных источников финансирования. Основными **проблемами** российской финтех-индустрии для развития финансирования инноваций являются:

- несовершенство нормативно-правовой базы для всех участников, и, в первую очередь, низкая надежность защиты прав инвесторов финтеха и прав интеллектуальной собственности;
- недостаток инвестиционно-привлекательных проектов для сегментов финтеха с высоким финансовым потенциалом;
- неэффективность налоговых стимулов для финансирования инноваций;
- недостаточная активность институциональных инвесторов в инновационном финансировании;
- неудовлетворительное информационное поле в инновационной индустрии.

Считаем, что для развития инвестиционных инструментов финтеха как долгосрочного источника финансирования инновационной деятельности, для повышения инвестиционной привлекательности отрасли финтеха и привлечения ресурсов инвесторов к финансированию инноваций в современных условиях

необходима реализация следующих государственных и частных инициатив:

- развитие нормативно-правовой основы деятельности платформ финтеха, усиление транспарентности процедур налогообложения и совершенствование практики бухгалтерского учета НИОКР и инвестиций в финансовые инструменты и институты;
- создание финансовых стимулов для инвесторов в инновационно-информационные технологии в форме государственных гарантий кредитов и налоговых льгот;
- формирование информационной инфраструктуры финтеха и поддерживающей информационной среды, создание сервисов и платформ, позволяющих развивать кооперационные связи среди малых и крупных предприятий, снижение барьеров доступа для небольших инновационных компаний, запуск акселерационных программ в сфере финтеха;
- тестирование новых механизмов и технологий работы в индустрии финтеха и онлайн-инвестирования с помощью регуляторных песочниц и запуск новых технологи на рынок;
- развитие доступных методов мониторинга и прогнозирования результатов инвестиций в инновации, экспертизы и консалтинга инновационных проектов и развития услуг для малых фирм научно-технической сферы, формирование пула экспертов и аккредитованных консультантов, диагностических компьютерно-информационных систем для создания потока проектов, соответствующих критериям рисковых инвесторов;
- повышение профессионального уровня и обучение специалистов в области финансовых технологий участников индустрии финтеха.

Россия стоит ещё в начале пути развития цифровой экономики, и здесь предстоит многое сделать для становления Индустрии 4.0, однако глобализация мировой экономики требует уже сегодня ускорения этих процессов, и в национальной экономике нашей страны происходят значительные перемены, направленные на современное развитие.

Список литературы

1. *Gurko A., Oparina S., Vasyutkina L., Potekhina E.* The environmental investments justification // E3S Web of conferences. 2019. С. 08029.
2. *Аль Хадж К.А.* Потенциал технологии блокчейн // Инновации в науке и практике. 2019. С. 132-135.
3. *Аль Хадж К.А.* Страхование профессиональной ответственности медицинских работников // Сборник тезисов докладов ежегодной конференции «Студенческая весна - 2019» Секция «Инженерный бизнес и менеджмент». 2019. С. 11-12.
4. *Аль Хадж К.А., Ласунова С.В.* Страхование профессиональной ответственности медицинских учреждений и медицинских работников // Актуальные проблемы экономики, учета, аудита и анализа в современных условиях. 2019. С. 292-296.
5. *Бокша Н.* Банки против финтеха: конкуренция в надежде на партнерство // Forbes. 25.10.2017. Режим доступа: https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/351907-banki-protivfinteha-konkurenciya-v-nadezhde-na-partnerstvo (дата обращения: 20.12.2019).
6. *Васюткина Л.В., Гирник В.А.* Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО): уч.пособие. изд-во Федеральное государственное автономное образовательное учреждение дополнительного профессионального образования Издательство" Академия повышения квалификации и профессиональной переподготовки работников образования" Москва: 2013. 170 с.
7. *Гарипова З.Л., Лапочкина С.В.* Целеполагание в управлении инвестиционной деятельностью торгового предприятия // Современные проблемы науки и образования. 2012. № 2. С. 312.
8. *Глущенко М.Е.* Инновационные финансовые технологии как элемент цифровой экономики: инфраструктура рынка и векторы развития // Развитие цифровой экономики в условиях деглобализации и рецессии. 2019. С. 562-588.
9. *Евсеев О. С., Коновалова М. Е.* Развитие инновационной инфраструктуры в условиях модернизации национальной экономики // Фундаментальные исследования. 2012. № 9-1. С. 225-230.

10. *Еркович Е.А., Пилюгина А.В.* Дизайн-мышление в сфере финансовых услуг // Экономика и предпринимательство. 2018. № 4 (93). С. 1113-1115.

11. *Зозуля В.В., Горюнова И.С.* Перспективы развития денежной системы в современных условиях // Финансы и кредит. 2018. Т. 24. № 10 (778). С. 2225-2238.

12. *Костырин Е.В.* Экономико-математическая модель финансирования трудовой пенсии по старости // Экономика и управление: проблемы, решения. 2019. Т. 8. № 1. С. 112-119.

13. Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bv R7M0.pdf (дата обращения: 20.12.2019).

14. Основные направления развития финансовых технологий на период 2018–2020 годов. [Электронный ресурс]. Режим доступа http://www.cbr.ru/fintech/ (дата обращения: 20.12.2019).

15. *Пилюгина А.В., Еркович Е.А.* О подходах к проектированию экосистемы цифровых финансовых услуг // Управление развитием крупномасштабных систем (MLSD'2018). 2018. С. 422-424.

16. *Соколов Е.В.* Основной источник развития финансовой системы России // Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. Т. 2. № 9. С. 158-161.

17. *Zozulia V.V., Romanchenko O.V., Zuykov A.V., Zozulya I.V.* The Features of Management of Innovation Risks at Pre-investment Stage of the Project in Modern Economic Realities //-International Review of Management and Marketing, 2017, 7(2), pp.

18. Стратегия повышения финансовой доступности в Российской Федерации на период 2018 – 2020 годов [Электронный ресурс]. Режим доступа http://www.cbr.ru/content/document/ (дата обращения: 20.12.2019).

19. Указ Президента РФ от 09.05.2017 N 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://kremlin.ru/acts/bank/41919 (дата обращения: 20.12.2019).

20. *Фирсова А.А.* Использование возможностей финтеха в финансировании инноваций // Гуманитарный научный журнал. 2019. № 1. С. 128-134.

21. *Зозуля В.В., Королев С.* Условия применения различных модификаций бета-коэффициента при расчете доходности активов // М: Финансовая аналитика: проблемы и решения- 2018.- № 6(429). С. 107-114.

References

1. Gurko A., Oparina S., Vasyutkina L., Potekhina E. (2019) Justification of environmental investments. *E3S Web Conferences,* p. 08029.

2. Al Khadzh K.A. (2019) The potential of blockchain technology. *Innovations in science and practice,* pp. 132-135.

3. Al Khadzh K.A. (2019) Professional liability insurance of medical workers. *Collection of reports of the annual conference "Student Spring - 2019" Section "Engineering Business and Management"*, pp. 11-12.

4. Al Khadzh K.A., Lasunova S.V. (2019) Professional liability insurance of medical workers and medical workers. *Actual problems of the economy, accounting, audit and analysis in modern conditions,* pp. 292-296.

5. Boksha N. Banks against fintech: competition in the hope of partnership. *Forbes. 10/25/2017.* Available at: https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/351907-banki-protivfinteha-konkurenciya-v-nadezhde-na-partnerstvo (accessed 12.20.2019).

6. Vasyutkina L.V., Girnik V.A. International Financial Reporting Standards (IFRS): textbook. Publishing house Federal State Autonomous Educational Institution of Continuing Professional Education Publishing House "Academy for Advanced Studies and Professional Retraining of Education Workers" Moscow: 2013. 170 p.

7. Garipova Z. L., Lapochkina S.V. (2012) Purpose in managing the investment activity of a trading enterprise. *Modern problems of science and education,* no 2, p. 312.

8. Glushchenko M.E. (2019) Innovative financial technologies as an element of the digital economy: the development of the market for the economy and development. *Development of the digital economy in the context of deglobalization and recession,* pp. 562-588.

9. Evseev O. S., Konovalova M. E. (2012) Development of innovative infrastructure in the context of modernization of the national economy. *Fundamental Research,* no 9-1, pp. 225-230.

10. Erkovich E.A., Pilyugina A.V. (2018) Design thinking in the field of financial services. *Economics and Entrepreneurship,* no 4 (93), pp. 1113-1115.

11. Zozulya V.V., Goryunova I.S. (2018) Prospects for the development of the monetary system in modern conditions. *Finance and credit,* vol. 24, no 10 (778), pp. 2225-2238.

12. Kostyrin E.V. (2019) Economic-mathematical model of financing a retirement pension. *Economics and Management: Problems, Solutions,* vol. 8, no 1, pp. 112-119.

13. The national program "Digital Economy of the Russian Federation". Available at: http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf (accessed: 12/20/2019).

14. The main directions of development of financial technologies for the period 2018–2020. Available at: http://www.cbr.ru/fintech/ (accessed: 12/20/2019).

15. Pilyugina A.V., Erkovich E.A. (2018) About approaches to the design of digital financial services. *Management of the development of large-scale systems (MLSD'2018),* pp. 422-424.

16. Sokolov E.V. (2016) The main source of development of the financial system of Russia. *Economics and Management: Problems, Solutions,* vol. 2, no 9, pp. 158-161.

17. Zozulia V.V., Romanchenko O.V., Zuykov A.V., Zozulya I.V. (2017) The Features of Management of Innovation Risks at Pre-investment Stage of the Project in Modern Economic Realities. *International Review of Management and Marketing,* 7(2), pp.

18. Strategy for increasing financial affordability in the Russian Federation for the period 2018 - 2020. Available at: http://www.cbr.ru/content/document/ (accessed: 12/20/2019).

19. Decree of the President of the Russian Federation of 05.09.2017 N 203 "On the strategy for the development of the information society in the Russian Federation for 2017 - 2030". Available at: http://kremlin.ru/acts/bank/41919 (accessed: 12/20/2019).

20. Firsova A.A. (2019) Using the capabilities of fintech in financing innovation. *Humanitarian Scientific Journal,* no 1, pp. 128-134.

21. Zozulya V. V., Korolev S. (2018) Conditions for applying various modifications of the beta coefficient when calculating the return on assets. *M: Financial Analytics: problems and solutions,* no 6(429), pp. 107-114.

УДК: 334.758; 334.758.2; 336.63; 336.67

РОЛЬ ИНСТИТУТА БАНКРОТСТВА В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

А.З.БОБЫЛЕВА
Д.э.н., профессор, зав.кафедрой финансового менеджмента, факультет государственного управления МГУ имени М.В.Ломоносова
Москва, Россия
azbobyleva@yandex.ru

Аннотация

В статье обосновывается высокая роль института банкротства в повышении устойчивости экономики России: на основе статистических данных о доле убыточных компаний, высоком удельном весе просроченной задолженности раскрываются угрозы, связанные с финансово-экономической неустойчивостью предприятий. Автор показывает, что новеллы формирования института банкротства последних лет дали определенные результаты, однако нерешенные проблемы – низкая результативность процедур, отсутствие однозначных рекомендаций для определения объективных признаков банкротства, отсутствие полноценного механизма предупреждения банкротства - не позволяют в полной мере использовать институт банкротства для обеспечения устойчивости экономики России.

Ключевые слова: институт банкротства, несостоятельность предприятий, предупреждение банкротства, финансово-экономическая неустойчивость предприятий, объективное банкротство, финансовый анализ в процедурах банкротства.

THE ROLE OF BANKRUPTCY INSTITUTION IN PROVIDING STABILITY OF THE RUSSIAN ECONOMY

A.Z.BOBYLEVA
Doctor of Science, Professor, chief of Financial Management Department, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia
azbobyleva@yandex.ru

SUMMARY

The article substantiates the high role of the bankruptcy institution in increasing the stability of the Russian economy: on statistical data basis the share of unprofitable companies and the high proportion of overdue debt, the threats associated with financial and economic instability of enterprises are revealed. The author shows that in recent years the novelties of the formation of the bankruptcy Institute have given certain results. However, the unresolved problems - the low efficiency of procedures, the lack of unambiguous recommendations for determining objective signs of bankruptcy, and the lack of a full-fledged mechanism for preventing bankruptcy still remain and do not allow full apply of the institution of bankruptcy to ensure the stability of the Russian economy.

Key words: bankruptcy institution, company's insolvency, bankruptcy prevention, financial and economic instability of companies, equitable bankruptcy, financial analysis in bankruptcy.

Введение

В числе современных угроз устойчивости экономики России важное место занимает высокая доля финансово-неблагополучных предприятий. Так, в 2000-2018 гг удельный вес убыточных предприятий не опускался ниже 25%, а в отдельные годы он достигал 40%; доля просроченной кредиторской задолженности в общей кредиторской задолженности компаний

находилась на уровне не ниже 70%[45], а удельный вес просроченной задолженности перед банками вырос за этот период на 10 п.п.[46]

Показатели так называемых благополучных предприятий также можно отнести к зоне риска: рентабельность проданных товаров и услуг в 2017-2018 гг, как и в предыдущие годы, была низкой: находилась в интервале 6,7-10,7%, рентабельность активов предприятий – в интервале 3,8-4,7%%.[47]

Для снижения угроз, связанных с финансово-экономической неустойчивостью российских предприятий, необходима государственная поддержка бизнеса, присущая рыночной экономике:

- гибкая кредитно-денежная, валютная, налоговая, таможенная политика;
- селективные меры поддержки крупных компаний, обеспечивающих экономическую безопасность страны;
- системная поддержка малых и средних предприятий, способствующая росту их вклада в ВВП, увеличению занятости населения и повышению качества жизни;
- развитие юридических институтов, гарантирующих транспарентность деятельности, однозначность принимаемых в судебных спорах решений, правовую защищенность участников рынка.

Выделенные направления государственной поддержки бизнеса широко представлены в научной литературе, обсуждаются аналитиками и общественностью в течение длительного времени. Одними из первых, кто высказали свое мнение по данным вопросам, были А. Смит[48], Дж.Кейнс[49], М.Фридман[50]. Среди современных ученых, занимающихся данными проблемами, следует в первую очередь назвать С.Глазьева[51], В.Мау[52], Л.Абалкина[53], Е.Гайдара[54]. Несмотря на то, что эти авторы высказывают часто диаметрально противоположные точки зрения на механизмы и инструментарий государственного регулирования экономики, по-разному оценивают достигнутые результаты, все они в той или иной степени признают важность государственного регулирования экономики, необходимость дальнейшего развития каждого из указанных направлений.

Гораздо меньше внимания научной общественностью уделяется еще одному направлению - развитию института банкротства, позволяющего избавить экономику от неэффективных предприятий, снизить негативный мультипликативный эффект от их сохранения в цепочке производителей. Среди авторов, пишущих на эту тему, следует назвать, в первую очередь, С.А.Карелину, освещающую правовые основы банкротства [55], Н.А.Львову[56], чьи работы преимущественно посвящены распознаванию признаков

---

[45] Российский статистический ежегодник. 2019: Стат.сб./Росстат. - М., 2019, с.349, 360; Российский статистический ежегодник. 2017: Стат.сб./Росстат. - М., 2017, с. 318,322; Российский статистический ежегодник. 2014: Стат.сб./Росстат. - М., 2014, с. 309, 312.

[46] Относительно небольшое увеличение задолженности перед банками объясняется неотвратимостью ответственности за нарушение договоров с банками.

[47] Российский статистический ежегодник. 2019: Стат.сб./Росстат. - М., 2019, с.356, 358; Российский статистический ежегодник. 2017: Стат.сб./Росстат. - М., 2017, с. 324, 326; Российский статистический ежегодник. 2014: Стат.сб./Росстат. - М., 2014, с. 312,314.

[48] *A.Smith.* An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations? 1776 г (А.Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов (одно из первых изданий на русском языке – 1895 г)

[49] *J. Keynes.*The General Theory of Employment, Interest and Money, 1936 (Дж. Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег,

[50] *М.Фридман.* Капитализм и свобода. М.: Экономика, 2016.

[51] *С.Глазьев.* Экономика будущего. Есть ли у России шанс? М.: Книжный мир, 2017.

[52] *В.Мау.* Кризисы и уроки. Экономика России в эпоху турбулентности. М.: Издательство Института Гайдара, 2016.

[53] *Л.Абалкин.* «Неиспользованный шанс: Полтора года в правительстве». М.: Издательство политической литературы,1991.

[54] *Е.Гайдар.* Государство и эволюция.М.:Альпина Паблишер, 2016.

[55] *Карелина С.А.* Источники правового регулирования отношений несостоятельности (банкротства) // Хозяйство и право. 2018. № 3. С.14-27.

[56] *Львова, Н. А.* Теория и практика банкротства российских предприятий / Н. А. Львова, Н. С. Лесникова // Финансовый мир. – Вып. 5 / Под ред. В. В. Иванова и Е. А. Почиковской. – М.: Проспект, 2014. – С. 110–118.

банкротства, О.А.Львову[57], системно занимающуюся финансово-экономическими аспектами банкротства.

Тем не менее, следует отметить недостаточное внимание к роли института банкротства в обеспечении устойчивости экономики России ученых в то время как практики проявляют большой интерес к данной предметной области. Это обусловило выбор темы исследования и круг вопросов, требующих первоочередного изучения.

Новеллы последних лет в формировании современного института банкротства

Начало современного института банкротства заложил Закон о банкротстве 1992 г[58]. Его введение было важным этапом в становлении рыночных отношений в России, позволило ввести правила, в соответствии с которыми решались споры между должником и его кредиторами. Однако концепция, заложенная в Законе, отражала понимание рыночных отношений по состоянию на 1992 г и уже через несколько лет потребовала изменений. Следующий Закон о банкротстве был принят в 1998 г[59] и явился определенным шагом вперед, однако он также довольно быстро стал сдерживать развитие института банкротства. Действующий Закон о несостоятельности (банкротстве)[60] (далее – Закон) был принят в 2002 г и на первый взгляд «держится» долго по сравнению с предыдущими законами, однако, по нашим расчетам, за эти годы в него было внесено около ста поправок, были приняты Постановления Правительства России, Верховного суда, развивающие и уточняющие Закон.

Сложившееся положение можно оценить по-разному. С одной стороны, законодательство о банкротстве в настоящее время похоже на «лоскутное одеяло»: некоторые положения плохо стыкуются, разнонаправлены, противоречат друг другу.[61] С другой стороны, были введены новеллы, без которых дальнейшее развитие рыночных отношений, интеграция России в мировую экономику было бы невозможным. К таким новеллам относятся:

- введение процедур банкротства гражданина,
- уточнение особенностей банкротства отдельных категорий должников -юридических лиц (сельскохозяйственных организаций, финансовых организаций, застройщиков, проч.),
- включение в Закон о банкротстве раздела по предупреждению банкротства;
- определение ковенант для оспаривания сделок должника);
- введение понятия объективного банкротства.

Эти новеллы позволили упорядочить взаимоотношения между должником и заемщиком в критические периоды, сделать правоприменение более прозрачным, приблизить российскую практику к западной, тем самым снизить риски западных инвесторов и повысить вероятность их возвращения в Россию.

Нерешенные проблемы института банкротства

Роль института банкротства в обеспечении устойчивости экономики России могла бы быть выше, если бы удалось преодолеть сохраняющиеся проблемы, среди которых можно выделить следующие.

---

[57] *Львова О.А.* Антикризисный потенциал банкротства // Вестник Московского Университета, Серия 21. Государство и общество. 2016. №4. С.79-104.

[58] Закон РФ "О несостоятельности (банкротстве) предприятий" от 19.11.1992 N 3929-1 http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=1250&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.8759448797788274#02790596469122193

[59] Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" от 08.01.1998 N 6-ФЗ http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17408/

[60] Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 N 127-ФЗ http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/

[61] *Бобылева А.З.* Инициативы совершенствования института банкротства в России: шаг вперед, два шага назад // Государственное управление. Электронный вестник. 2018. №70. С.7-32. URL: http://e-journal.spa.msu.ru/uploads/vestnik/2018/vipusk__70._oktjabr_2018_g./ekonomitcheskie_voprosi_upravlenija/bobyleva.pdf (дата обращения: 03.06.2019)

1) Низкая результативность процедуры наблюдения, в частности невостребованность глубокого финансового анализа. В основе действующих правил анализа[62] лежат бухгалтерские показатели, которые часто не отражают реальную ситуацию: при нарастании финансовых проблем они могут быть искажены, фальсифицированы. Кроме того, они описывают ситуацию, но не в полной мере позволяют делать выводы о возможности восстановления платежеспособности и дальнейшей безубыточной работе компании. В последние годы предпринимался ряд попыток разработать удовлетворяющий потребностям практики Федеральный Стандарт финансового анализа, но пока эта работа не завершена.[63] Одной из причин отсутствия столь важного документа является указанная выше несогласованность разработки отдельных документов, нацеленных на совершенствование института банкротства и усиление его роли в повышении устойчивости экономики. Так, одновременно с разработкой Стандарта финансового анализа в 2017 г Пленум Верховного Суда принимает Постановление, в котором определяет термин «объективное банкротство» тем самым подвергает сомнению не только принятые подходы к анализу, но и затрудняет применение п. 1 ст. 9 Закона, описывающую признаки банкротства[64].
2) Ограниченность возможностей применения процедуры финансового оздоровления на основе прописанных в Законе условий, а также процедуры внешнего управления из-за низкой заинтересованности в нем сторон, начала процедур банкротства, когда уже реабилитационные процедуры невозможны, время упущено[65];
3) Низкая транспарентность процедуры конкурсного производства и злоупотреблений на этой основе;
4) Отсутствие прозрачной шкалы стимулирования и мотивации арбитражных управляющих, что приводит к увеличению стоимости бизнеса и (или) имущества при продаже и восстановлению предприятий;
5) Невозможность применения международных правил в делах, касающихся процедур банкротства с иностранными участниками;
6) Выделение групп предприятий, на которые Закон не распространяется или для которых существуют особые условия: госкорпорации, стратегические предприятия.

Приоритеты развития института банкротства

- Усиление реабилитационных возможностей, но не только через предлагаемую сейчас реструктуризацию долгов, а путем реорганизации текущей, инвестиционной, финансовой деятельности. Реструктуризация долгов - лишь одна из составляющих реорганизационного процесса, его частный случай.
- Действующая система вознаграждения арбитражных управляющих остается частично привязанной к неинформативному показателю — балансовой стоимости имущества должника. Ориентация на результат могла бы повысить их реальную заинтересованность в повышении стоимости бизнеса и (или) имущества при продаже и увеличить число восстанавливаемых предприятий.
- Возникающие международные споры при трансграничных банкротствах должны решаться на основе пересмотра концепции сотрудничества: перехода от протекционизма, защиты российских активов любой ценой к координации усилий, прозрачности, удешевлению процессов международного банкротства.

---

[62] Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа. Утверждены Постановлением Правительства Российской Федерации от 25 июня 2003 г. N 367. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_42901/

[63] *Бобылева А.З.* Проект Федерального стандарта проведения арбитражным управляющим анализа финансового состояния должника. *Эффективное антикризисное управление*, № 2, с. 43-47.

[64] Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 21.12.2017 №53 «О некоторых вопросах, связанных с привлечением контролирующих должника лиц к ответственности при банкротстве».

[65] *Бобылева А.З.* The reforms in Russian Insolvency Legislation: The Modern Stage (Реформы российского законодательства о несостоятельности: современный этап) // *EUROFENIX*, 2010, Autumn.

- Целесообразен отказ от нерыночных методов поддержки госкорпораций и стратегических предприятий, создания им особых условий при банкротстве, что будет способствовать снижению коррупции, сокращению отвлечения ресурсов на сомнительные цели, повысит конкуренцию и на этой основе ускорит развитие
- Важно решение проблемы банкротства групп компаний, так как широко распространена схема, при которой на одно предприятие скидываются все проблемные долги холдинга, что снижает возможности по взысканию долгов в полном объеме.
- Перенос «центра тяжести» на предупреждение банкротства. В России механизмы предупреждения банкротства в общепринятом в развитых странах понимании практически не применяются: не только действующий закон, но и многочисленные проекты законов по совершенствованию механизма банкротства не затрагивают ряд доказавших свою эффективность мер, связанных с превентивной реструктуризацией, предоставлением «второго шанса», в частности посредством слияния и присоединения неблагополучных компаний, применяемый в западных странах.[66]
- Несмотря на ущерб репутации компании от процедур банкротства, важно изменить общественное мнение: перейти от понимания банкротства как сугубо ликвидационной процедуры и краха бизнеса к восприятию банкротства как возможности возрождения на новой основе. Это может стать одной из самых сложных и длительно решаемых задач.

Список литературы

Абалкин Л. «Неиспользованный шанс: Полтора года в правительстве». М.: Издательство политической литературы,1991.

Бобылева А.З. Инициативы совершенствования института банкротства в России: шаг вперед, два шага назад // Государственное управление. Электронный вестник. 2018. №70. С.7-32. URL: http://e-journal.spa.msu.ru/uploads/vestnik/2018/vipusk__70._oktjabr_2018_g./ekonomitcheskie_voprosi_upravlenija/bobyleva.pdf (дата обращения: 03.06.2019)

Бобылева А.З. Проект Федерального стандарта проведения арбитражным управляющим анализа финансового состояния должника //Эффективное антикризисное управление. 2016, № 2, с. 43-47.

Bobyleva A. The reforms in Russian Insolvency Legislation: The Modern Stage (Реформы российского законодательства о несостоятельности: современный этап) // *EUROFENIX*, 2010, Autumn.

Бобылева А.З., Львова О.А. Предупреждение банкротства: институциональная поддержка слияний и присоединений проблемных компаний // Проблемы теории и практики управления, издательство ООО «Международная Медиа Группа» (Москва), 2019, № 7, с. 100-112.

Гайдар Е. Государство и эволюция. М.: Альпина Паблишер, 2016.

Глазьев С. Экономика будущего. Есть ли у России шанс? М.: Книжный мир, 2017.

Карелина С.А. Источники правового регулирования отношений несостоятельности (банкротства) // Хозяйство и право. 2018. № 3. С.14-27.

Львова Н. А. Теория и практика банкротства российских предприятий / Н. А. Львова, Н. С. Лесникова // Финансовый мир. – Вып. 5 / Под ред. В. В. Иванова и Е. А. Почиковской. – М.: Проспект, 2014. – С. 110–118.

Львова О.А. Антикризисный потенциал банкротства // Вестник Московского Университета, Серия 21. Государство и общество. 2016. №4. С.79-104.

Мау В. Кризисы и уроки. Экономика России в эпоху турбулентности. М.: Издательство Института Гайдара, 2016.

Keynes J. The General Theory of Employment, Interest and Money, 1936 (Дж. Кейнс.

---

[66] *Бобылева А.З., Львова О.А.* Предупреждение банкротства: институциональная поддержка слияний и присоединений проблемных компаний.// *Проблемы теории и практики управления*, издательство *ООО «Международная Медиа Группа» (Москва)*, 2019, № 7, с. 100-112.

Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations? 1776 г *(*А.Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов (одно из первых изданий на русском языке – 1895 г)
Фридман М. Капитализм и свобода. М.: Экономика, 2016.

References

Abalkin L. "An unused chance: a year and a half in government." M.: Izdatelstvo politicheskoy literatury,1991.
Bobyleva A.Z. Initiatives to improve the institution of bankruptcy in Russia: one step forward, two steps back // Gosudarstvennoe upravlenie. Electronic Bulletin. 2018. №70. C.7-32. URL: http://e-journal.spa.msu.ru/uploads/vestnik/2018/vipusk__70._oktjabr_2018_g./ekonomitcheskie_voprosi_upravlenija/bobyleva.pdf
Bobyleva A.Z. Draft of Federal standard for conducting an analysis of the debtor's financial condition by an arbitration Manager // Effectivnoe antikrizisnoe upravlenie. 2016, № 2, c. 43-47.
Bobyleva A. The reforms in Russian Insolvency Legislation: The Modern Stage // *EUROFENIX*, 2010, Autumn.
Bobyleva A.Z. Lvova O.A. Bankruptcy prevention: institutional support for mergers and acquisitions of troubled companies // Problemy teorii I praktiki upravlenia, Izdatelstvo «Mezdunarodnaya Media Gruppa » (Moscow), 2019, № 7, c. 100-112.
Gaydar E. The State and evolution. M.: Alpina Publisher, 2016.
Glaziev S. Economy of the future. Does Russia have a chance? M.: Knizny mir, 2017.
Karelina S.A. Sources of legal regulation of insolvency (bankruptcy) relations // Hozyastvo i pravo. 2018. № 3. C.14-27.
Lvova N.A., etc. Theory and practice of insolvency of Russian companies // Finansovy mir. – issue 5 / Ed. by V. V. Ivanov I E. A. Pochikovskaya. – M.: Prospekt, 2014. – C. 110–118.
Lvova O.A. Anti-crisis potential of bankruptcy // Vestnik Moskovskogo Universiteta, seria 21. Gosudarstvo I obshestvo. 2016. №4. C.79-104.
May V. Crises and lessons. Russian economy in an era of turbulence. M.: Izdatelstvo Instituta Gaydara, 2016.
Keynes J. The General Theory of Employment, Interest and Money, 1936.
Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, 1776 г *Fridman M.* Capitalism and freedom. M.: Ekonomika, 2016.

УДК 330.3

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИИ И КИТАЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЁ РАЗВИТИЯ

В.В. ЗОЗУЛЯ,
доктор экономических наук,
профессор МГТУ имени Н.Э. Баумана, Москва, Россия
E-mail: zva-inga@mail.ru
SPIN-код: 4043-2834
ORCID-код: 0000-0002-6189-8649

П.Н. ЮНДА,
студентка МГТУ имени Н.Э. Баумана, Москва, Россия
E-mail: polinayunda@gmail.com

Современный социум, политика и экономика динамично трансформируются под воздействием процессов глобализации и региональной интеграции, ввиду чего международные adторы формируют многомерную гибкую политику в отношениях со своими соседями. В последнее десятилетие взгляды мировых держав прикованы к Азиатско-Тихоокеанскому региону. Для России центральным объектом интереса в АТР является Китай, который, несмотря на замедление темпов экономического роста, может выступить драйвером оживления российской экономики, характеризуемой в последние годы исключительной хрупкостью и нестабильностью. В работе выделяются основные проблемы и перспективы развития международной инвестиционной деятельности в контексте сравнения национальных экономик России и Китая. Авторами проведен анализ внешнеэкономической активности рассматриваемых государств, обозначена специфика структуры экономик России и Китая, сформулированы выводы и предложения по исследуемой проблематике.

Ключевые слова: инвестиционная активность, инвестиции, инвестиционная политика, экономическое развитие, приток инвестиций, инвестиционный климат, российско-китайское сотрудничество.

Economical politics

THE INVESTMENT ACTIVITY OF RUSSIA AND CHINA IN MODERN CONDITIONS: ITS PROSPECT DEVELOPMENT

V.V. ZOZULYA,
doctor of economic sciences,
a professor of Bauman Moscow State Technical University
E-mail: zva-inga@mail.ru

P.N. IUNDA,
Undergraduate student
of Bauman Moscow State Technical University
E-mail: polinayunda@gmail.com

Modern society, politics and economics are dynamically transformed under the influence of globalization and regional integration. As a result, international actors form a multi-dimensional flexible policy in relations with their neighbors. In the last decade, the views of world powers have been riveted to the Asia-Pacific region. For Russia the central object of interest in the Asia-Pacific region is China. Despite the slowdown in economic growth, China can act as a driver for the revitalization of the fragile and unstable Russian economy. The paper highlights the main problems and prospects for the development of international investment activity in the context of comparing the national economies of Russia and China. The authors analyze the issues of foreign economic activity of the states in question. The article outlines the specifics of the structure of the economies of Russia and China, the conclusions and the suggestions.

Keywords: investment activity, investment, investment policy, economic development, investment inflow, investment climate, Russian-Chinese cooperation.

<Введение>

В мире третьего тысячелетия, находящемся под влиянием преобразующего воздействия инноватизации и глобализации, сопряженного с многогранными процессами регионализации и антагонистичными процессами обособления и ориентации на суверенитет, уже невозможно обеспечить устойчивое развитие государства на традиционалистической основе использования природно-ресурсной базы и созданного ранее капитала. Описанные макроуровневые процессы трансформируют роль государства в принципе: из монопольного субъекта управления объектами-участниками внешнеэкономической деятельности, оно скорее превращается в "мягкого" дирижёра или даже играющего тренера, а также в инновационно-инвестиционный ресурсный центр открытого доступа. В этой связи можно констатировать, что вопрос международных инвестиций являет собой исключительно актуальную и значимую проблему. В современных условиях международная инвестиционная политика стала одним из ключевых вопросов стратегического развития внешней экономики многих стран. Развитые страны активно вкладываются в развитие потенциально успешных предприятий по всему миру, что открывает новые возможности для обеих сторон такого взаимодействия. Методы иностранного инвестирования пополняются и расширяются и по сей день. На рынке появляются новые категории частных инвесторов: венчурные банки и частные зарубежные компании. Каждый отдельный субъект инвестиционной деятельности государства имеет свою собственную структуру и особенности работы с капиталом. Все это образует многомерные модели инвестиционного поведения основных участников мирового рынка капиталовложений.

<Основная часть>

Обзор литературы

Методология исследования представлена методами динамического анализа, сравнения, классификации, синтеза. Многообразие вопросов инвестиционной активности России и Китая исследуют в своих научных работах такие ученые, как Бакиева И.А., Марданова Р.И., Файзиев Ш.Ш., Беликова К.М., Ахмадова М.А., Болотаева Т., Горлова Е.Н., Ткаченко Р.В., Коновалова О.Н., Чистая К.С., Корнейко О.В., Ма Б., Королев А.С., Кузубов А.А., Шашло Н.В., Чжан Ю., Лю И., Чжан Ч., Плотников А.Ю., Погребная Н.В., Есипова Е.С., Кобыленко М.И., Портяков В.Я., Прокушев Е.Ф., Саприкина Н.А., Ши Ц., Савкович Е.В., Маркова Д.С., Селищев А.С., Селищев Н.А., Скворцов О.Ю., Сунь Ю., Зубенко В.А., Суслов Д.В. и др. Проанализировав научные работы ученых, мы делаем вывод о существовании разнообразных подходов к оценке современного состояния и к выделению перспективных методов эффективной реализации инвестиционной активности в отношении России и Китая. Рассмотренные оценки допустимо воспринимать и как антагонистичные, и как взаимодополняющие и не вступающие в

противоречие, но лишь подчеркивающие тот или иной аспект проблемы инвестиционного сотрудничества, наиболее значимый с позиции конкретного исследователя.

Сущность проблемы

В настоящее время российская экономика переживает сложный этап своего развития, связанный с технологическим отставанием и отсутствием прогресса в развитии промышленного комплекса, сложной геополитической ситуацией, экономически нестабильным состоянием отдельных регионов России, активной утечкой кадров — важнейшего ресурса экономики «знаний». И хотя дополнительно данные негативные характеристики можно сохранением несмотря на декларируемые цифровые приоритеты рентной ресурсной ориентации экономики, тем не менее именно ресурсное преимущество все еще на стороне Российской Федерации несмотря на все сложности с добычей и переработкой минералов и полезных ископаемых.

В то же время Китай, являясь одним из самых важных стратегических партнеров России, переживает противоположном состояние – несмотря на сложности в отношениях США и Китая, страна демонстрирует хоть и замедляющийся, но все же ощутимый рост социально-экономических показателей как в номинальном, так и реальном выражении. На данный момент Китай проводит активную политику инвестирования в иностранные предприятия, в том числе и на территории России, выделяя ее как одного из наиболее приоритетных партнеров.

В настоящее время китайские инвестиции преимущественно ориентированы на энергетику и добычу минеральных ресурсов, а также инвестирование получают высокие технологии, инфраструктуры и сельское хозяйство. Такое распределение не соответствует заданным целям России встать на путь инновационной и социально-ориентировочной модели развития экономики, которая предполагает повышение доли инновационной продукции и инновационных предприятий, где большее внимание должно уделяться на развитие направлений, связанных с “чистой” энергетикой и новыми технологиями.

Отношениям двух стран препятствует экономическая нестабильность России в связи санкциями США и Евросоюза. Только за несколько последних лет Китай дал отказ на финансирование трубопровода “Сила Сибири”, отказался инвестировать один из самых крупных заводов в России по переработке газа в Амурской области и решил, что высокоскоростная дорога “Евразия”, которая должна была проходить через Пекин, Москву и Берлин, является нерентабельной. Более того, китайские инвесторы отмечают плохо развитую инфраструктуру Дальнего Востока, которая затрудняет поступление новых инвестиций. Отдельно можно выделить языковой барьер и нехватку людей, которые могут профессионально вести переговоры между фирмами двух стран.

В свою очередь, партнеры из Китая, предлагая свое финансирование, включают ряд условий, которые экономически неприемлемы для России: использование только китайского оборудования и технологий, рабочую силу, иногда требуя полный контроль над проектом, гарантию сохранности активов, право на ввоз своих граждан без оформления разрешений на работу и бесплатное предоставление земельных участков. В подобных условиях Россия начинает активно терять контроль над различными отраслями экономики.

Таким образом с одной стороны обе страны заинтересованы в сотрудничестве (в том числе — непосредственно инвестиционном), а с другой преследуют взаимоисключающие цели: Китай проводит экономическую экспансию, которую Россия пытается не допустить, сохранив выгоды от взаимодействия.

1. Анализ экономических факторов

1.1 Анализ импорта и экспорта

Для оценки международной торговли России и Китая необходимо провести анализ импорта и экспорта, обратив особое внимание на структуру общих показателей.

Совокупный экспорт из России в Китай стабильно растет с 2016 года, в то же время наблюдалось падение в 2015 году в районе 24% (с 37 до 29 млрд. долл. США) по сравнению с базисным 2014 годом из-за санкций США и Евросоюза в связи присоединением Крыма.

Импорт также испытывал резкое падение на 31% и снизился с 51 млрд. долл. США в 2014 до 35 млрд. долл. США. С 2015 года наблюдается стабильный рост с резким скачком в 2017 году с увеличением на 26% (с 38 млрд. долл. США до 48 млрд. долл. США). Таким образом, уже в 2018 году, Россия полностью восстановила импорт товаров по сравнению с 2014 годом, впервые превысив этот показатель до 51 млрд.. долл. США, то есть почти на 2 млрд. долл. США.

Анализ показывает, что последующий рост экспорта-импорта с 2016 года, увеличил на 74% в экспорте (с 28 до 56 млрд.. долл. США) и на 28% в импорте (с 38 до 52 млрд. долл. США). Считаем, что на положительную динамику повлияли: программа “разворот на Восток”[67], которая поддержана со стороны Российского бизнеса; резкое падение курса национальной российской валюты, что увеличило конкурентоспособность российской продукции; рост цен на нефть.

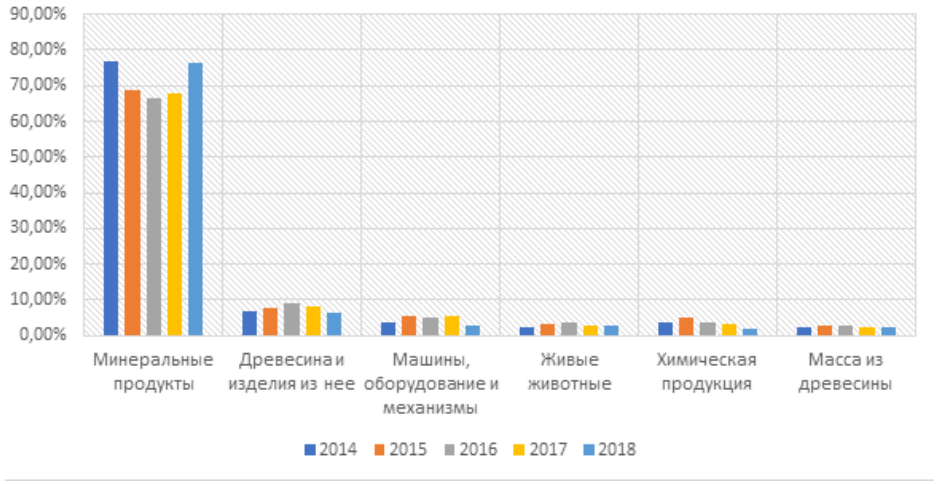


Рис. 1. Доля экспорта из России в Китай по основным продуктовым группам, отсортированным по таможенным знакам

Составлена авторами на основе данных Росстата

Необходимо отметить, что характер товарооборота в период с 2014 по 2018 год носит весьма несбалансированный характер, так как Россия поставляет в Китай в основном минеральную продукцию (до 75% от общего товарооборота), древесину, машины, механизмы, оборудование, металлы. В то же время Китай в Россию – машины, механизмы, оборудование, не драгоценные металлы и текстиль (рис. 1, 2). Следовательно, Россия остается экспорт-ориентированным сырьевым партером не только Европы, но и Китая.

67

“Разворот на Восток” – программа РФ, созданная в 2014 году и направленная на улучшение торговли с КНР из-за потерь на Западе.

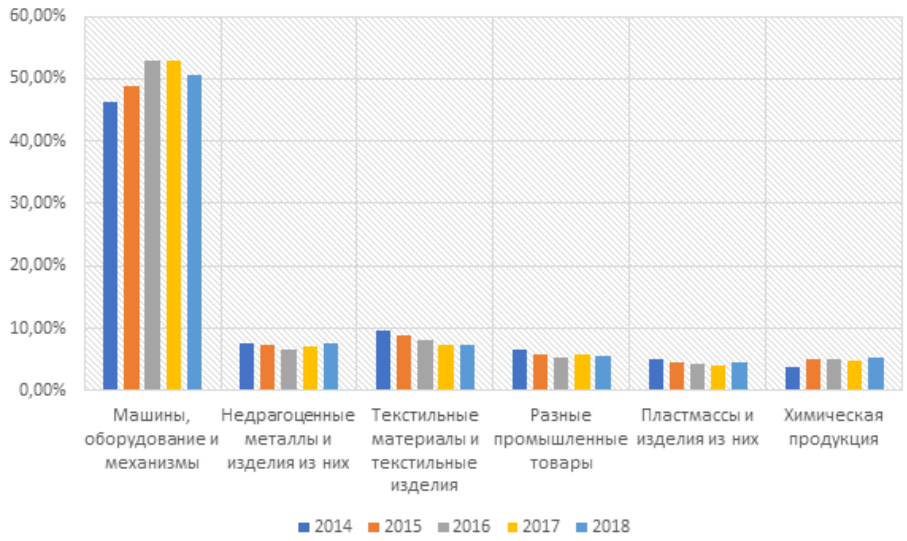


Рис. 2. Доля импорта из Китая в Россию по основным продуктовым группам, отсортированным по таможенным знакам
Составлена авторами на основе данных Росстата

Россия и Китай впервые превысили установленный порог импорта-экспорта в 100 млрд. долл. США до 108 млрд. долл. США в 2018 году (рис. 3), определенный лидерами России и Китая - В.В. Путинsм и Си Цзинпин. В ходе их переговоров был установлен новый знаковый рубеж в 200 млрд. долл. США. За 2018 год у обоих стран образовалось положительно сальдо импорта-экспорта. Следовательно, можно заметить, что потенциал торговли между России и Китаем очень высокий.[68]

Сделки по экспорту-импорту в основном проводятся в долларовой валюте и составляют 88% и 74% по данным Центробанка за 2018 год. Однако, доля национальной валюты США упала больше, чем в два раза - с 45,8 до 22,7%. Для контраста доля евро увеличилась почти на 50% - с 21,7 до 31,7%.

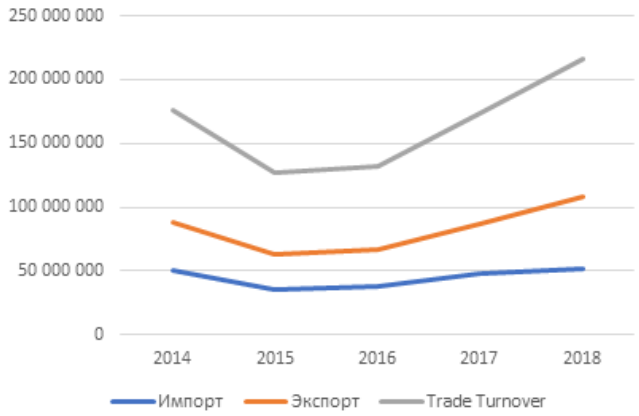


Рис. 3. Динамика импорта-экспорта между Россией и Китаем в млрд. долл. США
Составлена авторами на основе данных Росстата

По результатам 2018 года UNCTADSTAT[69] определил пять ТОП -партнеров России по экспорту, среди которых: Китай (56 млрд. долл. США-12.5%), Нидерланды (43 млрд. долл.

---

68 Коновалова О.Н., Чистая К.С. Торгово-инвестиционное сотрудничество России и Китая: текущее состояние, риски, проблемы и препятствия // Инновационная экономика и общество. 2015. № 2 (8). С. 41.

69 UNCTADSTAT- Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) Учрежденная в 1964 году, в качестве постоянного межправительственного органа, Конференция ООН по торговле и развитию является

США-9.7%), Германия (34 млрд. долл. США-7.6%), Беларусь (22 млрд. долл. США-5%) и Турция (21 млрд. долл. США-4.8%). Стоит заметить, что Германия и Нидерланды потеряли свои ведущие позиции по сравнению с прошлыми годами, поддержав санкции Европейский союз и США.

В свою очередь, у Китая в число первых пять ТОП-партнеров входили США (476 млрд. долл. США - 19%), Гонконг (301 млрд. долл. США - 12%), Япония (146 млрд. долл. США - 6%), Корея (108.585-4,5%) и Вьетнам (84 млрд. долл. США -3.5%), а Россия при этом заняла только 12 место с 48 млрд. долл. США и составила 2% от общего количества экспорта.

Можно сказать, что Китай в основном сотрудничает со странами Восточной Азии (страны АСЕАН) и США, что обусловлено соглашением о свободной торговле и географической близостью партнеров. Институциональную базу зоны свободной торговли Китай-АСЕАН сегодня составляют 3 соглашения:

- Соглашение о торговле товарами, вступившее в силу в 2005 г., дополнившее ранее созданную Программу раннего сбора урожая;
- Соглашение о торговле услугами, вступившее в силу в 2008 г.;
- Соглашение об инвестициях, вступившее в силу в 2010 г.

1.2 Анализ прямых инвестиций

В настоящее время общий объем привлечения иностранных инвестиций в Китае является одним из самых высоких в мире. Китаю нелегко поддерживать высокие темпы роста даже с его огромной ресурсной базой. Китайский рынок имеет значительный потенциал, завершенные производственные цепочки и полные цепочки создания стоимости, инвестиционную среду, которая постоянно совершенствуется, также он продолжает курс на дальнейшее расширение открытости, взятый в начале рыночных реформ. Китай сохраняет и даже увеличивает свои конкурентные преимущества в привлечении иностранного капитала.[70] Характеризуя инвестиционные стратегии КНР за последний период, можно проследить градуалистический подход к проведению инвестиционной политики, начатый в 1979 г. в ходе экономических реформ и применяющийся до сих пор, предполагающий реализацию тактики мелких шагов с целью масштабного захвата сырьевых рынков, необходимых для дальнейшего роста национальной экономики.[71] Рассмотрим состояние прямых инвестиций в российскую экономику на конец 2018 года. По информации Центрального банка России общие входящие прямые инвестиции из Китая в Россию составили 2660 млн. долл. США. Китай занял 22 место в рейтинге среди всех стран, уступая Кипру, Нидерландам и Багамам более, чем в 20 раз. Инвестиции из России в Китай составили 254 млн. долл. США, оказавшись на 49 месте. Основной поток инвестиционного капитала был направлен на Кипр, в Нидерланды и Австралию.

Глобальный рейтинг показывает (табл. 1), что топ-направлениями мирового инвестирования являются страны OECD, за исключением нескольких стран с крупно развивающейся экономикой (Бразилия, Китай) и стран с богатыми природными ресурсами, таких как Россия.

Таблица 1

Рейтинг по общим входящим и исходящим прямым инвестициям в Россию и из России на начало 2019 года

№	Страна	Млн. долл. США	№	Страна	Млн. долл. США

ключевым органом Генеральной Ассамблеи по вопросам в области торговли и развития.

[70] Сунь Ю., Зубенко В.А. Анализ российско-китайской инвестиционной среды и сотрудничества // Инновации и инвестиции. 2018. № 10. С. 93

[71] Кузубов А.А., Шашло Н.В., Чжан Ю. Инвестиционный вектор экономических реформ Китая в условиях глобализации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2016. № 4 (27). С. 69

1	Кипр	126 366,40	1	Кипр	172 461,20
2	Нидерланды	40 308,80	2	Нидерланды	40 414,80
3	Багамы	39 030,80	3	Австрия	26 710,40
4	Бермуды	29 829,70	4	Швейцария	17 759,90
5	Люксембург	19 561,00	5	Британские Виргинские острова	11 276,60
<…>			<…>		
20	Украина	2 824,30	47	Венгрия	278,8
21	Корея, Республика	2 678,60	48	Молдова, Республика	257,4
22	Китай	2 660,10	49	Китай	254

Составлена авторами на основе данных ЦБ РФ

Далее более подробно рассмотрим приток иностранных инвестиций в Россию (табл. 2). Этот показатель упал на 75% с 2013 по 2018, а на конец 218 года ровнялся 13 млрд. долл. США, что в 4 раза меньше показателя 2013 года (53 млрд. долл. США). Рост в 2016 году обуславливается тем, что общий приток прямых иностранных инвестиций в переходные экономики мира увеличился на 38% (до 52 млрд. долл. США). Для Россию этот рост ассоциировался с прогнозированием уменьшения ключевой ставки, постепенным снятием санкций и поднятием цен на сырьевые товары.

Отток отечественных инвестиций из России начался с 2013 года и продолжается до сих пор. Так, только с 2013 по 2018 года эта цифра уменьшилась более чем на 34 млрд. долл. США (табл. 2). На общую отрицательную тенденцию повлияли следующие факторы:

- дестабилизация национальной валюты;
- отток за рубеж национальной валюты российских компаний, в связи с мировым экономическим кризисом и санкциями, вынуждающие акционеров продавать свои акции;
- регистрация новых российских компаний в оффшорных зонах;
- объявленная правительством России вывезенного ранее капитала не нашла поддержку российского бизнеса из-за правовой незащищенности и опасности потерять свой бизнес.

В Китае наблюдается совершенно противоположный тренд. Иностранные инвестиции увеличились с 123 млрд. долл. США в 2013 до 139 млрд. долл. США в 2018, а в период с 2016 по 2018, из страны уменьшился отток денег на 44% с 196 млрд. долл. США до 130 млрд. долл. США. Можно сделать вывод, что экономика страны постоянно укрепляется.

Таблица 2

Прямые инвестиции в Россию и Китай в млрд. долл. США

Год	Приток, Россия	Доля	Отток, Россия	Доля	Приток, Китай	Доля	Отток, Китай	Доля
2013	53 397	100%	70 685	100%	123 911	100%	107 844	100%
2014	29 152	55%	64 203	91%	128 500	104%	123 120	114%
2015	11 858	22%	27 090	38%	135 610	109%	145 667	135%
2016	37 176	70%	26 951	38%	133 710	108%	196 149	182%
2017	25 954	49%	34 153	48%	134 063	108%	158 290	147%
2018	13 332	25%	36 445	52%	139 043	112%	129 830	120%

Составлена авторами на основе https://unctadstat.unctad.org/EN/, Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment.

Китай начал активнее инвестировать в Россию в 2016 и в 2017 годе, когда как на конец 2018 года, сумма инвестиций стала ниже показателя 2014 года до присоединения Крыма (2,76 млн. долл. США) – 2,66 млрд. долл. США, рухнув больше, чем на 35% (табл. 3).

Таблица 3

Объем инвестиций между Китаем и Россией в млрд. долл. США

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Прямые инвестиции в Российскую Федерацию из Китая	2 759,0	1 340,50	2 901,60	4 189,3	2 660,10
Прямые инвестиции из Российской Федерации в Китай	178,8	149,2	209,2	247,0	254

Составлена авторами на основе https://unctadstat.unctad.org/EN/, Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment.

Вдобавок, масштабы инвестиций очень сильно отстают от объемов двусторонней торговли. На данный момент около 30 инвестиционных проектов реализуется на сумму больше, чем 22 млрд. долл. США, из которых 18% сосредоточены только на Дальнем Востоке. В то же самое время Китай вкладывает в Россию значительно больше инвестиций, чем Россия в Китай, а именно в добывающую промышленность с увеличением инвестиций почти в 2 раза в 2017 по сравнению с 2007 годом (рис. 4).

Рис. 4. Отраслевая структура накопленных в России прямых инвестиций из Китая в 2007 и в 2017 годах (внутренний круг - 2007 год, внешний круг - 2017)

Составлена авторами на основе https://unctadstat.unctad.org/EN/, Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment.

1.3 Анализ ВВП

Важной характеристикой экономических показателей каждого государства является Валовой внутренний продукт – макроэкономический показатель, отражающий рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведённых за год во всех отраслях экономики на территории государства для потребления, экспорта и накопления, вне зависимости от национальной принадлежности использованных факторов производства

Так, С 2013 по 2016 год показатель ВВП в России упал на 44% из-за санкций США и Евросоюза (рис. 6). С 2016 этот показатель медленно растет, так, в 2018, он равнялся 1,63 млрд.

долл. США, не превышая уровня 2013 года (2,3 млрд. долл. США). В 2019 году наблюдается замедление темпов роста ВВП из-за повышения НДС с 18 до 20%.

Все отрасли, которые представлены в диаграмме можно формально разделить на несколько секторов: сфера промышленности (добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства), сфера сельского хозяйства и рыболовства и сфера услуг с остальными показателями. Так, первая сфера в 2018 году занимает целых 23,8%, вторая – только 3,1%, а последняя – оставшиеся 75%. Из представленных данных видно, что Россия развивается в основном за счет добычи полезных ископаемых и их переработки, в то время как Китай активно этому способствует.

Говоря подробнее, с 2014 года по 2018 сектор добычи полезных ископаемых увеличился на 2,6%, обрабатывающие производство на 0,8%, транспортировка и хранение на 0,7%, а доля торговли сократилась на 1,3%. Доля на чистые налоги на продукты и импорт составили сократилась с 13,0% до 10,7%.

Рис. 5. Структура ВВП России по счету производства в 2014, 2017-2018 годах (внутренний круг - 2014 год, средний круг - 2017 год, внешний круг — 2018 год)
Составлена авторами на основе https://unctadstat.unctad.org/EN/, Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment.

Стратегия Китая "Идти вовне" 2000 года поставила цель превратить Китай в одну из самых мощных экономических держав к 2020-2030 году, увеличив объем ВВП в 4 раза. Действительно, с 2013 по 2018 год ВВП Китая постоянно растет.

Начатая в 2018 году, торговая война с США замедлила темпы роста экономики Китая из-за повышения пошлин на поставки товаров в США почти в 30%. Однако, в ноябре 2019 года стороны договорились о взаимном постепенном снижением пошлины. Если страны и дальше будут выполнять условия сделки, то стоит ожидать увеличение темпов роста ВВП Китая с той скоростью, которая была раньше.

Также, по этому стратегическому плану инвестиции за рубежом должны были быть направлены на освоение ресурсного потенциала зарубежных стран, выход на новые рынки, экспортирование рабочей силы и уменьшение перенасыщения инвестиций разных секторов экономики.

Россию этот конфликт никак не затрагивает, так как она не является крупным игроком в направлениях: высокотехнологичные товары и полусырье.

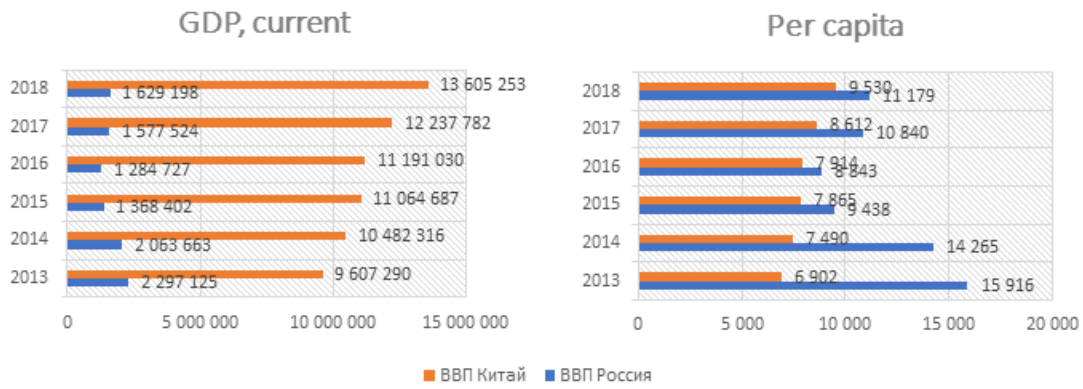


Рис. 6. Динамический анализ ВВП Китая и России. Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment

Составлена авторами на основе https://unctadstat.unctad.org/EN/, Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment.

2. Перспективы развития темы и проблемные вопросы

На фоне взаимодействия Китая и России как партнеров инвестиционной деятельности становится очевидны следующие тенденции:

- Страна с лучшими социально-экономическими показателями ведет более разнообразную и активную инвестиционную политику. Китай с этой стороны имеет возможность навязывать свои условия курирования инвестируемых проектов, тогда как страна партнер вынуждена искать рычаги давления откуда только можно.
- Падение российского рубля несмотря на негативные последствия в рамках внутренней экономики, имеет позитивное влияние на международную инвестиционную деятельность в рамках притока иностранных инвестиций в долл. США.
- Существование зависимости между экспортно-импортными и инвестиционными отношениями России и Китая. Рост экспортной торговли России сопровождается ростом прямых исходящих инвестиций, в то время как в Китае такой параллели не просматривается.
- Неравномерность экспорта и импорта на объекты инвестирования демонстрируют незаинтересованность Китая в развитии не поддерживающих ее отраслей. При росте экспорта в Россию машин и продуктов новых технологий, инвестиции в эту область Китаем не проводятся

Отслеживание данных тенденций позволяет вводить корректировки в существующую инвестиционную политику России и Китая. Стоит учитывать также и опыт других стран на международном рынке инвестиций. В качестве основных субъектов, оказывающие косвенное влияние на международную инвестиционную деятельность выделяем: социально-экономическое положение внутренней экономики каждой страны, экспортно-импортными отношения, состояние научно-технического прогресса и специалистов по ключевым отраслям в честности, положение коммерческих банков в данных взаимоотношениях.

<Заключение>

Основные выводы

Оценивая возможное развитие внешнеэкономических связей Китая на ближайшее десятилетие, можно предположить, что он почти наверняка сохранит позиции одного из мировых лидеров по торговле товарами и услугами, привлечению иностранных капиталов и инвестированию за рубежом.[72] Перспективы России же в столь сложной геополитической

[72] Портяков В.Я. Политика внешнеэкономической открытости в Китайской Народной Республике: основные итоги и перспективы // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2019. Т. 12. № 1. С. 50

ситуации, усугубляемые острыми внутренними политическими трансформациями начала 2020 года и хроническими экономическими дисфункциями, являются исключительно дискуссионными и неоднозначными. В этой связи для установления взаимовыгодных отношений между Китаем и Россией необходимо не только обратить внимание на создание и подписание соглашения о стратегическом партнерстве, но и произвести модернизацию внутренних экономик обеих стран.

Для того чтобы иметь преимущество при установлении соглашений об инвестиционных отношениях Китая и России, второй необходимо повысить общий уровень социально-экономических показателей, с целью увеличения рентабельности отдельных предприятий на фоне общего экономического прогресса. В свою очередь, Китаю необходимо прорабатывать стратегии налаживания отношений на международном рынке, урегулировать возникающие международные торговые конфликты, чтобы возобновить темпы роста предыдущих лет.

России и Китаю предстоит непрерывно совершенствовать сотрудничество на инвестиционной основе. Безусловно перед двумя странами стоит вопрос о координации и синхронизации национальных стратегий партнерского инвестирования. Необходимо обеспечить уверенную правовую среду для обоих стран, повысить уровень финансовой и ресурсной поддержки, наладить взаимодействие между инвестиционными банками друг друга.[73]

Создание инновационного климата и комфортной правовой среды России является немаловажным фактором в преодоление санкций и стабилизации рубля. Поэтому есть необходимость в обновления программы “Инновационная Россия 2020” и в качественной правовой поддержки, которая будет обуславливать комфортную бизнес-среду [25], установит стабильную налоговую нагрузку, снизит коррупционные проявления и значительно изменит правоохранительные, судебные и надзорные органы.[74]

Продолжение сотрудничества со странами ОПЕК+[75] и подписание между ними нового соглашения об ограничении добычи нефти, а также ожидание торговой сделки между Китаем и США, повысит котировки на нефть и поможет российской валюте укрепиться на мировом рынке.

Наряду с этим, стоит позаимствовать опыт Европейского центрального банка во введение почти нулевых или даже отрицательных депозитных ставок для коммерческих банков, в стремлении поддержать экономический рост. Данный тренд ускорил бы кредитование и рост экономики РФ, оказывая поддержку рублю в дальнейшей перспективе. Также, авторы советуют отказаться от идеи Минфина РФ ввести отрицательные ставки по валютным вкладам населению, так как это может подорвать его доверие к банковским вкладам, и привести к риску оттока безналичных евро в наличный оборот. В противном случае стоит ожидать падения рубля и дальнейшего продолжительного оттока инвестиций в российские акции.

Немаловажным является развитие российско-китайских связей в областях образования, науки и культуры для создания в будущем классифицированного персонала, который сможет работать и поддерживать отношения с китайской стороной. Преодоление языкового барьера, а также взаимообмен опытом можно осуществлять на азе общих программ высшего образования – обучение по обмену, общественные мероприятия, курсы иностранного языка в обоих странах, упрощение получения визы для российских и китайских студентов. Внимание следует уделить социальным программам поддержки выпускников – новые рабочие места, укрепление позиций выпускников на рынке труда, возможно совместная практика студентов

---

[73] Беликова К.М., Ахмадова М.А. Об источниках правового регулирования инвестиционных споров в России и Китае // Российский юридический журнал. 2016. № 1 (106). С. 49

[74] Горлова Е.Н., Ткаченко Р.В. Понятие проектов класса «Мегасайенс» на примере установок ИТЭР и ФАИР // Актуальные проблемы российского права. №5. 2019. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-proektov-klassa-megasayens-na-primere-ustanovok-iter-i-fair/viewer

[75] «Объединение стран-экспортеров нефти». Главной целью организации было регулирование цен на черное золото на мировом рынке.

обоих стран по наиболее приоритетным направлениям (информационные технологии, экономика и роботостроение).

Из “Совместного заявления Российской Федерации и Китайской Народной Республики о развитии отношений всеобъемлющего партнерства и стратегического взаимодействия, вступающих в новую эпоху”[76], можно сделать вывод, что Россия и дальше намерена продвигать интеграционные процессы в рамках Евразийского Экономического союза. В свою очередь, формирование Большого Евразийского партнерства с Российская стороны получит поддержку со стороны КНР в рамках программы “Один пояс, один путь”.

Увеличение глубины и охвата научно-технического и инновационного сотрудничества – прямой путь укрепить деловые отношения двух стран. Объединенная научная деятельность формата «Мегасайенс» [77], ведение совместной проектной деятельности, налаженное взаимодействие и обмен опытом между специалистами обеих стран: одни из многих путей решения данного вопроса.[78]

Международная инвестиционная и торговая деятельность находятся в тесной связи друг с другом, поэтому особенного внимания заслуживает реализация программы развития российско-китайского сотрудничества в торгово-экономической и инвестиционной сферах на Дальнем Востоке Российской Федерации на 2018 – 2024 годы. В рамках этой программы возможны нововведения или модернизация методов межнационального сотрудничества. Вместе с тем, несмотря на обозначенные позитивные перспективы повышения плотности инвестиционных взаимоотношений России с Китаем и предположения о том, что в будущем российско-китайские отношения сохранят свою нынешнюю логику развития и продолжат сочетать в себе компоненты стратегического и тактического партнерства и конкуренции, прагматическое планирование долгосрочного взаимодействия с Китаем должно учитывать заметные геополитические сдвиги в АТР на фоне напористой китайской военной модернизации. Так, ряд аналитиков [79] [80] [81]отмечает, что в будущем именно Китай может представлять существенную военную угрозу для РФ. Не менее значимым фактором, игнорирование которого нельзя считать допустимым, представляется сохранение тесных экономических отношения между Китаем и США — даже в условиях обострения геополитической конкуренции между этими двумя государствами. Поэтому для России целесообразно учитывать принцип диверсификации внешнеэкономических связей в АТР — например, в направлении Японии, что способно предоставить возможность расширения прав и повышения влияния нашей страны в Восточной Азии.

Конфликт интересов

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Список литературы

- Бакиева И.А., Марданова Р.И., Файзиев Ш.Ш. Опыт Китая - пример для развивающихся

---

[76] Председатель Китайской Народной Республики Си Цзиньпин по приглашению Президента Российской Федерации В.В.Путина с 5 по 7 июня 2019 года посетил Российскую Федерацию с государственным визитом и принял участие в XXIII Петербургском международном экономическом форуме.

[77] Представляет собой единый системный комплекс научного оборудования, созданный с привлечением ресурсов международного сотрудничества в целях получения научных результатов, содержащих фундаментальные прорывные знания, технологии или решения, имеющие общемировое значение, достижение которых невозможно при использовании иных комплексов оборудования.

[78] Лю И., Чжан Ч. Особенности оценки эффективности инвестиционных российско-китайских международных проектов // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 4-3. С. 59

[79] Коновалова О.Н., Чистая К.С. Торгово-инвестиционное сотрудничество России и Китая: текущее состояние, риски, проблемы и препятствия // Инновационная экономика и общество. 2015. № 2 (8). С. 45

[80] Корнейко О.В., Ма Б. Оценка состояния и перспектив экономического сотрудничества России и Китая // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2016. № 3 (26). С. 42

[81] Суслов Д.В. Проблемы и перспективы экономического взаимодействия КНР и России // Власть и управление на Востоке России. 2016. № 2 (75). С. 25

стран // Школа Науки. 2019. № 5 (16). С. 23-26.
- Беликова К.М., Ахмадова М.А. Об источниках правового регулирования инвестиционных споров в России и Китае // Российский юридический журнал. 2016. № 1 (106). С. 48-53.
- Болотаева Т. Двусторонние инвестиционные отношения между Китаем и Россией: вопросы правового регулирования // Международный правовой курьер. 2016. № 1. С. 14-25.
- Горлова Е.Н., Ткаченко Р.В. Понятие проектов класса «Мегасайенс» на примере установок ИТЭР и ФАИР // Актуальные проблемы российского права. №5. 2019. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-proektov-klassa-megasayens-na-primere-ustanovok-iter-i-fair/viewer
- Коновалова О.Н., Чистая К.С. Торгово-инвестиционное сотрудничество России и Китая: текущее состояние, риски, проблемы и препятствия // Инновационная экономика и общество. 2015. № 2 (8). С. 41-51.
- Корнейко О.В., Ма Б. Оценка состояния и перспектив экономического сотрудничества России и Китая // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2016. № 3 (26). С. 39-45.
- Королев А.С. АСЕАН-Китай: соглашение о ЗСТ // Азия и Африка сегодня. № 12. 2018. URL: https://publications.hse.ru/mirror/pubs/share/direct/230271850
- Кузубов А.А., Шашло Н.В., Чжан Ю. Инвестиционный вектор экономических реформ Китая в условиях глобализации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2016. № 4 (27). С. 68-73.
- Лю И., Чжан Ч. Особенности оценки эффективности инвестиционных российско-китайских международных проектов // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 4-3. С. 55-60.
- Плотников А.Ю. Инвестиционная политика Китая в контексте послевоенного экономического развития страны // Финансы, деньги, инвестиции. 2014. № 4 (52). С. 29-32.
- Погребная Н.В., Есипова Е.С., Кобыленко М.И. Инвестиционная политика Китая, как направление для улучшения российского инвестиционного климата // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2016. № 123. С. 1593-1602.
- Портяков В.Я. Политика внешнеэкономической открытости в Китайской Народной Республике: основные итоги и перспективы // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2019. Т. 12. № 1. С. 44-68.
- Прокушев Е.Ф., Саприкина Н.А., Ши Ц. Методика оценки потоков перекрестных инвестиций между странами и ее апробация на материалах Китая и России // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2018. № 6 (73). С. 217-228.
- Савкович Е.В., Маркова Д.С. Инвестиционное сотрудничество России и Китая в рамках инициативы "один пояс и один путь" // Известия Уральского федерального университета. Серия 3: Общественные науки. 2018. Т. 13. № 2 (176). С. 18-27.
- Селищев А.С., Селищев Н.А. Особенности современной инвестиционной банковской деятельности в Китае // Вестник Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого. 2014. № 82. С. 114-118.
- Скворцов О.Ю. Идеология реформы инвестиционного права в Китае // Lex russica (Русский закон). 2019. № 11 (156). С. 146-154.
- Сунь Ю., Зубенко В.А. Анализ российско-китайской инвестиционной среды и сотрудничества // Инновации и инвестиции. 2018. № 10. С. 92-97.
- Суслов Д.В. Проблемы и перспективы экономического взаимодействия КНР и России // Власть и управление на Востоке России. 2016. № 2 (75). С. 22-33.
- Хань С. Инвестиционное партнерство Китая и России: ключевые факторы успеха //

Вестник университета. 2018. № 7. С. 117-122.
- Чэн Х. Управление рисками в инвестиционном сотрудничестве России и Китая // Ceteris Paribus. 2017. № 2. С. 15-18.
- Официальный сайт конференции ООН (ЮНКТАД). URL: https://unctad.org/en/Pages/Home.aspx
- Официальный сайт проекта НИКА. URL: http://nica.jinr.ru/ru/
- Официальный сайт министерства коммерции Китайской Народной Республики. URL: http://russian.mofcom.gov.cn/article/speechheader/201811/20181102808776.shtml
- Россия в цифрах 2019. Инвестиции. URL: https://www.gks.ru/bgd/regl/b19_11/Main.htm
- Зозуля В.В., Горюнова И.С. Перспективы развития российской денежной системы в современных условиях.// М.: Финансы и кредит. 2018, №18 (408), с.33-42

References

- Bakieva I.A., Mardanova R.I., Fajziev Sh.Sh. Opyt Kitaja - primer dlja razvivajushhihsja stran [The experience of China - an example for developing countries]. Shkola Nauki [School of Science]. 2019. № 5 (16). pp.23-26.
- Belikova K.M., Ahmadova M.A. Ob istochnikah pravovogo regulirovanija investicionnyh sporov v Rossii i Kitae [About the sources of legal regulation of investment disputes in Russia and China]. Rossijskij juridicheskij zhurnal [Russian Law Journal]. 2016. № 1 (106). pp.48-53.
- Bolotaeva T. Dvustoronnie investicionnye otnoshenija mezhdu Kitaem i Rossiej: voprosy pravovogo regulirovanija [Bilateral investment relations between China and Russia: issues of legal regulation]. Mezhdunarodnyj pravovoj kur'er [International Legal Courier]. 2016. № 1. pp.14-25.
- Gorlova E.N., Tkachenko R.V. Ponjatie proektov klassa «Megasajens» na primere ustanovok ITER i FAIR [The concept of projects of the class "Megasience" on the example of ITER and FAIR installations]. Aktual'nye problemy rossijskogo prava [Actual problems of Russian law]. №5. 2019. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-proektov-klassa-megasayens-na-primere-ustanovok-iter-i-fair/viewer
- Konovalova O.N., Chistaja K.S. Torgovo-investicionnoe sotrudnichestvo Rossii i Kitaja: tekushhee sostojanie, riski, problemy i prepjatstvija [Trade and investment cooperation between Russia and China: current status, risks, problems and obstacles]. Innovacionnaja jekonomika i obshhestvo [Innovative Economy and Society]. 2015. № 2 (8). pp.41-51.
- Kornejko O.V., Ma B. Ocenka sostojanija i perspektiv jekonomicheskogo sotrudnichestva Rossii i Kitaja [Assessment of the status and prospects of economic cooperation between Russia and China]. Vektor nauki Tol'jattinskogo gosudarstvennogo universiteta. Serija: Jekonomika i upravlenie [Vector of Science of Togliatti State University. Series: Economics and Management]. 2016. № 3 (26). pp.39-45.
- Korolev A.S. ASEAN-Kitaj: soglashenie o ZST [ASEAN-China: FTA Agreement]. Azija i Afrika segodnja [Asia and Africa Today]. № 12. 2018. URL: https://publications.hse.ru/mirror/pubs/share/direct/230271850
- Kuzubov A.A., Shashlo N.V., Chzhan Ju. Investicionnyj vektor jekonomicheskih reform Kitaja v uslovijah globalizacii [Investment vector of China's economic reforms in the context of globalization]. Vektor nauki Tol'jattinskogo gosudarstvennogo universiteta. Serija: Jekonomika i upravlenie [Science Vector of Togliatti State University. Series: Economics and Management]. 2016. № 4 (27). pp.68-73.
- Lju I., Chzhan Ch. Osobennosti ocenki jeffektivnosti investicionnyh rossijsko-kitajskih mezhdunarodnyh proektov [Features of assessing the effectiveness of investment in Russian-Chinese international projects]. Jekonomika i biznes: teorija i praktika [Economics and Business: Theory and Practice]. 2019. № 4-3. pp.55-60.
- Plotnikov A.Ju. Investicionnaja politika Kitaja v kontekste poslevoennogo jekonomicheskogo

razvitija strany [Investment policy of China in the context of the post-war economic development of the country]. Finansy, den'gi, investicii [Finance, money, investments]. 2014. № 4 (52). pp.29-32.

- Pogrebnaja N.V., Esipova E.S., Kobylenko M.I. Investicionnaja politika Kitaja, kak napravlenie dlja uluchshenija rossijskogo investicionnogo klimata [Investment policy of China, as a direction for improving the Russian investment climate]. Politematicheskij setevoj jelektronnyj nauchnyj zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta [Political Mathematical Network Electronic Scientific Journal of the Kuban State Agrarian University]. 2016. № 123. pp.1593-1602.
- Portjakov V.Ja. Politika vneshnejekonomicheskoj otkrytosti v Kitajskoj Narodnoj Respublike: osnovnye itogi i perspektivy [Foreign economic openness policy in the People's Republic of China: main results and prospects]. Kontury global'nyh transformacij: politika, jekonomika, pravo [Outlines of global transformations: politics, economics, law]. 2019. T. 12. № 1. pp.44-68.
- Prokushev E.F., Saprikina N.A., Shi C. Metodika ocenki potokov perekrestnyh investicij mezhdu stranami i ee aprobacija na materialah Kitaja i Rossii [Methodology for assessing cross-investment flows between countries and its testing on the materials of China and Russia]. Vestnik Belgorodskogo universiteta kooperacii, jekonomiki i prava [Bulletin of the University of Belgorod Cooperation, Economics and Law]. 2018. № 6 (73). pp.217-228.
- Savkovich E.V., Markova D.S. Investicionnoe sotrudnichestvo Rossii i Kitaja v ramkah iniciativy "odin pojas i odin put'" [Investment cooperation between Russia and China in the framework of the "one belt and one way" initiative]. Izvestija Ural'skogo federal'nogo universiteta. Serija 3: Obshhestvennye nauki [Bulletin of the Ural Federal University. Series 3: Social Sciences]. 2018. T. 13. № 2 (176). pp.18-27.
- Selishhev A.S., Selishhev N.A. Osobennosti sovremennoj investicionnoj bankovskoj dejatel'nosti v Kitae [Features of modern investment banking in China]. Vestnik Novgorodskogo gosudarstvennogo universiteta im. Jaroslava Mudrogo [Bulletin of Novgorod State University. Yaroslav the Wise]. 2014. № 82. pp.114-118.
- Skvorcov O.Ju. Ideologija reformy investicionnogo prava v Kitae [The ideology of investment law reform in China] . Lex russica (Russkij zakon). 2019. № 11 (156). pp.146-154.
- Sun' Ju., Zubenko V.A. Analiz rossijsko-kitajskoj investicionnoj sredy i sotrudnichestva [Analysis of the Russian-Chinese investment environment and cooperation] . Innovacii i investicii [Innovations and Investments]. 2018. № 10. pp.92-97.
- Suslov D.V. Problemy i perspektivy jekonomicheskogo vzaimodejstvija KNR i Rossii [Problems and prospects of economic interaction between China and Russia]. Vlast' i upravlenie na Vostoke Rossii [Power and Management in the East of Russia]. 2016. № 2 (75). pp.22-33.
- Han' pp.Investicionnoe partnerstvo Kitaja i Rossii: kljuchevye faktory uspeha [Investment Partnership of China and Russia: Key Success Factors]. Vestnik universiteta [University Herald]. 2018. № 7. pp.117-122.
- Chjen H. Upravlenie riskami v investicionnom sotrudnichestve Rossii i Kitaja [Risk management in investment cooperation between Russia and China]. Ceteris Paribus. 2017. № 2. pp.15-18.
- The official site of the UN Conference (UNCTAD). URL: https://unctad.org/en/Pages/Home.aspx
- The official site of the NICA project. URL: http://nica.jinr.ru/ru/
- The official site of the Ministry of Commerce of the People's Republic of China. URL: http://russian.mofcom.gov.cn/article/speechheader/201811/20181102808776.shtml
- Russia in numbers 2019. Investments. URL: https://www.gks.ru/bgd/regl/b19_11/Main.htm
- Zozulya V.V., Goryunova I.S. Prospects for the development of the Russian monetary system in modern conditions. // M.: Finance and credit. 2018, No. 18 (408), p. 33-42

УДК 338.27; 338.4

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА СТОИМОСТИ МЕДИЦИНСКОГО БИЗНЕСА
ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELS OF THE MEDICAL BUSINESS VALUE FACTOR ANALYSIS

Костырин Евгений Вячеславович
Кандидат экономических наук, доцент кафедры ИБМ5 «Финансы»
МГТУ им. Н.Э. Баумана. Образование – МГТУ им. Н.Э. Баумана (2006 г.).
Сфера научных (профессиональных) интересов – модели управления медицинскими услугами, анализ и управление расходами медицинского учреждения, экономико-математическое моделирование.
Направление текущих исследований – модели управления высокотехнологичными медицинскими услугами.
Автор более 50 научных публикаций.
Рабочий телефон: 8 499 267 00 39 Мобильный телефон: 8 905 785 44 09
E-mail: mauntain76@mail.ru

Амбросенкова Анастасия Сергеевна
Магистр кафедры ИБМ5 «Финансы» МГТУ им. Н.Э. Баумана.
Образование – МГТУ им. Н.Э. Баумана (2018 г.).
Сфера научных (профессиональных) интересов – модели управления медицинскими услугами, модели прогнозирования и оценки стоимости бизнеса, факторный анализ.
Направление текущих исследований – модели управления медицинскими услугами.
E-mail: nastya_anatasia96@mail.ru

Глущенко Екатерина Игоревна
Магистр кафедры ИБМ5 «Финансы» МГТУ им. Н.Э. Баумана.
Образование – МГТУ им. Н.Э. Баумана (2018 г.).
Сфера научных (профессиональных) интересов – модели управления медицинскими услугами, модели прогнозирования и оценки стоимости бизнеса, факторный анализ.
Направление текущих исследований – модели управления медицинскими услугами.
E-mail: katusha-sp@yandex.ru

Краева Анастасия Александровна
Магистр кафедры ИБМ5 «Финансы» МГТУ им. Н.Э. Баумана.
Образование – МГТУ им. Н.Э. Баумана (2018 г.).
Сфера научных (профессиональных) интересов – модели управления медицинскими услугами, модели прогнозирования и оценки стоимости бизнеса, факторный анализ.
Направление текущих исследований – модели управления медицинскими услугами.
E-mail: a.a.kraeva@mail.ru

Аннотация. В настоящей статье рассмотрены основные подходы к оценке стоимости бизнеса: доходный, затратный и сравнительный. Разработаны экономико-математические модели факторного анализа стоимости медицинского бизнеса с использованием доходного, затратного и сравнительного подходов. На примере стоматологической клиники г. Москвы выполнено прогнозирование результатов её деятельности. Для оценки стоимости медицинского учреждения в рамках доходного подхода использован метод дисконтирования денежных потоков и модель Гордона, в рамках затратного подхода применён метод балансовой стоимости активов, в рамках сравнительного подхода рыночная цена определена на базе метода корректировки цен аналогов. Путём согласования полученных разными способами стоимостей стоматологической клиники вычислена её рыночная цена. Выполнен факторный анализ стоимости стоматологической клиники г. Москвы с использованием разработанных экономико-математических моделей, определено влияние на оценку стоимости следующих факторов: «Поступления от оказания годового объёма услуг», «Доля

отчислений на закупку нового медицинского оборудования» и «Количество сотрудников», рассчитаны коэффициенты эластичности оценки стоимости медицинского бизнеса по указанным факторам. Сделаны выводы о степени влияния каждого фактора. Построена сводная таблица практических результатов факторного анализа и определён относительный прирост итоговой стоимости стоматологической клиники.

Abstract. In this article main methods of the business cost valuating are considered. These methods are profitable, cost and comparative. Economic-mathematical models factor analysis of the cost of medical business using income, cost and comparative approaches are developed. Using the Moscow dental clinic as an example, its work results forecasting is made. For the medical center cost valuation on the base of profitable concept the cash flow discount method and the Gordon growth model are used. For cost concept the asset book value method is used. For comparative concept the analogues price adjustment method is used. The dental clinic's market price by the coordination of these concepts is evaluated. The factor analysis was performed, the influence of the following factors on the assessment of the dental clinic cost was determined: "Revenues from the annual volume services provision", "Deductions share for the new medical equipment purchase" and "Number of employees", the elasticity coefficients of the assessment of the cost of the medical business for these factors were calculated. Conclusions are drawn about each factor influence degree. The factor analysis practical results summary table is constructed and the dental clinic total cost relative increase is defined.

Ключевые слова: доходный подход, затратный подход, сравнительный подход, модель Гордона, метод дисконтирования денежных потоков, метод балансовой стоимости активов, метод корректировки цен аналогов, экономико-математическая модель.

Keywords: profitable concept, cost concept, comparative concept, Gordon growth model, cash flow discount method, asset book value method, analogues price adjustment method, economic-mathematical model.

<Введение>

Введение

Современное ЛПУ – это сложный комплекс, в деятельности которого пересекаются задачи получения максимального клинического эффекта в лечении отдельных видов заболеваний (профессиональная эффективность деятельности), снижения и профилактики заболеваемости населения отдельных территорий и социальных групп (социальная эффективность работы ЛПУ) с учётом рационального использования доступных финансовых ресурсов (с учётом экономической эффективности) [24]. Таким образом, в деятельности любого ЛПУ необходимо учитывать сразу несколько зачастую взаимоисключающих друг друга эффективностей: медицинская, социальная и экономическая эффективность. К сожалению, в настоящее время общественность требует от менеджеров и руководителей системы здравоохранения ограничения их функционирования двумя первыми видами, забывая, что в современных условиях развития невозможно обеспечить качественную и доступную медицинскую помощь всем нуждающимся, не учитывая уровня и эффективности затрат на её предоставление. Задача повышения доступности и качества медицинской помощи всего населения страны декларируется российским правительством как главная задача политики в области здравоохранения [2]. Но до последнего времени не предпринималось реальных действий по реструктуризации сложившейся сети ЛПУ и реформированию системы финансирования здравоохранения [23]. Ключевой проблемой российской системы здравоохранения является значительный разрыв между государственными гарантиями бесплатного предоставления медицинской помощи населению и их финансовым обеспечением [14].

Современный уровень развития российского здравоохранения отражает тот факт, что укоренившейся практикой является стремление населения получать медицинскую помощь за рубежом, поэтому необходимо повышать инвестиционную привлекательность медицинских учреждений.

Оценка стоимости бизнеса позволяет определить текущую рыночную капитализацию организации. Для собственников компании — это возможность оценить качество ведения бизнеса, определить сильные и слабые сферы деятельности. Для сторонних лиц данная оценка позволяет определить привлекательность инвестиций в данную компанию [18]. При оценке стоимости бизнеса следует использовать три подхода: доходный, затратный и сравнительный.

<Основная часть>

Методология исследования

Доходный подход основан на расчёте приведённых к дате оценки ожидаемых денежных потоков ЛПУ. Его используют в том случае, когда можно обосновано определить будущие денежные потоки оцениваемого объекта. Методы доходного подхода отражают потенциальную доходность бизнеса, учитывают возможные изменения доходов в будущем, позволяют учесть отраслевой риск и риск конкретной компании [1]. Среди этих методов выделяют метод капитализации доходов и метод дисконтирования денежных потоков.

Денежные потоки – это серия ожидаемых периодических поступлений денежных средств от деятельности предприятия, а не единовременное поступление всей суммы [19].

Метод дисконтирования денежных потоков (ДДП) данный метод оценки считается наиболее приемлемым с точки зрения инвестиционных мотивов, поскольку любой инвестор, вкладывающий деньги в действующее предприятие, получает набор активов, позволяющих ему окупить вложенные средства, получить прибыль и повысит свое благосостояние [6].

Для определения рыночной стоимости медицинского учреждения будем использовать метод дисконтирования денежных потоков, а для расчёта терминального слагаемого – модель Гордона.

$$C_{д.п.} = PV + FV, \quad \textbf{(1)}$$

где $C_{д.п.}$ – оценка стоимости предприятия с использованием доходного подхода, руб.; PV – текущая стоимость прогнозируемых доходов, руб.; FV – ожидаемая стоимость предприятия в постпрогнозный период, руб.

Текущая стоимость прогнозируемых доходов рассчитывается по следующей формуле:

$$PV = \frac{I_1}{(1+Y)} + \frac{I_2}{(1+Y)^2} + \frac{I_3}{(1+Y)^3} + \ldots + \frac{I_k}{(1+Y)^k}, \quad \textbf{(2)}$$

где k – максимальное число периодов, в которых будущие денежные потоки медицинской организации могут быть спрогнозированы с достаточной точностью; I_i – денежный поток ЛПУ от предоставления платных медицинских услуг населению в период i; Y – ставка дисконтирования.

Для определения ожидаемой стоимости медицинского бизнеса в постпрогнозный период воспользуемся *моделью Гордона,* которая основана на прогнозе получения стабильных

доходов в остаточный период, при этом предполагают, что величины износа основных средств и капиталовложений равны. Расчёт осуществляется согласно формуле:

$$FV = \frac{I_{k+1}}{(Y-L)}, \quad \textbf{(3)}$$

где FV – ожидаемая стоимость предприятия в постпрогнозный период (терминальная стоимость); I_{k+1} – денежный поток предприятия в первый год постпрогнозного периода; L – долгосрочные темпы роста денежного потока компании.

Для того, чтобы использовать метод ДДП и модель Гордона, необходимо определить размер ставки дисконтирования. Кумулятивный метод наилучшим образом учитывает все виды рисков инвестиционных вложений, связанные как с факторами общего для отрасли и экономики характера, так и со спецификой оцениваемого предприятия [22]. Рассчитаем ставку, используя формулу:

$$Y = R + r, \quad \textbf{(4)}$$

где Y – ставка дисконтирования, %; R – безрисковая ставка доходности, %; r – совокупность премий за отдельные, относящиеся именно к особенности функционирования данного медицинского учреждения, риски – премии за прочие риски, %.

При определении безрисковой ставки (R) на российском рынке можно использовать ставку по вложениям, которые характеризуются наименьшим уровнем риска: ставка рефинансирования ЦБ РФ; депозиты Сбербанка РФ и других надежных российских банков; государственные облигации РФ [12].

Для оценки влияния различных факторов на стоимость медицинской организации, полученную с использованием метода дисконтирования денежных потоков, разработана экономико-математическая модель, представленная ниже:

$$C'_{\text{д.п.}} = PV' + FV' \rightarrow max, \quad \text{Целевая функция} \quad \textbf{(5)}$$

$$I = A_1 - A_2 - A_3 - A_4, \quad \textbf{(6)}$$

$$A'_i = A_i \cdot \tau_i, \quad \textbf{(7)}$$

$$\frac{A'_i}{\text{Ц}} \leq \frac{\text{Б} \cdot k}{\text{З}_{\text{ср.}}} \cdot \text{К} \cdot \delta, \quad \textbf{(8)}$$

$$I(A'_1) = A'_1 - A_2 - A_3 - A_4, \quad \text{Ограничения} \quad \textbf{(9)}$$

$$K_1(A_i) = \frac{C'_{\text{д.п.}}/\text{С}_{\text{д.п.}} - 1}{I(A'_i)/I} \cdot 100, \quad \textbf{(10)}$$

$$C'_{\text{ит.}} = \text{С}_{\text{д.п.}} \cdot \boldsymbol{K}_{\text{д.п.}} \cdot \boldsymbol{K_1} + \text{С}_{\text{з.п.}} \cdot K_{\text{з.п.}} + \text{С}_{\text{с.п.}} \cdot K_{\text{с.п.}}. \quad \textbf{(11)}$$

В экономико-математической модели (5)-(11) использованы следующие обозначения: A_i – базовое значение используемого фактора; $C'_{\text{д.п.}}$ – стоимость предприятия после проведения факторного анализа, полученная при использовании доходного подхода, руб.; A'_i – текущее значение используемого фактора, руб.; τ_i – темп роста используемого фактора, *Ц* – средняя цена одной медицинской услуги, руб.; *К* – число врачей; δ – режим работы врачей (односменный, двухсменный и т.д.); *Б* – годовой бюджет рабочего времени должности, мин; k – коэффициент использования рабочего времени должности на лечебно-диагностическую работу, доли ед.; $З_{ср}$ – средние затраты рабочего времени должности на оказание одной медицинской услуги, мин.; $I(A'_i)$ – денежный поток при текущем значении используемого фактора, руб.; $K_1(A_i)$ – коэффициент эластичности стоимости предприятия, полученной при использовании доходного подхода, по используемому фактору, %; K_1 – мультипликативный коэффициент эластичности стоимости предприятия, полученной при использовании

доходного подхода, учитывающий влияние всех факторов, %; $C'_{ит.}$ – текущая итоговая стоимость предприятия, полученная при использовании доходного, затратного и сравнительного подходов, после проведения факторного анализа, руб.; $C_{з.п.}$, $C_{с.п.}$ – стоимость предприятия, полученная с использованием затратного и сравнительного подхода, руб.; $K_{д.п.}$, $K_{з.п.}$, $K_{с.п.}$ – вес доходного, затратного и сравнительного подходов в итоговой стоимости предприятия, доли ед.

Затратный подход. Основан на расчёте затрат для замены активов компании другими, аналогичными по своим полезным характеристикам и функциональному назначению и обеспечивающими выполнение технологии работы предприятия. Данный подход применяют в тех случаях, когда имеется достоверная информация, с помощью которой возможно определить затраты на приобретение, воспроизводство, либо замещение объекта оценки [7]. Суммарная величина таких затрат формирует рыночную стоимость хозяйствующего субъекта, его активов.

Наиболее простым методом оценки является *метод балансовой стоимости активов*, однако, балансовая стоимость активов и обязательств предприятия вследствие инфляции, изменений конъюнктуры рынка, используемых методов учета, как правило, не соответствует рыночной стоимости [20].

Более адекватным считается *метод замещения активов*. Он подразумевает проведение расчётов стоимости строительства объектов недвижимости хозяйствующего субъекта, приобретения оборудования, земельных участков, прав собственности, лицензий на осуществляемые виды деятельности в рыночных ценах на дату проведения оценки с учётом их физического, морального, функционального и юридического устаревания [9].

Так как затратный подход имеет такие недостатки как определение стоимости только по прошлым ценам, невозможность учёта в результатах оценки перспектив деятельности организации и возможных рисков [5], это даёт менее реалистичную оценку стоимости.

Исследуем влияние на стоимость медицинского бизнеса следующих факторов (в руб.): общая балансовая стоимость недвижимого имущества, руб. (A_2), балансовая стоимость особо ценного движимого имущества, руб. (B_2), поступление нефинансовых активов, руб. (C_2), дебиторская задолженность, руб. (D_2), денежные средства, руб. (E_2). Для этого будем использовать метод балансовой стоимости активов. Согласно этому методу стоимость медицинской организации определяется по формуле:

$$C_{з.п.} = A_2 + B_2 + C_2 + D_2 + E_2, \quad \textbf{(12)}$$

Также на стоимость ЛПУ влияют расходы на закупку медицинского оборудования, которые можно определить по формуле:

$$P_{мед.об.} = \xi \cdot A_2, \quad \textbf{(13)}$$

где ξ – доля расходов медицинской организации на закупку нового медицинского оборудования, доли ед.; $P_{мед.об.}$ – расходы медицинской организации на закупку нового медицинского оборудования, руб.

По аналогии с экономико-математической моделью факторного анализа стоимости медицинского бизнеса, полученной с использованием доходного подхода, с учётом формул (12) и (13) построим экономико-математическую модель факторного анализа стоимости медицинского бизнеса, полученной с использованием затратного подхода, метода балансовой стоимости активов:

$$C'_{\text{з.п.}} = \frac{P_{\text{мед.об.}}}{\xi} \cdot \tau + B_2 + C_2 + D_2 + E_2 \rightarrow max, \qquad \text{Целевая функция} \qquad \textbf{(14)}$$

$$C_{\text{з.п.}} \cdot K_2 = \frac{P_{\text{мед.об.}}}{\xi} \cdot \tau + B_2 + C_2 + D_2 + E_2, \qquad \textbf{(15)}$$

$$K_2 = \frac{C'_{\text{з.п.}}/C_{\text{з.п.}}}{\frac{P_{\text{мед.об.}}}{\xi} \cdot \tau \Big/ \frac{P_{\text{мед.об.}}}{\xi}}, \qquad \text{Ограничения} \qquad \textbf{(16)}$$

$$C'_{\text{ит.}} = C_{\text{д.п.}} \cdot K_{\text{д.п.}} + C_{\text{з.п.}} \cdot \boldsymbol{K}_{\text{з.п.}} \cdot \boldsymbol{K}_2 + C_{\text{с.п.}} \cdot K_{\text{с.п.}}. \qquad \textbf{(17)}$$

В экономико-математической модели (14)-(17) использованы следующие обозначения: τ – темп роста фактора «Общая балансовая стоимость недвижимого имущества», доли ед.; K_2 – коэффициент эластичности стоимости предприятия, полученной при использовании затратного подхода, по фактору «Общая балансовая стоимость недвижимого имущества», %.

Сравнительный подход. Подход основан на изучении соответствующего сегмента рынка и выборе конкурирующих с оцениваемым предприятием хозяйствующих субъектов. Выделяют следующие методы: *метод рынка капитала.* При использовании данного метода происходит поиск компании – аналога, установление ее рыночной стоимости и расчет стоимости анализируемой компании [4]; *метод сделок* применяют при оценке закрытых предприятий, которые работают в том же сегменте рынка, что и открытые предприятия, и имеют аналогичные финансовые показатели; *метод отраслевых коэффициентов*. Отраслевые коэффициенты рассчитываются на основе длительных статистических наблюдений специальными исследовательскими институтами за ценой продажи различных действующих банков и их важнейшими финансовыми характеристиками [11]; *метод корректировки цен аналогов* строится на поправке цены продажи каждого аналога при помощи критериев, учитывающих различия между хозяйствующими субъектами. [10].

Для оценки рыночной стоимости стоматологической клиники сравнительным подходом воспользуемся методом корректировки цен аналогов [13]. Для этого используются компании-аналогии, в рамках данного исследования, поликлиники г. Москвы. Основные характеристики, которые влияют на общую стоимость учреждения, следующие: организационные характеристики (количество сотрудников); финансово-экономические характеристики (средний тариф на платные медицинские услуги); масштабы деятельности предприятия (годовой объём оказываемых платных медицинских услуг); транспортная доступность медицинского учреждения.

Пусть m – количество компаний-аналогов, с которыми сравнивается оцениваемое предприятие; K_i – первоначальная стоимость компании-аналога i (стоимость сделки) руб.; $K_{скорі}$ – скорректированная стоимость компании-аналога i, которая определяется путём сопоставления показателей с оцениваемой компанией, руб.; C_j – характеристика или показатель оцениваемой компании; $C_{анік}$ – количественный показатель i-ого фактора k-ой компании-аналога.

Корректировка цен предприятий-аналогов осуществлялась по следующим критериям C_1 (количество сотрудников), C_2 (разнообразие предоставляемой медицинской помощи), C_3 (средний тариф на платные медицинские услуги), C_4 (поступления от оказания годового объёма платных медуслуг), C_5 (годовой объём оказываемых платных медицинских услуг), C_6 (номенклатура оказываемых медицинских услуг), C_7 (время в пути пешком до ближайшей станции метро).

При оценке влияния фактора C_1 «Количество сотрудников» необходимо учитывать, чтобы статья расходов на фонд заработной платы не превышала сумму отчислений на стимулирование труда работников, которая задается предприятием. Фонд заработной платы

сотрудников формируется в процентах от общего объёма дохода, полученного от оказания медицинских услуг. Таким образом, имеем следующее ограничение:

$$\text{С}_1' \cdot \text{З}_{\text{ср}} \leq \text{Д}_{\text{б}} \cdot \theta_{\text{б}}, \qquad \textbf{(18)}$$

где $Д_б$ – базовый доход от оказания медицинских услуг ЛПУ; $\theta_б$ – базовый процент дохода, направляемый на стимулирование труда работников (заработную плату) при базовом годовом объёме оказываемых платных медицинских услуг; $З_{ср}$ – средняя заработная плата, приходящаяся на одного медицинского работника ЛПУ; $\text{С}_1'$ – текущее значение фактора «Количество сотрудников».

С учётом вышеизложенного экономико-математическая модель, максимизирующая оценку стоимости медицинской организации, полученную с использованием сравнительного подхода, имеет вид:

$$\text{С}_{\text{с.п.}}' = K_{\text{скор}1}' \cdot w_1 + K_{\text{скор}2}' \cdot w_2 + \cdots + K_{\text{скор}m}' \cdot w_m \rightarrow max, \text{ Целевая функция} \qquad \textbf{(19)}$$

$$w_1 + w_2 + \ldots + w_m = 1, \qquad \textbf{(20)}$$

$$w_k = \frac{(\text{К}_\text{к} - K_{\text{скор}k})}{(\text{К}_\text{к} - K_{\text{скор}k}) + \sum_{\substack{j=1 \\ j \neq k}}^{m} (\text{К}_\text{j} - K_{\text{скор}j})}, \qquad \textbf{(21)}$$

$$C_i' = C_i \cdot \tau_i, \qquad \textbf{(22)}$$

$$\text{С}_1' \cdot \text{З}_{\text{ср}} \leq \text{Д}_{\text{б}} \cdot \theta_{\text{б}}, \qquad \textbf{(23)}$$

$$K_{\text{скор}k}' = K_k + \frac{\text{С}_{\text{ан}ik} - \text{С}_\text{i}'}{C_i'} \cdot \frac{100\ \%}{\text{t}} + \sum_{\substack{j=1 \\ j \neq i}}^{t} \left(\frac{\text{С}_{\text{ан}jk} - \text{С}_\text{j}}{\text{С}_\text{j}} \cdot \frac{100\ \%}{\text{t}} \right), \qquad \text{Ограничения} \quad \textbf{(24)}$$

$$K_{3i} = \frac{\frac{C_{\text{с.п.}}'}{\text{С}_{\text{с.п.}}}}{\frac{\text{С}_i'}{C_i}}, \qquad \textbf{(25)}$$

$$C_{\text{ит.}}' = \text{С}_{\text{д.п.}} \cdot K_{\text{д.п.}} + \text{С}_{\text{з.п.}} \cdot K_{\text{з.п.}} + \text{С}_{\text{с.п.}} \cdot \boldsymbol{K}_{\text{с.п.}} \cdot \boldsymbol{K_3}. \qquad \textbf{(26)}$$

В экономико-математической модели (19)-(26) использованы следующие обозначения: t – количество основных факторов, которые влияют на итоговую стоимость предприятия, ед.; K_{3i} – коэффициент эластичности стоимости предприятия, полученной при использовании сравнительного подхода, по i-ому фактору, %; w_k – вес поправки по компании-аналогу k, доли ед.; С_i – базовое значение i-ого фактора; $\text{С}_i'$ – текущее значение i-ого фактора; τ_i – темп роста i-ого фактора; $C_{анjk}$ – количественное значение j-ого фактора k-ого предприятия-аналога.

Практическая реализация разработанных экономико-математических моделей

Доходный подход. Годовой объём предоставления платных медицинских услуг стоматологической клиники, поступления от его реализации, а также основные статьи расходов за период с 2016 по 2018 гг., прогнозируемые значения в 2019-2021 гг. и в постпрогнозном периоде представлены в табл. 1. Горизонт планирования примем за три года, что соответствует общепринятой практике оценки российских предприятий. Представленные в таблице значения получены с использованием встроенной в программный продукт MS Excel функции «Тенденция», которая возвращает значения в соответствии с линейным трендом. Годовой объём медицинских услуг и поступления от их оказания в постпрогозном периоде примем равным их значениям в последний год прогнозного периода.

Таблица 1

Фактические и прогнозируемые значения показателей для расчёта рыночной стоимости стоматологической клиники

Показатели	Фактические значения			Прогнозируемые значения			Постпрогноз-ный период
Год	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2021-…
Порядковый номер года	1	2	3	4	5	6	
Годовой объём медицинских услуг	18 288	20 300	24 140	26 761	30 195	33 087	33 087
Поступления от оказания годового объёма услуг, руб.	14 081 760	15 631 000	18 773 678	20 854 064	23 642 645	25 959 096	25 959 096
Платежи по операционной деятельности, руб.	10 079 196	10 961 179	12 138 519	13 118 954	14 230 659	15 254 851	15 254 851
Сальдо денежного потока от операционной деятельности, руб.	4 002 564	4 669 821	6 635 159	7 735 110	9 411 985	10 704 244	10 704 244

Согласно информации, представленной на официальном сайте Центрального банка РФ [15], значение кривой бескупонной доходности со сроком погашения 1 год составляет 6,79%. Оставляя за рамками нашего исследования процедуру проведения экспертной оценки, с которой подробно можно ознакомиться в работе [3], укажем, что премия за риск для рассматриваемого медицинского учреждения равна 5,71%.

Таким образом, ставка дисконтирования, полученная методом кумулятивного построения [21], равна: $Y = R + r$ = 6,86% +5,71 % = 12, 57%.

Рассчитываем приведённую стоимость прогнозируемых денежных потоков медицинской компании (2): $PV = \frac{7\,487\,272}{(1+0{,}1257)} + \frac{9\,019\,576}{(1+0{,}1257)^2} + \frac{10\,222\,338}{(1+0{,}1257)^3}$ = 20 790 215 руб.

Принимая во внимание перспективы развития медицинского учреждения в постпрогнозном периоде, а именно: менеджментом в обозримом будущем не планируются существенные изменения в деятельности компании, а также объёмные инвестиции, затраты, смена курса развития, – для расчёта терминальной стоимости выбрана модель Гордона, основанная на прогнозе получения стабильных доходов в остаточный период и равенстве величины износа и капиталовложений. В рамках модели Гордона основным фактором, влияющим на стоимость предприятия в постпрогнозный период, является долгосрочный темп роста денежного потока. Для его определения рекомендуется применять методы экспертных оценок, основанные на интуитивно-логическом анализе поставленных проблем. Применяя указанный метод к оценкам долгосрочного темпа роста денежного потока медицинской организации, предложенным специально отобранными экспертами, получили значение роста, которое составило 3% в год. Принимаем L = 3%. Подставляем данные табл. 1 и долгосрочные темпы роста денежного потока ЛПУ, производим расчёт ожидаемой стоимости предприятия в постпрогнозный период: $FV = \frac{I_{k+1}}{(Y-L)} = \frac{10\,222\,338}{(12.97\%-3\%)}$ = 102 530 972 руб.

Таким образом, стоимость медицинской организации, полученная с использованием доходного подхода и метода дисконтирования денежных потоков, составляет:

$$C_{д.п.} = PV + FV = 20\,790\,215 + 102\,530\,972 = \mathbf{123\,321\,187}\ \textbf{(руб.).}$$

Осуществим практическую реализации разработанной экономико-математической модели (5)-(11). Рассмотрим влияние на итоговую стоимость компании фактора A_1 «Поступления от оказания годового объёма услуг». Увеличим значение указанного фактора на 1%, т.е. значение τ_1 = 1,01 (7). В качестве базового периода для моделирования примем 2018-ый год. Новые значения показателей для расчёта рыночной стоимости стоматологической клиники представлены в табл. 2.

Таблица 2

Показатели для расчёта стоимости стоматологической клиники при росте фактора «Поступления от оказания годового объёма услуг» на 1%

Показатели	Фактические значения			Прогнозируемые значения			Постпрогноз-ный период
Год	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2021-…
Порядковый номер года	1	2	3	4	5	6	
Годовой объём медицинских услуг	18 288	20 300	25 520	26 761	30 195	33 087	33 087
Поступления от оказания годового объёма услуг, руб.	14 081 760	15 631 000	18 961 415	21 104 380	24 038 978	26 445 821	26 445 821
Платежи по операционной деятельности, руб.	10 079 196	10 961 179	12 138 519	13 118 954	14 230 659	15 254 851	15 254 851
Сальдо денежного потока от операционной деятельности, руб.	4 002 564	4 669 821	6 822 896	7 985 426	9 808 319	11 190 970	11 190 970

Применяя формулы (2) и (3) к данным, указанным в табл. 2, получим новое значение стоимости стоматологической клиники с использованием доходного подхода:

$$C'_{\text{д.п.}} = PV' + FV' = 21\,651\,554 + 107\,364\,533 = \mathbf{129\,016\,087}\ \text{руб.}$$

Таким образом, согласно формуле (10) экономико-математической модели значение коэффициента эластичности стоимости предприятия, полученной при использовании доходного подхода, по фактору «Поступления от оказания годового объёма услуг» равно:

$$K_1(A_1) = \frac{C'_{\text{д.п.}}/C_{\text{д.п.}} - 1}{I(A'_1)/I} \cdot 100 = \frac{129\,016\,087/123\,321\,187 - 1}{1\%} \cdot 100 = 4{,}6\%.$$

Влияние нерассмотренных факторов оценивается аналогично. Примем по умолчанию значения коэффициентов эластичности для этих факторов, равными 1, следовательно, значение мультипликативного коэффициента эластичности стоимости медицинской организации, полученное при использовании доходного подхода, учитывающее влияние всех факторов, равно **4,6%**.

Затратный подход. Для оценки рыночной стоимости ЛПУ проведем расчет на основе плана финансово-хозяйственной деятельности учреждения. Основные показатели, принимаемые к учёту согласно методу балансовой стоимости активов и их значения по результатам 2018 г. представлены в табл. 3.

Таблица 3

Результаты расчёта рыночной цены стоматологической клиники методом балансовой стоимости активов

Наименование показателя	Значение, руб.
Общая балансовая стоимость недвижимого имущества	24 184 619
Балансовая стоимость особо ценного движимого имущества	19 013 383
Поступление нефинансовых активов	14 552 238
Дебиторская задолженность	4 241 636
Денежные средства	8 078 559
Стоимость стоматологической клиники	**70 070 435**

Как видно из данных табл. 3 стоимость медицинской организации, рассчитанная с применением затратного похода, равна ***70 070 435 руб.***

Оценим влияние расходов учреждения здравоохранения на закупку медицинского оборудования на ожидаемую стоимость компании при использовании затратного подхода. Для этого необходимо определить средний процент расходов на закупку медоборудования в совокупных расходах медицинской компании, который в 2018 году составил 208 425 735,80 тыс. руб. по данным департамент здравоохранения города Москвы [17]. Размеры отчислений на отдельные статьи затрат и их доля представлены в табл. 4.

Таблица 4

Фрагмент статей расходов бюджета г. Москвы на госпрограмму «Развитие здравоохранения г. Москвы (Столичное здравоохранение)» в 2018 году

Статья расходов	**Сумма, тыс. руб.**	**Доля, %**
Общая сумма расходов бюджета г. Москвы	208 425 735,80	100,00
Повышение заработной платы	37 841 951,80	18,16
Лекарственное обеспечение	26 362 110,00	12,65
Капитальный и текущий ремонт поликлиник и больниц	8 075 365,90	3,87
Закупка оборудования	3 400 937,30	1,63
Капитальный и текущий ремонт поликлиник и больниц	8 075 365,90	3,87
Закупка оборудования	3 400 937,30	1,63

Из табл. 4 следует, что доля отчислений от общей суммы расходов бюджета г. Москвы на закупку оборудования равняется ξ = 1,63%. Доля медицинского оборудования в составе всего недвижимого имущества ЛПУ составляет 30%, исходя из пропорции $\frac{1,63}{1,63+3,87}$ = 0,297. Следовательно, доля медицинского оборудования в составе всего недвижимого имущества ЛПУ составляет 30%. Остальные 70% занимают здания, строения и другое недвижимое имущество. Можно сделать вывод, что стоимость медицинского оборудования в составе всего недвижимого имущества ЛПУ составляет 24 184 619 руб. · 0,3 = 7 255 386 руб.

Увеличим долю расходов на закупку медицинского оборудования по госпрограмме «Развитие здравоохранения г. Москвы (Столичное здравоохранение)» на 1%, т.е. с 1,63% до 2,63%. Тогда объём финансовых ресурсов, выделяемых на закупку медицинского оборудования по государственной, вырастет с 3 400 937 300 руб. до 208 425 735,80 тыс. руб. · 2,63% = 5 481 596 852 руб. По данным государственной статистики ЕМИСС, число амбулаторно-поликлинических учреждений в г. Москве составляет 259, а больничных учреждений в г. Москве 112 [8]. Таким образом, увеличение фактора A_2 за счёт роста расходов на закупку медицинского оборудования составит (5 481 596 852 – 3 400 937 300): (259 + 112) = 5 608 247 руб. Согласно формуле (31) текущая стоимость стоматологической клиники равна

24 257 173 + 5 608 247 + 19 013 383 + 14 552 238 + 4 241 636 + 8 078 559 = 75 751 236 (руб.). Следовательно, коэффициент эластичности стоимости предприятия, полученной при использовании затратного подхода, по фактору K_2 = 75 751 236: 70 070 435 = 1,081 или **8,1%**. Значит, ***затраты на закупку медицинского оборудования существенно влияют на стоимость медицинской компании, рассчитанную с использованием затратного подхода***.

Сравнительный подход. В качестве предприятий-аналогов рассмотрены следующие медицинские организации, имеющие сопоставимые с оцениваемым учреждением показатели деятельности: СМ клиника и «Медси». Поскольку общее количество принимаемых во внимание факторов равно t = 7, то весовой коэффициент каждого фактора составляет $\frac{100\,\%}{t}$ = 14%. Результаты корректировки цен-аналогов в соответствии с указанными выше группами критериев представлены в табл. 5.

Таблица 5

Корректировка стоимости аналогов по результатам 2018 г.

Вид корректировки	Оцениваемое предприятие	СМ клиника	«Медси»
1. Стоимость сделки		64 285 480	128 453 890
2. Корректировка стоимости по организационным характеристикам			
2.1. Количество сотрудников	**100**	**60**	**135**
Относительная корректировка стоимости сделки		-6%	5%
Абсолютная корректировка стоимости сделки		-3 857 129	6 422 695
2.2 Разнообразие предоставляемой медпомощи	**5**	**8**	**6**
Относительная корректировка стоимости сделки		8%	3%
Абсолютная корректировка стоимости сделки		5 142 838	3 853 616
Скорректированная стоимость, руб.		65 571 190	138 730 201
3. Корректировка стоимости по финансово-экономическим характеристикам			
3.1. Средний тариф на платные медицинские услуги, руб.	**770**	**710**	**1 020**
Относительная корректировка стоимости сделки		-1%	5%
Абсолютная корректировка стоимости сделки		-642 855	6 422 695
3.2. Поступления от оказания годового объёма платных медицинских услуг	**18 587 800**	**10 544 920**	**21 236 400**
Относительная корректировка стоимости сделки		-6%	2%
Абсолютная корректировка стоимости сделки		-3 857 128	2 569 077
Скорректированная стоимость, руб.		61 071 206	147 721 974
4. Корректировка стоимости по масштабам деятельности			
4.1. Годовой объём оказываемых платных медицинских услуг	**24 140**	**14 852**	**20 820**
Относительная корректировка стоимости сделки		-5%	-2%
Абсолютная корректировка стоимости сделки		-3 214 274	-2 569 078
4.2. Номенклатура оказываемых медуслуг	**39**	**47**	**24**
Относительная корректировка стоимости сделки		3%	-5%
Абсолютная корректировка стоимости сделки		1 928 564	-64 22 695
Скорректированная стоимость, руб.		59 785 496	138 730 201
5. Транспортная доступность медицинского учреждения			

Вид корректировки	Оцениваемое предприятие	СМ клиника	«Медси»
5.1. Время в пути пешком до ближайшей станции метро, мин	**13**	**7**	**5**
Относительная корректировка стоимости сделки		-6%	-9%
Абсолютная корректировка стоимости сделки		-3 857 129	-11560 850
Скорректированная стоимость, руб.		***55 928 368***	***127 169 351***

В итоге, скорректированная стоимость медицинской компании-аналога 1 составляет 55 928 368 руб., а скорректированная стоимость компании- аналога 2 равна 127 169 351 руб. (см. последнюю строку табл. 5). Рыночная стоимость стоматологической клиники, вычисленная методом корректировки цен аналогов, определяется как средневзвешенный показатель скорректированных стоимостей компаний-аналогов. Взвешивание стоимостей производится по величине поправок первоначальной стоимости предприятий-аналогов.

Оценка стоимости стоматологической клиники, выполненная на основе сравнительного подхода, равна: $C_{с.п.} = K_{скорi} \cdot w_i + K_{скорk} \cdot w_k$ = 55 928 368 · 87% + 127 169 351 · 13% = **65 419 669 (руб.).** Здесь w_i, w_k – веса поправок по *i*-ому и *k*-ому аналогам.

В соответствии с методикой факторного анализа увеличим значение фактора C_1 «Количество сотрудников» оцениваемой компании на 1% со 100 человек до 101 человека. Следовательно, изменится скорректированная стоимость компаний-аналогов и оценка стоимости оцениваемой компании, полученная с использованием сравнительного подхода. Результаты моделирования при использовании факторного анализа показаны в табл. 6. Изменение стоимости стоматологической клиники после проведения факторного анализа отражено в табл. 7.

Таблица 6

Показатели для расчёта стоимости стоматологической клиники при росте фактора «Количество сотрудников» на 1%

Вид корректировки	Оцениваемое предприятие	СМ клиника	«Медси»
1. Стоимость сделки		64 285 480	128 453 890
2. Корректировка стоимости по организационным характеристикам			
2.1. Количество сотрудников	**101**	**60**	**135**
Относительная корректировка стоимости сделки		-6%	4%
Абсолютная корректировка стоимости сделки		-3 857 129	5 138 156
2.2 Разнообразие предоставляемой медпомощи	5	8	6
Относительная корректировка стоимости сделки		8%	3%
Абсолютная корректировка стоимости сделки		5 142 838,4	3 853 616,7
Скорректированная стоимость, руб.		65 571 190	137 445 662
3. Корректировка стоимости по финансово-экономическим характеристикам			
3.1. Средний тариф на платные медицинские услуги, руб.	770	710	1 020
Относительная корректировка стоимости сделки		-1%	5%
Абсолютная корректировка стоимости сделки		-642 855	6 422 695

Вид корректировки	Оцениваемое предприятие	СМ клиника	«Медси»
3.2. Поступления от оказания годового объёма платных медуслуг	18 587 800	10 544 920	21 236 400
Относительная корректировка стоимости сделки		-6%	2%
Абсолютная корректировка стоимости сделки		-3 857 128,8	2 569 077,8
Скорректированная стоимость, руб.		61 071 206	146 437 435
4. Корректировка стоимости по масштабам деятельности			
4.1. Годовой объём оказываемых платных медицинских услуг	24 140	14 852	20 820
Относительная корректировка стоимости сделки		-5%	-2%
Абсолютная корректировка стоимости сделки		-3 214 274	-2 569 078
4.2. Номенклатура оказываемых медуслуг	39	47	24
Относительная корректировка стоимости сделки		3%	-5%
Абсолютная корректировка стоимости сделки		1 928 564	-6 422 695
Скорректированная стоимость, руб.		59 785 496	137 445 662
5. Транспортная доступность медицинского учреждения			
5.1. Время в пути пешком до ближайшей станции метро, мин	13	7	5
Относительная корректировка стоимости сделки		-6%	-9%
Абсолютная корректировка стоимости сделки		-3 857 129	-11 560 850
Скорректированная стоимость, руб.		**55 928 368**	**125 884 812**

Таблица 7

Оценка стоимости стоматологической клиники после увеличения значения фактора «Количество сотрудников» на 1%

Характеристика	СМ клиника	«Медси»
Первоначальная стоимость, руб. (K_i)	64 285 480	128 453 890
Скорректированная стоимость, руб. ($K_{скорi}$)	55 928 368	125 884 812
Абсолютная разница (поправка), руб.	8 357 112	2 569 078
Сумма поправок, руб.	10 926 190	
Вес поправки по аналогу, %	76%	24%
Средневзвешенная рыночная стоимость, руб. ($C'_{с.п.}$)	**72 377 244**	

Оценка стоимости медицинского учреждения, полученная с использованием метода корректировки цен аналогов, увеличилась с 65 419 669 руб. до 72 377 244 руб. В соответствии с формулой (25) получаем коэффициент эластичности K_3 по фактору C_1 «Количество сотрудников», равный K_3 = 72 377 244: 65 419 669 = 1,106, или 10,6%.

Увеличение числа врачей, положительно сказывается на итоговой стоимости предприятия. Во-первых, за счёт того, что, повышая одну из основных характеристик, по которым сравнивается лечебное учреждение с предприятиями-аналогами, улучшается и сравнительная оценка, а значит и итоговая стоимость за счёт других предприятий. Во-вторых, повышая количество сотрудников, увеличивается и пропускная способность отделений, следовательно, и объём оказываемых услуг, что приводит к увеличению выручки и прибыли медицинской компании. При увеличении прибыли, стоматологическая клиника сможет больше делать отчислений в фонд оплаты труда сотрудников, поэтому возрастёт их мотивация

и качество оказываемых услуг, следовательно, появляется возможность для привлечения новых высококвалифицированных кадров.

Согласование результатов оценки стоимости медицинского бизнеса, полученных различными методами

Для окончательного согласования результатов факторного анализа оценки стоимости медицинского бизнеса, полученных применением трёх методов, необходимо придать каждому методу весовые коэффициенты в соответствии с целями оценки и другими влияющими на полученные результаты оценки факторами. Сумма весовых коэффициентов должна быть равна 1 (100%). Для этих целей была проведена экспертная оценка с применением метода анализа иерархий. В результате такой оценки каждому методу были присвоены весовые коэффициенты, которые указаны в табл. 8.

Таблица 8

Согласование результатов оценки медицинского бизнеса

Способ оценки	Стоимость, руб.	Вес подхода к оценке, %	Согласованная стоимость, руб.
До проведения факторного анализа (базовые значения)			
Доходный	123 321 187	60	73 992 712
Затратный	70 070 435	10	7 007 044
Сравнительный	65 419 669	30	19 625 901
ИТОГО	**–**	100	**100 625 657**
После проведения факторного анализа (текущие значения)			
Доходный	129 016 087	60	77 409 652
Затратный	75 751 236	10	7 575 124
Сравнительный	72 377 244	30	21 713 173
ИТОГО	**–**	100	**106 697 949**

Относительный прирост итоговой стоимости стоматологической клиники после проведения факторного анализа равен ε = 106 697 949: 100 625 657 = 1,060, или **6,0%**. Полученные в данном исследовании практические результаты факторного анализа сведём в итоговую табл. 9.

Таблица 9

Сводная таблица практических результатов факторного анализа

Подход к оценке предприятия	Влияющий фактор	Коэффициент эластичности, %
Доходный	Поступления от оказания годового объёма услуг	4,6
	Выплаты персоналу	-1,79
	Прочие расходы	-0,43
	Налоги	-0,49
Затратный	Доля отчислений на закупку нового медоборудования	8,1
	Балансовая стоимость особо ценного движимого имущества	0,27
	Поступления нефинансовых активов	0,21
	Дебиторская задолженность	0,06
Сравнительный	Количество сотрудников	10,6
	Разнообразие предоставляемой медпомощи	17

	Поступления от оказания годового объема услуг	40,5
	Средний тариф на платные медицинские услуги	6,72
Относительный прирост итоговой стоимости		**6,0**

<Заключение>

Результаты и обсуждение:

1. Как следует из данных, представленных в табл. 9, наибольшее влияние на оценку стоимости медицинского бизнеса оказывает фактор «Поступления от оказания годового объема услуг».
2. Можно сделать вывод, что ни один из подходов к оценке стоимости медицинского бизнеса не может быть использован в качестве исходной основы. Все три подхода взаимосвязаны.
3. Увеличение фактора «Поступления от оказания годового объёма услуг» является привлекательным экономическим инструментом с точки зрения повышения итоговой стоимости ЛПУ, так как это приводит не только к росту выручки за счёт увеличения объёма оказываемых медицинских услуг, но и к снижению себестоимости, а значит расходов, на единицу предоставляемой медицинской услуги – так называемый «Двойной эффект», который подробно описан в литературе [16].
4. При увеличении отчислений на закупку нового медицинского и технологического оборудования повышается не только рыночная стоимость ЛПУ, но и качество, и объём оказываемых услуг. Соответственно, чем больше у медицинской организации объём платных медицинских услуг, тем больше доход. Увеличиваются отчисления на оснащения рабочего места врачей высокотехнологичным медицинским оборудованием и т.д., что повышает доступность и качество медицинского обслуживания граждан России.
5. Повышение числа врачей положительно сказывается на итоговой стоимости медицинской организации. Во-первых, за счёт того, что, повышая одну из основных характеристик, по которым сравнивается лечебное учреждение с предприятиями-аналогами, улучшается и сравнительная оценка, а значит и итоговая стоимость за счёт сопоставления с предприятиями-аналогами. Во-вторых, повышая количество сотрудников, увеличивается и пропускная способность отделений, следовательно, и объём оказываемых медицинских и иных сопутствующих услуг, который приводит к увеличению выручки и прибыли медицинской организации.

Выводы:

1. Совместное влияние факторов «Поступления от оказания годового объёма услуг», «Доля отчислений на закупку нового медицинского оборудования» и «Количество сотрудников» на относительный прирост итоговой стоимости стоматологической клиники, полученной с использованием трёх подходов к оценке стоимости: доходного, затратного и сравнительного, равно 6,0%, т.е. одновременное влияние прироста каждого из указанных факторов на один процент приводит к приросту стоимости рассматриваемой в данном научном исследовании клиники на 6,0% относительно базовой оценки стоимости, полученной с использованием трёх подходов: доходного, затратного и сравнительного.
2. Рост фактора «Поступления от оказания годового объёма услуг» на 1% приводит к относительному приросту оценки стоимости клиники, полученной с использованием доходного подхода, метода дисконтирования денежных потоков и модели Гордона, на 4,6%.
3. Повышение фактора «Доля отчислений на закупку нового медицинского оборудования» на 1% приводит к относительному приросту оценки стоимости клиники,

полученной с использованием затратного подхода, метода балансовой стоимости активов, на 8,1%.

4. Увеличение фактора «Количество сотрудников» на 1% приводит к относительному приросту оценки стоимости клиники, полученной с использованием сравнительного подхода, метода корректировки цен аналогов, на 10,6%.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белокуренко Н.С. Доходный подход к оценке стоимости кредитно-финансовых институтов // Электронный научный журнал. 2019. №4. С. 81-84.
2. Бондаренко Н.В., Красильникова М.Д., Шишкин С.В. Представления населения о равенстве доступа к медицинскому обслуживанию // Вестник общественного мнения: Данные. Анализ. Дискуссии. 2007. Т. 92. № 6. С. 36-44.
3. Владимирова Т.А. Применение сравнительного подхода к оценке стоимости коммерческого банка в условиях финансового кризиса / Т.А. Владимирова, А.А. Хлебников // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2009. №4. С.49-57.
4. Габидуллина К.Н. Оценка стоимости бизнеса доходным и затратным способом // Форум молодых ученых №5 (33). 2019. С. 417-428.
5. Грязнова А.Г. и др. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): Учебник, 2003. 544 с.
6. Джаксыбекова Г.Н. Доходный подход к оценке стоимости компании // Финансы и кредит. 2008. С. 30-40.
7. Значения кривой бескупонной доходности государственных облигаций. Центральный банк Российской Федерации. URL: https://www.cbr.ru/hd_base/zcyc_params / (дата обращения: 18.01.2020 г.).
8. Костырин Е.В. Прогнозирование результатов деятельности и оценка стоимости стоматологической клиники // Экономика и управление: проблемы, решения. 2017. № 9. Т. 3. С. 80-90.
9. Николаенко А.А. Оценка бизнеса методом чистых активов / А.А. Николаенко, М. Г. Ефимова // Наука ЮУрГУ. Секции социально-гуманитарных наук: материалы 67-й науч. конф. / Отв. за вып. С.Д. Ваулин; Юж.-Урал. гос. ун-т, Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2015. С. 1525-1530.
10. Официальный сайт государственной статистики ЕМИСС // www.fedstat.ru (дата обращения: 18.01.2020 г.).
11. Официальный сайт Департамента здравоохранения города Москвы // http://mos.ru / dzdrav / (дата обращения: 18.01.2020 г.).
12. Панкратова Л.Д. Выбор ставки процента (дисконтирования) при определении эффективности инвестиций // Вестник воронежского государственного аграрного университета. 2017. С.177-185.
13. Прохоров В.Ю. Менеджмент качества сервисных услуг. Техническое регулирование при оценке качества продукции и услуг сервисных предприятий: учеб. пособие. М.: ГОУ ВПО МГУЛ, 2007. 87 с.
14. Рудник Б.Л., Шишкин С.В., Якобсон Л.И. Формы государственных и муниципальных учебных заведений: проект «Информатизация системы образования» // Вопросы образования. 2006. № 1. С. 25-46.
15. Салимов Г.К. Особенности подходов к оценке стоимости бизнеса // Символ науки. 2016. № 7-1. С. 71-74.
16. Соколов Е.В., Гайворонская К.Д. и др. Управление финансами наукоёмких предприятий / Под ред. Е.В. Соколова. М.: Научная библиотека, 2015. 672 с.

17. Соколов Е.В., Пилюгина А.В. Прогнозирование и оценка стоимости предприятия. М.: Издательство МГТУ им. Н.Э. Баумана. 2011. 85 с.

18. Трусова А.Ю., Трусов А.И., Дюжева А.В., Ильина А.И. Методы оценки стоимости бизнеса // Основы экономики, управления и права. 2014. № 4. С. 147-150.

19. Ходырева В.Н., Меньшикова М.А. Методические подходы к оценке стоимости бизнеса // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 8. С. 22-26.

20. Чакалян К.Г. Оценка бизнеса: сущность основных подходов, их преимущества и недостатки // Молодой ученый. 2016. №28. С. 590-592.

21. Чеботарев Н.Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): Учебник / Н.Ф. Чеботарев. М.: Дашков и К, 2015. 256 с.

22. Чихирников А.М. Анализ оценки используемых методик оценки стоимости предприятий // Стратегическое планирование развития городов и регионов. 2015. С.176-178.

23. Шишкин С.В. Бесплатное здравоохранение: реальность и перспективы // Журнал исследований социальной политики. 2003. Т. 1. № 1. С. 107-127.

24. Яшина Н.Г., Гришунина И.А., Яшин К.С. Методика оценки эффективности управления бюджетными ресурсами в сфере здравоохранения // Экономический анализ: Теория и практика. 2015. С. 15-24.

REFERENCES

1. Belokurenko N.S. With the income approach to the valuation of financial institutions. *Electronic Scientific Journal.* 2019, no. 4, pp. 81-84.

2. Bondarenko N.V., Krasilnikova M.D., Shishkin S.V. Representations of the population about equality of access to medical care. *Bulletin of Public Opinion: Data. Analysis. Discussions*. 2007, vol. 92, no. 6, pp. 36-44.

3. Vladimirova T.A., Khlebnikov A.A. Application of a comparative approach to the valuation of a commercial bank in a financial crisis. *Bulletin of the Tomsk State University. Economy.* 2009, no. 4, pp. 49-57.

4. Gabidullina K.N. Assessment of business value in a profitable and costly way. *Forum of Young Scientists*. 2019, no. 5(33), pp. 417-428.

5. Gryaznova A.G., etc. Valuation of the enterprise (business): Textbook, 2003. 544 p.

6. Dzhaksybekova G.N. Revenue approach to the valuation of the company. *Finance and Credit.* 2008, pp. 30-40.

7. Values of the coupon-free yield curve of government bonds. Central Bank of the Russian Federation. URL: https://www.cbr.ru/hd_base/zcyc_params / (accessed 18.01.2020).

8. Kostyrin E.V. Forecasting of results of activity and estimation of cost of dental clinic. *Economics and Management: Problems, Solutions.* 2017, no. 9, vol. 3, pp. 80-90.

9. Nikolaenko A.A. Evaluation of business by the method of net assets. *Nauka SUSU. Sections of Social and Humanitarian Sciences: Materials of the 67th Scientific Conference.* South-Ural State University, Chelyabinsk: publishing center of SUSU, 2015, pp. 1525-1530.

10. The official website of the state statistics EMISS URL: http:// www.fedstat.ru (accessed 18.01.2020).

11. Official website of the Department of health of the city of Moscow. URL: http://mos.ru / dzdrav / (accessed 18.01.2020).

12. Pankratova L.D. The choice of the interest rate (discount) in determining the effectiveness of investments. *Bulletin of the Voronezh State Agrarian University.* 2017, pp. 177-185.

13. Prokhorov, V.Yu. Quality management of services. Technical regulation in assessing the quality of products and services of service companies. Moscow, 2007. 87 p.

14. Rudnik B.L., Shishkin S.V., Yakobson L.I. Forms of state and municipal educational institutions: project "Informatization of the education system". *Questions of Education.* 2006, no. 1, pp. 25-46.

15. Salimov G.K. Features of approaches to business valuation. *Symbol of Science.* 2016, no. 7-1, pp. 71-74.

16. Sokolov E.V., Gaivoronskaya K.D., etc. Financial management knowledge-based enterprises: textbook / edit by E.V. Sokolov. Moscow: Scientific library, 2015, 672 p.

17. Sokolov E.V., Pilyugina A.V. Forecasting and valuation of the enterprise. Moscow, 2011. 85 p.

18. Trusova A.Yu., Trusov A.I., Dyuzheva A.V., Ilina A.I. Methods of business valuation. *Fundamentals of Economics, Management and law.* 2014, no. 4, pp. 147-150.

19. Khodyreva V.N., Menshikova M.A. Methodological approaches to business valuation. *Bulletin of the Kursk State Agricultural Academy.* 2014, no. 8, pp. 22-26.

20. Catalan K.G. Business valuation: the essence of the main approaches, their advantages and disadvantages. *Young scientist.* 2016, no. 28, pp. 590-592.

21. Chebotarev N.F. Valuation of the enterprise (business). Moscow: Dashkov and K, 2015, 256 p.

22. Chirikov A.M. The evaluation studies used methods of assessing the value of enterprises. *Strategic Planning of Development of Cities and Regions.* 2015, pp. 176-178.

23. Shishkin S.V. Free healthcare: reality and prospects. *Journal of Social Policy Research.* 2003, vol. 1, no. 1, pp. 107-127.

Yashina N.G., Grishunina I.A., Yashin K.S. Methodology for evaluating the effectiveness of budget resources management in the health sector. *Economic Analysis: Theory and Practice*. 2015, pp. 15-24.

Оценка влияния фактических и потенциальных взаимных эффектов от шоков и изменений в политике ЕАЭС

Assessment of the impact of actual and potential mutual effects from shocks and changes in the EAEU policy

Филькевич Игорь Александрович
д.э.н., профессор
ФГБОУ ВО «Московский педагогический государственный университет»119991, Россия, Москва, ул. Малая Пироговская, 1/1
Filk66@mail.ru

Аннотация

В статье анализируются механизмы имплементации положений Договора о ЕАЭС, связанных с согласованием макроэкономической политики государств – членов ЕАЭС. При этом определяются механизмы усиления координации макроэкономических политик в целом и на уровне отдельных ее элементов в целях повышения стабильности и конкурентоспособности экономических систем государств – членов ЕАЭС. Разрабатываются многосторонние механизмы мониторинга и оценки экономической политики государств – членов ЕАЭС и выработка рекомендаций, методологическое обеспечение данных процедур, а также разработка инструментов их осуществления.

Annotation

The article analyzes the mechanisms for implementing the provisions of the Treaty on the EAEU related to the coordination of macroeconomic policies of the EAEU member states. At the same time, mechanisms are determined to strengthen the coordination of macroeconomic policies in general and at the level of its individual elements in order to increase the stability and competitiveness of the economic systems of the EAEU member states. Multilateral mechanisms are being developed for monitoring and evaluating the economic policies of the EAEU member states and developing recommendations, methodological support for these procedures, as well as developing tools for their implementation.

Ключевые слова: прогноз, трансмиссия, макроэкономический дисбаланс, ЕАЭС

Keywords: forecast, transmission, macroeconomic imbalance, EAEU

Целью статьи является ревизия механизмов имплементации положений Договора о ЕАЭС, связанных с осуществляемой Комиссией координацией и согласованием макроэкономической политики государств – членов ЕАЭС, разработка действенных механизмов выработки и имплементации согласованных принципов, элементов и инструментов макроэкономической политики для обеспечения устойчивого и сбалансированного развития государств-членов, конвергенции национальных экономик, повышения эффективности региональных механизмов сотрудничества, обеспечения макроэкономической стабильности.

Анализ степени исследованности проблемы. Проблемами согласования макроэкономической политики государств – членов ЕАЭС в рамках развития новых форм интеграционного сотрудничества занимались следующие отечественные ученые: А.Г.Аганбегян Э.А.Азорянц, А.С.Булатов, А.А.Дынкин, Э.Г.Кочетов, Л.Н.Красавина, В.Н.Кузнецов, В.М.Кутовой, С.П.Курдюмов, В.Я.Пищик, И.Н.Платонова, Е.В.Сапир, В.А.Цветков, М.А.Эскиндаров и другие. Вместе с тем современные реалии развития интеграции в рамках ЕАЭС требуют формирования эффективных региональных институтов и механизмов сотрудничества в макроэкономической сфере.

В экономической науке выделяются несколько подходов к определению понятия «макроэкономическая стабильность»: а) как состояние экономики, сформированное под воздействием внутренних и внешних факторов; б) как процесс обеспечения нормальных

условий воспроизводства; в) как стабильность финансово-денежной системы национальной экономики; г) как макроэкономическое равновесие и др.

Макроэкономическая стабильность представляет собой систему взаимодействия внутренних механизмов стабилизации - оперативного, тактического и стратегического характера - с целью выведения страны или интеграционного объединения из кризисного состояния и обеспечения экономического роста. При этом составляющими факторами макроэкономической стабильности выступают финансовое равновесие, ресурсная и финансовая устойчивость [1].

Несмотря на восстановление экономик стран ЕАЭС в 2017 году, долгосрочные накопленные темпы роста ВВП некоторых из них, а именно Армении, Беларуси и России, существенно отстают от среднемировых значений [2].

Таким образом, оценка влияния фактических и потенциальных взаимных эффектов от шоков и изменений в политике, связанных с макроэкономическими дисбалансами, на экономическую стабильность в государствах-членах и Союзе существенно влияет на развитие интеграционного объединения.

Результаты сравнительного анализа показали, что шоки, переживаемые странами ЕАЭС в 2014 – 2016 годы, в первую очередь, выявили следующие закономерности:

1) размер макроэкономической корректировки зависел от начальных размеров дисбалансов: чем выше были накопленные дисбалансы, тем более решительные меры реализовывались по стабилизации макроэкономической ситуации;
2) имеющееся пространство для стимулирующей политики оказалось важным фактором с точки зрения развертывания временных мер, направленных на поддержку экономической активности и преодоление негативных последствий шоков в экономике;
3) автономные факторы (запуск новых производственных мощностей, ориентированных на производство продукции для внешних рынков) также способствовали смягчению воздействия внешних шоков;
4) сокращение инвестиций имело наибольшие негативные последствия для экономического роста в период корректировки и последующего восстановления экономики [3].

Стандартный подход к выбору модели для идентификации шока монетарной политики основывается на принципах, предложенных Лукасом, в соответствии с которыми необходимо производить сравнение динамики переменных, полученной на основе рассматриваемой модели, с фактическими зависимостями между показателями, существующими в экономике [9].

Методика оценки шоков Фридмана является наиболее простым способом анализа влияния мер монетарной политики на макроэкономические показатели, при которой происходит оценка параметров уравнения регрессии, причем зависимая переменная представляет собой тот или иной макроэкономический индикатор, а в качестве независимых переменных используются значения инструмента денежно-кредитной политики и контрольные переменные [8]. Следует отметить, что при такой постановке задачи динамика макроэкономической переменной может быть обусловлена не только воздействием экзогенных факторов. Кроме того, возможно возникновение проблемы эндогенности из-за невозможности точно идентифицировать направление связи между зависимой переменной и инструментом денежно-кредитной политики [4].

Вместе с тем в рамках интеграционных объединений необходимо ориентироваться на те модели, которые могут воспроизводить взаимосвязи, наблюдаемые в реальной экономике. При этом в 2011 году Пирсмен предложил прямо указывать предпосылки динамики поведения некоторых переменных в ответ на шок денежно-кредитной политики. Реализация такого подхода связана с введением набора знаковых ограничений на функции импульсного отклика [10].

При идентификации эндогенных переменных шока в макроэкономической политике в настоящее время в эконометрическом анализе используется логарифм реальных цен на нефть и индекс деловой активности Килиана [8].

При этом вектор эндогенных переменных можно описать по формуле:

Y′t = [Y1t ,St ,Y2t] , где

St – инструмент денежно-кредитной политики;

Y1t – вектор переменных, которые не реагируют в момент времени t на шок денежно-кредитной политики, при этом изменения инструмента денежно-кредитной политики могут быть обусловлены изменениями данного набора переменных в момент времени t;

Y2t – вектор переменных, изменения которых в момент времени t может обуславливаться изменениями Y1t , St , но шоки для переменных Y2t не влияют на переменные Y1t , St в момент времени t.

Эффекты международной трансмиссии возможно рассматривать на основе аппарата моделей Манделла–Флеминга. В соответствии с описанной теоретической конструкцией стимулирующий шок монетарной политики (расширение предложения денег) приводит к сокращению внутренней ставки процента, что влечет обесценение национальной валюты вслед за оттоком капитала. В результате глобальный спрос переключается на отечественные товары и происходит рост внутреннего выпуска (expenditure–switching effect). Положительный внутренний эффект достигается, таким образом, ценой отрицательного внешнего (падение выпуска в других странах) и называется «рост за счет соседа» (beggar-thy-neighbor). При этом монетарные власти страны-оппонента не оставят без внимания сокращение собственного выпуска, что приведет к возникновению положительной связи между внутренними и иностранными денежными агрегатами, ослабив тем самым связь между внутренними денежными показателями и иностранным выпуском.

Кроме того к числу отдельных каналов трансграничной трансмиссии монетарных шоков следует также отнести торговый канал, связанный с увеличением внешнего спроса на продукцию экспорта государств-членов ЕАЭС. Изменение внешнего спроса обеспечивается облегчением условий получения торговых кредитов, причем количественный эффект такого канала определяется соответствующей степенью укрепления валютного курса в интеграционных странах, что может иметь как положительный, так и отрицательный эффект.

Для анализа трансмиссии шоков между странами может быть применен индекс, предложенный Ф. Диболдом и К. Йалмазом [5]. В основе используемого индекса лежит процедура декомпозиции вариации VAR-моделей, результатом которой является построение матрицы связанности. На ее основе вычисляется индикатор системной связанности:

$$C^H = \frac{1}{N}\sum_{i,j=1}^{N} d_{ij}^H$$

где

C^H – индикатор системной связанности,

N – количество стран,

d_{ij}^H – элемент матрицы связности.

Смысловая интерпретация данного элемента в том, что он показывает влияние шоков в стране j на динамику показателей в стране i.

Для интеграционных объединений, включая ЕАЭС, следует использовать динамические стохастические модели общего равновесия (DSGE).

Модели DSGE нашли широкое применение в практике центральных банков для подготовки последовательных согласованных макроэкономических прогнозов, анализа сценариев различных реализованных режимов монетарного регулирования и моделирования альтернативных возможных действий монетарных властей. В частности данные модели применяются Федеральной резервной системой США, Банком Канады, Центральным банком Чили, Центральным резервным банком Перу, Норвежским банкоми другими.

Для ЕАЭС представляет интерес базовую модель DSGE, разработанная Смецом и Воутерсом в 2003 году, которая используется Европейским центральным банком для анализа макроэкономического состояния Еврозоны в целом и оценки будущих результатов европейской монетарной политики. Модель Смеца и Воутерса представляет среднеразмерную

структурную макроэкономическую модель с девятью эндогенными переменными и 10 экзогенными шоками. Число глубоких структурных параметров модели равно 30. Параметры модели Смеца — Воутерса определяются методом статистического байессовского оценивания с использованием исторических временных рядов ВВП, уровня потребления, инвестиций, цен, заработной платы, уровня занятости и процентных ставок в Еврозоне. Для более точного воспроизведения запаздывающего характера временных изменений в модели используются искусственное трение и проскальзывания, которые замедляют реакцию экономики Еврозоны к экономическим шокам различной природы, включая жесткость цен и заработной платы [11].

При этом в рамках ЕАЭС основным инструментом при макроэкономической диагностике является мультистрановой модельный комплекс DSFPAS (dynamic stochastic forecasting and policy analysis system «динамическая стохастическая система прогнозирования и анализа мер политики»).

Модельный комплекс был разработан в 2013 году Евразийской экономической комиссией совместно с Евразийским банком развития и компанией OGResearch, специализирующейся на макроэкономическом моделировании. DSFPAS в настоящее время представляет собой реализованный в программной среде Matlab комплекс полуструктурных моделей экономик Беларуси, Казахстана и России, связанный в единую систему посредством мультистрановой инфраструктуры. DSFPAS является гибридной моделью, включающей элементы эмпирических моделей и структурных DSGE, и описывает взаимосвязи между ключевыми макроэкономическими переменными.

В модели реализованы важные эмпирические закономерности, включая номинальные и реальные жесткости, рациональные ожидания. Таким образом, модель DSFPAS сочетает в себе как теоретически обоснованные элементы структурных моделей, так и качества эмпирического подхода, позволяющего более точно описывать реальные макроэкономические данные, причем данная модель является гибридной [5].

Методологической особенностью модельных построений DSFPAS является динамическая стохастическая структура, при которой динамика переменных определяется не только текущими значениями объясняющих факторов, но и их прошлыми и будущими ожидаемыми значениями, а также воздействием случайных шоков — колебаний, обусловленных факторами, непосредственно не включённых в структуру модели. Данный подход позволяет учесть все многообразие факторов, определяющих динамику моделируемых переменных и более точно описывать реальную экономику. Таким образом, стохастическая структура позволяет сделать модель более компактной, в том смысле, что не приходится прибегать к моделированию всех процессов, потенциально имеющих влияние на исследуемые закономерности, что в принципе невозможно.

Важно отметить, что условия для оценки влияния фактических и потенциальных взаимных эффектов от шоков и изменений в политике, связанных с макроэкономическими дисбалансами, на экономическую стабильность в государствах-членах и Союзе можно произвести в данной модели в рамках следующих блоков:

- фискальный блок определяет динамику показателей госдолга и дефицита. Главный принцип поведения государства заключается в том, что общее отношение дефицита к ВВП устанавливается таким образом, чтобы отношение долг к ВВП сходилось к определенному целевому показателю в среднесрочном периоде;
- внешний блок задает траектории переменных, определяющих состояние мировой экономики, и включает в себя цены на нефть, процентную ставку, инфляцию и разрыв реального ВВП еврозоны и США (как приближение к состоянию общемировой конъюнктуры). Динамика переменных внешнего сектора задается вне модели (т.е. экзогенно).

Учитывая, что основные параметры внешнего блока задаются вне модели, то возникает необходимость учесть всю совокупность факторов, влияющих на шоки, включая не только экономические, но и политические механизм воздействия эндогенных параметров на изменения в политике. В частности санкции против Российской Федерации из-за присоединения Республики Крым, которые могут воздействовать на евразийское экономическое пространство длительное время.

При подготовке общей схемы процедуры оценки макроэкономических дисбалансов в области фактических и потенциальных взаимных эффектов от шоков и изменений в политике стран ЕАЭС можно предложить следующие этапы работы.

Этап 1. Оценка текущей экономической ситуации в государствах-членах ЕАЭС.

Данный этап будет включать в себя обновление баз данных, корректировки оценок относительно рисков и перспектив макроэкономической политики, реализация достижений показателей макроэкономической стабильности, определенных статьями 62 и 63 Договора о Евразийском экономическом союзе.

Этап 2. Определение потенциальных рисков и угроз

Обсуждение гипотезы относительно потенциальных взаимных эффектов от шоков и изменений в политике стран ЕАЭС на уровне прогноза, а также общее предполагаемое направление траекторий основных макроэкономических переменных с учетом подготовленных участниками процесса аналитических материалов и первичной фильтрации по модели DSFPAS.

Этап 3. Проведение фактической оценки ситуации в ЕАЭС

На данном этапе должна быть полностью оценена денежно-кредитная политика и экономическая ситуация в государствах-членах ЕАЭС. При этом разработан механизм реального преодоления шока и негативного воздействия политики отдельных стран.

Этап 4. Разработка согласованной макроэкономической политики по совместному преодолению шоков и достижению максимальных эффектов от совместно реализуемых единых подходов к регулированию политики.

По итогам обсуждений, в рамках четвертого этапа производится оценка и корректировка модельной интерпретации шоков различного характера.

После достижения консенсуса относительно результатов прогноза между участниками прогнозного раунда должны быть подготовлены конкретные рекомендации для отдельных стран и ЕАЭС в целом.

В результате проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1. Методика оценки влияния фактических и потенциальных взаимных эффектов от шоков и изменений в политике ЕАЭС должна содействовать поступательному развитию экономического сотрудничества и кооперации на основе выявления сравнительных преимуществ стран в глобальной и региональной экономике.
2. Оценка влияния фактических и потенциальных взаимных эффектов от шоков и изменений в политике, связанных с макроэкономическими дисбалансами, на экономическую стабильность в государствах-членах и Союзе существенно влияет на развитие интеграционного объединения.
3. Политика государств-членов ЕАЭС, направленная на поддержку экономической активности, будет содействовать скорейшему преодолению негативных последствий шоков. Организация экспортноориентированных производств способствует смягчению воздействия внешних шоков.

Направления дальнейших исследований. В ходе исследование выявлено, что в настоящее время существует большое количество методик, направленных на оценку влияния фактических и потенциальных взаимных эффектов от шоков и изменений в политике, связанных с макроэкономическими дисбалансами, на экономическую стабильность. Учитывая, что большинство из них не способны в полной мере описать реальные макроэкономические процессы, происходит переход к гибридным моделям. При этом нами предложен механизм применения данного комплекса для оценки влияния фактических и потенциальных взаимных эффектов от шоков и изменений в политике, связанных с макроэкономическими дисбалансами, на экономическую стабильность. Причем основное внимание уделяется своевременной реакции на шоки как со стороны отдельных стран, так и ЕАЭС в целом.

Библиографический список

1. Пантелеев А.А., Чалая Ю.Ю., Байболотова Р.Ш. 2015. Оценка интеграционного потенциала экономик государств – членов Евразийского экономического союза: концептуальные и методологические подходы Евразийская экономическая интеграция №2 С.21-40.
2. Решение Высшего Евразийского экономического совета от 16 октября 2015 г. № 28 Основные направления экономического развития ЕАЭС до 2030 года URL http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/
3. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 18.04.2018 № 32 «Проект решения ВЕЭС об основных ориентирах макроэкономической политики государств ЕАЭС на 2018–2019 гг.» URL https://www.alta.ru/tamdoc/18sr0032/
4. Филькевич И.А., Платонова Е.Д., Николаев М.В., Акимова Е.Н. 2016 Глобализация мировой экономики: эффекты влияния на национальные экономические системы Экономические науки. № 142. С. 21-25.
5. Berg A., Karam P.D., Laxton D. 2006. Practical Model-Based Monetary Policy Analysis-A How-To Guide // IMF Working Papers 06/81, International Monetary Fund. 69p.
6. Diebold F., Yilmaz K. 2009. Measuring Financial Asset Return and Volatility Spillovers with Application to Global Equity Markets Economic Journal. Vol. 119 № 534. P. 158-171.
7. Friedman B. 1989. Changing Effects of Monetary Policy on Real Economic Activity Federal Reserve Ban. Not All Oil Price Shocks Are Alike: Disentangling Demand and Supply Shocks in the Crude Oil Market. American Economic Review. N. 99. P. 1053–1069.
8. Kilian L. Not All Oil Price Shocks Are Alike: Disentangling Demand and Supply Shocks in the Crude Oil Market. // American Economic Review. – 2009. – N. 99. - P. 1053–1069.
9. Lukas R.E. 1988. On the Mechanisms of Economic Development Journal of Monetary Economics. Vol. 22 № 1, P. 3-42.
10. Peersman G. 2010. Macroeconomic Effects of Unconventional Monetary Policy in the Euro Area. ECB Working Paper N. 1397. 35p.
11. Smets F, Wouters R. 2003. An Estimated Dynamic Stochastic General Equilibrium Model of the EuroArea Journal of the European Economic Association. N. 5 P. 1123—1175.

Bibliographic list

1. Panteleev A.A., Chalaya Yu.Yu., Baibolotova R.Sh. 2015. Assessment of the integration potential of the economies of the member states of the Eurasian Economic Union: conceptual and methodological approaches Eurasian Economic Integration No. 2 P.21-40.
2. Decision of the Supreme Eurasian Economic Council of October 16, 2015 No. 28 Main directions of the EAEU economic development until 2030 URL http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/
3. Decision of the Council of the Eurasian Economic Commission of April 18, 2018 No. 32 “Draft decision of the VEES on the main guidelines for the macroeconomic policy of the EAEU states for 2018–2019.” URL https://www.alta.ru/tamdoc/18sr0032/
4. Filkevich I. A., Platonova E. D., Nikolaev M. V., Akimova E. N. 2016 Globalization of the world economy: effects on the national economic systems. Economic sciences. No. 142. S. 21-25.
5. Berg A., Karam P.D., Laxton D. 2006. Practical Model-Based Monetary Policy Analysis-A How-To Guide // IMF Working Papers 06/81, International Monetary Fund. 69 RUR
6. Diebold F., Yilmaz K. 2009. Measuring Financial Asset Return and Volatility Spillovers with Application to Global Equity Markets Economic Journal. Vol. 119 No. 534. R. 158-171.
7. Friedman B. 1989. Changing Effects of Monetary Policy on Real Economic Activity Federal Reserve Ban. Not All Oil Price Shocks Are Alike: Disentangling Demand and Supply Shocks in the Crude Oil Market. American Economic Review. N. 99. P. 1053-1069.
8. Kilian L. Not All Oil Price Shocks Are Alike: Disentangling Demand and Supply Shocks in the Crude Oil Market. // American Economic Review. - 2009. - N. 99. - P. 1053-1069.
9. Lukas R.E. 1988. On the Mechanisms of Economic Development Journal of Monetary

Economics. Vol. 22 No. 1, R. 3-42.
10. Peersman G. 2010. Macroeconomic Effects of Unconventional Monetary Policy in the Euro Area. ECB Working Paper N. 1397. 35p.
11. Smets F, Wouters R. 2003. An Estimated Dynamic Stochastic General Equilibrium Model of the EuroArea Journal of the European Economic Association. N. 5 P. 1123-1175.

УДК 338.2

РАЗВИТИЕ КЛАСТЕРНЫХ СТРУКТУР В ЛЕСНОЙ ОТРАСЛИ: ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И РЕСУРСНЫЙ АСПЕКТЫ

С.О. МЕДВЕДЕВ,
к.э.н.,
доцент, Лесосибирский филиал ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева», г. Лесосибирск, Россия
E-mail: medvedev_serega@mail.ru

В статье освещаются теоретические подходы к развитию кластерных структур в лесной отрасли. Отмечается важная роль организационно-экономических преобразований в данной сфере в целях повышения влияния лесного комплекса на экономику страны. Выделяются ключевые проблемы и точки роста для лесопромышленных предприятий. Одной из знаковых перспектив развития выделяются кластерные структуры. В статье показаны созданные на данный момент времени в стране лесопромышленные кластеры. Несмотря на определенную история их развития, практика хозяйствования показывает на существенные проблемы и сложности в функционировании и достижении результативности зарубежных аналогов. Одним из важных инструментов в развитии данных структур является обеспечение ресурсами. В статье выделены ключевые ресурсы, необходимые для успешного развития кластеров в лесной отрасли.

Ключевые слова: лесопромышленный кластер, эффективность, ресурсы, организационно-экономический механизм, инфраструктура, персонал, древесные ресурсы

DEVELOPMENT OF CLUSTER STRUCTURES IN THE FOREST INDUSTRY: ORGANIZATIONAL, ECONOMIC AND RESOURCE ASPECTS

S.O. MEDVEDEV,
candidate of economic sciences, ученое звание,
associate professor, Lesosibirsk Branch of Reshetnev Siberian State University of Science and Technology, Lesosibirsk, Russia
E-mail: medvedev_serega@mail.ru

The article highlights theoretical approaches to the development of cluster structures in the forest industry. The important role of organizational and economic transformations in this area in order to increase the impact of the forest complex on the country's economy is noted. The key problems and growth points for timber enterprises are highlighted. Cluster structures are highlighted as one of the most significant development prospects. The article shows the timber industry clusters created at the moment in the country. Despite a certain history of their development, business practice shows significant problems and difficulties in functioning and achieving the effectiveness of foreign analogues. One of the important tools in the development of these structures is the provision of resources. The article highlights the key resources necessary for the successful development of clusters in the forest industry.

Keywords: forest industry cluster, efficiency, resources, organizational and economic mechanism, infrastructure, personnel, wood resources

<Введение>

Современная экономическая ситуация в лесной отрасли характеризуется различными взаимосвязанными процессами – как позитивного, так и негативного характера. Их

разнонаправленное действие обусловлено комплексом организационно-экономических механизмов, определяющих функционирование как отдельных предприятий, так и всей отрасли в целом. Ключевыми проблемами отрасли традиционно отмечаются: устаревшие оборудование и принципы ведения бизнеса, неразвитость внутреннего рынка продукции с высокой добавленной стоимостью, сложности в обеспечении сырьем необходимого качества, проблемы в кадровом обеспечении, высокая доля логистических затрат в структуре себестоимости, слабые взаимосвязи между подразделениями и предприятиями и т.д. При этом следует признать, что характерные особенности отрасли во многом объясняют сложности в ее развитии, но, в то же время, открывают широкие возможности по использованию потенциала для существенного роста[82]. К специфическим чертам лесопромышленного комплекса (ЛПК) можно отнести:

1. Возобновляемая ресурсная база. Следует отметить, что возобновление для большей части предприятий (перерабатывающих хвойную древесину) крайне долгосрочный процесс (50-80 лет и более). Однако европейские конкуренты показывают успешный опыт эффективной лесоэксплуатации с существенно большим получением древесины с 1 гектара.
2. Возможность вовлечения в производство вторичных древесных ресурсов. При этом получаемая продукция, зачастую, более дорогостоящая, нежели чем основная – пиломатериалы.
3. Высокие капитало-, материало- и энергоемкость производств. Создание современных производительных предприятий в ЛПК требует значительных инвестиций (например, один из проектов создания целлюлозно-бумажного комбината в Красноярском крае оценивается в 140 млрд. руб.). Однако помимо инвестиций крупные перерабатывающие заводы требуют огромных запасов ресурсов и должного энергетического обеспечения.
4. Сезонность в ряде производственных процессов промышленных предприятий. Значительная часть работ так или иначе связанных с лесной территорией, а также транспортировкой по речным путям (а ранее и в перспективе Северным морским путем) зависит от времени года и природно-климатических особенностей.
5. Высокие объемы оборотных средств и длительный период оборота. Период от момента заготовки древесины крупным промышленных предприятием до получения средств за реализованную продукцию (например, пиломатериалы) может быть более одного года. При этом для бесперебойной работы необходимо постоянное наличие существенных запасов материальных ресурсов.
6. Отлаженные контакты с зарубежными партнерами. Значительная доля продукции отрасли (преимущественно низкой степени переработки) экспортируется на европейский и азиатский рынки.
7. Высокий потенциал для организационных преобразований в отрасли. Многие предприятия располагаются в непосредственной близости, работают на близких рынках, дополняют друг друга в выпускаемом ассортименте. Это позволяет выстраивать новые структуры и развивать кооперацию, что в отдельных случаях реализуется на практике уже сейчас.

Показанные черты указывают на широкие возможности для развития отрасли. Последний выделенный пункт является одним из наиболее перспективных с позиции реализации организационно-экономических механизмов развития ЛПК. Целью данного исследования выступает рассмотрения основ развития важнейшего организационного образования в ЛПК – кластеров.

<Основная часть>

Лесопромышленные кластеры являются организационным образованием, призванным за счет синергетического эффекта развивать потенциалы участвующих в них предприятий.

---

[82] Прешкин Г.А., Власова Е.Я. Концепция управления лесными природно-хозяйственными комплексами // Известия УГЭУ. – 2009. – № 2. – С. 144-151.

При этом в зависимости от форм и методов объединения, внутренних правил существуют различные варианты решения комплекса проблем с функционированием предприятий и реализацией разнообразных взаимосвязанных процессов.

Исследованию кластеров посвящено значительное число работ. Идеи основателя современной кластерной М. Портера находят отражения в исследованиях, направленных на развитие конкурентоспособности ЛПК страны[83]. При этом кластерный подход в развитии отрасли принимается в качестве основного не только теоретиками – научным сообществом, но и на государственном уровне[84].

Отдельные попытки создания таких сложных организационных образований принимаются в лесных регионах страны. Имеется также перечень кластеров, с внушительным числом участников и достаточно большим числом персонала (табл. 1). Однако следует признать, что действенных и жизнеспособных кластеров в ЛПК, с получением качественно нового уровня хозяйствования и достижением синергетического эффекта на сегодняшний день не создано. Разумеется, данный вопрос носит дискуссионный характер, однако ключевыми показателями в данном случае могут выступать прирост эффективности или стоимости выпускаемой продукции до и после объединения предприятий в новую организационную структуру. Как показывает практика, качественные изменения на данный момент отсутствуют. При этом, как отмечается в ряде исследований[85], перекосы в сторону кластерного развития несут и существенные риски, заключающиеся, прежде всего, в сложностях развития малого и среднего бизнеса, не входящих в кластеры. При этом такие предприятия заведомо обладают меньшими возможностями для эффективного функционирования, что выражается, например, в ограниченном доступе к древесным ресурсам, преимущественно распределяемых в пользу более мощных и «необходимых» для государства[86].

Несмотря на все сложности, кластеры являются одной из наиболее успешных практик в использовании организационных преобразований для достижения высокой эффективности входящих в него субъектов. Практический опыт Финляндии показывает, что при грамотной организации и эффективном менеджменте такие образования могут не только существенно повысить результативность отдельных предприятий, но и существенно сказаться на экономике отрасли и даже всей страны[87]. В настоящее время вклад ЛПК в ВВП страны составляет около 1 %. По отдельным оптимистичным прогнозам при реформировании отрасли и отведению в ней ключевой роли кластерам данный показатель может достигать 3-5 % и более.

Анализ теоретических разработок и практики организации лесопромышленных кластеров позволил сформировать его принципиальную структуру (рис. 1).

Ключевыми элементами кластера выступают ведущие предприятия, осуществляющие выпуск подавляющего объема продукции и производящие наибольшую долю внутреннего продукта в стоимостном исчислении. К ним традиционно относятся предприятия, осуществляющие комплексную переработку древесного сырья, в том числе глубокую – целлюлозно-бумажные, плитные, лесохимические производства и т.д. При этом в перечне выпускаемых ими товаров может значится несколько десятков и/или сотен позиций товаров, в том числе отличных от глубокой переработки, но связанной с лесной отраслью: пиломатериалы, мебель, дрова, щепа, транспортировка древесины, оказание консалтинговых услуг для предприятий отрасли и т.д. При этом достаточно важно, что ключевой ресурс –

---

[83] Цихан, Т.В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления, 2003. – № 5. – С. 26-30.

[84] Поморцев К. Краткий обзор законодательства Российской Федерации о кластерах // Бизнес, менеджмент и право. 2015. № 1. С. 132–135.

[85] Плотников В.А. Риски реализации кластерной политики // Вопросы безопасности. 2015. № 2. С. 8–24.

[86] Медведев С.О., Храмова Л.Н., Соболев С.В., Степень Р.А. Перспективы развития производственных кластеров на региональном уровне // Глобальный научный потенциал. 2012. № 3 (12). С. 77-81.

[87] Безруких Ю.А., Медведев С.О., Зеленская Т.В., Мельникова Е.В. Внедрение кластерного подхода как основа инновационного развития лесных регионов // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. 2019. № 4. С. 51-56.

древесина – используется на предприятии в различных направлениях, что способствует снижению рисков ориентации на одном товаре.

Таблица 1

Лесопромышленные кластеры России

№	Наименование кластера	Число предприятий-участников	Ключевая специализация (основная продукция)
1	Инновационный территориальный лесопромышленный кластер Архангельской области "ПоморИнноваЛес"	31	Целлюлоза, картон, гофропродукция, бумага, пиломатериалы, балансы, пиловочник, строганый погонаж, топливные гранулы, домостроение, производство тепловой энергии и биоудобрений, машиностроение, металлобработка, наука, образование
2	Некоммерческое партнерство «Лесопромышленный кластер Ханты-Мансийского автономного округа – Югры»	18	Лесоводство и деревообработка; целлюлозно-бумажное производство
3	Кластер лесоперерабатывающей промышленности (Ленинградская обл., г. Приозерск)	11	Лесозаготовка, деревообработка, целлюлозно-бумажная промышленность, производство мебели, изделий из дерева
4	Лесопромышленный кластер Республики Коми	15	Пиломатериалы, погонажные изделия, клееный брус, мебельный щит, фанера, целлюлоза, картон, бумага, брикеты, биотопливо для ТЭС, живица сосновая, талловое масло, древесный уголь, хвойные эфирные масла
5	Кластер производителей мебели, деревообработки и смежных отраслей (Республика Саха (Якутия))	11	Производство корпусной мебели из ЛДСП и массива дерева, мягкой мебели, полиграфия, сфера бытового обслуживания, народные художественные промыслы
6	Кластер деревянного домостроения и деревообработки Вологодской области	19	Условный домокомплект, произведенный в соответствии с одной из приведенных ниже технологий: клееные деревянные конструкции, стоечно-балочные дома (российский фахверк), деревянные каркасные панели
7	Промышленный кластер Пестовского муниципального района Новгородской области	28	Сборные деревянные, металлические и композитные строительные конструкции (дома, бани, блок-контейнеры и т.д.) и комплекс услуг по их транспортировке, сборке и монтажу

Источник: Проект «Карта кластеров России» Российской кластерной обсерватории ИСИЭЗ НИУ ВШЭ (http://clusters.monocore.ru)

Вместе с тем, предприятия кластера и его ядра вовсе не обязательно сориентированы на глубокую и комплексную переработку. Во многом это определяется задачами столь сложной организационной структуры и имеющимися ресурсами. Так, как показано в табл. 1 созданный в республике Саха (Якутия) кластер специализирован, прежде всего, на выпуске мебели. Данная модель вполне жизнеспособна. При этом очевидно, что в данном регионе лесная промышленность хоть и присутствует, но уступает по степени развития ряду других регионов страны. Причина этого – слабое развитие инфраструктуры лесной территории и, как следствие, крупных перерабатывающих мощностей, нуждающихся в бесперебойном обеспечении древесным сырьем[88]. Таким образом, ресурсы – являются ключевым элементом для развития кластеров.

Рис. 1. Принципиальная структура лесопромышленного кластера

Разумеется, потребность в ресурсах не ограничивается исключительно древесиной и древесными материалами. Как уже отмечалось важно обеспечение энергией. Так, например, развитие Ангаро-Енисейской лесопереработки на протяжении длительного периода сдерживалось нехваткой электрической энергии. Лишь в последние годы, благодаря развитию гидроэнергетики появляются возможности исключения данного ресурса из дефицитных. Другой ключевой ресурс для крупных перерабатывающих мощностей – вода. Для части производств, в частности глубокой переработки – целлюлозно-бумажного, плитного и ряда других направлений необходимы колоссальные объемы водных ресурсов. Вследствие этого подобные производства размещаются на крупных водных объектах.

Вместе с тем, при использовании воды возникает и ряд проблем. Так, широко и печально известный Байкальский ЦБК остановил свою деятельность вследствие загрязнения крупнейшего озера планеты. Ко многим другим водоемким производствам предъявляются аналогичные претензии – они являются крупнейшими загрязнителями в местах (районах) своего размещения. Современные технологии, например, замкнутого цикла, позволяют минимизировать воздействие на окружающую среду. Речь идет не только о гидро-, но и атмосфере, а также почве. Однако значительная часть действующих крупных промышленных

[88] Ферова И.С. Промышленные кластеры в контексте формирования региональной промышленной экономики // Вестник КГУ. 2005. № 1. С. 48-52.

объектов в ЛПК обновляют свои производства в данном аспекте крайне медленно. Основная причина – недостаток средств для внедрения дорогостоящих обновлений[89].

Следующий ключевой ресурс для исследуемых групп предприятий – персонал. На сегодняшний день недостаток квалифицированных кадров является одной из важнейших проблем отрасли. При этом нехватка кадров ощущается как в сфере менеджмента, так и промышленно-производственного персонала. Острая потребность в эффективном управлении на предприятиях ЛПК может быть проиллюстрирована двух-трех кратным отставанием отечественных компаний от зарубежных конкурентов в стоимости продукции, получаемой из 1 $м^3$ древесины. Разумеется, не только менеджмент определяет величину добавленной стоимости продукции, но товарная политика и успех ее реализации во многом зависит от данной структуры в составе любой организации[90].

Перечисленные ресурсы выступают традиционными для любого лесопромышленного предприятия. В условиях организации кластера важнейший ресурс помимо отмеченных – инфраструктура. Именно от наличия и уровня развития коммуникаций, сопровождения, обеспеченности дорогами, связью, линиями электропередачи, финансовой поддержкой со стороны соответствующих институтов и т.д. зависит гибкость, управляемость, современность кластера[91]. Последнее отмеченное свойство является неотъемлемым требованием к столь сложным структурам, работающим на международном и/или всероссийском уровне с высокими поставленными задачами.

Таким образом, можно выделить следующие ключевые ресурсы для развития лесопромышленных кластеров:

1. Древесные ресурсы (в широком понимании).
2. Финансовые ресурсы (денежные средства, инвестиции).
3. Водные и энергетические ресурсы.
4. Персонал.
5. Инфраструктура.

Можно выделить и другие ресурсы, являющиеся, разумеется, важными для работы кластера – материальные (химические реактивы, информационные – патенты, технологии и др.), но именно отмеченные выше следует в качестве приоритетных при реализации целей кластеров в ЛПК.

<Заключение>

Проблема развития кластеров как таковых и лесопромышленных в частности является одной из часто поднимаемых при рассмотрении основ развития экономики страны. Очевидно, что данные организационные образования одни из наиболее перспективных в развитии многих производств. Вместе с тем, на пути их создания на практике и достижения ими существенной эффективности множество организационно-экономических сложностей. При этом многие из них разрешаются благодаря наличию и грамотному использованию ключевых ресурсов, отмеченных в данной работе.

Наиболее актуальным направлением исследований в данном контексте выступает разработка механизмов и принципов использования данных ресурсов в лесопромышленных кластерах. Именно в данном поле планируется продолжение и апробация результатов научных изысканий автора.

---

[89] Медведев С.О., Лукин В.А. Эффективное использование сырьевых ресурсов как фактор конкурентоспособности предприятий лесного комплекса // Лесной экономический вестник. 2009. № 3. С. 33.

[90] Безруких Ю.А., Медведев С.О., Алашкевич Ю.Д. Теоретические аспекты механизма формирования системы управления лесопромышленным предприятием в условиях устойчивого развития экономики // Международные научные исследования. 2015. № 1-2 (22-23). С. 49-55.

[91] Медведев С.О., Мохирев А.П., Алашкевич Ю.Д., Рябова Т.Г., Гудень Т.С. Развитие кластерных структур на принципах устойчивого развития // Фундаментальные исследования. 2019. № 11. С. 106-110.

Исследование выполнено при поддержке гранта Президента РФ - для молодых ученых - кандидатов наук МК-1902.2019.6, а также при финансовой поддержке РФФИ, Правительства Красноярского края, Краевого фонда науки и ООО «Красресурс 24» в рамках научного проекта № 20-410-242901.

Список литературы

1. Безруких Ю.А., Медведев С.О., Алашкевич Ю.Д. Теоретические аспекты механизма формирования системы управления лесопромышленным предприятием в условиях устойчивого развития экономики // Международные научные исследования. 2015. № 1-2 (22-23). С. 49-55.
2. Безруких Ю.А., Медведев С.О., Зеленская Т.В., Мельникова Е.В. Внедрение кластерного подхода как основа инновационного развития лесных регионов // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. 2019. № 4. С. 51-56.
3. Медведев С.О., Лукин В.А. Эффективное использование сырьевых ресурсов как фактор конкурентоспособности предприятий лесного комплекса // Лесной экономический вестник. 2009. № 3. С. 33.
4. Медведев С.О., Мохирев А.П., Алашкевич Ю.Д., Рябова Т.Г., Гудень Т.С. Развитие кластерных структур на принципах устойчивого развития // Фундаментальные исследования. 2019. № 11. С. 106-110.
5. Медведев С.О., Храмова Л.Н., Соболев С.В., Степень Р.А. Перспективы развития производственных кластеров на региональном уровне // Глобальный научный потенциал. 2012. № 3 (12). С. 77-81.
6. Плотников В.А. Риски реализации кластерной политики // Вопросы безопасности. 2015. № 2. С. 8–24.
7. Поморцев К. Краткий обзор законодательства Российской Федерации о кластерах // Бизнес, менеджмент и право. 2015. № 1. С. 132–135.
8. Прешкин Г.А., Власова Е.Я. Концепция управления лесными природно-хозяйственными комплексами // Известия УГЭУ. 2009. № 2. С. 144-151.
9. Ферова И.С. Промышленные кластеры в контексте формирования региональной промышленной экономики // Вестник КГУ. 2005. № 1. С. 48-52.
10. Цихан, Т.В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления, 2003. № 5. С. 26-30.

References

1. Bezrukikh Yu. a., Medvedev S. O., Alashkevich Yu. D. (2015) Theoretical aspects of the mechanism of formation of the management system of a timber enterprise in the conditions of sustainable economic development. *Mezhdunarodnye nauchnye issledovaniya,* no 1-2, pp. 49-55.
2. Bezrukikh Yu. a., Medvedev S. O., Zelenskaya T. V., Melnikova E. V. (2019) Introduction of the cluster approach as a basis for innovative development of forest regions. *RISK: Resursy, Informaciya, Snabzhenie, Konkurenciya,* no 4, pp. 51-56.
3. Medvedev S. O., Lukin V. A. (2009) Effective use of raw materials as a factor of competitiveness of enterprises of the forest complex. *Lesnoj ekonomicheskij vestnik,* no 3, pp. 33.
4. Medvedev S. O., Mohirev A. P., Alashkevich Yu. D., Ryabova T. G., Guden T. S. (2019) Development of cluster structures on the principles of sustainable development. *Fundamental'nye issledovaniya,* no 11, pp. 106-110.
5. Medvedev S. O., Khramova L. N., Sobolev S. V., Stepen R. A. (2012) Prospects for the development of production clusters at the regional level. *Global'nyj nauchnyj potencial,* no 3, pp. 77-81.
6. Plotnikov V. A. (2015) Risks in the implementation of the cluster policy. *Voprosy bezopasnosti,* no 2, pp. 8-24.

7. Pomortsev K. (2015) A Brief overview of the legislation of the Russian Federation on clusters. *Biznes, menedzhment i pravo,* no 1, pp. 132-135.

8. Preskin G. A., Vlasova E. Y. (2009) The Concept of management of forest natural-economic complexes. *Izvestiya UGEU,* no 2, pp. 144-151.

9. Ferova I. S. (2005) Industrial clusters in the context of formation of regional industrial economy. *Vestnik KGU,* no 1, pp. 48-52.

10. Tsikhan, T. V. (2003) Cluster theory of economic development. *Teoriya i praktika upravleniya,* no 5, pp. 26-30.

УДК 338.012

ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПРИХОДОВ РУССКОЙ ПРАВОСЛАВНОЙ ЦЕРКВИ, НАХОДЯЩИХСЯ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

THE OPTIMIZATION OF FINANCIAL POSITION OF THE RUSSIAN ORTHODOX CHURCH PARISHES IN RUSSIAN FEDERATIN

Данилов Дмитрий Дмитриевич
Преподаватель кафедры ИБМ5 «Финансы» МГТУ им. Н.Э. Баумана. Образование – МГТУ им. Н.Э. Баумана.
Сфера научных (профессиональных) интересов – управление финансами предприятий и организаций (некоммерческий сектор экономики), экономико-математическое моделирование.
Направление текущих исследований – управление финансами предприятий и организаций.
Рабочий телефон: 8 495 953 64 77 Мобильный телефон: 8 977 270 10 78
E-mail: dddandmvd@mail.ru

Аннотация: в статье представлен сравнительный анализ источников финансирования религиозных организаций в России и за рубежом. Отражены особенности современного финансового положения приходов Русской Православной Церкви в России. Сделан акцент на особенностях привлечения пожертвований на осуществление уставной деятельности православного прихода. Предложены пути оптимизации финансового положения на основе маркетинга, психологии, миссионерской практики. Показано на основе математической модели, что существует несколько способов повысить эффективность привлечения денежных средств на финансирование различных видов приходской работы.

Summary: The article presents a comparative analysis of sources of funding for religious organizations in Russia and abroad. The features of the current financial situation of the parishes of the Russian Orthodox Church in Russia are reflected. The emphasis is placed on the peculiarities of attracting donations for the implementation of the statutory activities of the Orthodox parish. The ways of optimizing the financial situation on the basis of marketing, psychology, missionary practice are proposed. It is shown on the basis of the mathematical model that there are several ways to increase the efficiency of raising funds to finance various types of parish work.
Ключевые слова: православный приход, финансирование религиозных организаций, бюджет храма, пожертвования, благотворительность, миссионерская деятельность, математическое моделирование.

Keywords: orthodox parish, financing of religious organizations, temple budget, donations, charity, missionary work, mathematical modeling.

Введение.

Первичным (чаще всего и единственным) подразделением Русской Православной Церкви, с которым сталкивается обычный верующий, является приход, существующий на базе храма[92]. Вопреки наиболее распространенному мнению, храм не является лишь местом молитвы. Помолиться достаточно внимательно и успешно можно и дома. Храм является в первую очередь местом совершения Таинств и обрядов, которые дома и самостоятельно совершить

[92] URL: http://www.patriarchia.ru/db/text/133141.html

невозможно. Это Крещение, Миропомазание, Причастие, Исповедь, Венчание, Соборование и посвящение в степени священства.
Таким образом, если мы считаем себя верующими, посещение храма для нас является совершенно адекватной необходимостью. Вопрос только в частоте такого посещения, которое варьируется от 1-2 раз в неделю до 1-2 раз в жизни…
Безусловно, присутствие человека на богослужении не накладывает на него обязанности жертвовать какие-либо денежные средства. Однако, необходимо понимать, что существование храма как культового объекта, места молитвы и совершения необходимых для верующих Таинств, невозможно без финансирования. Это финансирование позволяет оплачивать труд священнослужителей, персонала храма, от которого зависит качественная сторона богослужения (чтецы, певчие, сотрудники свечной лавки) и тех, кто обеспечивает чистоту и порядок (уборщицы, дворники, сторожа). Настолько же необходимой является и оплата коммунальных услуг.

Обращаясь к европейскому опыту финансирования деятельности религиозных организаций, надо отметить, что государственные отчисления составляют в их бюджете серьезную долю.

В Германии финансовым управлением Федеральной земли в пользу религиозных организаций взимается церковный налог[93], составляющий 8-9 % от подоходного налога работоспособной части населения. Платежи осуществляются с налоговых выплат лиц, относящих себя к той или иной конфессии. Поступления от налога составляют до 80% дохода религиозных организаций[94], пользующихся правом взимания этого налога. При этом в результате экспроприации у Церкви земель и имущества в 1803 году тогда еще Священная Римская Империя германской нации обязалась выплачивать Церкви ежегодные компенсации[95]. Эти компенсации и сейчас включают в себя в том числе зарплату епископов и преподавателей семинарий.

Аналогичные системы налоговых отчислений на нужды религиозных общин действуют в Финляндии, Швеции, некоторых других европейских странах, но по существенно меньшим, чем в Германии, ставкам.

Говоря о **Православной Церкви** в Европе, необходимо отметить, что, например, в Литве она входит в число девяти традиционных религиозных конфессий… и пользуется всеми правами, определенными законом о религии. Например, духовенство не облагается подоходным налогом, …священники имеют право на бесплатную медицинскую помощь и базовую пенсию. Кроме того, епархия ежегодно получает из госбюджета определенную денежную сумму на поддержание своей жизнедеятельности[96]. Также в Литве произведена реституция собственности, и Церкви возвращены, в частности, здания, которые до 1917 года сдавались в аренду и пополняли бюджет епархии. То же происходит и сейчас, благодаря чему финансовые нужды полностью покрываются этими поступлениями.

В Греции Церковь не отделена от государства, и, согласно законодательству, государство платит зарплату всем священнослужителям, преподавателям религиозных дисциплин, содержит семинарии.
Однако, не надо думать, что государство все это делает на благотворительной основе из любви к Церкви. Так, согласно 11 решению Национального Собрания в Аргосе в 1829 г., “средства, поступившие в казну при упразднении части монастырей должны использоваться на пропитание и содержание клира”[97]. “Такие же решения были приняты и во время

---

[93] URL: https://www.bundestag.de/parlament/aufgaben/rechtsgrundlagen/grundgesetz/gg_11-245152
[94] URL: https://smartergerman.com/german-culture/germans-paying-442-mio-euro-yearly-to-churches-besides-church-tax/
[95] URL: https://www.spiegel.de/politik/deutschland/spardebatte-staat-zahlt-442-millionen-euro-fuer-kirchengehaelter-a-699422.html
[96] Иннокентий, митрополит Виленский и Литовский. «Я счастлив служить Богу!»
[97] URL: http://www.pravmir.ru/greciya-otmenyat-li-zarplatu-klirikam-pravoslavnoj-cerkvi/

реформы 1933-1934 г. Если говорить коротко, все средства от конфискации имущества 416 монастырей поступили в казну целевым образом, для содержания клира. Существует и соглашение 1952 г., согласно которому Церковь передаёт греческому государству 770000 стремм [77 тыс. га] земли при условии платить ежемесячное содержание священникам и епископам" — отмечает г-н Никопулос, *депутат греческого парламента*[98].
Так что о безвозмездной помощи греческого государства Элладской Церкви говорить не приходится…
В этой связи нельзя не упомянуть насильственного изъятия (часто и разрушения) советским государством в XX веке всего церковного имущества и зданий. Поэтому даже прямое финансирование деятельности Православной Церкви в России было бы вполне уместной и справедливой компенсацией этих потерь.
Тем более, что 26 февраля 1764 г. был издан указ о церковных владениях. По этому указу императрицы Екатерины II все церковные имения, включая деревни, передавались в ведение Коллегии экономии, а взамен этого всем церковным учреждениям Коллегия выделяла определенную сумму, в зависимости от назначаемого Синодом класса[99]. Учитывая, что в Германии и Греции соблюдаются юридически закрепленные церковно-государственные договоренности XIX века, не будет нелепым и нам обратиться к европейскому опыту.

Современный российский опыт.

В настоящее время финансирование всех нужд приходов Русской Православной Церкви в России осуществляется исключительно за счет добровольных пожертвований физических и юридических лиц. К сожалению, кризисные явления последних лет в экономике России не могут не оказывать существенного влияния на объем этих пожертвований.
Единственным видом прямого финансирования со стороны государства является реставрация храма как памятника культуры (объекта культурного наследия). Однако, финансирование и этого вида деятельности часто ложится бременем на бюджет прихода.
Традиционно, прихожане осуществляют пожертвования на нужды храма в размере, рекомендованном Приходским Советом. Это пожертвования за свечи, поминовения, совершение Таинств и треб[100].
Размер этих пожертвований может существенно отличаться от храма к храму, и зависит от нужд прихода (в т.ч. необходимости ремонта и реставрации). В некоторых приходах ориентировочный размер пожертвований не определен, и прихожанам предлагается жертвовать по своему усердию и возможности.
В свою очередь, расходная часть бюджета православного прихода также весьма вариативна[101]: это 1) заработная плата сотрудников со всеми положенными по закону отчислениями, 2) коммунальные платежи, 3) налоги, 4) отчисления в епархию, 5) образовательные программы (воскресная или церковно-приходская школа, кружки), 6) дела благотворительности и милосердия, 7) культурные проекты (приходские праздники, паломничества), 8) ремонт и реставрация. Во многих приходах финансирование нужд заканчивается на пунктах с 1 по 4-й.
Поскольку православный приход в городской среде уже перестает быть только местом отправления культа, а становится и центром притяжения семей с детьми, общения и взаимопомощи прихожан, то и финансирование необходимо расширять – искать источники и тщательно проводить бюджетирование средств.
Привычным источником финансирования приходских программ до недавнего времени во многих храмах был приток средств от нескольких обеспеченных благотворителей

---

[98] Там же
[99] URL: http://www.runivers.ru/bookreader/book9824/#page/547/mode/1up
[100] Свящ. Дмитрий Данилов. Финансы Прихода Русской Православной Церкви. с. 354
[101] Там же, сс. 356-363

(физических или юридических лиц), однако в текущей экономической ситуации этот источник почти иссяк.
В связи с этим совершенно необходимо обратиться к истинному предназначению духовенства – не сидению в стенах храма в ожидании прихожан, а миссионерству. Открытость священника, его эрудированность, готовность к общению с любой, в т.ч. недоброжелательно настроенной, аудиторией являются совершенно необходимыми качествами в современной России. Сравнимой с личным общением, но имеющей еще больший миссионерский охват, является интернет-аудитория.
Многие люди склонны относиться к храму как к месту получения неких услуг. И если переводить тему в удобоваримое русло товаров и услуг, обладающих определенной стоимостью, то и здесь у каждого храма должна быть своя обоснованная и рассчитанная политика.
Приведу примитивный пример: люди по стереотипу стараются крестить детей в теплой половине года. Можно предложить им делать пожертвование в более скромном размере при Крещении в период с октября по апрель – с достойным объяснением того, что и в храмах есть отопление, что вода подогревается, и – главное: в древности старались приурочить крестины к Великим Праздникам – Рождества Христова/Богоявления и Пасхи, а они как раз всегда приходятся на достаточно холодный период года в России. Таким образом, приход через просвещение приходящих в храм добивается основной цели существования, а попутно, соответствующим «маркетинговым» ходом обеспечивает закрытие «провала» в поступлении пожертвований за требы в холодное время года…
То же самое относится, например, и к суевериям относительно венчаний в мае: напротив, на Руси старались венчаться через неделю после Пасхи и далее – как раз майский период. Просвещение и отчасти финансовая политика – способы уравнивания пожертвований в течение года.
Даже такое привычное для храма дело, как продажа свечей (овеществленная форма пожертвований), требует маркетингового подхода: один казначей (бухгалтер) или староста будет повышать цены на свечи вслед за ростом цен на сырье, а другой придержит цены, да еще и попробует сообщить об этом в приходской газете или на приходском сайте/странице в соцсети. Думаю, за счет упавшего спроса в первом случае и возросшего спроса во втором случае, финансовый результат будет различаться серьезно, при прочих равных внешних условиях…
Ничего духовно и этически неприемлемого в подобных «рекламных» акциях храмов нет, они конкуренты не за прихожан (примерно 3% населения России), а за так называемых «захожан» - крещеных людей, называющих себя православными (71% населения России, согласно осторожным и взвешенным зарубежным исследованиям[102]). Таким образом, "реклама" может и призвана иметь миссионерский эффект.
Да, финансирования по-прежнему может не хватать на развитие, но благодаря просвещению, миссионерству, доступности духовенства закроются первостепенные нужды. Храм не может заменить проживающим вокруг людям социальные центры, детские кружки, концертные залы. Но в своем истинном предназначении он должен быть привлекательно безупречен.
К сожалению, вышесказанное относится главным образом к городским приходам, ведь ресурс городского населения практически неисчерпаем.
В этой связи важно также обратить внимание на прозрачность формирования и расходования Епархиальных фондов. Ведь предписанные Уставом Русской Православной Церкви обязательные отчисления приходов[103] не должны, нанося им определенный урон, приносить

---

[102] URL: https://www.pewforum.org/2017/05/10/religious-belief-and-national-belonging-in-central-and-eastern-europe/?utm_source=Pew+Research+Center&utm_campaign=efff8a5e05-EMAIL_CAMPAIGN_2017_05_10&utm_medium=email&utm_term=0_3e953b9b70-efff8a5e05-400288249

[103] URL: http://www.patriarchia.ru/db/text/133141.html

пользу только имиджу епархии в вопросах проведения массовых мероприятий и праздников. А так бывает часто. Разумность и финансовый профессионализм совершенно необходимы в настоящее время как на уровне приходов, так и на уровне епархий.
В свою очередь, в результате активизации деятельности духовенства и естественного духовного и относительно пропорционального материального подъёма, епархиальные Фонды могут начать субсидировать бедные сельские приходы, а не просить отчислений, превышающих в некоторых случаях доходы.

Моделирование доходной части приходского бюджета.

В связи с работой кафедры «Финансы» факультета ИБМ МГТУ им. Н.Э Баумана в области расширения сферы применения навыков выпускников в различных отраслях экономики, в настоящее время разрабатывается математическая модель, с разной степенью детализации воспроизводящая внутриприходские экономические процессы с привязкой к статистическим, социологическим и демографическим данным.
Для примера приведем обобщенную схему расчета максимального средневозможного дохода храма, исходя из численности прихожан.
Исторически сложившийся основной доход большинства храмов составляют пожертвования прихожан. Усредненная расчетная ежегодная сумма пожертвований прихожан городского храма на осуществление богослужебной деятельности **МС (максимальная сумма)** рассчитывается исходя из следующих параметров:

1. Базовый параметр **К (количество)** – **вместимость** (максимальное количество прихожан для безопасного нахождения, определяемое нормативом) – 2 человека на кв. м. площади молельного зала = **2*S**, где S – площадь молельного зала[104]. Не все храмы при таком расчете окажутся заполненными «по нормативу», поэтому миссионерский задел велик.
2. **Пс** – **сумма ежегодных стандартных пожертвований прихожанина** (включая приобретение свечей, однодневные и многодневные поминовения, ежегодное участие в Таинстве Соборования). Здесь вариативной величиной окажется стоимость свечей и поминовений, когда при снижении этой стоимости может повыситься платежеспособный спрос. Или же при необходимом и достаточном для решения приходских задач повышении этой стоимости может быть достигнут оптимальный размер пожертвований со стороны существующего количества прихожан.
3. Третий параметр, среднестатистический, общехрамовый. **Пр (пожертвования редкие)** — это сумма пожертвований за совершение Таинств и треб. В нее входят пожертвования за Крещение, Венчание и отпевание. Все это – неповторяемые события. И их совершение не всегда связано с храмом, который прихожанин посещает регулярно. Различия в местонахождении, истории храма, посвящении тому или иному святому, красоте храма, продолжительности церемонии, величине пожертвования за совершение Таинств затрудняют возможность проследить количественную зависимость от потенциальной вместимости храма. Однако совершенно необходимо заметить, что как раз «рекламная» поддержка деятельности прихода, выделение интересных отличий храма и т. д. делает возможным увеличение количества совершений Таинств.

Итоговая формула выглядит следующим образом:

МС = К * Пс + Пр

Как видим из описания, в максимизации результата участвуют как стоимостные величины, так и рекламная составляющая, особенности местоположения.
Настоятель и казначей храма с помощью такого универсального инструмента могут оценивать эффективность своей экономической деятельности и принимать решения по регулированию тех или иных параметров.
Конечно, вне крупных городов у верующего человека не всегда есть выбор, в каком храме совершить то или иное Таинство. Соответственно, у двух – трех храмов простор для

[104] URL: http://docs.cntd.ru/document/552113080

вышеописанной «конкуренции» сильно ограничивается. А спрос населения достаточно высок. Значимым ограничением может служить лишь демография – количество родов, браков, смертей в конкретной местности…

Выводы

Из описания причин, определяющих финансовые возможности прихода по покрытию неотложных расходов и развитию общеполезных проектов, видно, что подход к оптимизации доходов должен быть комплексным. Поэтому настоятелям[105], а особенно казначеям[106] приходов Русской Православной Церкви необходимо иметь серьезные знания в области бухгалтерского учета, особенностей налогообложения и государственного регулирования деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций (СО НКО), к разряду которых относится и православный приход.
В настоящее время невозможно свести объем обязанностей священника только к совершению богослужений, а казначея – к грамотному составлению бухгалтерских проводок. Поэтому образование священника должно включать и юридические и экономические компоненты. А для того, чтобы приходы с успехом развивали популярные и востребованные образовательные, культурные, социальные и благотворительные программы совершенно необходима подготовка соответствующих кадров в области финансов. И здесь уже надо обогащать специалистов отрасли знаниями в области нравственности, богословия, церковной истории, уставных особенностей Русской Православной Церкви как юридического лица.
Именно такая специфика подготовки специалистов-финансистов апробируется в качестве пилотного проекта на кафедре «Финансы» факультета ИБМ МГТУ им. Н. Э. Баумана. Учитывая тот факт, что количество приходов Русской Православной Церкви только в Москве и Московской области превышает две тысячи, спрос на специалистов в такой сложной сфере обязан расти. Особенно, учитывая ужесточение политики органов налогообложения и юстиции в отношении СО НКО, наблюдающееся в последние годы.

Литература:

1. Устав Русской Православной Церкви. Глава XVII. Приходы. URL: http://www.patriarchia.ru/db/text/133141.html (дата обращения 28.01.2020).
2. Конституция ФРГ. Глава XVII. Статья 137. URL: https://www.bundestag.de/parlament/aufgaben/rechtsgrundlagen/grundgesetz/gg_11-245152 (дата обращения 28.01.2020).
3. Вы должны заплатить немецкий церковный налог. URL: https://smartergerman.com/german-culture/germans-paying-442-mio-euro-yearly-to-churches-besides-church-tax/ (дата обращения 28.01.2020).
4. Государство обсуждает вопрос о сбережениях и платит 442 миллиона евро за церковные зарплаты. Журнал Шпигель, 08.06.2010. URL: https://www.spiegel.de/politik/deutschland/spardebatte-staat-zahlt-442-millionen-euro-fuer-kirchengehaelter-a-699422.html (дата обращения 28.01.2020).
5. Иннокентий, митрополит Виленский и Литовский. «Я счастлив служить Богу!» - Журнал Московской Патриархии №7/2017, с. 42.
6. Греция: отменят ли зарплату клирикам Православной Церкви? URL: http://www.pravmir.ru/greciya-otmenyat-li-zarplatu-klirikam-pravoslavnoj-cerkvi/ (дата обращения 28.01.2020).
7. Полное собрание законов Российской Империи. Собрание Первое. Том XVI. 12.060 Указ Императрицы Екатерины II именный, данный Сенату «О разделении духовных имений

[105] URL: http://www.patriarchia.ru/db/text/133141.html
[106] Там же

и о сборе во всех Архиерейских, монастырских и других церковных крестьян с каждой души по 1 рублю 50 копеек» с приложением Манифеста. сс. 549-570. URL: http://www.runivers.ru/bookreader/book9824/#page/547/mode/1up (дата обращения 28.01.2020).

8. Священник Дмитрий Данилов. Финансы Прихода Русской Православной Церкви. // Приход Русской Православной Церкви в России и за рубежом: Материалы к изучению приходской жизни. Вып. 6. – М.: Изд-во ПСТГУ, 2018. – 376 с. – (Серия «Социология Православия»).

9. Религия и национальная принадлежность в Центральной и Восточной Европе. Национальная и религиозная идентичность сходятся в одной точке в регионе, где когда-то царил режим атеизма. Исследовательский центр Пью. 10.05.2017. URL: https://www.pewforum.org/2017/05/10/religious-belief-and-national-belonging-in-central-and-eastern-europe/?utm_source=Pew+Research+Center&utm_campaign=efff8a5e05-EMAIL_CAMPAIGN_2017_05_10&utm_medium=email&utm_term=0_3e953b9b70-efff8a5e05-400288249 (accessed: 28.01.2020).

10. СП 391.1325800.2017 Храмы православные. Правила проектирования. URL: http://docs.cntd.ru/document/552113080 (дата обращения 28.01.2020).

References:

1. The Statute of the Russian Orthodox Church. Chapter XVII. Parishes. URL: http://www.patriarchia.ru/db/text/133141.html (accessed: 28.01.2020).

2. The Constitution of Germany. Chapter XVII. Section 137. URL: https://www.bundestag.de/parlament/aufgaben/rechtsgrundlagen/grundgesetz/gg_11-245152 (accessed: 28.01.2020).

3. You must pay German church tax. URL: https://smartergerman.com/german-culture/germans-paying-442-mio-euro-yearly-to-churches-besides-church-tax/ (accessed: 28.01.2020).

4. The state is discussing the issue of savings and pays 442 million euros for church salaries. Spiegel Magazine, 08.06.2010. URL: https://www.spiegel.de/politik/deutschland/spardebatte-staat-zahlt-442-millionen-euro-fuer-kirchengehaelter-a-699422.html (accessed: 28.01.2020).

5. Innocent, Metropolitan of Vilnius and Lithuania. “I am happy to serve God!” - Moscow Patriarchate Magazine, №7/2017, p 42.

6. Greece: will payments to clergy of the Orthodox Church be canceled? URL: http://www.pravmir.ru/greciya-otmenyat-li-zarplatu-klirikam-pravoslavnoj-cerkvi/ (accessed: 28.01.2020).

7. The complete collection of laws of the Russian Empire. Meeting One. Volume XVI. 12.060 Decree of Empress Catherine II the nominal given to the Senate. P. 549-570. URL: http://www.runivers.ru/bookreader/book9824/#page/547/mode/1up (accessed: 28.01.2020).

8. The priest Dmitry Danilov. Finances of the Parish of the Russian Orthodox Church. // Parish of the Russian Orthodox Church in Russia and abroad: Materials for the study of parish life. Vol. 6. 2018.

9. Religious Belief and National Belonging in Central and Eastern Europe. National and religious identities converge in a region once dominated by atheist regimes. Pew Research Center. MAY 10, 2017. URL: https://www.pewforum.org/2017/05/10/religious-belief-and-national-belonging-in-central-and-eastern-europe/?utm_source=Pew+Research+Center&utm_campaign=efff8a5e05-EMAIL_CAMPAIGN_2017_05_10&utm_medium=email&utm_term=0_3e953b9b70-efff8a5e05-400288249 (accessed: 28.01.2020).

10. Set of rules 391.1325800.2017 Orthodox churches. Design rules. URL: http://docs.cntd.ru/document/552113080 (accessed: 28.01.2020).

МОДЕЛЬ РАСЧЕТА ЗАРАБОТАННОЙ ПЛАТЫ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ РЕЗУЛЬТАТА РАБОТЫ И СТОИМОСТИ РАБОЧЕГО МЕСТА.

ИЗМАЙЛОВ РУСТАМ НАДИРОВИЧ,
к.э.н.,
Генеральный директор ООО «Р-трейд», г. Москва, Россия,
E-mail: rustique@yandex.ru

Аннотация: В статье предложена новая модель расчета заработной платы в зависимости от результата труда работника и стоимости рабочего места. Данная модель позволяет увязать вклад в общий результат, как работника, так и работодателя, и позволяет добиться более справедливого распределения средств вырученных от реализации произведенных работ и услуг.

Проведено моделирование, показывающее распределение маржи заработанной связкой работник+рабочее место, между работником и работодателем. Наглядно показана взаимная выгода при достижении высоких результатов труда и возможность справедливого распределения заработанной маржи между заработной платой, прибылью работодателя и инвестированием в улучшение рабочего места.

Ключевые слова: работник, работодатель, рабочее место, распределение маржи, прибыль, заработная плата, экономические модели.

MODEL FOR CALCULATING WAGES DEPENDING ON THE RESULT OF WORK AND THE COST OF THE WORKPLACE.

IZMAYLOV RUSTAM NADIROVICH,
Ph. D.,
CEO OOO «R-trade», Moscow, Russia,
E-mail: rustique@yandex.ru

Summary: The article proposes a new model for calculating wages depending on the result of the employee's work and the cost of the workplace. This model allows you to link the contribution to the overall result of both the employee and the employer, and allows you to achieve a more equitable distribution of the proceeds from the sale of works and services performed.

A simulation was performed showing the distribution of the margin earned by the employee+workplace link between the employee and the employer. Clearly shows the mutual benefit of achieving high results of work and the possibility of a fair distribution of the earned margin between the salary, the employer's profit and investment in improving the workplace.

Keywords: employee, employer, workplace, margin distribution, profit, salary, economic models.

Все что ни делается – делается людьми и для людей. Все материальные и нематериальные блага производятся, распределяются и потребляются людьми. И как участники экономических взаимоотношений люди выступают в роли производителей, распределителей и потребителей всех произведенных благ.

Одним из драйверов развития национальных экономик является развитие человеческого капитала и повышение уровня жизни людей. Улучшать свое качество жизни может человек, который повышает свою производительность и качество своей работы.

Рост производительности качества труда обуславливается повышением оснащенности рабочих мест и ростом квалификации людей производящих и распределяющих материальные и нематериальные блага с использованием современных технологий.

Люди должны быть мотивированы повышать свою квалификацию тем, что это ведет к увеличению их стоимости на рынке труда. Человек, который зарабатывает больше, может

выбирать товары и услуги лучшего качества, и таким образом улучшает качество своей жизни.

Среди факторов роста производительности труда можно выделить основные:

1. Мотивация сотрудника
2. Квалификация сотрудника, его способности, навыки и умения.
3. Техническая и технологическая вооруженность рабочих мест.

Работник должен быть мотивирован не только в достижении результата, но и в развитии. Развитие себя как специалиста, развитие своего рабочего места, развитие своей компании предоставляет людям больше возможностей реализовать свой трудовой потенциал.

Развитие компании обуславливается увеличением производительности и улучшением качества товаров и обслуживания клиентов, получаемых за счет улучшения условий труда, роста квалификации и мотивации своих сотрудников.

Работник должен быть мотивирован на достижение лучшего результата. Задача руководства создать рабочее место, которое позволит работнику достигать заданных показателей объёма и качества производимых товаров и услуг.

Для разных категорий работников можно выделить следующие моменты позволяющие улучшить условия труда:

- Для рабочих примером улучшения рабочего места является механизация, - лучшее оборудование, более надежное, более безотказное, которое позволяет произвести работы быстрее и качественнее.
- Для менеджеров – автоматизация процессов работы с клиентами и заказчиками. Как пример, - это современные информационные системы, позволяющие за короткое время выявить потребности заказчика, - подготовить подходящее предложение, исходя из возможностей компании, приема оплаты и планирование движения товаром и услуг. Современные CRM системы помогают быстро и без ошибок выстроить и систематизировать взаимодействие с заказчиком, вести обсуждение, консультацию, планировать встречи и контакты, отслеживать выполнение заказа и координировать всех участников.

Работник должен четко осознавать цели работы компании и своей команды, что является результатом, и какие критерии оценки этого результата. Таким образом, заработная плата будет денежным выражением вклада каждого участника в общий результат. В то же время должен быть элемент соревнования между работниками, который вызывает азарт в достижении результатов. Нужно чтобы сотрудники не работали, а зарабатывали.

Сотрудники должны быть заинтересованы в своем результате, работодателе и своих клиентах. Предприятие, предоставляет рабочее место, создает условия для труда, - дает возможность своему сотруднику зарабатывать. Ценность сотрудника зависит от его достижений, и его зарплата должна быть связана формулой расчета с конечным результатом.

Сотрудники с помощью автоматизированных информационных систем сами составляют отчет, по которому начисляется зарплата. Таким образом, они видят свои достижения и ценность своего вклада, который выражается в заработной плате (ЗП).

В данной статье предлагается модель расчета заработанной платы в зависимости от результата, достигнутого работником и стоимости рабочего места, предоставленном работодателем. Расчет заработной платы привязывается к критериям результата.

Возьмем для примера торговлю и сферу обслуживания. Цель предприятий данной отрасли - заработать прибыль и получить удовлетворение клиента. Таким образом, заработную плату имеет смысл составить из базовой части, которая начисляется работнику ежемесячно независимо от результата и премиальной частью, которая формируется из результатов деятельности сотрудника и его вклада в общий результат.

Базовую часть можно установить как МРОТ по выбранной сфере деятельности и региону. По Москве в сфере торговли это составляет 20000 рублей. Премиальная часть задается как производная от тех показателей, которые сотрудник достиг за отчетный период. Для торговли и обслуживания критериями являются:

1) Сумма проданных товаров;
2) Маржинальность (валовая прибыль) продаж,
3) удовлетворенность заказчика,
4) % выполнения плана

Сумма заработной платы должна быть конкурентная по отрасли и привлекательна для целеустремленных сотрудников. Основной заработок сотрудника должен складываться из премиальной части. Тогда слабые и неэффективные сотрудники будут уходить, а сильные и эффективные будут заинтересованы в работе, будут заинтересованы в увеличении своей производительности и качестве обслуживания.

Пропорции и состав премиальной части ЗП должна быть, такая чтобы больше зарабатывали те сотрудники, которые лучше соответствуют целям предприятия. К примеру, иногда предприятию нужно больше уделить внимание качеству обслуживания, например при продаже сложного продукта, где требуется долгая консультация и налаживание контакта с заказчиком. Тогда критерий удовлетворенности будет важнее критерия объёма продаж. Или, наоборот, при продаже однотипного товара - более важный критерий - объём продаж и маржинальность продаж. Состав премиальной части зависит от тех критериев эффективности, которые важны для данной категории сотрудников и той отрасли, в которой работает команда.

Важно оценивать ЗП не только с точки зрения вклада работника, но и с точки зрения связки работник+рабочее место.

Если предприниматель инвестирует в рабочее место: покупает оборудование, вкладывается в обучение сотрудника, оплачивает аренду, налоги, заработную плату, и премии, то нужно считать отдачу на каждый рубль этих вложений.

Для примера рассмотрим менеджера по продажам и его рабочее место на торговом предприятии. Задача связки менеджер-рабочее место – зарабатывать маржинальную прибыль от продажи товаров и услуг. Из маржинальной прибыли финансируются остальные постоянные расходы, расходы на уплату налогов, коммерческие расходы, и формируется чистая прибыль.

Стоимость рабочего места (СТ.рм) определим как сумму постоянных и переменных затрат, необходимых для функционирования данного рабочего места. Из всей совокупности переменных и постоянных затрат торгового предприятия выделим те, которые возникают на рассматриваемом рабочем месте.

Затраты постоянные рабочего места (Зпост.рм) – это постоянные расходы, связанные с рассматриваемым рабочим местом (не зависят от полученного результата), это затраты на аренду помещения, затраты на связь, затраты на амортизацию/аренду оборудования, оснащения и программного обеспечения, затраты на базовую часть заработной платы сотрудника, работающего на этом рабочем месте.

Зпост	Аренда (магазин)	Услуги (клининг, связь)	Амортизация	ЗП.база

145000	195000 /3= 65000	10000	50000	20000

Для выбранного рабочего места постоянные затраты (Зпост.рм) составляют сумму затрат на аренду=65000 руб.(аренда всего магазина 195000, а в магазине 3 рабочих места), сумму затрат на вспомогательные услуги Услуги.клининг=3000 руб. Услуги.Связь=7000 руб. Амортизация= 50000 руб., Заработная плата базовая (ЗП.база) = 20000 руб.

Таблица 1. Постоянные затраты на рабочее место

Таким образом, сумма постоянных затрат рабочего места (Зпост.рм) составляет 145000 руб. (Таблица 1).

В рассматриваемом примере переменные затраты рабочего места полностью состоят из премиальной часть Заработной платы менеджера (ЗП.пр). Таким образом стоимость рабочего места (Ст.рм) будет выражаться формулой (1):

$$Ст.рм = Зпост.рм + ЗП.пр \quad (1)$$

Премия за продажи может быть как линейной, так и прогрессивной в зависимости от того насколько хорошо менеджер смог договориться с заказчиком о цене. Также эта премия может складываться из нескольких составляющих. Это может быть дополнительные надбавки за благодарность или отзыв заказчика, за выполнение плана продаж и т.д.

Для того чтобы понимать сколько можно дополнительно инвестировать в мотивацию менеджера и в оснащение рабочего места, нужно понимать сколько денег приносит связка продавец+рабочее место. Назовем это Валовая прибыль рабочего места (ВП.рм), она определяется по формуле (2):

$$ВПрм = М.рм – СТ.рм \quad (2)$$

Маржа (М.рм), - это прибыль от продажи, которую можно посчитать в учетной программе, например 1С, как разницу между ценой продажи и ценой закупки по проданным товарам и услугам данным сотрудником. Подставив формулу (1) в формулу (2) образом, мы можем связать Валовую прибыль рабочего места (ВП.рм) с заработком менеджера, формула (3):

$$ВПрм = М.рм – Зпост.рм – ЗП.пр \quad (3)$$

Менеджер по продажам зарабатывает вместе с компанией. В нашем случае заработная плата (ЗП) будет складываться из базовой части (ЗП.база) + премии (ЗП.пр)

$$ЗП = ЗП.база+ ЗП.пр \quad (4)$$

В зависимости от величины валовой прибыли (ВП.рм), которая остается после выполнения заказа у предприятия, предприятие может решить, сколько средств можно направить на улучшение рабочего места и мотивацию менеджера.

В рассматриваемом примере были проанализированы данные за период с 05.2017 по 10.2019. Размеры валовой прибыли и Заработной платы менеджера изображены в виде графика на рис.1

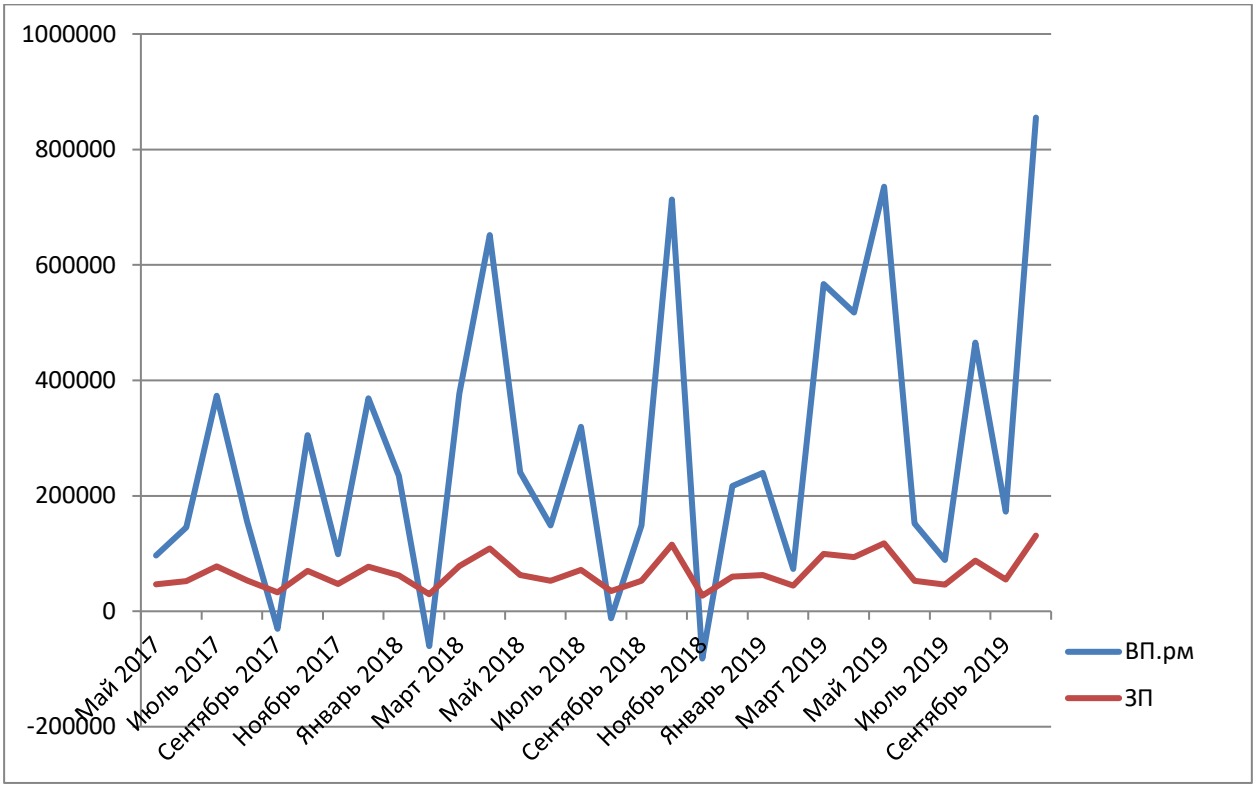


Рисунок 1. Данные по Валовой прибыли рабочего места и Заработной платы менеджера по продажам.

Из анализа этих данных можно сделать вывод, что объёмы продаж, распределены крайне неравномерно в течение года, есть даже такие периоды, когда валовая прибыль опускается ниже нуля. Это означает, что прибыли в этот период не хватает даже на покрытие текущих постоянных расходов на менеджера и рабочее место. Вместе с этим мы видим, что есть периоды, в которые и компания и менеджер зарабатывают много. Кратко эту неравномерность в продажах можно охарактеризовать «то пусто, то густо».

На графике видно, что предприятию выгодно, когда работники много зарабатывают, невыгодно, когда они зарабатываю мало.

С помощью данной модели, можно оценить пропорции заработка предприятия и сотрудника. С ее помощью можно подобрать соотношение базовой и премиальной части заработной платы, так чтобы зарплата (ЗП) была конкурентоспособна на рынке труда, формула (5).

$$ЗП.пр = ЗП - ЗП.база \quad (5)$$

Данная модель также дает возможность оценить соотношение постоянных расходов, необходимых для обслуживания рабочего места, заработной платы сотрудника и прибыли, которую они приносят предприятию.

$$ЗП = М.рм – Зпост.рм – ВП.рм + ЗП.база \quad (6)$$

$$ВП.рм = М.рм – Зпост.рм – ЗП + ЗП.база \quad (7)$$

Также на формулах (6) и (7), видно, что при увеличении параметра маржи рабочего места (М.рм) можно достичь большего заработка, как для предприятия, так и для сотрудника. Этого можно достигнуть, если договориться с поставщиками о лучших условиях, или суметь договориться с заказчиком о меньшей скидке или о большей сумме заказа.

Список литературы:

1. Гариссон Р., Норин Э., Брюе П. Управленческий учет. — Companion Group, 2011. — 1024 с. — ISBN 978-966-96692-4-7.
2. Аткинсон Э. А., Банкер Р. Д., Каплан Р. С. Управленческий учет = Managerial Accounting. — 3-е изд. — М., 2006. — 880 с. — ISBN 0-13-010195-8.
3. Карпов А. Е. Постановка и автоматизация управленческого учета. — М.: Результат и Качество, 2008. — 504 с. — ISBN 5-902580-10-2.

4. Williams, Jan R.; Susan F. Haka, Mark S. Bettner, Joseph V. Carcello. Financial & Managerial Accounting (неопр.). — McGraw-Hill Irwin, 2008. — С. 199. — ISBN 9780072996500. This definition is based on IAS 18 (англ.)
5. Ветлужских Е. Мотивация и оплата труда. Инструменты. Методики. Практика. — М.: Альпина Паблишер, 2013. — 152 с. — ISBN 978-5-9614-4407-0.
6. Ветлужских Е. Система вознаграждения. Как разработать цели и KPI. — М.: Альпина Паблишер, 2013. — 217 с. — ISBN 978-5-9614-4385-1.
7. Клочков А. К. KPI и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов. — Эксмо, 2010. — 160 с. — ISBN 978-5-699-37901-9.
8. Клочков Алексей. Методы и технология разработки базовой заработной платы. Понятия номинальной и реальной заработной платы
9. Ильясов Ф. Н. Социальная справедливость в оплате труда (опыт социолого-статистического исследования)] // Социальная справедливость и проблемы перехода к рыночной экономике. — М.: Институт социологии РАН, 1992. С. 121—149.
10. Ильясов Ф. Н. Тарифная сетка, система грейдов на основе закона Вебера // Мониторинг общественного мнения. 2012. № 6. С. 128—135.
11. Mincer, Jacob. Investment in Human Capital and Personal Income Distribution (англ.) // Journal of Political Economy (англ.)русск. : journal. — 1958. — Vol. 66, no. 4. — P. 281—302. — DOI:10.1086/258055.

List of references:

1. Garrison R., Noreen E., brewer P. Managerial accounting. - Companion Group, 2011. - 1024 pages — - ISBN 978-966-96692-4-7.
2. Atkinson E. A., banker R. D., Kaplan R. S. Management accounting = Managerial Accounting. - 3rd ed. - Moscow, 2006. — 880 p. - ISBN 0-13-010195-8.
3. Karpov A. E. Setting and automation of management accounting. - Moscow: Results and Quality, 2008. — 504 p. — ISBN 5-902580-10-2.
4. Williams, Jan R.; Susan F. Haka, Mark S. Bettner, Joseph V. Carcello. Financial & Managerial Accounting (неопр.). — McGraw-Hill Irwin, 2008. — С. 199. — ISBN 9780072996500. This definition is based on IAS 18 (англ.)
5. Vetluzhskih E. Motivation and remuneration. Tools. Methods. Practice. - Moscow: Alpina Publisher, 2013. - 152 p. — ISBN 978-5-9614-4407-0.
6. Vetluzhskih E. the reward System. How to develop goals and KPIs. - Moscow: Alpina Publisher, 2013. — 217 p. — ISBN 978-5-9614-4385-1.
7. Klochkov A. K. KPIs and motivation of staff. A complete collection of practical tools. - Eksmo, 2010. - 160 p. — ISBN 978-5-699-37901-9.
8. Alexey Klochkov. Methods and technology for developing basic wages
Concepts of nominal and real wages
9. Ilyasov F. N. Social justice in remuneration of labor (experience of socio-statistical research)] / / Social justice and problems of transition to a market economy. - Moscow: Institute of sociology of the Russian Academy of Sciences, 1992. Pp. 121-149.
10. Ilyasov F. N. Tariff grid, grading system based on Weber's law / / Monitoring of public opinion. 2012. No. 6. Pp. 128-135.
11. Mincer, Jacob. Investment in Human Capital and Personal Income Distribution (англ.) // Journal of Political Economy (англ.)русск. : journal. — 1958. — Vol. 66, no. 4. — P. 281—302. — DOI:10.1086/258055.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ВЗГЛЯДЫ МАРКСА И ФИЛОСОФСКИЕ ОСНОВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

И.А.ЖУРАВЛЕВА,
Д-р.филос.н. к.э.н., чл.-корр. РАЕН, член IFA,
доцент Департамента налоговой политики
и таможенно-тарифного регулирования
Финансового университета при Правительстве РФ,
Москва, Россия
E-mail: sia.mir67@mail.ru

Н.В.ЛЕВОШИЧ,
К.э.н., доц.Кафедры логистики и маркетинга
Финансового университета при Правительстве РФ,
Москва, Россия
E-mail: NVLevoshich@fa.ru

Аннотация.

В статье рассматриваются проблемы влиянии современной системы налогообложения на развитие экономики. Автор предлагает исследовать возможность эволюционного процесса развития налоговой системы на основе Периодической Системы Специальных законов налогономии, построенной на философских принципах. Авторская модель экспликации законов, дает расширенное понимание сути исследуемой проблемы, опираясь на классические взгляды К. Маркса в налогообложении производственных отношений.

Ключевые слова: налоговая система, налог, производственные отношения, налогономия, экономическая система.

THE CONCEPTUAL VIEWS OF MARX AND THE PHILOSOPHICAL BASES OF IMPROVING THE TAX SYSTEM

I.A.ZHURAVLEVA,
Doctor of philosophical science, candidate of economic sciences,
Associate Professor of the Department of tax policy
and customs-tariff regulation,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Member of the Russian Academy of Natural Sciences, Member of IFA (International Fiscal Association),
Moscow, Russia
E-mail: sia.mir67@mail.ru

N.V.LEVOSHICH,
Candidate of economic sciences., associate professor of the Department of Logistics and Marketing
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow, Russia
E-mail: NVLevoshich@fa.ru

Abstract.

The article deals with the problems of the influence of the modern tax system on the development of the economy. The author proposes to explore the possibility of the evolutionary process of development of the tax system on the basis of the Periodic System of Special laws of Nalogonomy, built on philosophical principles. The author's model of explication of laws, gives an

expanded understanding of the essence of the problem under study, based on the classical views of Karl Marx in the taxation of industrial relations.

Key words: tax system, tax, industrial relations, nalogonomy, economic system.

Введение.

Процесс реформирования налоговой системы страны на более высокий уровень функционирования, имеет постоянную тенденцию к совершенствованию, что имеет важное финансово-экономическое значение и актуальную социальную составляющую.

Налоговая система государства – один из векторов управления в структуре экономической системы страны. Налоговая система является неотъемлемой составляющей национальной экономики, эффективное функционирование которой оказывает существенное влияние на ее устойчивость, особенно в условиях рецессии, когда возможности использования альтернативным налогам инструментов аккумулирования государством финансовых ресурсов ограничены. Актуальной является дилемма: влияние налоговой системы на развитие экономики или институциональная экономика обеспечивает устойчивое развитие налоговой системы.

Рассматриваемая проблема об исследовании потенциальной возможности у налоговой системы стать более привлекательной для налогоплательщиков и максимально поступательной по финансам для государства, актуальна.

На современном этапе развития налоговой системы традиционно учитывают значение трех показателей ее эффективного функционирования:

- количество налоговых платежей;

-время, потраченное компаниями на выполнение налоговых обязательств;

-общая налоговая ставка.

Рассматривая развитие национальной налоговой системы (далее по тексту - НС) с учетом значений вышеназванных трех показателей ее эффективного функционирования можно сказать следующее, что по количеству налоговых платежей НС переместилась в мире со 102 места в 2012г до 49 в 2017г. По времени, потраченному компаниями на выполнение налоговых обязательств, НС сделан колоссальный прорыв с 290 места на 168 в мире за аналогичный промежуток времени. Говоря о третьем показателе (общая налоговая ставка), то мы видим тенденцию незначительного роста с 46,9 до 47,4 процентных пункта за рассматриваемый период.[107]

Основная часть.

В классической работе Дж. Бренанна и Дж. Бьюкенена «К налоговой конституции для Левиафана» (1977), сказано, что анализируется «конституциональный выбор среди налоговых инструментов. … Иными словами, мы исследуем индивида между налоговыми правилами и инструментами», таким образом, налоговая система, мыслится как налоговый институт на основе правил и инструментов. При этом отмечается, что «налоговые институты обычно предназначены быть в разумных пределах постоянными составляющими политического строя: они создают контекст, в рамках которого в каждый период принимаются решения о предоставлении общественных благ»[108]. Среди множества экономических рычагов, при помощи которых государство воздействует на рыночную экономику, определенное финансово-экономическое место занимают не только налоги, но и вся налоговая система. Следует отметить, что стабилизация экономического роста невозможна без создания соответствующей рыночной инфраструктуры и защиты прав частной собственности, содействия добросовестной конкуренции. Уже становится очевидным, что развитие

---

[107] *Журавлева И.А.* Философские основы системономической модели развития налоговой системы // Аудит и Финансовый анализ, № 6, 2019 с.15-28

[108] *Бренен Дж., Бьюкенен Дж*. К налоговой конституции для Левиафана / В .Н.; Вехи экономической Мысли. Экономика благосостояния и общественный выбор. Т.4. СПб.: Экономическая школа, 2004. С 449-450.

экономики не должно вступать в противоречие с фискальными интересами государства; такое возможно при совместном решении поставленных главных задач в государстве.

Основная задача налоговой системы - пополнение казны государства с целью реализации основных функций. К. Маркс в своей книге «Капитал», писал, что «так как государственные долги опираются на государственные доходы, за счёт которых должны покрываться годовые проценты и т. п. платежи, то современная налоговая система стала необходимым дополнением системы государственных займов. Займы позволяют правительству покрывать чрезвычайные расходы таким образом, что налогоплательщик не чувствует сразу всей тяжести последних, но те же займы требуют, в конце концов, повышения налогов. С другой стороны, повышение налогов, вызванное последовательно нарастающими долгами, вынуждает правительство при каждом новом чрезвычайном расходе прибегать всё к новым и новым займам. Таким образом, современная фискальная система, осью которой является обложение необходимейших жизненных средств (следовательно, их вздорожание), в самой себе несёт зародыш автоматического возрастания налогов. Чрезмерное обложение – не случайный факт, а скорее её принцип»[109]. Доказательством этих слов в сегодняшних экономических реалиях является тот факт, что в соответствии с Федеральным законом «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации о налогах и сборах» № 303-ФЗ от 09.08.2018, с 01.01.2019 ставка НДС в размере 18 % будет заменена на новую ставку в размере 20 %.Но для процветающего государства нужны прогрессивные налоги, стимулирующие ставки, писал в своих научных трудах К. Маркс. «Невозможно дать одному классу, не отнимая у другого»[110]. Маркс говорил, что «нас интересует здесь не столько то разрушительное влияние, которое современная фискальная система оказывает на положение наёмных рабочих, сколько обусловленная ею насильственная экспроприация крестьян, ремесленников – одним словом, всех составных частей мелкой буржуазии. Об этом нет двух мнений, даже среди буржуазных экономистов. Экспроприирующее действие фискальной системы ещё больше усиливается благодаря протекционизму, который сам является одной из составных частей фискальной системы»[111]. Продолжая мысль Маркса, можно отметить, что фискальная система, если она набирает силу именно в части повышения налоговых ставок, или увеличения количества налогов, имеет тенденцию увеличения налоговой нагрузки на экономику в целом. Прошло 150 лет, а ситуация не изменилась. Возникает риторический вопрос: есть ли перспектива развития налоговой системы в позитивном ключе, как системы, не обременяющей граждан государства, хозяйствующих субъектов, а как системы, стимулирующей развитие сегментов экономики, способствующей повышению жизненного уровня, решению социальных вопросов, оказывающей содействие добросовестной конкуренции.

Налоги, как считал К. Маркс, это «источник жизни для бюрократии, армии, попов и двора — словом, для всего аппарата исполнительной власти». Он говорил, что «сильное правительство и высокий налог — тождественные понятия». Предпримем попытку опровергнуть данную мысль Маркса, предложив научному сообществу рассмотреть развитие налоговой системы, ее элементов на основе системономического подхода, а именно «Периодической Системы Специальных Законов Налогономии» (далее - ПС СЗН), составленной и открытой автором в 2017г.[112]

Элементы налоговой системы – ее базовые и составные части (ставки, объект, база, налоговые льготы, сроки уплаты и др.). Они по своей природе не наделены качествами, присущими всей системе; им присуще единство связей и формируемая ими композиция

---

[109] *К. Маркс.* «Капитал» Книга первая. Глава шестая «Результаты непосредственного процесса производства (1864)

[110] Восемнадцатое брюмера Луи Бонапарта (1852), с.267

[111] *Бренен Дж., Бьюкенен Дж.* К налоговой конституции для Левиафана / В .Н.; Вехи экономической Мысли. Экономика благосостояния и общественный выбор. Т.4. СПб.: Экономическая школа, 2004, с.89

[112] *Журавлева И.А.* «Налогономия - доктрина эволюции налоговой системы» /V-VI системономические чтения. Сборник статей, докладов, исследовательских работ (2017г.) с 142.

налоговой системы, которая в своей структурно-функциональной деятельности устремлена к достижению определённой цели, приоритетной - собираемость бюджета.

Можно сказать, что система эмерджентна по отношению к элементам, т.е. она обладает качествами, которыми не обладают отдельные её элементы или их группы.

Далее рассмотрим абстрактно эволюцию системы налогообложения именно в позитивном ключе. На основе анализа Таблицы № XVII «Периодическая Система Специальных Законов Налогономии» (таблица 1), составленной на основе «Периодической Системы Всеобщих Законов Мира», открытой академиком Н.В. Масловой в 2005 году, показывается эволюционный путь развития налоговой системы страны согласно уровням бытия и группе законов[113]. Понятие *налогономии* автором уже рассматривалось в ряде научных работ. *Налогономия* - это научная система, изучающая самоорганизующуюся структурно-функциональную композицию первичных элементов налогообложения с целью создания, развития и эволюционирования налоговой системы страны[114].

ПЕРИОДИЧЕСКАЯ СИСТЕМА
Специальных законов налогономии
Таблица № XVII

Таблица 1

Эволю-ционные принци-пы	**Уровни бытия**	**Г Р У П П Ы С П Е Ц И А Л Ь Н Ы Х З А К О Н О В**							
		A До налогового периода	**B элементы)**	**C энергии)**	**D информация)**	**E самоорганизации)**	**F эволюции)**	**G** Иерархии систем	**H Высший Потенциал**
Един-ства и безграничности	**Высший Потен-циал 7**	Единства и безграничности Высшего Потенциала предшествования налогономии	Единства и безграничности Высшего Потенциала элементов налогономии	Единства и безграничности Высшего Потенциала энергии налогономии	Единства и безграничности Высшего Потенциала информации налогономии	Единства и безграничности Высшего Потенциала самоорганизации налогономии	Единства и безграничности Высшего Потенциала эволюции налогономии	Единства и безграничности Высшего Потенциала Иерархии систем налогономии	Единства и безграничности Высшего Потенциала налогономии
Струк-урно-функци-ональ-ной систем-ности	**Иерар-хия 6**	Структурно-функциональная системность иерархии	Структурно-функциональная системность иерархии	Структурно-функциональная системность иерархии	Структурно-функциональная системность иерархии	Структурно-функциональная системность иерархии	Структурно-функциональная системность иерархии	**Структурно-функциональная системность Иерархии**	Структурно-функциональная системность иерархия

[113] *Маслова Н.В.* Системономия. Научное издание .- М.: НАНО,КАНОН, 2015, с.184
[114] *Zhuravleva I.A.* Nalogonomy, amodel of the dialectic of the controlled development of the tax system. Global economy in the XXI century: dialectics of confrontation and solidarity (2018), p.377

		предш ествов ания налого номии	элемен тов налого номии	энергии налогон омии	информ ации налогон омии	самоорг анизаци и налогон омии	эволюц ии налогон омии	**систем налогон омии**	Высшег о Потенци ала налогон омии
Измен -чивост и	**Эволю -ция 5**	Измен чивост ь эволю ции предш ествов ания налого номии	Измен чивост ь эволю ции элемен тов налого номии	Изменч ивость эволюц ии энергии налогон омии	Изменч ивость эволюц ии информ ации налогон омии	Изменч ивость эволюц ии самоорг анизаци и налогон омии	**Изменч ивость эволюц ии налогон омии**	Изменч ивость эволюц ии Иерархи и систем налогон омии	Изменч ивость эволюц ии Высшег о Потенци ала налогон омии
Самоо р-ганиза -ции	**Компо -зиция систем ы 4**	Самоо рганиз ации композ иции систем ы предш ествов ания налого номии	Самоо рганиз ация композ иции систем ы элемен тов налого номии	Самоорг анизаци я компози ции системы энергии налогон омии	Самоорг анизаци я компози ции системы информ ации налогон омии	**Самоор ганизац ия композ иции систем ы самоорг анизаци и налогон омии**	Самоорг анизаци я компози ции системы эволюц ии налогон омии	Самоорг анизаци я компози ции системы Иерархи и систем налогон омии	Самоорг анизаци я компози ции системы Высшег о Потенци ала налогон омии
Управ -ляемо-сти	**Инфор -мация (энерг -оинфо р-мация) 3**	Управ ляемос ти энерго инфор мации предш ествов ания налого номии	Управ ляемос ти энерго инфор мациэл ементо в налого номии	Управля емости энергои нформа ции энергии налогон омии	**Управл яемости энергои нформа ции налогон омии**	Управля емости энергои нформа ции самоорг анизаци и налогон омии	Управля емости энергои нформа ции эволюц ии налогон омии	Управля емости энергои нформа ции Иерархи и систем налогон омии	Управл яемости энергои нформа ции Высшег о Потенц иала налогон омии
Доста-точнос ти	**Энерг ия 2**	Достат очност и энерги и предш ествов ания налого номии	Достат очност и энерги и элемен тов налого номии	**Достато чности энергии налогон омии**	Достато чности энергии информ ации налогон омии	Достато чности энергии самоорг анизаци и налогон омии	Достато чности энергии эволюц ии налогон омии	Достато чности энергии Иерархи и систем налогон омии	Достато чности энергии Высшег о Потенци ала налогон омии
Необх о-	**● Элеме н-ты**	Необх одимос ти	**Необх одимо сти**	Необход имости элемент	Необход имости элемент	Необход имости элемент	Необход имости элемент	Необход имости элемент	Необход имости элемент

димости	**1**	элементов предшествования налогономии	**элементов налогономии**	ов энергии налогономии	ов информации налогономии	ов самоорганизации налогономии	ов эволюции налогономии	ов Иерархии систем налогономии	ов Высшего Потенциала налогономии
Эволю-ционно-цикли-ческой иницио-ции	**∞ Предше-ствова-ние 0**	**Эволюционно-циклическая инициация предшествования налогономии**	Эволюционно-циклическая инициация предшествования элементов налогономии	Эволюционно-циклическая инициацияпредшествования энергии налогономии	Эволюционно-циклическая инициация предшествования информации налогономии	Эволюционно-циклическая инициация предшествования самоорганизации налогономии	Эволюционно-циклическая инициация предшествования эволюции налогономии	Эволюционно-циклическая инициация предшествования Иерархии системы налогономии	Эволюционно-циклическая инициация предшествования Высшего Потенциала налогономии

Для понимания необходимо сказать, что уровни бытия (этапы развития налоговой системы) представляют собой совокупность усложняющихся уровней существования налоговой системы в энергоматериальном Мире, и в периодической системе законов к ним относятся:

0 – предшествование;
I – элементов;
II– энергий;
III – информации;
IV– композиция системы;
V– эволюционной динамики систем;
VI – иерархии;
VII – высшего потенциала системы[115].

Философские принципы *налогономии* являются определяющими и направляющими иерархию расположения законов в Периодической системе специальных законов *налогономии*, которые были рассмотрены автором в статье «*Налогономия*- доктрина эволюции налоговой системы»[116][4, с.141]. Это:

1.Принцип эволюционно-циклической инициации;
2.Принцип необходимости;
3.Принципдостаточноти;
4.Принцип управляемости;
5.Принцип самоорганизации;
6. Принцип эволюционной изменчивости
7. Принцип структурно-функциональной иерархичности

Законы элементов налогономии

Таблица 2

[115] *Маслова Н.В.* Периодическая система Всеобщих законов Мира.-М., 2005, с.207
[116] *Журавлева И.А.* «Налогономия - доктрина эволюции налоговой системы» /V-VI системономические чтения. Сборник статей, докладов, исследовательских работ (2017г.) с 141

Эволюционные принципы	Уровни бытия	Законы элементов налогономии
Единства и безграничности	Высший Потенциал 7	А.Закон воплощения Высшего потенциала элементов налогономии В . Закон предназначения компонентов (элементов) налогономии С. Закон Высшего потенциала компонентов налогономии
Структурно-функциональной системности	Иерархия 6	А. Закон Иерархии Высших потенциалов компонентов (элементов) налогономии В. Закон Иерархии предназначений Высших потенциалов компонентов (элементов) налогономии С. Закон Иерархии компонентов (элементов) налогономии
Изменчивости	Эволюция 5	А. Закон эволюционно-космического системного усложнения компонентов (элементов) налогономии В. Закон необходимости эмерджентных качеств компонентов (элементов)налогономии С. Закон динамической изменчивости компонентов (элементов) налогономии Д. Закон сохранения эволюционно зрелых структурно-фукциональных компонентов (элементов) налогономии
Самоорганизации	Композиция системы 4	А. Закон самоорганизации компонентов (элементов) налогономии В. Закон генетического потенциала компонентов (элементов) налогономии С. Закон индивидуального выбора компонентов (элементов) налогономии Д. закон самооргантизации компонентов (элементов) налогономии в социальной системе общества Е. закон соответствия компонентов (элементов) налогономии эволюционному уровню организации функционирования налоговой системы
Управляемости Достаточности	Информация (энергоинформация) 3	А. Закон энергоинформационного управления компонентами (элементами) налогономии В. Закон генетической ассиметрии компонентов (элементов) налогономии С. Закон выбора направления развития энергоинформации налогономии Д. Закон возрастания потенциала налогономии Е. закон волновых резонансов в налогономии

	Энергия 2	А. Закон достаточности взаимодействия элементов налогономии В. Закон взаимодествия творящесозидающей и стимулирующей энергии компонентов (элементов)налогономии (налогоплательщик и государство)
Необходимости	● Элементы 1	А. Закон необходимости элементов налогономии (объект налогообложениы, база, ставки, сроки уплаты, и др.)
Эволюционно-циклической инициации	∞ Предшествование 0	А. Закон эволюционно-циклической инициации элементов налогономии

Далее в таблице 3 проведем экспликацию Закона(-ов) элементов *налогономии*, где на примере группы законов рассмотрим компоненты элементов *налогономии,* применяя системный подход, который в области налогообложения стал применяться относительно недавно. В 1930-х годах Л.Берталанфи рассматривал систему как самостоятельную научную категорию, определяя ее как комплекс взаимодействующих элементов или подсистем, имеющих собственные потребности, подлежащие удовлетворению.

На сегодняшний момент, под методической системой можно понимать совокупность приемов и способов, ориентированных на раскрытие целостности сложно ориентированных объектов и выявление взаимосвязи взаимозависимости между его компонентами. Следует подчеркнуть, что системный подход нужен для исследования полноты функционирования налоговой системы. Необходимо отметить, что по сути рассматриваемой проблемы автором применяете СИСТЕМОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОД и МЕТОД, т.к. налоговая система является детищем системономии. «Системономия - научный инструмент мотивации космического одухотворенного мировоззрения человечества. Системономия является очередным эволюционным шагом постижения системы Мира»[117].

Компоненты элементов *налогономии*

Таблица 3

Код	**Закон и его содержание**		**Правило порядка**
В0	название	Эволюционно-циклическая инициация предшествования элементов налогономии	Правило структурно-функциональной фазовой цикличности
	содержание	Системе элементов налогономии предшествует многофазовая эволюция 4-х компонентов: - элементов налогообложения -отношение единства элементов и их взаимодействий -закон композиции компонентов элементов налогономии - цели и задачи налогообложения	

[117] *Маслова Н.В.* Периодическая система Всеобщих законов Мира.-М., 2005, с.14

B1	название	Необходимости элементов налогономии	Правило композиции налогономии
	содержание	Необходимыми компонентами элементов налогономии являются: -объекты, субъекты, процессы и их взаимосвязь и взаимозависимость -человек- общество- экономика -отношение единства и адекватности процессов в экономическом сообществе и налоговой системы -структурная композиция налогономии при которой достигаются гармоничные отношения единства систем познаваемого с познающим -цели и задачи развития элементов налогономии	
B2A	название	Достаточности взаимодействия элементов налогономии	Правило базовой энергии компонентов элементов налогономии
	содержание	Взаимодействие компонентов элементов налогономии достаточно для получения базовой энергии социальной адекватности и бюджетонаполняемой системы-налогономии	
B2B	название	Взаимодействие творящесозидающей и стимулирующей энергии компонентов налогономии	Правило качества энергии налогономии
	содержание	Качество энергии налогономиидетерминируется качеством преобладающей в компонентах элементов налогономии и ее субъектах образование генетической энергии: творящее-созидающей или стимулирующей	
B3 A	название	Энерго-информационного управления компонентами налогономии	Правило управления компонентами налогономии
	содержание	Управление динамикой налогономии осуществляется посредствомприема –передачи энергоинформации синхронизированной с целями , компонентами элементов, взаимосвязями, взаимозависимостью, структурой	

В3В	название	Закон генетической ассиметрии компонентов элемеетов налогономии	Правило пополнения энергии налогономии
	содержание	Творяще-созидающие и стимулирующие компоненты налогономии ассиметричны, что позволяет постоянно пополнять ее энергию	
В3С	Название	Закон выбора направления развития энергоинформации налогономии	Правило векторной направленности
	содержание	Концентрация творяще-созидающей энергоинформации компонентов элементов налогономии соответствует концентрация чуждой, вредоносной или разрушающей энергоинформации (уход от налогообложения, размывание налоговых баз по налогу на прибыль, агрессивное налоговое планирование и да.) стимулирующей налоговую систему к постоянному и динамичному выбору направлений развития.	
В3Д	название	Закон возрастания потенциала налогономии	Правило энерго-информационной активности компонентов элементов налогообложения.
	содержание	По мере концентрации энергоинформации в компонентах элементов налогономии все более возрастает активность ее потенциала	

В таблице 3 проведена экспликация законов *налогономии* на примере трех законов *налогономии*, дающих представление о становлении и развитии налоговой системы на основе ПС СЗН. Говоря об элементах налогов необходимо отметить, то, что еще К. Маркс в своем труде «Капитал» писал, что «основной элемент государственных налогов – это производственные отношения. Но и для них есть особые условия, такие как сроки платежей. Отчасти эти сроки платежей основываются на естественных условиях производства, связанных со сменой времен года, не беря во внимание цикличность воспроизводства. Также имеет место быть и особенность обложения налогом видов производственных отношений, так как, например, зонтик, собирается из разнородных составных частей. Их части могут составлять отдельную отрасль производства. И это обременяет плательщика дважды. «Так, зонтик «собирает» 6 % налога на цену каждого из своих элементов и ещё 6 % на цену готового продукта»[118].

Можно сказать, что производственные отношения лежат в основе развития экономических процессов в обществе, а налоги являются экономическим последствием таких отношений. Элементы

[118] *Скалкин В.В. Журавлева И.А*. Проблемы и возможности применения корректирующего налога к ординарным транзакциям в оптимизационной модели фискальной политики // Аудит и Финансовый анализ", №6, 2016, с.120

налоговой системы основываются на частных элементах каждого налога и механизмов администрирования[119].

Налоговая система динамична, развивается и совершенствуется со временем. В связи с этим можно выделить эволюционные принципы развития налоговой системы:

1. Единства и безграничности;
2. Структурно-функциональной системности;
3. Изменчивости;
4. Самоорганизации;
5. Управляемости;
6. Самодостаточности

Заключение и выводы.

Налоговая система, является одним из главных элементов рыночной экономики. Она оказывает сильное влияние на развитие хозяйства, определения приоритетов экономического и социального развития. В связи с этим необходимо, чтобы налоговая система России была адаптирована к новым общественным отношениям, соответствовала мировому опыту.

Нестабильность налоговой системы на сегодняшний день – главная проблема реформы налогообложения, с одной стороны, с другой – это позитивный момент, так как вносимые изменения и дополнения в нормы налогового права отражают ее развитие по уже сложившейся и открытой Периодической системе специальных законов *налогономии*. Мир развивается в целом: в своих технологиях производства, в системах платежей, в передаче информации, экономического взаимодействия стран, расширением правового поля.

Проблема выбора стратегии развития налоговой системы заключается не только во внедрении благоприятного для развития предпринимательства налогообложения одновременно с максимальным наполнением бюджетной системы страны, но и предусматривает организацию оптимальной трансформации налоговых поступлений на распределение и потребление общественных благ.

Подводя итог вышеизложенному, можно сказать, что *Налогономия*- это доктрина налоговой системы, которая предоставляет возможность на основании ее постижения и познания, достичь налоговой системе страны ее Высшего потенциала, что позволит в будущем создать мировое безналоговое пространство, самодостаточное в своем экономическом и финансовом потенциале

Список используемой литературы.

1. *Zhuravleva I.A.* Nalogonomy, a model of the dialectic of the controlled development of the tax system. Global economy in the XXI century: dialectics of confrontation and solidarity (2018).
2. *Бренен Дж., Бьюкенен Дж.* К налоговой конституции для Левиафана / В .Н.; Вехи экономической Мысли. Экономика благосостояния и общественный выбор. Т.4. СПб.: Экономическая школа, 2004.
3. Восемнадцатое брюмера Луи Бонапарта (1852).
4. *Журавлева И.А.* «Налогономия - доктрина эволюции налоговой системы» /V-VI системономические чтения. Сборник статей, докладов, исследовательских работ (2017г.) .
5. *Журавлева И.А*. Роль "периодической системы специальных законов налогономии" в развитии территориальных кластеров // Институциональные и финансовые механизмы развития территориальных кластеров и технологических платформ Сборник материалов Международной научно-практической конференции. 2018г. Издательство: ООО "Директмедиа Паблишинг".

[119] *Журавлева И.А*. Роль "периодической системы специальных законов налогономии" в развитии территориальных кластеров // Институциональные и финансовые механизмы развития территориальных кластеров и технологических платформ Сборник материалов Международной научно-практической конференции. 2018г. Издательство: ООО "Директмедиа Паблишинг", с.79.

6. *Журавлева И.А*. Философские основы системономической модели развития налоговой системы // Аудит и Финансовый анализ, № 6, 2019.
7. *К. Маркс*. «Капитал» Книга первая. Глава шестая «Результаты непосредственного процесса производства (1864).
8. *Маслова Н.В.* Периодическая система Всеобщих законов Мира.-М., 2005, 184с.
9. *Маслова Н.В*. Системономия. Научное издание .- М.: НАНО,КАНОН, 2015.
10. *Скалкин В.В. Журавлева И.А.* Проблемы и возможности применения корректирующего налога к ординарным транзакциям в оптимизационной модели фискальной политики // Аудит и Финансовый анализ", №6, 2016, с.40-44.

Bibliography

1. Brenin J., Buchanan J. (2004) On the tax constitution for Leviathan / VN; Milestones of Economic Thoughts. Welfare economics and public choice. T.4. St. Petersburg: School of Economics.
2. K. Marx. (1864) "Capital" Book One. Chapter Six “The Results of the Direct Production Process.
3. Maslova N.V. (2015) Systemonomy. Scientific publication .- M.: NANO, CANON.
4. Maslova N.V. (2005) The periodic system of the Universal laws of the World.- M., 184p.
5. Skalkin V.V. Zhuravleva I.A. (2016) Problems and possibilities of applying a corrective tax to ordinary transactions in the optimization model of fiscal policy // Audit and Financial Analysis ", No. 6, p.40-44.
6. The Eighteenth Brumaire of Louis Bonaparte (1852)
7. Zhuravleva I.A. (2017) “Nalogonomy is the doctrine of the evolution of the tax system” / V-VI systemonomic readings. Collection of articles, reports, research papers.
8. Zhuravleva I.A. (2018) Nalogonomy, a model of the dialectic of the controlled development of the tax system. Global economy in the XXI century: dialectics of confrontation and solidarity.
9. Zhuravleva I.A. (2019) The philosophical foundations of a systemonomic model for the development of the tax system // Audit and Financial Analysis, No. 6.

Zhuravleva I.A. (2018) The role of the "periodic system of special laws of taxonomy" in the development of territorial clusters // Institutional and financial mechanisms for the development of territorial clusters and technological platforms Collection of materials of the International Scientific and Practical Conference. Publisher: LLC "Directmedia Publishing".

УДК 658.15

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА РИСКОВ НЕФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

А.Г. Бадалова,
д.э.н., профессор,
профессор, кафедра экономики и управления предприятием
ФГБОУ ВО «МГТУ «СТАНКИН», г. Москва, РФ
E-mail: abadalova@mail.ru

В.Г. Ларионов,
д.э.н., профессор,
профессор, кафедра «Экономика и организация производства»
ФГБОУ ВО «МГТУ им. Н.Э. Баумана (НИУ)», г. Москва, РФ
E-mail: vallarionov@yandex.ru

В статье системно представлены инструменты решения одной из базовых задач современного менеджмента рисков – оценки и анализа рисков нефинансовых организаций. Раскрыты основные положения методов оценки и анализа рисков. Применительно к методам оценки и анализа рисков определены достоинства и недостатки каждого метода, а также рекомендации по их целесообразному применению. Рекомендации по использованию инструментов оценки рисков нефинансовых организаций сориентированы на параметры/показатели оценки и виды рисков. В качестве видов рисков рассматриваются частные (отдельные) виды рисков и интегральные (группы) виды рисков. Описаны особенности использования метода распознавания по шаблону (образу), а также метод замещения при оценке и анализа рисков.

Ключевые слова: риски, методы оценки, методы анализа, нефинансовые организации.

METHODS OF RISK ASSESSMENT AND ANALYSIS OF NON-FINANCIAL ORGANIZATIONS

A.G. Badalova,
doctor of Economics, Professor,
Professor, Department of Economics and enterprise management
STANKIN Moscow state technical University, Moscow, Russia
E-mail: abadalova@mail.ru

V. G. Larionov,
doctor of Economics, Professor,
Professor, Department of Economics and production organization»
Fgbou VO "MGTU im. N. E. Bauman (NIU)", Moscow, Russia
E-mail: vallarionov@yandex.ru

The article systematically presents tools for solving one of the basic tasks of modern risk management-risk assessment and analysis of non-financial organizations. The main provisions of risk assessment and analysis methods are disclosed. For risk assessment and analysis methods, the advantages and disadvantages of each method are identified, as well as recommendations for their appropriate application. Recommendations on the use of risk assessment tools for non-financial organizations are focused on the assessment parameters/indicators and types of risks. Private (individual) types of risks and integral (group) types of risks are considered as types of risks. The features of using the pattern recognition

method (image), as well as the substitution method for risk assessment and analysis are described.

Keywords: risks, assessment methods, analysis methods, non-financial organizations.

Введение.

Актуальность управления рисками организаций и, в первую очередь, некоммерческих организаций, обоснована двумя наиболее значимыми аргументами:

1) управление рисками позволяет организациям обеспечивать и повышать свою конкурентоспособность;

2) управление рисками позволяет предупредить кризисы и/или снизить вероятность и масштабы их последствий в случае наступления.

Концептуально управление рисками может быть реализовано в трех вариантах:

1) по функциям (функциональным задачам) классического менеджмента;

2) в соответствии с базовыми задачами современного менеджмента рисков; [120][121].

3) комплексно по функциональным задачам менеджмента и базовым задачам менеджмента рисков.

Основная часть.

Независимо от реализации указанного варианта концепции менеджмента рисков, основополагающей задачей является оценка и анализ рисков. Адекватность оценка рисков во многом зависит от применяемого метода/инструмента измерения риска, от обоснованного выбора метода в наибольшей степени соответствующего особенностям риска и условиям оценки. Поэтому систематизация существующих методов и инструментов оценки рисков и выработка рекомендаций по их эффективному и целесообразному применению является весьма значимой и необходимой.

Не останавливаясь подробно на рассмотрении методолого-методических аспектах измерения рисков, подробно представленных в работах[122][123] отметим лишь, что параметрам, характеризующими риск является вероятность наступления риска и отклонение от запланированного финансового результата или целевого показателя деятельности нефинансовой организации. В качестве показателя оценки финансового результата может выступать: прибыль или рентабельность (различного вида), а также показатели оценки стоимости организации. Целевым показателем может быть и объем запланированного бюджета, и запланированные сроки реализации проекта, и величина затрат и пр. При этом величина отклонения может быть различной:

- среднее ожидаемое отклонение финансовых результатов за определенный период;
- предельные (максимально возможные) отклонения за определенный период;
- среднее отклонение в результате наступления определенного события или реализации определенного действия, проекта;
- максимальное отклонение в результате наступления определенного события или реализации определенного действия, проекта.

Методы оценки и анализа рисков. Среди данной группы методов следует выделить:

1) статистический метод, метод статистического анализа;
2) анализ обоснованности затрат;

---

[120] *Бадалова* А.Г. Основные аспекты концепции управления рисками промышленных предприятий // Научный альманах. Вып. 4: Теория активных систем – МАИ: Сборник статей. – М.: Доброе слово. 2006. С. 21-31

[121] Бадалова А.Г. Стратегия гармонизированного управления рисками промышленного предприятия // Всерос. науч. конф. Мировой финансовый кризис: возможные риски для экономики России.– Иркутск: БГУЭ. 2009.С.7-10

[122] *Бадалова* А.Г. Основные аспекты концепции управления рисками промышленных предприятий // Научный альманах. Вып. 4: Теория активных систем – МАИ: Сборник статей. – М.: Доброе слово. 2006. С. 21-31

[123] Бадалова А.Г. Стратегия гармонизированного управления рисками промышленного предприятия // Всерос. науч. конф. Мировой финансовый кризис: возможные риски для экономики России.– Иркутск: БГУЭ. 2009.С.7-10

3) метод экспертных оценок;
4) аналитический метод;
5) метод анализа чувствительности;
6) метод аналогий;
7) метод корректировки нормы дисконта (анализа чистого дисконтированного дохода)
8) метод достоверных эквивалентов;
9) метод анализа чувствительности критериев эффективности;
10) метод сценария;
11) метод анализа вероятности распределения потоков платежей;
12) метод дерева решений;
13) метод Монте-Карло;
14) модель подверженности риску стоимости (Value at Risk).

Преимущества и недостатки указанных методов, а также условия/области наиболее целесообразного их применения системно представлены в табл. 1

Для оценки рисков нефинансовых организаций важным является выработка рекомендаций по использованию методов и моделей оценки применительно к видам рисков, оцениваемым параметрами и показателям рисков. В качестве видов рисков приняты частные (отдельные) риски и интегральные (группы) рисков.

Таблица 1

Рекомендации по применению методов оценки и анализа рисков

№ метода	Преимущества метода	Недостатки метода	Условия применения
1	1. Возможность оценивать различные факторы риска, влияющие на отношение капитала к сумме активов. 2. Установление основных областей риска. 3. Определение предельных границ уровней риска.	1.Использование вероятностных характеристик 2. Учитываются лишь три финансово-экономических показателя (размер всего инвестированного капитала, размер прибыли и сумма активов).	Применяется при работе с ценными бумагами и на рынке кредитов.
2			Ориентирован на идентифика-цию потенциа-льных зон рисков
3	Позволяет разделить сложный комплекс рисков на управляемые составляющие, оценить вероятности проявления и степени последствий рисков.	Реализация метода осложняется при небольшом количестве показателей оценки, сложен для расчета, велика вероятность сбора недостоверной информации.	При участии в проекте нескольких участников.
4	Возможность выбора одного из четырёх показателей (*NPV, PI, IRR, PP*) для финансового анализа эффективности инвестиций.	Размеры максимального риска - абстрактная величина, не учитывающая при выборе проекта множество объективных факторов.	
5	Позволяет учитывать риск и неопределённость; учесть довольно большое количество факторов.	Не рассчитан для учёта всех возможных обстоятельств; не уточняет вероятность осуществления альтернативных проектов.	Требуются высоко-квали-фицированные специалисты
6	Облегчён сбор информации, поскольку используются базы данных о риске аналогичных проектов, углублённых опросов менеджеров проектов и пр.	При наличии аналогов и случаев неудачного завершения проектов трудно создать предпосылки для анализа, подготовить исчерпывающий и реалистичный набор возможных вариантов срывов проекта.	
7	Метод осуществляет приведение будущих потоков платежей к настоящему моменту времени (т.е. обыкновенное дисконтирование по более высокой норме), простота расчётов.	Отсутствие информации о степени риска и информации о вероятностных распределениях будущих потоков платежей и не позволяет получить их оценку;	Наиболее часто применяем на практике из-за простоты расчетов.

		предполагает увеличение риска во времени с постоянным коэффициентом.	
8	Предпочтение отдается проекту, скорректированный поток платежей которого обеспечивает получение большей величины *NPV*.	Сложность расчёта коэффициентов достоверности, адекватных риску на каждом этапе проекта и проведения анализа вероятностных распределений ключевых параметров.	
9	Является хорошей иллюстрацией влияния отдельных исходных факторов на конечный результат проекта.	Изменение одного фактора рассматривается изолированно, поэтому применение метода как самостоятельного инструмента весьма ограничено.	Широкое использование в финансовом менеджменте.
10	Позволяет получать достаточно наглядную картину для различных вариантов реализации проектов, а также предоставляет информацию о чувствительности и возможных отклонениях.	Требуются трудоемкие и сложные расчеты.	Используется при оценке различных вариантов реализации проектов.
11	Позволяет получить полезную информацию об ожидаемых значениях чистого дисконтированного дохода и чистых поступлений, а также провести анализ их вероятностных распределений.	Предполагает, что вероятности всех вариантов денежных поступлений известны либо могут быть точно определены.	
12	Позволяет определять сценарии дальнейшего развития событий, когда принимаемые решения зависят от решений, принятых ранее.	Необходимо наличие обозримого или разумного число вариантов развития, сильная зависимость от решений, принятых ранее.	Ситуации частого принятия решения, определения сценария дальнейшего развития событий.
13	Удачно сочетается с другими экономико-статистическими методами, а также с теорией игр и другими методами исследования операций; даёт более оптимистические оценки.	Предполагает сложные расчёты, может использоваться только специалистами, требует использования специальных математических пакетов.	Использование в инвестиционном проектировании, в условиях неопределенности и риска.
14	Позволяет успешно разрешать проблемы, с которыми сопряжено применение большинства	Ограниченный круг рисков, для измерения которых возможно использование модели.	Применим только для рисков,

	измерителей рисков. Обеспечивает возможность: агрегирования частных измерителей в один показатель аналогичного типа; измерения капитала под риском; контроля риска.	Базируется на предпосылке, что VaR основывается на непрерывных стохастических процессах.	связанных с колебаниями рыночной конъюнктуры.

Примечание: составлено авторами

В табл. 2 представлены рекомендации по применению методов и моделей, а также инструментов оценки рисков применительно к частным и интегральным рискам, оцениваемых параметров и показателей рисков.

Из представленных в таблице методов особо следует остановиться на методе распознавания по образу (шаблону) и методе замещений, которые крайне редко или даже почти вообще не применялись для оценки рисков.

Методы распознавания по образу целесообразно применять в случаях, когда:

1) стандартные методы анализа неприменимы;
2) моделирование неадекватно;
3) имитации неэффективны.

Распознавание по образу рассматривается специалистами как ответвление искусственного интеллекта (artificial intelligence). Базовыми элементами метода являются выделение характерных признаков, которые позволяют распознать риски, и непосредственно сам шаблон, под которым понимается ко-личественное или структурное описание рисков. Класс шаблонов или класс образов (pattern class) определяется специалистами как набор шаблонов (образов), для которых характерны некоторые свойства.

Авторами предлагает использовать данные методы для управления рисками, а именно для прогнозирования, выявления и оценки наиболее редких рисков, не поддающихся моделированию и имитации.

Существуют два типа объектов для распознавания, применимые для оценки рисков: определенные объекты (пространственные (spatial) и временные (tem-poral)) и абстрактные объекты (концептуальное распознавание), например, идеи, аргументы, поступки и пр. Применительно к рискам следует рассматривать три основных вида распознавания:

1) контролируемое распознавание (с присутствием «учителя» или консультанта, обучающего систему);
2) неконтролируемое распознавание по шаблону (самообучение системы);
3) нейросетевые алгоритмы.

При процессе распознавания применительно к рискам исходную задачу можно разделить на три фазы: получение данных, предварительная обработка данных и принятие решения. Особенности применения данного метода представлены в ранее опубликованной статье [124]

Метода замещения (Substitution Method), разработанный в конце прошлого века А.Ф. Горшковым потенциально имеет достаточно широкий спектр применения и впервые предлагается авторами использовать в менеджменте рисков.

Применительно к оценке рисков данный метод специалистами не рассматривался и не применялся. Данные вопросы требуют специального теоретического исследования и практической апробации, но в постановочной

---

[124] *Бадалова А.Г., Волочиенко В.А.* Основные аспекты применения методов распознавания при управлении рисками производственных систем // М.: Вестник МГТУ «СТАНКИН». 2014. №4. С. 220-224.

Таблица 2

Рекомендации по применению математических моделей, методов и инструментов оценки рисков применительно к видам и показателям оценки рисков

Вид риска	Оцениваемые параметры и показатели рисков	Инструменты оценки	Математические модели и методы оценки
Частные риски	Вероятность наступления события или действия, вероятность изменения финансовых результатов организации	Деревья вероятностей; деревья решений и исходов	Субъективный Байесовский подход
	Оценка вероятностей и отклонений. Математическое ожидание, дисперсия доверительные коридоры	Параметрический и непараметрический подходы, доверительные границы	Методы точной и интервальной оценки
	Возможные потери (отрицательные отклонения) при определенной (заданной) вероятности	Стохастические модели величины и частоты потерь, законы распределения, модель VaR	Модель VaR
	Возможные большие потери (отрицательные отклонения) при определенной (заданной) малой вероятности	Стохастические модели величины и частоты потерь, степенные законы распределения (распределение Парето), модель $OVaR$	Теория экстремальных оценок (Extreme Value Theory)
	Рискообразующие факторы, отклонения финансовых результатов деятельности. Оценка и прогнозирование отклонений	Корреляционно-регрессионные модели, коэффициенты корреляции, метод наименьших квадратов, T–критерий Стьюдента, F-критерий Фишера, парный коэффициент корреляции Пирсона, коэффициент ранговой корреляции Спирмена	Методы корреляционно-регрессионного анализа
	Рискообразующие факторы, прогнозирование отклонений финансовых результатов предприятия; группы рисков сформированные по уровням рисков	Нейронные сети и нейроны, как процессорные элементы, и топология их межсоединений	Модели, основанные на нейронных сетях
	Оценка вероятностей и отклонений риска с учетом погрешности измерений (опытов, исследований)	Математическое ожидание, дисперсия, медиана, коэффициент вариации, ковариационная матрица	Методы интервальной статистики

	Идентификация, оценка и прогнозирование вероятностей и отклонений. Оценка параметров риска в условиях отсутствия статистической информации	Вербальные оценки, группировки, парные сравнения, процедуры множественных сравнений, шкалы, ранги, баллы, векторы предпочтений, интервальные, точечные и многоточечные оценки, функциональные оценки и различные комбинации указанных экспертных оценок.	Экспертные методы
	Оценка вероятностных показателей рисков, которые могут произойти впервые в будущем. Оценка величины ущерба. Возможна оценка вероятностных показателей надежности и безопасности	Методы и подходы, основанные на применении дискретной математики. Методы структурного анализа: деревьев событий, деревьев отказов, логико-графические, логико-вероятностные, топологические, GO – технология и др.	Логико-вероятностные сценарные методы
Интегра-льные риски	Количественные и качественные оценки риска. Учет влияния и веса факторов интегральных рисков	Методы, модели и другие инструменты теории нечетких множеств, функции принадлежности, агрегированные функции риска	Методы нечеткой логики
	Выявление, прогнозирование, анализ и отбор рисков. Количественная оценка и структурное описание рисков	Шаблоны, классификаторы, нейросетевые алгоритмы, характеристические признаки, решающие функции	Метод распознавания по шаблону (образу)
	Интегральная оценка рисков. Количественная оценка рисков на основе совокупности частных и интегрального индексов	Индексы (индекс Дау), интегральные показатели (узловой показатель опасности, материальный фактор и общий материальный фактор), уровень производственного левериджа	Индексный метод (оценка рисков с использованием индексов)

	Количественная оценка и анализ влияния рисков, возникающих в подразделениях, бизнес-единицах, центрах формирования стоимости на финансовые результаты (стоимость) организации	Графы, в том числе неориентированные, многодольные с предписанными степенями вершин, векторы топологии, балансовые матрицы, сечение *k*-дольного графа, принцип парного замещения	Метод замещений

Примечание: составлено авторами

части следует отметить, что, применение метода замещения возможно для решения двух частных задач:

1) принятие решений по управлению рисками на основе выявления и анализа влияния рисков на стоимость предприятия (или другие финансовые результаты деятельности). Для решения данной задачи необходима оптимизация на многодольном графе с предписанными степенями вершин и разработка рисковой модели на k-дольном графе. Применительно к рисковой модели k=3. Формирование графа применительно к рискам предусматривает составление базовой балансовой матрицы 1 «Риск-подразделение (ЦФС)», и формирование двух производных матриц 2 «Риск - методы» и 3 «Методы - подразделение»;

2) распределение рисков по бизнес-процессам, бизнес-единицам, центрам формирования стоимости, проектам и пр. с целью достижения максимальной стоимости организации. При наличии требуемых исходных данных, полученных статистическим или экспертным методами, решение данной задачи сводится к реализации этапов:

- на основании исходных данных формируется матрица весов;
- с помощью специального алгоритма формируются ограничения на степени вершин двудольного графа в виде соответствующих векторов топологии;
- если вектора топологии содержат нулевые компоненты, то сокращается число вершин первой доли двудольного графа;
- на основе метода замещения реализуется алгоритм решения поставленной задачи, реализующий в рассматриваемой постановке следующую целевую функцию:

$$\sum_{i=1}^{n} R_i x_i - \sum_{j=1}^{m} R_j y_j \to \max,$$

где *Ri* – увеличение стоимости организации в результате оценки, анализа и управления рисками, характерных для в *i-го* подразделения; *Rj* - уменьшение стоимости организации в результате рисков, реализовавшихся или возникших в *j-м* подразделении; *x,y* – булевы переменные; n – число подразделений, в которых реализовались или возникли риски, увеличивающие стоимость организации; *m* - число подразделений организации, в которых реализовались или возникли риски, уменьшающие ее стоимость.

Заключение.

Систематизация существующих методов и инструментов оценки и анализа рисков создает методико-справочную основу для измерения рисков по видам, необходимую для осуществления целенаправленного, системного и комплексного управления рисками нефинансовых органзаций.

Основные выводы

1. Оценка и анализ рисков является основополагающей задачей современного менеджмента рисков.
2. Для адекватной оценки рисков необходимо обоснованно выбирать методы и инструменты оценки и анализа рисков, в учетом особенностей вида оцениваемого риска и самой ситуации оценки и анализа рисков.
3. Использование предложенных рекомендаций методов оценки и анализа рисков позволит выбирать инструменты оценки рисков с учетом особенностей применения самого метода и ситуации оценки.

Список литературы

1. *Бадалова А.Г.* Процедура и инструменты мониторинга рисков в проектном риск-менеджменте // М.: Управление финансовыми рисками. 2015. № 4. - С. 278-283.

2. *Бадалова А.Г., Хомяков С.С.* Оценка стоимости риска с использованием дисконтирования денежных потоков // Экономика и управление в машиностроении. 2017. № 6. С. 28-31.

References

1. Badalova A. G. (2015) Procedure and tools for monitoring risks in project risk management. *Financial risk Management*, no. 4, pp. 278-283.

2. Badalova A. G., Khomyakov S. S. (2017) Risk cost Estimation using cash flow discounting. *Economics and management in mechanical engineering*, no. 6. pp. 28-31.

Романченко Ольга Викторовна,
кандидат технических наук, доцент
Леонова Елена Михайловна,
Толкунова Евгения Владиславовна,
студенты 4 курса финансового факультета
ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет имени Г.В. Плеханова»,
г. Москва
ghjd1@mail.ru

Развитие рынка ипотечного кредитования и ипотечных ценных бумаг в условиях экономической нестабильности

Olga Romanchenko V.
PhD, Associate Professor
Elena Leonova M.
Evgenia Tolkunova V.
Finane Faculty
PRUE, Moscow,
Ghjd1@mail.ru

Development of the mortgage market in the conditions of economic instability

Аннотация

В статье раскрыты вопросы об использовании ипотечных ценных бумаг в российских условиях, как один из финансовых инструментов он позволяет снять ипотечные кредиты с баланса банка и минимизировать кредитные риски, присущие жилищному финансированию, а также улучшить доступность жилья и увеличить поток средств для жилищного сектора. Преимуществом ипотечных ценных бумаг является то, что они обеспечены недвижимостью, которая всегда имеет спрос и предложение на рынке, а значит постоянно находится в цене. Из этого следует, что динамика роста цен на недвижимость обеспечивает доходность данного финансового инструмента.

Ключевые слова

Жилищное кредитование, ставки финансирования, ипотечные ценные бумаги

Annotation

The article discusses the use of mortgage-backed securities in Russian conditions, as one of the financial instruments that allows you to remove mortgage loans from the Bank's balance sheet and minimize credit risks inherent in housing Finance, as well as improve housing affordability and increase the flow of funds for the housing sector. The advantage of mortgage-backed securities is that they are secured by real estate, which always has a supply and demand on the market, and therefore is constantly in price. It follows that the dynamics of growth in real estate prices ensures the profitability of this financial instrument.

Keyword

Housing lending, financing rates, mortgage-backed securities

Жилищное кредитование, как правило, малодоступно для многих слоев населения Российской Федерации. Кредиторы остаются уязвимыми по причине возникновения как вероятности неисполнения своих обязательств в полном объеме, так и постоянного изменения процентных ставок. В результате финансирование жилья является относительно дорогим, помимо этого правительству страны приходится справляться с быстрой урбанизацией, растущими ожиданиями населения и проблемами в структуре существующего жилищного фонда. Согласно аналитическому обзору Дом.РФ (бывшее Агентство по ипотечному жилищному кредитованию, АИЖК) 45 % семей имеют потребность в жилье, что составляет около 1,4 млрд. м2 (39% существующего жилищного фонда)[6]. По оценкам экспертов для удовлетворения этой потребности при текущих объемах строительства потребуется 17 лет. А доля устаревшего жилья, введенного до 1970 года, составляет 33%, замещение которого займет 15 лет.

В связи с чем первостепенное значение приобретает разработка надежных систем доступного жилищного финансирования. В российских условиях ипотека, благодаря рассрочке выплаты стоимости, является единственной возможностью для большей части населения приобрести недвижимость в собственность.

Положительное влияние оказывает статус ипотечного кредитования в качестве национального приоритета в рамках государственной программы «Доступное жилье», которая запущена с 2004 года. Таким образом, у государства появляется возможность решения сразу двух проблем: первая из которых связана с социальной сферой и включает в себя создание доступных условий для приобретения жилой недвижимости, а вторая связана с экономической сферой, включающая оздоровление ипотечной инфраструктуры, что оптимистично сказывается на всей экономике в целом.

В обстановке экономической нестабильности закономерно было бы ожидать снижения активности в сфере кредитования как со стороны кредитных учреждений, так и со стороны лиц, которые хотели бы взять кредит. Однако состояние российского ипотечного рынка демонстрирует совершенно обратную ситуацию. Так, по данным Дом.РФ, 12 млн. семей планируют купить жилье в ближайшие 5 лет, из которых 8,6 млн. рассчитывают взять ипотечный кредит. Если подобный спрос подтвердится, то потенциал ипотечного рынка может составить 35 трлн руб. в пятилетней перспективе.

Таким образом, среди населения наблюдается высокий интерес к ипотечному кредитованию и на то есть несколько причин, во-первых, снижение ключевой ставки Центральным банком, а во-вторых, замедление роста цен на недвижимость. Более подробная информация о динамике ипотечного портфеля и ставки представлена на рис. 1.

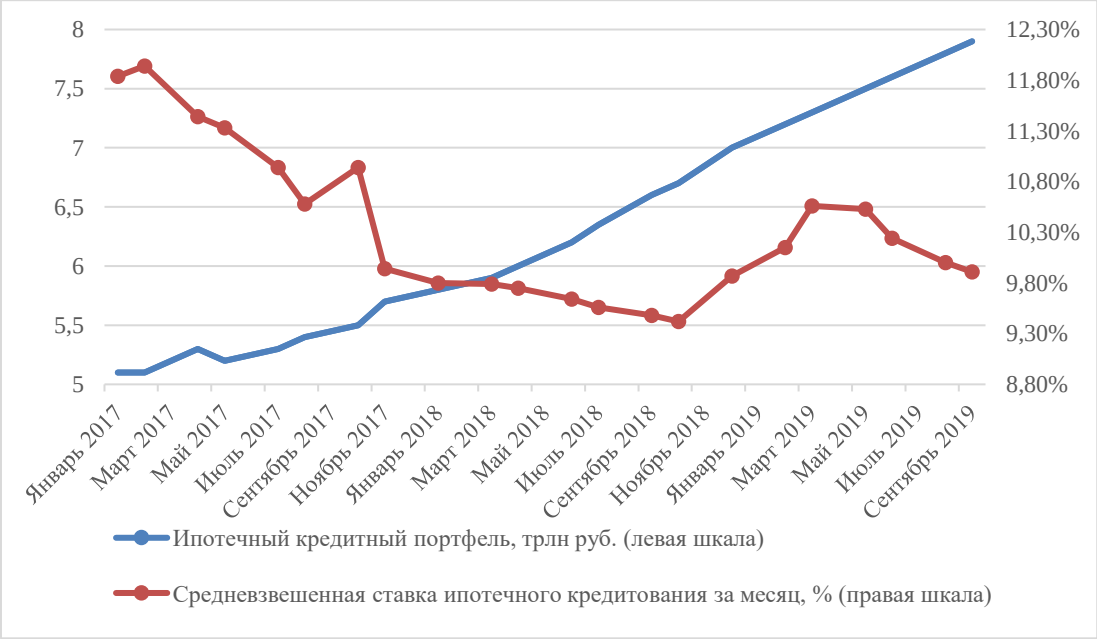


Рис. 1. Динамика ипотечного портфеля и ставки за 2017-2019 гг.

Согласно данным, предоставленным Центральным Банком в октябре 2019 года, наблюдается снижение средневзвешенной ставки по ипотечным кредитам на 0,23% до 9,68% годовых [3]. Количество выданных ипотечных кредитов в сентября 2019 года составило 107 тыс. на сумму 239,2 млрд рублей, данный показатель на 1,3% выше, чем в августе. Лидерами рынка являются Сбербанк и группа ВТБ, на которые суммарно приходится 70% выданных ипотечных кредитов. Однако количество выдаваемых ипотечных кредитов по-прежнему достаточно невелико: если рассматривать объем выданных кредитов в годовом разрезе, то наблюдается снижение на 13,7 % (889,4 тыс.) по сравнению с 2018 годом (1,03 млн.). Ипотека, выданная в

России, составляет всего 6% от ВВП (по данным аналитического материала 2018 года агентства RAEX), в то время как аналогичный показатель по странам Центральной и Восточной Европы, а также США составляет в среднем 35% (индикаторы рынка ипотеки).

На данный момент существуют ожидания, что по итогам 2019 года инфляция уменьшится и станет ниже целевого уровня Центрального банка в 4%. Возможности снижения ставок еще не исчерпаны: предполагается, что в 2020 году проценты по ипотечным ставкам снизятся до 8,5-8,7%. Согласно паспорту национального проекта «Жилье и городская среда», к 2024 году ставки по ипотеке должны достигнуть уровня 7,9% к 2024 году, а главным механизмом поддержки ипотечного кредитования, предусмотренным паспортом национального проекта «Жилье и городская среда» должны выступить однотраншевые ипотечные ценные бумаги (ИЦБ) с поручительством госкорпорации ДОМ.РФ.

Разработка ресурсной базы, совершенствование ее структуры, а также обеспечение ее стабильности является ведущей проблемой в сфере ипотечного кредитования. По этой причине перед ипотечным рынком стоит задача оптимизации имеющихся инструментов у финансовых институтов, основной целью которых является привлечение долгосрочных финансовых ресурсов. Для того, чтобы у банка была ипотечная программа, необходимо иметь доступ к разумным ценам, обеспечивающих долгосрочное финансирование. Для иностранных банков, работающих на российском рынке, это не проблема, поскольку они имеют доступ к мировым финансовым учреждениям и, таким образом, могут получать финансирование по конкурентной ставке. Для российских банков получение доступа к долгосрочному финансированию является проблемой. И одним из решением данной проблемы является финансирование ипотечного кредитования с помощью ипотечных ценных бумаг.

Секьюритизация ипотеки выполняет ряд ценных функций в странах с развивающейся экономикой. Внедрение и использование ипотечных ценных бумаг позволяет снять ипотечные кредиты с баланса банка и минимизировать кредитные риски, присущие жилищному финансированию, а также улучшить доступность жилья и увеличить поток средств для жилищного сектора [5, с.201].

Рефинансирование является ещё одним инструментом для получения дополнительного финансирования для банков. Главным институтом, предлагающим программу рефинансирования, в нашей стране выступает госкорпорация «Дом.РФ». Вся схема заключается в сотрудничестве с другими банками, которые нуждаются в долгосрочном финансировании. Они будут предоставлять ипотечные кредиты на особых условиях, определяемых банком рефинансирования. Затем банк с программой рефинансирования выкупает эти ипотечные кредиты, формирует пулы/транши и выпускает долговые ценные бумаги.

Все больше банков, занимающихся ипотечным кредитованием, обращают внимание на данные механизмы. Так, после проведения переговоров с Дом.РФ некоторые банки приняли решение о выпуске новых траншей ипотечных ценных бумаг. Примером может служить меморандум о взаимном соглашении между Газпромбанком и руководством «Дом.РФ», который был подписан во время проведения Петербургского международного экономического форума, данное соглашение предполагает выпуск обеспеченных ипотекой облигаций. Сумма выпуска ценных бумаг составит 350 млрд. руб. в 2020–2021 годах.

Подобное соглашение было подписано в июле 2017 года между Сбербанком и «Дом.РФ», сумма выпуска ипотечных ценных бумаг составит до 300 млрд руб. до 2020 года, а также в ноябре 2018 года с ВТБ банком на сумму 500 млрд руб. на 2019–2021 годы. Из этого следует вывод, что общий объем рынка ипотечного кредитования превысит 1 трлн руб. к 2021 году. На 31.10.2019 в обращении (не погашены) находятся 139 выпусков жилищных ипотечных облигаций на общую сумму 456,3 млрд руб. Интерес к рынку ипотечного кредитования проявляется и со стороны иностранных финансовых институтов.

Финансирование через рынки капитала за счет выпуска ипотечных ценных бумаг может увеличить ликвидность ипотечных кредитов, тем самым снижая риск для кредиторов и, привлекая, в первую очередь, своей надежностью, а не доходностью. Для того чтобы ресурсы, привлекаемые на рынок кредитования не были слишком дорогими, необходимо чтобы

доходность по ипотечным ценным бумагам не была слишком высока. Данный инструмент финансирования привлекает интерес со стороны тех, кто готов вложить свои инвестиции, а взамен получить гарантированный доход. Преимуществом ипотечных ценных бумаг является то, что они обеспечены недвижимостью, которая всегда имеет спрос и предложение на рынке, а значит постоянно находится в цене. Из этого следует, что динамика роста цена на недвижимость обеспечивает доходность данного финансового инструмента.

Ипотечные ценные бумаги привлекают к себе внимание крупных инвесторов, в чьих руках сосредоточены большие денежные средства, а также основной интерес проявляется со стороны страховых компании и пенсионных фондов.

По мнению аналитиков привлечение новых денежных средств в ипотечные ценные бумаги в будущем может привести к снижению ставок по ипотеке на 1-1,5% [7]. Механизм взаимодействия банка и инвестора при секьюритизации ипотеки заключается в том, что инвестор получает бумаги, которые находятся под обеспечением выданных ипотечных кредитов, а банк, в свою очередь, обеспечивает данные бумаги ипотечным портфелем, и после того, как в банковское учреждение возвращаются денежные средства их можно снова пустить на развитие бизнеса или выдачу новых кредитов.

Как указывают в «Дом.РФ» доходность у ипотечных ценных бумаг превышает доходность по ОФЗ, а разница в рисках практически незначительная. Так, заявленная доходность у самого последнего выпуска ипотечных ценных бумаг (до 2029 года), который был организован в мае 2019 года совместно с ВТБ, составляет 8,4–8,6% годовых, а у ОФЗ с таким же сроком обращения доходность достигает 7,7%.

Поручителем однотраншевых ипотечных ценных бумаг выступает «Дом.РФ». И это является основным их преимуществом, так как многотраншевые ипотечные бумаги, которые обрели свою популярность в США, обеспечены кредитами разного качества и структуры, а это подвергает их большему риску. Именно наличие большого количества «плохих долгов» в таких бумагах стало причиной финансового кризиса в 2008 году.

Первым организатором размещения однотраншевых ипотечных ценных бумаг был Газпромбанк в 2016 году, по данным Cbonds, сумма выпуска составила 2,1 млрд. руб.[4]. С того времени общая сумма всех размещений составила 320 млрд. руб, а количество подобных размещений не превысило 12. Незадолго до первого размещения Центральным банком было принято решение снизить риск со 100 до 20% по планируемым к запуску бумагам.

Несмотря на многие достоинства ипотечных ценных бумаг российский рынок еще находится на стадии развития и причиной тому служат многочисленные факторы, которые замедляют его усовершенствование. Необходимо проработать механизмы, отвечающие за структурирование выпуска ипотечных ценных бумаг, а также подготовить участников и прежде всего потенциальных инвесторов. Дом.РФ был активным в разработке стандартов ипотеки и рефинансирования ипотечных пулов и подготовке к секьюритизации, которая вывела развитие рынка ипотеки на другой уровень. Тем не менее, проблемы по-прежнему остаются в совершенствовании законодательства.

На данный момент, как было сказано ранее, главными инвесторами являются страховые компании и пенсионные фонды, несмотря на то, что есть множество других инвесторов, которых бы мог заинтересовать данный вид ценных бумаг. Привлечение новых покупателей приведет к увеличению объемов выпуска ипотечных ценных бумаг, а также расширению и совершенствованию рынка ипотечного кредитования. И первые шаги в данном направлении уже осуществляются Правительством Российской Федерации.

В июле 2019 года Центральный Банк России разрешил принимать во внимание ипотечные ценные бумаги в качестве обычных облигаций, что позволяет относить их к бумагам с более низким риском и способствует снижению нагрузки на капитал банка в 7-12 раз. Свое решение Банк России аргументировал, ссылаясь на рекомендации Базельского комитета, по которому критерием секьюритизации является наличие не менее двух траншей. Ипотечные ценные бумаги являются однотраншевыми, то есть у бумаг отсутствует младший транш, который мог бы обеспечить защиту от убытков, как в классической секьюритизации. В роли младшего транша

выступает «Дом.РФ», который берет на себя обязательства по выкупу дефолтных закладных из пула.

Необходимость развития ликвидного рынка ипотечных ценных бумаг послужило толчком к тому, что в сентябре 2019 года Министерством финансов, Центральным банком, Минэкономразвития и АО «ДОМ.РФ» была принята идея совместной разработки «дорожной карты» по развитию рынка ипотечных ценных бумаг. Данная карта включает в себя 14 различных мероприятий, примером может служить возможность финансовых вложений в ценные бумаги пенсионных накоплений или временно свободных средств, которые находятся в управлении государственных компаний.

Разработка создана в соответствии с Указом Президента «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года», основная цель которого заключается в предоставлении улучшенного жилья 5 миллионам семей. Совершенствование ипотечного кредитования – один из способов достижения данной цели. Кроме того, повышение интереса к ипотечным ценным бумагам со стороны инвесторов может привести к снижению процентных ставок по ипотечным кредитам до 7,9%. По прогнозам данный проект способен привлечь на рынок до 7 трлн. рублей в 2019–2024 годах.

Благодаря ипотечным ценным бумагам банки будут иметь возможность увеличить объемы выдачи ипотеки, за счет способности снимать со своего баланса кредитный и процентный риск по выдаваемым кредитам. А также основным преимуществом ипотечных ценных бумаг является поручительство со стороны АО «ДОМ.РФ», что позволяет защитить ценные бумаги от дефолта.

Библиографический список:

1. Федеральный закон от 16.07.1998 N 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)».
2. Федеральный закон от 11.11.2003 N 152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах».
3. Официальный сайт Центрального Банка РФ http://www.cbr.ru/
4. Официальный сайт рынка облигаций http://cbonds.ru/
5. Бондаренко Е. И. Развитие рынков ипотечных ценных бумаг в России и за рубежом: сравнительно-правовой анализ // Молодой ученый. — 2010. — №3. — С. 200-205. — URL https://moluch.ru/archive/14/1229/ (дата обращения: 29.11.2019).
6. ДОМ.РФ Аналитика - https://xn--d1aqf.xn--p1ai/media/analytics/
7. THE EMERGING MORTGAGE MARKET IN RUSSIA: An overview with Local and Foreign Perspectives https://aaltodoc.aalto.fi/handle/123456789/11015

УДК 330.2

ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В АЛМАЗОДОБЫВАЮЩЕЙ КОМПАНИИ ПУТЁМ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ЦИФРОВИЗАЦИИ

В. К. СЕЛЮКОВ,
кандидат технических наук, доцент кафедры «Финансы»,
Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана, Россия.
E-mail: svk_box@mail.ru

И. С. ГОРЮНОВА,
магистрант кафедры «Финансы», Московский государственный, технический университет им. Н.Э. Баумана, Россия.
E-mail: lidrail@mail.ru

В статье обобщены результаты исследований, проведённых авторами, по повышению эффективности системы менеджмента риска алмазодобывающей компании за счёт применения технологий цифровизации на примере АК «АЛРОСА» (ПАО). Рассмотрены возможности использования технологий блокчейн с криптовалютой *D1 Coin*, искусственного интеллекта, интернета вещей, обработки больших данных для управления репутационными, геополитическими, операционными и техногенными рисками исследуемой компании. Показано, что технологии цифровизации способны придать новые положительные качества существующей системе управления рисками в АК «АЛРОСА» (ПАО) и повысить эффективность деятельности этой организации.

Ключевые слова: блокчейн, криптовалюта, токены, смарт-контракты, оракулы, искусственный интеллект, интернет вещей.

Investment, financial and management analysis

STUDY OF THE POSSIBILITY OF IMPROVING THE RISK MANAGEMENT SYSTEM IN A DIAMOND MINING COMPANY BY APPLYING DIGITALIZATION TECHNOLOGIES

V. K. SELYUKOV,
candidate of technical sciences, Associate professor of the Department «Finance», Moscow State technical the University of N.E. Bauman, Russia.
E-mail: ***svk_box@mail.ru***

I. S. GORYUNOVA,
undergraduate student of «Finance» Department,
Moscow state technical the University of N.E. Bauman, Russia.
E-mail: ***lidrail@mail.ru***

The article summarizes the results of research conducted by the authors to improve the effectiveness of the risk management system of a diamond mining company through the use of digitalization technologies on the example of ALROSA (PJSC). The possibilities of using blockchain technologies with the D1 Coin cryptocurrency, artificial intelligence, the Internet of things, big data processing to manage the reputation, geopolitical, operational and technological risks of the company under study are considered. It is shown that digitalization technologies are able to give new positive qualities to the existing risk management system in PJSC ALROSA and increase the efficiency of this organization.

Keywords: blockchain, cryptocurrency, tokens, smart contracts, oracles, artificial intelligence,

internet of things.

Введение

Организации, входящие в алмазодобывающую отрасль экономики, в своей деятельности подвержены большому количеству рисков, финансовых и нефинансовых [1]. Поэтому вопросам управления рисками в этих организациях уделяется особое внимание. Так, в АК «АЛРОСА» (ПАО) разработана и функционирует система менеджмента риска [6]. Как показала практика, эта система достаточно успешно хеджирует финансовые риски, например, ценовые и валютные, но совершенно не эффективна против таких угроз, как техногенные катастрофы, санкции со стороны США и других стран Запада, появление на рынке поддельных алмазов и бриллиантов под маркой компании, влияние человеческого фактора на операционную деятельность организации. Эти угрозы практически не прогнозируемы, но таят в себе огромные потери. Поэтому возникает необходимость поиска путей купирования воздействия этих факторов риска.

Целью данной статьи является обобщение результатов проведённых исследований по повышению эффективности системы менеджмента риска алмазодобывающей компании на примере АК «АЛРОСА» (ПАО), путём применения таких технологий цифровизации, как блокчейн, искусственный интеллект, интернет вещей, обработка больших данных и др.

В статье приведены результаты исследования возможностей:

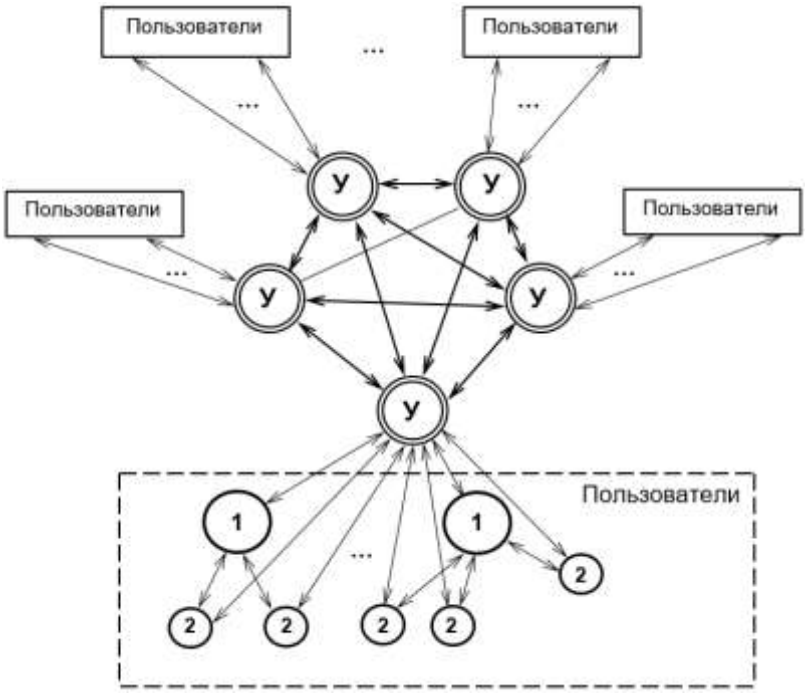
- построения блокчейн-системы «Алмазы» для управления репутационным риском компании и повышения доверия к её продукции;
- применения в блокчейн-системе «Алмазы» криптовалюты (stablecoin), обеспеченной бриллиантами, для купирования геополитических рисков и повышение эффективности деятельности компании;
- применения технологий искусственного интеллекта (ИИ) и интернета вещей (ИВ) для управления операционными рисками и для повышения устойчивости компании к техногенным авариям.

Управление репутационным риском компании путём применения блокчейн-системы «Алмазы»

Репутационные риски алмазодобывающей компании связаны, прежде всего, с появлением на рынке под брендом этой организации поддельной алмазной продукции, с торговлей «криминальными», в том числе, похищенными алмазами. Это снижает доверие к компании, ограничивает ликвидность рынка драгоценных камней. Важным направлением поддержания высокой репутации компании является обеспечение прозрачности для потребителей драгоценных камней всех этапов жизненного цикла от добычи алмазов до их реализации в виде бриллиантов (включая и их последующие перепродажи). Для обеспечения такой прозрачности в работе предложено использовать технологию блокчейн, которая представлена в блокчейн-проекте с условным названием «Алмазы» [2].

В результате анализа применяемых на практике блокчейн-систем для проекта «Алмазы» была выбрана платформа Эфириум (*Ethereum*). Эта платформа аккумулирует передовые технологии в исследуемой сфере, позволяет совершать сделки с реальными активами при помощи смарт-контрактов и, что немаловажно, является открытой *(open source)*.

Предложенная блокчейн-система «Алмазы» представляет собой закрытую распределённую пиринговую компьютерную сеть, образованную узлами-майнерами (см. рисунок 1).



Условные обозначения: У– вычислительный узел;
1 – пользователь первой категории;
2 – пользователь второй категории.

Рисунок 1. Структура распределённой блокчейн-сети «Алмазы»

Вычислительные средства узла позволяют решать все необходимые задачи платформы Эфириум: поддерживать работоспособность сети, принимать сообщения от пользователей и передавать их по сети, создавать блоки данных, решать криптографические задачи для шифрования (хеширования) информации, обеспечивать локальное хранение актуальной версии базы данных системы. Количество узлов определяется текущей потребностью системы и может меняться. Организационно узлы системы блокчейн входят в состав Департамента информационных технологий компании «АЛРОСА», которая полностью финансирует их деятельность. Программные и технические средства узлов являются собственностью компании. Все действия с драгоценными камнями, включая операции, приводящие к смене собственников алмазного продукта, в обязательном порядке регистрируются и надёжно хранятся в блокчейн-системе. При этом пользователей системы предложено разделить на две категории: пользователи с правами регистратора и простые пользователи. *Пользователями с правами регистратора* (пользователи первого категории) могут быть уполномоченные представители компаний, входящих в Проект и связанных с добычей алмазов и производством бриллиантов, геммологические лаборатории и сертификационные центры, сотрудничающие с Проектом. *Простыми пользователями* (пользователи второй категории) могут быть сотрудники горнодобывающих компаний, специалисты по обработке камней, розничные торговцы, конечные потребители (как физические, так и юридические лица).

Основное отличие между пользователями состоит в том, что пользователи первой категории имеют право регистрировать алмазы и вводить информацию о сертификации, т.е. начинать новую цепочку блоков. Пользователи второй категории таким правом не обладают. Они могут только продолжать существующую цепочку. Такое разделение пользователей исключает из цепочек поставок конфликтные алмазы и пресекает нелегальную торговлю драгоценными камнями и поддельными сертификатами.

Пользователи взаимодействуют друг с другом через обмен сообщениями (транзакциями) в режиме реального времени. Каждый пользователь имеет в результате автоматической генерации два ключа: открытые ключ (*public key*) и закрытый ключ (*private key*). Открытый ключ - это адрес для приема сообщений от других пользователей, он доступен всем пользователям системы. Закрытым (секретным) ключом подписываются транзакции, с помощью которых может

происходить передача прав собственности. Воспользоваться той или иной записью может только владелец закрытого ключа, открывающего к ней доступ. Знание открытого ключа не дает возможности определить закрытый ключ и, соответственно, распорядится содержимым ячейки блокчейна (реальным активом).

Записи пользователей проверяются и после подтверждения заносятся в формируемый блок. Остальные записи игнорируются и не считаются достоверными. Данные, образующие блок, шифруются. После успешной верификации нового блока большинством узлов он присоединяется к концу ранее созданной непрерывной цепочки блоков системы блокчейн. Обновлённая цепочка блоков автоматически передаётся всем узлам для хранения. Процесс этот повторяется с возникновением в системе каждого нового блока. Изменить или подделать записанные данные невозможно. Вместе с тем, сведения о совершённой операции могут видеть все пользователи, но содержимое блока доступно только обладателю закрытого ключа.

Вся информация об алмазе и все совершенные операции на всем протяжении жизни алмаза по всей цепочке поставок – от рудника и карьера до конечного потребителя записываются в неизменяемый цифровой реестр учета алмазов. Любая попытка несанкционированного вмешательства в реестр алмазов будет видна и пресечена.

Таким образом, применение технологии блокчейн направлено на создание условий для прозрачности торговых операций с драгоценными камнями и гарантирует подлинность, естественную добычу и бесконфликтность алмазов. Это укрепляет доверие потребителей к алмазной продукции и повышает ликвидность рынка алмазов и бриллиантов.

Управление геополитическим риском и повышение эффективности деятельности компании путём применения технологий цифровизации

Для снижения геополитического риска и повышения эффективности деятельности алмазодобывающей компании предложено в составе блокчейн-системы «Алмазы» второго этапа ввести механизм обращения криптотокенов – криптовалюты с условным названием «бриллкоин», обеспеченную высоконадёжным активом – бриллиантами, принадлежащими компании «АЛРОСА» [2]. По данным, опубликованным в [5], такую криптовалюту (D1 Coin) планирует выпускать сингапурский фонд Diamundi Pte Ltd. При этом гарантируется, что каждый токен даст обеспеченное право владельцу на получение определённого количества бриллиантов.

Предлагаемая технология использования в блокчейн-системе «Алмазы» криптовалюты «бриллкоин» детально описана в [2] и выглядит следующим образом. После регистрации добытого алмаза в блокчейн-системе и ряда производственных операций, алмаз или изготовленный бриллиант сертифицируется, оценивается и его цифровой эквивалент добавляется к общему количеству криптовалюты «бриллкоин». Сами драгоценные камни, которые составляют обеспечение «бриллкоина», будут застрахованы и переданы на хранение в банки с безупречной репутацией, а добавленная криптовалюта «бриллкоин» пускается в обращение. Выпуск необеспеченных алмазами «бриллкоинов» невозможен.

Криптовалюта «бриллкоин» обладает следующими основными преимуществами:

- доступна для всех пользователей системы;
- абсолютно ликвидна;
- позволит компании избежать долларовой зависимости, что исключительно важно в условиях объявленных США санкций;
- в отличие от фиатных валют окажется менее подвержена колебаниям курса;
- привлечёт дополнительные финансовые инвестиции в алмазный бизнес.

Использование криптовалюты «бриллкоин» в системе позволит создать безопасную систему взаиморасчетов между контрагентами, работающую в режиме реального времени, и стать ключевым инструментом управления бизнесом, поскольку транзакции в системе блокчейн происходят мгновенно. Возможная схема расчётов внутри компании «АЛРОСА» и с организациями-контрагентами с использованием «бриллкоинов» представлена на рисунке 2.

Применение предложенной схемы взаиморасчётов с помощью криптовалюты между подразделениями АК «АЛРОСА» и контрагентами способно существенно повысить

эффективность деятельности компании в целом. Анализ рисунка 2 показывает, что в рассматриваемой системе производство и реализации драгоценных камней осуществляется одновременно на двух уровнях (в двух слоях). Первый слой связан с движением реальных алмазов и бриллиантов, а также поставкой материалов и оборудования в компанию «АЛРОСА» и оказанием услуг. Второй слой (собственно, блокчейн) связан с движением токенов (криптовалюты «бриллкоин»).

Рисунок 2. Схема расчётов в криптовалюте «бриллкойн»

Процессы, протекающие в этих слоях, должны иметь между собой жёсткую синхронизацию, обеспечить которую всегда является сложной технической задачей. В работе [3] предложен механизм синхронизации реального слоя и слоя блокчейн с помощью промежуточного виртуального слоя, образованного комплексной интегрированной информационной системой управления компанией на платформе SAP (далее – КИИСУ «АЛРОСА»). Особенностью КИИСУ «АЛРОСА» является то, что в ней в реальном времени достоверно отслеживается состояние и движение всего имущества, товаров и услуг компании. При этом, связь между слоями предложено осуществлять с помощью «оракулов» и смарт-контрактов (рисунок 3).

Рисунок 3. Возможная схема применения системы блокчейн «Алмазы» в компании «АЛРОСА»

Недостатком этого метода синхронизации является наличие операционных рисков, связанных с ошибками и задержками при вводе в систему КИИСУ «АЛРОСА» информации. Этот недостаток может быть в значительной степени устранён путём использования в системе технологий искусственного интеллекта [4].

Применение в алмазодобывающей отрасли расчётов в криптовалюте способно купировать геополитические риски, связанные с санкциями США и других стран Запада. Использование криптовалюты «бриллкоин» позволит не только отказаться от необходимости проведения аукционов и реализации алмазно-бриллиантовой продукции на территории США и стран Евросоюза, но и существенно потеснить американский доллар в международных расчётах.

Применение технологии искусственного интеллекта и технологии интернета вещей для управления операционными рисками компании

В работе в первую очередь исследовалась возможность исключения негативного влияния человеческого фактора на технологические процессы в компании, на элементы блокчейн-системы: узлы, смарт-контракты, оракулы. С этой целью предложено заменить человека в составе узла распределённой сети «Алмазы» роботом с искусственным интеллектом, т.е. фактически реализовать блокчейн-мультиагентную систему, использовать искусственный интеллект в оракулах. Схема «интеллектуализированной» блокчейн-системы «Алмазы», предложенной в [4], представлена на рисунке 4.

На этом рисунке показано, что технологии искусственного интеллекта внедрены непосредственно в распределённую блокчейн-сеть и в «оракулы» (ИИ-оракулы). Кроме того, в системе в целом и в «оракулы» в частности внедрены элементы технологии интернета вещей (ИВ), которая представляет собой концепцию вычислительной сети физических предметов (вещей), оснащённых встроенными технологиями для взаимодействия друг с другом или с внешней средой.

Рисунок 4. Схема блокчейн-системы «Алмазы» с элементами технологий искусственного интеллекта и Интернета вещей

Для нормального функционирования системы в работе предложено оснащать все партии перемещаемых алмазов (в некоторых случаях и отдельных экземпляров драгоценных камней) датчиками глобальных систем позиционирования GPS, ГЛОНАСС или БЭЙДОУ и отслеживать их перемещение в режиме реального времени. Данные о местоположение активов должны поступать в систему «Алмазы» и, в частности, в «интеллектуальные оракулы» (ИИ-оракулы). С развитием в России технологии Интернета 5G появится возможность отслеживать перемещения небольших партий и даже единичных экземпляров драгоценных камней через глобальную сеть. По принятым данным ИИ-оракулы могут установить факт поставки актива покупателю по контракту и определить момент этой поставки. Затем обработанная информация передаётся в ИИ-узел (по его запросу) и обеспечивает завершение процесса исполнения соответствующего смарт-контракта. Это полностью исключает операционный риск, связанный с ошибочным или несвоевременным вводом информации в систему.

Для борьбы с потенциальным риском киберпреступности, выявлением и отражением хакерских атак из сети Интернет предлагается использовать ИИ-узлы, которые будут анализировать большие объемы данных о киберугрозах, автоматически выявлять

подозрительную активность, предотвращать кибератаки, анализировать успешно осуществленные атаки хакеров и генерировать стратегию борьбы с ними.

В перспективе смарт-контракты, используя ИИ-оракулы, способны заменить человека при вводе необходимой информации в КИИСУ «АЛРОСА».

Управление риском техногенных аварий и повышение надежности и эффективности проектируемой системы

Для управления риском возможных техногенных аварий, а также для повышения надёжности и эффективности блокчейн-системы «Алмазы» предложено внедрить непосредственно в распределённую блокчейн-сеть и в «оракулы» элементы технологий искусственного интеллекта (ИИ) и интернета вещей (ИВ) [4].

Для купирования риска техногенных аварий предлагается в районе разрабатываемых месторождений систематически проводить мерзлотно-гидрогеологический мониторинг. Для всестороннего и объективного изучения обстановки необходимо оснастить все производственные участки компании «АЛРОСА» датчиками и измерительными устройствами, которые будут собирать информацию о состоянии подземных и шахтных вод. Информация с этих датчиков, передаваемая через Интернет в режиме реального времени (технология ИВ), представляет собой массив сверхбольших и постоянно увеличивающихся данных. Поэтому для хранения и обработки этой информации целесообразно использовать отдельную независимую базу данных. На рисунке 5 представлена схема мерзлотно-гидрогеологического мониторинга. Анализ этого рисунка показывает, что собранная информация обрабатывается с помощью технологий искусственного интеллекта, и при необходимости формируется оповещение об опасности. Данные об угрозах, превышающих пороговый уровень, фиксируются при помощи смарт-контракта в блокчейн-системе с условным названием «Око». Эта блокчейн-система выступает в роли своеобразного «чёрного ящика» для последующего анализа причин техногенных аварий.

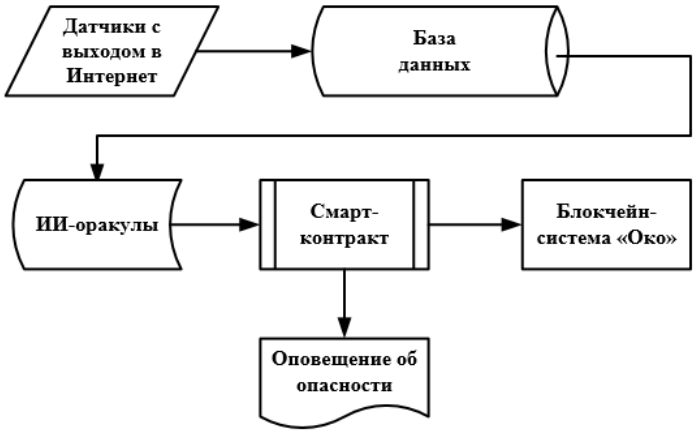


Рисунок 5. Схема проведения мерзлотно-гидрогеологического мониторинга

Таким образом, проведённое исследование показало, что внедрение технологий цифровизации позволяет в значительной степени повысить возможности системы менеджмента риска алмазодобывающей компании «АЛРОСА».

Список литературы

1. Селюков В.К., Горюнова И.С. Идентификация рисков алмазодобывающей компании АК «АЛРОСА» (ПАО) при реализации проекта «Верхне-Мунское месторождение» // Экономика и управление: проблемы, решения. 2018. Т. 1. № 5. С. 66 - 73.
2. Селюков В.К., Горюнова И.С. Применение технологии блокчейн в алмазодобывающей отрасли на примере Акционерной компании «АЛРОСА» (ПАО) // Экономика и управление: проблемы, решения. 2019. Т. 3. № 3. С. 92 - 99.
3. Селюков В.К., Горюнова И.С. Развитие блокчейн-проекта «Алмазы» с использованием

криптовалюты и смарт-контрактов в алмазодобывающей отрасли на примере Акционерной компании «АЛРОСА» (ПАО) // Экономика и управление: проблемы, решения. 2019. Т. 8. № 2. С. 82 - 91.
4. Селюков В.К., Горюнова И.С. Применение технологии искусственного интеллекта и интернета вещей в блокчейн-системе «Алмазы» второго этапа (с использованием криптовалюты и смарт-контрактов) // Экономика и управление: проблемы, решения. 2019. Т. 3. № 9. С. 31 - 39.
5. Криптовалюта D1 Coin — криптобриллианты. Режим доступа: https://1ethereum.ru/kriptovalyuta-d1-coin-kripto-brillianty/ (дата обращения 25.09.2019).
6. Социально-экологический отчёт 2018. Режим доступа: http://www.alrosa.ru/ (дата обращения 18.11.2019).

References

1. Selyukov V.K., Goryunova I.S. identification of risks of the ALROSA diamond mining company (PJSC) during the implementation of the Verkhne-Munskoye field project // Economics and management: problems, solutions. 2018. Vol. 1. No. 5. P. 66 - 73.
2. Selyukov V.K., Goryunova I.S. application of blockchain technology in the diamond industry on the example of the joint-stock company "ALROSA "(PJSC) // Economics and management: problems, solutions. 2019. Vol. 3. No. 3. P. 92 - 99.
3. Selyukov V.K., Goryunova I.S. Development of the Almazy blockchain project using cryptocurrency and smart contracts in the diamond mining industry on the example of the ALROSA joint-stock company (PJSC) // Economics and management: problems, solutions. 2019. Vol. 8. No. 2. P. 82 - 91.
4. Selyukov V.K., Goryunova I.S. Application of artificial intelligence technology and the Internet of things in the second stage of the Almazy blockchain system (using cryptocurrency and smart contracts) // Economics and management: problems, solutions. 2019. Vol. 3. No. 9. P. 31 - 39.
5. Cryptocurrency D1 Coin - crypto diamonds. Access mode: https://1ethereum.ru/kriptovalyuta-d1-coin-kripto-brillianty/ (accessed 25.09.2019).
6. Social and environmental report 2018. Access mode: http://www.alrosa.ru/ (accessed 11.18.2019).

P2P-КРЕДИТОВАНИЕ КАК ФИНАНСОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ БУДУЩЕГО[125]

P2P LOANING AS A FINANCIAL FUTURE TECHNOLOGY

Бондаренко Татьяна Григорьевна
Доцент, канд. эк. наук, доцент базовой кафедры международного права, финансов и экономики Китая, старший научный сотрудник образовательно-научного центра «Финансы»
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»
e-mail: t.g.bondarenko@gmail.com

Аннотация В статье представлен механизм пирингового кредитования, цифровые характеристики, определяющие его развитие в мире, рассмотрены преимущества развития P2P-кредитования одновременно для потенциальных кредиторов (преимущественно субъектов малого бизнеса) и инвесторов, проанализированы потенциальные выгоды, нерешенные риски и возможности использования этого механизма как технологии будущего в системе финансирования.
*Ключевые слова:*пиринговое кредитование, скоринг,андеррайтинг, P2P-площадка, автоматизированный алгоритм.
*Annotation*The article presents a peer-to-peer lending mechanism, the digital characteristics that determine its development in the world, considers the advantages of developing P2P lending simultaneously for potential lenders (mainly small businesses) and investors, analyzes the potential benefits, unresolved risks and the possibility of using this mechanism as a future technology in financing system.
Keywords: peer-to-peer lending, scoring, underwriting, P2P platform, automated algorithmю

Целью данной статьи является рассмотрение механизма пирингового кредитования (P2P-кредитования)как финансовой технологии ближайшего будущего, которая позволяет пользователям осуществлять инвестиции в различные типы проектов как физических, так и юридических лиц, часто в небольших суммах, используя онлайн-платформы социальных сетей, специальных сервисов, которые позволяют реализовывать прямое взаимодействие между инвесторами и заемщиками для привлечения средств.

В целом механизм пирингового кредитования устроен следующим образом: кредиторы рынка принимают заявки на небольшие необеспеченные кредиты (займы) онлайн и определяют кредитоспособность заявителей с помощью автоматизированного алгоритма.

Актуальность данной тематики подтверждается тем фактом, что на сайте Statista.com был представлен прогноз развития пирингового кредитования во всем мире с 2012 по 2025 год (цифровые прогнозные значения представлены на рисунке 1), результатом прогноза является ожидаемый рост стоимостиP2P-кредитования, который составит около одного триллиона долларов США.

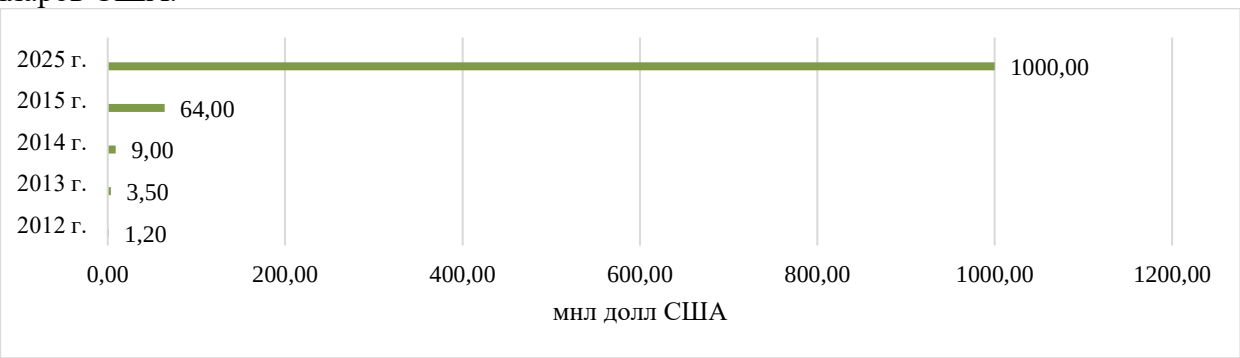


Рисунок 1 – Прогноз развития пирингового кредитования во всем мире с 2012 по 2025 год[1]

[125]Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19-010-00243 Пиринговое кредитование в архитектуре формирующейся цифровой финансовой системы России.

P2P-кредитование можно рассматривать как надежную бизнес-модель с несколькими потоками доходов с принятием определенного (заранее условно просчитанного) кредитного риска, реализующаяся на базе онлайновой технологической платформы. Преимущества работы получают обе стороны сделки: инвесторы выигрывают от более высокой доходности и диверсификации активов, заемщики выигрывают от легкого доступа к финансовым ресурсам, по более низким ставкам (с учетом их частой невозможности быть профинансированными традиционными инструментами) и быстрой обработки размещенных заявок.

Рассмотрим некоторые характеристики, имеющие ключевое значение для построения бизнес-модели кредиторов пирингового кредитования, в сопоставлении с характеристиками с более традиционными кредиторами.

Пиринговое кредитование сочетает в себе все следующие характеристики:

– кредиты/ займы предоставляются физическим лицам и малому бизнесу, пиринговая модель предполагает наличие сравнительно небольших и краткосрочных кредитов/займов, которые не обеспечены залогом, и по этой причине, при прочих равных условиях, необеспеченный кредит является более рискованным, чем обеспеченный кредит;

– кредиторы работают практически полностью онлайн, без физических торговых площадей, большинство компаний-кредиторов фокусируются на кредитах/займах определенного типа, где заемщиками обычно являются или физические лица, или малые предприятия в целевом сегменте рынка;

– андеррайтинг практически полностью автоматизирован и алгоритмичен, процентные ставки по кредитам/займам, предоставляемым посредством пирингового кредитования, варьируются в зависимости от оценочной кредитоспособности заемщика, но необеспеченные кредиты обычно имеют относительно высокие процентные ставки независимо от типа кредитора, как и в традиционной модели предоставления кредитов [2];

– кредиторы рынка пирингового кредитования рассчитывают исключительно на автоматизированные онлайн-процессы, где типичный процесс подачи заявки требует, чтобы потенциальные заемщики заполняли онлайн-формы, которые предоставляют информацию о себе. Алгоритм-процессы используют эту информацию для оценки кредитоспособности потенциальных заемщиков. Заемщикам затем назначается ставка, и, если заемщики соглашаются, они могут получить деньги в течение нескольких дней. Сокращение времени подачи заявок устраняет существенный барьер для кредитования.

Пиринговое кредитование обладает неотъемлемыми преимуществами по сравнению с традиционным кредитованием. Эти преимущества позволят пиринговому кредитованию продолжать расти и трансформировать способы получения кредитных ресурсов частными лицами и представителями малого бизнеса, что в дальнейшем приведет к финансовым улучшениям и росту социальных показателей (см. рис. 2)

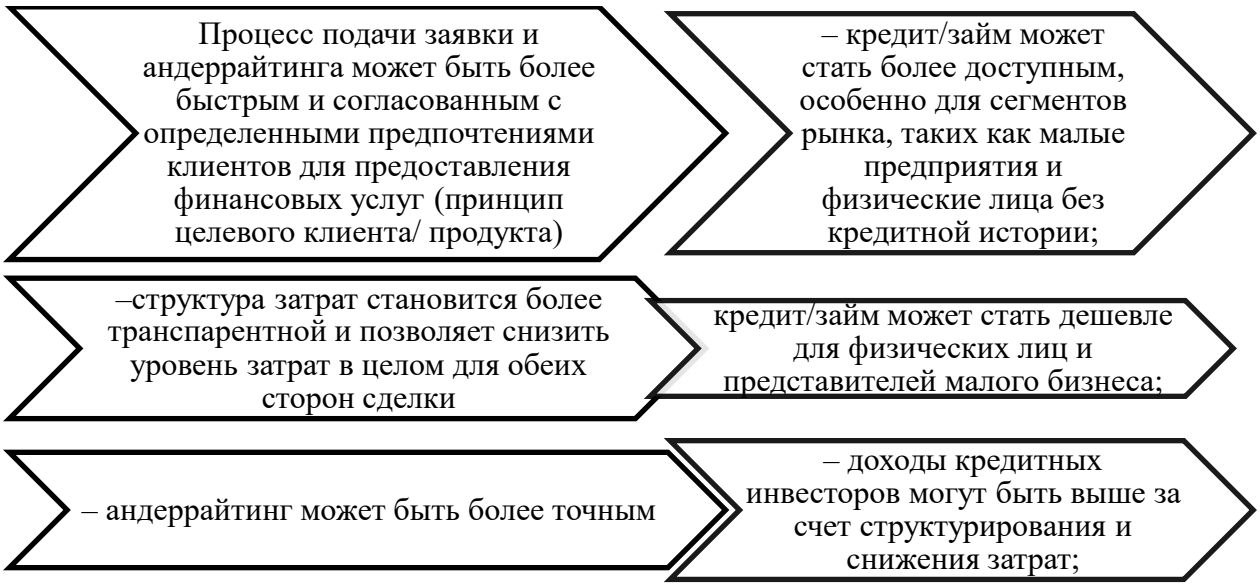


Рисунок 2 – Преимущества и возможности пирингового кредитования

Рассмотрим заявленный на рисунке 2 сегмент рынка – субъект малого бизнеса в привязке к развитию пирингового кредитования. Целью малого бизнеса является рост как финансовых результатов деятельности, так и расширение присутствия компании на рынке. Необходимо отметить, что процесс получения кредитных ресурсов в модели пирингового кредитования короче и удобнее, чем в построении механизма подачи и одобрения традиционных заявок на кредит[3].

Одновременно с привлекательностью развития пирингового кредитования для потенциальных кредиторов необходимо отметить и существование причин, по которым пиринговое кредитование может быть привлекательной стратегией развития бизнеса для инвесторов.

1. P2P-кредитование может обеспечить потенциальную комбинацию лучшей доходности и относительно короткой временной продолжительности с фиксированным доходом, что резко контрастирует с традиционным финансовым рынком (рынком капитала). Низкая продолжительность заявки на кредитные ресурсы в работе пирингового кредитования снижает его чувствительность к растущим базовым процентным ставкам, в то же время одновременно имеется защита от кредитного риска за счет высоких кредитных спрэдов, которые могут обеспечить защиту от потерь по кредитам, если инвесторы столкнутся с менее благоприятной экономической ситуацией, чем текущая (на момент принятия решения о покупке кредитной заявки.

2. P2P-кредитование исторически высоко диверсифицировано по сравнению с другими основными традиционными классами активов, включающих фиксированный доход. Это связано в основном с тем, что пиринговое кредитование появилось как альтернативная форма работы инвесторов с физическими лицами – представителями малого бизнеса, т.е. не коррелирует ни с корпоративными, ни с государственными кредитными рисками, которые обычно преобладают в традиционном банковском кредитовании при распределении фиксированного дохода. Это позволяет увеличивать диверсификацию портфеля инвесторов и соответственно ожидаемую доходность портфеля.

3. P2P-кредитование позволяет реализовать множество диверсифицированных инвестиционных возможностей, так как предоставляет множество осей для диверсификации (например, по сегменту кредита, кредитному качеству, размеру кредитной заявки, сроку), отражая при этом потенциальные выгоды всех категорий активов по выбранным осям/ фильтрам) как для заемщиков, так и для инвесторов.

Как итог можно говорить о том, что пиринговое кредитование позиционирует себя как инновационная ниша работы инвесторов на стыке технологий и финансов и одновременно

обеспечивает диверсифицированный доступ к капиталу как физических лиц, так и субъектов малого бизнеса.Тогда понимание сущности пирингового кредитования меняется на тип небанковского кредитования, предоставляемого онлайн-компаниями потребителям и малому бизнесу с использованием современных инновационных финансовых технологий (fintech), что меняет способ предоставления финансовых услуг или функционирования финансовой системы в сторону потребностей рынка.

При обращении за кредитными ресурсами на платформы пирингового кредитования представители малого бизнеса указывают следующие направления расходования инвестиционных вложений – см. рисунок 3.

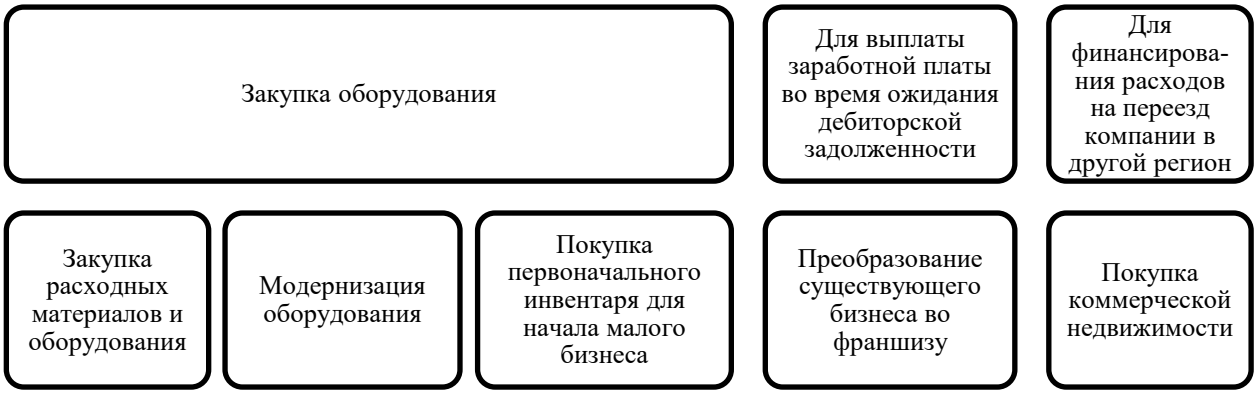


Рисунок 3 – Цели малого бизнеса при формировании кредитной заявки на платформах пирингового кредитования

Микробизнес заинтересован в заимствовании небольших сумм денег, хотя их кредитные заявки чаще всего отклонены традиционными институтами предоставления финансовых ресурсов.Таким образом, среда финансового регулирования, в которой существует и развивается P2P-кредитование, особенно важна для представителей малого и микробизнеса – они могут извлечь наибольшую выгоду из роста индустрии пирингового кредитования, но при этом подчеркивается, что они более уязвимы к непредвиденным рискам, связанным с менее традиционными практиками предоставления кредитных ресурсов. Роль пиринговых площадок и сервисов для малого бизнеса неоспорима, и платформы пирингового кредитования уже сейчас занимают нишу на рынке капитала для малого бизнеса за рубежом. Устранение барьеров для входа, а также введение законодательных основ регулирования данного рынка как для кредиторов, так и для заемщиков означает, что некоторые владельцы малого бизнеса могут получить недоступную в ином случае возможность финансировать рост бизнеса, а не тратить свое время и усилия на поиск капитала. Однако владельцы малого бизнеса должны быть информированы о затратах и рисках, связанных с этими новыми вариантами кредитования, а инвесторы должны быть максимально защищены в новых условиях продажи финансовых ресурсов. Для того, чтобы пиринговое кредитование изменило ситуацию с финансированием малого бизнеса в лучшую сторону, требуется, чтобы были разработаны и введены финансовые правила, отражающие необходимость защиты инвесторов и одновременно позволять малым предприятиям получать доступ к капиталу.

На текущий момент времени, актуальными нерешенными вопросами остаются механизмы возврата средств кредиторам в случае банкротства заемщиков; механизмы возврата средств кредиторам в случае банкротства площадки; механизмы обмена информацией о заемщиках из бюро кредитных историй; и механизмы гарантированного соблюдения положений Федерального закона от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

Однако уже сейчас можно говорить о финансовой конкурентоспособности новой технологии по сравнению с традиционными коммерческими банками в части предоставления кредитных услуг по эксплуатационным расходам, поскольку процессы подачи заявок осуществляются только в режиме онлайн, реализуется решение

автоматизированногоандеррайтинга, отсутствие физической инфраструктуры позволяют снизить затраты на оплату труда и накладные расходы. Согласно аналитическим данным, затраты на обработку и обслуживание кредитов/займов для пирингового кредитования в процентах от выданной суммы были на 61% ниже для рыночных инвесторов (кредиторов модели), чем у традиционных банков[4]. В перспективе рыночные затраты кредиторов на онлайн площадках и сервисах могут уменьшиться, поскольку этих кредиторов становятся больше, и они совершенствуют свои бизнес-модели и методыандеррайтинга. Так, можно сделать предположение, что технологические инновационные решения, используемые для обработки и обслуживания кредитов/займов, масштабируемы, это означает, что затраты не будут существенно увеличиваться при увеличении объемов кредитования / предоставления кредитных ресурсов. Таким образом, преимущества P2P кредитования в отношении операционных затрат могут возрасти по мере роста востребованности услуг онлайн площадок и сервисов [5].

В таком случае, суммируем потенциальные выгодыP2P кредитования:

– более низкие ставки для заемщиков, и одновременно высокая доходность для инвесторов: если затраты на выдачу и обслуживание займов и затраты на потери по необслуживаемым займам (из-за более точного андеррайтинга) будут ниже, то эти денежные средства могут быть переданы потребителям в виде более низких процентных ставок и более низких комиссий за кредитные ресурсы[6];

– снижение затрат на выдачу займов и уменьшение потерь по займам повышает эффективность финансового посредничества и лояльность клиентов к этому виду технологии предоставления кредитных услуг;

– увеличение доступности для некоторых заемщиков, не имеющих доступа к банковскому кредиту, к кредитным ресурсам, т.е. достижение соответствия потребности заемщика в средствах с имеющимися у инвестора.

Соответственно, источниками и одновременно сигналами потенциального риска развития дефолта на финансовом рынке будут:

– настройкиавтоматизированных решений андеррайтинга, их точность;

– уровень просроченной задолженности по кредитам, что является одновременно уровнем дефолта заемщика и кредитора в отложенной перспективе, который в текущий момент времени проявляется в росте непредвиденных убытков инвесторов;

– кредитные решения, принимаемые кредиторами на площадках P2P, могут оказать несоразмерное влияние на самих учредителей и держателей площадок, что снизит уровень финансирования определенных групп клиентов (их кредитных заявок), в результате снизит востребованность определенных площадок и спровоцирует их банкротство, что может остановить поток возвратных платежей инвесторам.

Таким образом, признание концепции P2P-кредитования как финансовой технологии будущего будет иметь положительные последствия с точки зрения финансовой конкурентоспособности бизнеса. Технологическая бизнес-модель кредитования P2P завоевала популярность во всем мире среди заемщиков за счет более низких процентных ставок, быстрый процесс подачи и обработки заявок;технологическая бизнес-модель кредитования P2P завоевала популярность во всем мире среди инвесторов за счет более высокой доходности, выстроенных по принципу риск-подхода критериев автоматического выбора заявки для финансирования. P2P-кредитование выгодно даже тем заемщикам, которые отвергнуты традиционной системой предоставления финансовых ресурсов или системой оценки кредитоспособности, у которых есть шанс получить финансирование за счет алгоритмических инноваций скоринга и андеррайтинга, встроенных в платформу P2P. Но необходимо обращать внимание и на возможные отрицательные результаты:большие потери по P2P кредитам или неудачи кредиторов подобных площадок могут спровоцировать системный риск финансового рынка в целом.

Список литературы

1. Стоимость глобального пирингового кредитования с 2012 по 2025 год (В млрд. долл. США) https://www.statista.com/statistics/325902/global-p2p-lending/

2. Министерство финансов США, возможности и проблемы кредитования онлайн-рынка, 10 мая 2016 г., стр. 10-15, https://www.treasury.gov/connect/blog/Documents/ Opportunities_and_Challenges_in_online_marketplace_lending_white_paper.pdf.

3. Райан Нэш и Эрик Бердсли, "будущее финансов Часть 1: подъем нового теневого банка", Goldman Sachs Equity Research, 15 марта 2015 г., стр. 12-15, 23-26

4. Нил Томлинсон и др., "Рыночное Кредитование: Временное Явление?" Делойт выводы, мае 2016 года, стр. 13.

5. Райан Нэш и Эрик Бердсли, "будущее финансов Часть 1: подъем нового теневого банка", Goldman Sachs Equity Research, 15 марта 2015 г., стр. 16.

6. Smittipon Srethapramote et al., "Глобальный рынок кредитования: прорывные инновации в финансовой сфере", Morgan Stanley Blue Paper, 19 мая 2015 г., стр. 27.

References

1. Value of global peer to peer lending from 2012 to 2025 (in billion U.S. dollars) https://www.statista.com/statistics/325902/global-p2p-lending/

2. U.S. Department of the Treasury, Opportunities and Challenges in Online Marketplace Lending, May 10, 2016, pp. 10-15, https://www.treasury.gov/connect/blog/Documents/ Opportunities_and_Challenges_in_Online_Marketplace_Lending_white_paper.pdf.

3. Ryan Nash and Eric Beardsley, “Future of Finance Part 1: The Rise of the New Shadow Bank,” Goldman Sachs Equity Research, March 15, 2015, pp. 12-15, 23-26

4. Neil Tomlinson et al., “Marketplace Lending: A Temporary Phenomenon?” Deloitte Insights, May 2016, p. 13.

5. Ryan Nash and Eric Beardsley, “Future of Finance Part 1: The Rise of the New Shadow Bank,” Goldman Sachs Equity Research, March 15, 2015, p. 16.

6. SmittiponSrethapramote et al., “Global Marketplace Lending: Disruptive Innovation in Financials,” Morgan Stanley Blue Paper, May 19, 2015, p. 27.

УДК 338.24

ОТВЕТСТВЕННОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ: ПОДХОДЫ К УЧЕТУ ESG-ФАКТОРОВ

А.В. ПИЛЮГИНА,
к.э.н., доцент,
доцент кафедры финансов, МГТУ им. Н.Э. Баумана, Москва, Россия
E-mail: pilyuginaanna@bmstu.ru

С.В. ЛАСУНОВА,
студент кафедры финансов, МГТУ им. Н.Э. Баумана, Москва, Россия
E-mail: salkitevs@gmail.com

В статье рассматриваются вопросы ответственного инвестирования в контексте учета ESG-факторов (факторов окружающей среды, социальных факторов и факторов управления). Проведен анализ процесса принятия решения в контексте управления рисками и устойчивого и долгосрочного возврата от инвестиций. Показаны особенности интеграции ESG-факторов в инвестиционный процесс на различных этапах. Представлен анализ международного опыта учета ESG-факторов. Проанализированы контуры управления для интеграции информации о ESG-факторах в процесс инвестиционного анализа, представлен перечень необходимых инструментов и особенности применения. Обоснованы подходы к построению экосистемы внедрения норм ESG.

Ключевые слова: ответственное инвестирование, ESG-факторы, принципы ответственного инвестирования, устойчивое развитие, инвестиционный процесс

RESPONSIBLE INVESTMENT: APPROACHES TO CONSIDERING ESG-FACTORS

A.V. PILYUGINA,
Cand.Econ.Sc., Associate Professor,
Associate Professor, Department of Finance, Bauman Moscow State Technical University, Moscow, Russia
E-mail: pilyuginaanna@bmstu.ru

S.V. LASUNOVA,
Student, Department of Finance, Bauman Moscow State Technical University, Moscow, Russia
E-mail: salkitevs@gmail.com

The article deals with issues of responsible investment in the context of accounting for ESG factors (environmental factors, social factors, and governance factors). The analysis of the decision-making process in the context of risk management and sustainable and long-term return on investment. The features of integration of ESG factors into the investment process at various stages are shown. The analysis of international experience in accounting for ESG factors is presented. The management contours for integrating information about ESG factors into the investment analysis process are analyzed, a list of necessary tools and application features are presented. Approaches to building an ecosystem for implementing ESG standards are justified.

Keywords: responsible investment, ESG-factors, principles of responsible investment, sustainable development, investment process

<Введение>

Практики ответственного инвестирования находят широкое распространение во всем мире, в настоящее время отмечается рост внимания к данной теме и в нашей стране, в первую очередь, когда речь заходит о корректировке инвестиционных стратегий крупного российского бизнеса, а также при решении вопросов стимулирования инвестиционной активности населения. В России в 2019 году на Московской бирже был создан сектор устойчивого развития, который призван сформировать пул эмитентов, о которых принято говорить как о «зеленых» и «социально ответственных». Глобально спрос на ответственные инвестиции, учитывающие ESG-факторы (environmental, social and governance), и на зеленые облигации намного превышает предложение.

Инвестиции в финансовые инструменты подобных компаний более доходны и менее рискованны, как показывают исследования. Это связывают, с одной стороны, с возросшей ролью так называемой новой «зеленой» экономики, в которой взят курс на поддержку «зелёных» технологий и снижения агрессивного воздействия на климат. С другой стороны, новое поколение инвесторов осуществляет инвестиции преимущественно в компании, минимизирующие экологический вред, и заботящиеся о выполнении социальных норм для своих работников.

Для оценки эффективности разрабатываются многочисленные рейтинги (ESG-рейтинги), которые принимают во внимание инвесторы, когда оценивают вложения в те или иные предприятия. С этой целью проводится анализ и подбор индексов и рейтингов в области устойчивого развития (например, DJSI, FTSE4GOOD, MSCI, Sustainalytics, CDP, Ecovadis и т.д.).

Компании при разработке собственных стратегий сталкиваются с несовершенством методического аппарата для диагностики функций устойчивого развития, при выстраивании систем управления устойчивым развитием, которые отвечали бы запросам растущей группы ESG-инвесторов.

<Основная часть>

ESG-факторы и ответственное инвестирование

Принципы ответственного инвестирования были сформулированы полтора десятилетия назад, когда ООН заложило идейную основу для расширенного внедрения лучшего опыта в сфере экологии, управления и социальной ответственности в деятельности государств, международных инвесторов и компаний-лидеров. В соответствии с целями устойчивого развития к принципам ответственного инвестирования относят ликвидацию нищеты и голода, ориентацию на хорошее здоровье и благополучие, качественное образование, гендерное равенство, доступ к чистой воде и санитарию, недорогую и чистую энергию, достойную работу и экономический рост, индустриализацию, инновации и инфраструктуру, уменьшение неравенства, устойчивость городов и населенных пунктов, ответственное потребление и производство, борьбу с изменениями климата, сохранение экосистем океана и суши, поддержание мира, качественное правосудие и эффективность институтов, а также партнерство в интересах устойчивого развития.

В инвестиционном сообществе возрастает роль нефинансовой информации, к которой в основном относятся ESG-факторы, при принятии решений об инвестировании. И важную роль приобретает так называемое ответственное инвестирование, под которым понимается такой подход к инвестированию, при котором происходит включение факторов окружающей среды, социальных факторов и факторов управления (ESG-факторов) в процесс принятия инвестиционных решений для лучшего управления рисками и устойчивого и долгосрочного возврата от инвестиций.

К экологическим факторам принято относить изменение климата из-за деятельности компании, выбросы парниковых газов, производство отходов, природный капитал, т.е. истощение природных ресурсов, включая питьевую воду, сокращение площади лесов и проч. К социальным факторам – условия труда, в том числе использование детей в качестве рабочих, гендерный состав компании, охрана здоровья на предприятии, права человека, взаимоотношения с потребителями и местными сообществами, связи с поставщиками, человеческий капитал, конфиденциальность и безопасность данных; а к управленческим факторам – вознаграждение менеджмента, противодействие коррупции, долгосрочная стратегия компании, аудит и внутренний контроль, состав совета директоров, права акционеров и т.п.

ESG-факторы интегрируются в традиционное инвестирование путем выделение следующих разновидностей инвестиционного процесса.

В этой классификации отражена практика осуществления инвестиций и учет социальной ответственности инвесторов в процессе инвестиций.

1. Традиционное инвестирование, ориентированное на достижение конкурентного уровня доходности инвестиций (без учета ESG-факторов).

2. Ответственное инвестирование, цель которого в отличие от традиционного корректируется необходимостью оценки инвестиций с точки зрения наличия ESG-рисков. Для ответственного инвестирования характерным становится исключение некоторых сфер деятельности из объектов инвестиций.

3. Устойчивое инвестирование, учитывающее ESG-возможности. Принятие решений об инвестировании осуществляется на основании факторов устойчивого развития (выбросы парниковых газов, использование ресурсов, минимизация отходов, компенсация экологического ущерба, безопасность продукции и гендерное равенство) и доходности.

4. Тематическое инвестирование, при котором принятие решений об инвестировании осуществляется на основании целевых направлений (изменение климата, рост численности населения, урбанизация, дефицит водных ресурсов, продовольственные системы) и доходности.

5. Инвестирование с приоритетом воздействия социальных и экологических факторов над доходностью. Поддержка осуществляется в таких областях, как инновации и риски, благоприятная окружающая среда, повышение доходности капитала и проч.

6. Благотворительность, при игнорировании доходности в пользу социальных и экологических решений.

Таким образом, принято говорить, что ESG-факторы становятся своеобразным языком устойчивых финансов, и компании предоставляют все больше нефинансовой информации для лучшего объяснения стратегии создания стоимости компании в долгосрочной перспективе. Инвесторы требуют надежной и сравнимой информации в области устойчивого развития в ясной связи с финансовыми результатами, и отражение финансовой оценки влияния нефинансовых факторов становится важнейшей задачей финансовой отчетности.

Особенности интеграции ESG-факторов в инвестиционный процесс

Сложность и многоаспектность понимания и учета широкого круга ESG-факторов не позволяют сформировать единого общепризнанного определения ESG, с этим же связаны сложности реализации единственно верного подхода к ESG-интеграции (оценка рисков и возможностей, выявленных в результате анализа ESG-факторов) при формировании отчетности. Процесс интеграции данных вопросов и задач определяется индивидуальными особенностями организаций, ресурсов в их распоряжении и клиентской базой. Практический опыт профессиональных инвесторов, включающих оценку ESG-факторов в свой анализ, требует критического осмысления для выработки единых подходов, влияющих на эффективность.

Важным элементом инвестиционного анализа, требующим последовательного и систематичного применения для его полноценной интеграции в инвестиционный процесс, является оценка того, как ESG-факторы способны влиять на финансовые показатели компании.

Оценка ESG-факторов при принятии инвестиционных решений является активным дополнением фидуциарной обязанности портфельного управляющего, который должен осуществлять инвестиционный анализ и принимать решения, учитывая всю соответствующую информацию и существенные риски.

Для инвесторов в настоящее время высока актуальность проблем качества, точности и сопоставимости ESG-данных, используемых при анализе. Это связано с нехваткой нормативного регулирования, с ограниченными возможностями проверки раскрываемой ESG-информации. Совместные усилия инвесторов и компаний позволят провести согласование систем отчетности и провести инициативы по стандартизации данных.

Международный опыт учета ESG-факторов

В странах Персидского залива интерес к интеграции ESG-факторов в инвестиционный процесс возник благодаря зарубежным инвесторам, при этом принципы исламского

финансирования и ESG-инвестирования имеют много общих черт с точки зрения привлечения капитала и вложения средств. Также необходимо отметить, что оценка ESG-факторов сконцентрирована вокруг инвестиций в акции.

Для французских инвесторов ключевым является учет особенностей корпоративного управления, хотя прогнозируется рост влияния экологических факторов в течение ближайших трех лет. Во Франции регулирование в области ESG-интеграции и ESG-отчетности уже введены в практику, оказывают влияние на инвестиционный процесс при анализе акций и облигаций.

Большинство инвесторов в Германии находятся на начальном этапе внедрения практики ESG-интеграции. Немецкие инвесторы в ответственной финансово-инвестиционной практике используют метод скрининга или ESG-фильтра (отсеивание компаний, не соответствующих определенным ESG-критериям).

В Нидерландах практика ESG-интеграции достаточно развита, высоко число сторонников подхода интеграции ESG в традиционный финансовый анализ (ESG-интеграции) и сторонников инвестиций с целью создания измеримого, общественно или экологически полезного воздействия (импакт-инвестирование или социально-преобразующие инвестиции).

В Великобритании учет вопросов ESG является традицией в инвестиционной практике. При этом учет факторов корпоративного управления в инвестиционном анализе носит гораздо более систематический характер по сравнению с экологическими или социальными факторами. Типичными сложностями при распространении практики ESG-интеграции остаются нехватка сопоставимых исторических данных, слабо формализуемое представление о влиянии ESG-факторов на финансовую доходность и отсутствие соответствующей корпоративной культуры в инвестиционных компаниях.

В ЮАР анализ социальных факторов более прочно вошел в инвестиционную практику по сравнению с другими странами, а правила листинга и нормативно-правовые стандарты более четко определяют требования к ESG, поэтому в этой стране регулирование в наибольшей степени способствует развитию практики интеграции ESG в традиционный финансовый анализ

Методические подходы к учету ESG-факторов при принятии инвестиционных решений

При разработке подходов к учету ESG-факторов с учетом опыта осуществления прямых инвестиций можно выделить следующие контуры проведения анализа ESG-факторов:

на уровне эмитента;

на уровне ценных бумаг (долевых и долговых);

на уровне инвестиционного портфеля.

Рассмотрим подробнее данные контуры анализа.

При проведении анализа на уровне эмитента проводится качественный анализ ESG-факторов. При этом используются следующие приемы:

- опрос и анкетирование эмитентов (используется при недостаточной степени публичного раскрытия информации). Дополнением является практика регулярных встреч с представителями компаний, в ходе которых раскрываются существенные вопросы в рамках трех групп факторов;

- индикация рисков эмитентов (производится дополнительное первоначальное маркирование ценных бумагах с высоким ESG-риском с целью последующего пристального наблюдения над ними). Для индикации могут создаваться специальные списки, аналитические обзоры, базы данных и проч.;

- формирование контрольных списков эмитентов (производится специальное маркирование ценных бумаг с высоким ESG-риском или создаются списки особого контроля для регулярного наблюдения);

- внутренний анализ ESG-факторов эмитентов (для всех ценных бумаг в портфеле инвестора и на инвестиционном рынке на основе различных источников данных создаются авторские системы анализа, мониторинга и (или) оценки ESG-факторов);

- SWOT-анализ эмитента (на ESG-факторы распространяется методология выявления сильных и слабых сторон, возможностей и угроз);

- определение уровня существенности риска эмитента (определение границ для оценки существенности или устойчивости инвестиционного инструмента, учет основных ESG-рисков и

возможностей с учетом особенностей отрасли и/или страны). Необходим регулярный пересмотр уровня существенности;

- анализ включения ESG-информации в инвестиционно-аналитические материалы и кредитные обзоры эмитента наряду с традиционными финансовыми показателями;

- анализ включения вопросов ESG-стратегии компании-эмитента, показателей ESG-результативности инвестиционного портфеля и ценных бумаг в повестку заседаний (комитетов). Проверка наличия и компетентности инвестиционных команд (и, если применимо к эмитенту, ESG-команд и (или) специалистов по ESG).

При анализе ESG-факторов на уровне ценных бумаг имеется принципиальное различие между оценкой акций и облигаций.

При оценке акций работа ведется вокруг формирования прогноза финансовых показателей, корректировок переменных финансовых моделей, расчета финансовых мультипликаторов, расчета прогнозных значений коэффициентов и анализа чувствительности. Так прогнозные финансовые показатели (например, выручка, операционные расходы, балансовая стоимость активов, капитальные затраты) должны быть скорректированы в финансовой модели с учетом ожидаемого воздействия ESG-факторов. Также с учетом ожидаемого воздействия ESG-факторов должны быть скорректированы переменные в оценочных моделях (например, ставки дисконтирования, темпы роста в постпрогнозном периоде, терминальная стоимость).

При использовании для расчета стоимости ценных бумаг оценочных мультипликаторов они также должны быть скорректированы с учетом влияния ESG-факторов. Прогнозы финансовых показателей и будущих денежных потоков корректируются с учетом анализа ESG-факторов, и оценивается влияние этих факторов на финансовые коэффициенты.

В моделях оценки переменные соответствующим образом должны быть скорректированы (анализ чувствительности), также должны быть использованы различные сценарии учета ESG-факторов (сценарный анализ) для сравнения результатов оценки ценных бумаг по базовому сценарию и с учетом результатов ESG-анализа.

Оценка облигаций должна сосредоточиться на анализе кредитоспособности, анализе спрэдов, дюрации и анализе чувствительности. При этом внутренняя оценка кредитоспособности эмитентов должна быть скорректирована с учетом результатов анализа ESG-факторов. Прогнозы финансовых показателей и будущих денежных потоков должны быть скорректированы с учетом результатов ESG-анализа, и должно быть оценено влияние этих факторов на финансовые коэффициенты. Результаты анализа ESG-факторов должны быть учтены при формировании рейтинга эмитента в выбранной сопоставимой группе.

Доходность облигаций эмитента должна быть проанализирована с точки зрения вопросов ESG и сопоставляется с их относительной стоимостью по сравнению с другими компаниями данной отрасли для того, чтобы определить, все ли факторы риска учтены в стоимости облигаций. Также должно быть проанализировано влияние ESG-факторов на облигации эмитента с разными сроками погашения (дюрацией). В моделях оценки переменные соответствующим образом должны быть скорректированы (анализ чувствительности) и должны использоваться различные сценарии ESG-анализа (сценарный анализ) для сравнения результатов оценки ценных бумаг по базовому сценарию и с учетом ESG.

На третьем этапе проводится анализ ESG-факторов при формировании инвестиционного портфеля, при этом рассматриваются вопросы управления рисками, непосредственного формирования инвестиционного портфеля, распределения активов и сценарного анализа.

В целях управления рисками должен проводиться регулярный мониторинг компаний, секторов, стран и валют для отслеживания изменений в структуре потенциальных ESG-рисков и финансовых рисков, возможностей и выявления случаев превышения лимитов риска. Данные анализа ESG-факторов должны быть учтены в моделях стоимостной оценки риска (VaR) и для оценки влияния ESG-факторов на риск и доходность портфеля должны прорабатываться различные сценарии анализа ESG-показателей.

При формировании портфеля должна проводиться оценка ESG-профиля портфеля (по сравнению с эталонным портфелем). Для оценки ESG-профиля инвестиционного портфеля

должен проводиться анализ находящихся в нем ценных бумаг с высокими ESG-рисками, после чего ESG-профиль портфеля сопоставляется с ESG-профилем эталонного портфеля. Вес компаний, отраслей, стран и (или) валюты в портфеле должен быть скорректирован соответствующим образом с целью снижения вероятности возникновения ESG-рисков и недопущения выхода этих и других рисков за установленные лимиты. Для оценки влияния ESG-факторов на риск и доходность портфеля прорабатываются различные сценарии оценки ESG-факторов.

При распределении активов может учитываться как стратегическое, так и тактическое распределение активов. Распределение активов осуществляется с учетом поставленных ESG-задач и проведенного ESG-анализа, при этом стратегическое с целью последовательной минимизации ESG-рисков и повышения финансовой результативности в долгосрочной перспективе, а тактическое - в краткосрочной перспективе. Для оценки влияния ESG-факторов на стратегическое и тактическое распределение активов должны прорабатываться различные сценарии ESG-анализа.

Подходы к построению экосистемы инвестирования на основе норм ESG

В последние годы дискуссии по вопросам необходимости учета ESG-факторов заметно активизировались, поскольку банки, инвесторы, регулирующие органы, предприятия, неправительственные организации и правительства стали сильнее ориентироваться на оценку инвестиций и результатов деятельности компаний через призму воздействия ESG-факторов. Как уже было показано выше возникло понимание того, что создание ценности выходит за рамки формирования исключительно финансовой отдачи от инвестиций. Связывая финансы с бизнес-моделями устойчивого развития, то есть с теми подходами к управлению, при которых акцент делается на предотвращение вредного влияния на изменение климата, загрязнений окружающей среды, ухудшений состояния окружающей среды, а также нарушений прав человека и трудовых отношений, финансовые институты и инвесторы могут снизить негативное воздействие ESG-факторов на свои кредитные и инвестиционные портфели и стимулировать развитие более ответственных бизнес-практик. Растущая осведомленность о ESG-факторах особенно важна для региональных инвесторов, так как изменение климата будет становиться все более существенным фактором, учитываемым при оценке конкурентоспособности инвестиций. Уязвимость регионов к последствиям изменения климата также способствует усилению негативных социальные последствия от миграции до усиления урбанизации и нарушения цепочек поставок.

Для позиционирования регионов в качестве лидеров в области устойчивого развития и ответственного финансирования необходимо построение правильного сочетания инновационного мышления руководства и благоприятного нормативно-правового ландшафта. К таким инструментам относятся инструменты биржи для доведения информации о применении практики ESG, а также усилия действия монетарных властей в продвижении повестки дня по устойчивому финансированию.

Несмотря на многочисленные проводимые семинары и участившиеся публикации, на сегодняшний момент речь идет о фрагментарном развитии ответственных инвестиций в нашей стране, что создает дублирование и путаницу среди банков, инвесторов, регулирующих органов, образовательных учреждений и научных организаций, работающих над продвижением устойчивого финансирования. Необходимо стремиться формализовать и скоординировать стратегические альянсы для совместной и конкурентной работы.

Существуют различные способы, с помощью которых могут формироваться стратегические альянсы с различной степенью централизации и типами взаимодействия. Выделяют четыре основных архетипа стратегических альянсов в экосистеме ESG:

1. Централизованный. Ярко выраженный оркестратор, который управляет взаимодействиями, необходимыми для достижения цели. Участники обычно взаимодействуют только с организатором.

2. Секвенированный. Традиционная цепочка поставок или система распределения с оркестратором высокого уровня. Участники взаимодействуют с вышестоящими или нижестоящими игроками.

3. Облегченный. Участники имеют множество сложных схем взаимодействия. Оркестратор определяет только протоколы управления и взаимодействия.

4. Самоорганизованный. Нет оркестратора, обычно включает в себя низовые системы без определенных стандартов.

Облегченная модель лучше других способствует созданию устойчивого финансового центра, в котором концентрируются уникальные перспективы, цели и надежды участников. Эта модель способна обеспечить эффективный диалог между инвесторами, банками и корпорациями, а также поддержать эффективный и последовательный обмен сообщениями по темам, связанным с ESG. Облегченный подход позволит регулирующим органам модерировать диалог, а также приветствовать критические взгляды гражданского общества.

<Заключение>

Основные выводы

Идея о том, что инвесторы, которые интегрируют корпоративные экологические, социальные и управленческие риски, могут повысить доходность, в настоящее время быстро распространяется на рынках капитала на всех континентах. Сложности учета нефинансовой информации в инвестиционном анализе преодолеваются с помощью новых технологических решений. Во-первых, высока важность создания технологий повышения прозрачности при принятии инвестиционных решений. Сбор и обработка данных становятся проще и дешевле. Интеллектуальные алгоритмы будут все в большей степени обеспечивать лучшую интерпретацию нетрадиционной финансовой информации, объем которой удваивается каждые несколько лет. Во-вторых, экологические изменения, в частности изменение климата, будут с научной уверенностью придавать все большее значение хорошему качественному управлению и низкоуглеродной практике, поскольку стоимость природных ресурсов со временем будет расти. И в-третьих, технологии повсеместно расширяют возможности людей. Инвестиции ESG позволяют им выражать свои собственные ценности и обеспечивать, чтобы их сбережения и инвестиции отражали их предпочтения без ущерба для прибыли.

Список литературы

1. *Аносова Л.А., Кабир Л.С.* Финансирование устойчивого развития: глобальный подход и национальные решения // Экономика и управление. 2019; №11. С. 20-32.

2. *Вашакмадзе Т.* Влияние показателей ESG на будущую капитализацию компании. Эмпирическое тестирование на американском фондовом рынке // Финансовая жизнь. 2013. № 4. С. 63-67.

3. *Глазова С.С.* Влияние ESG-факторов на устойчивое развитие компаний и финансовую результативность корпоративного сектора // Вестник Ростовского государственного экономического университета. 2018. №4. С. 81-86.

4. *Досаева Н.Д.* Ответственное инвестирование: тенденции развития В России // Хуманитарни Балкански изследвания. 2019. Т3. №4. С.54-56.

5. *Кибовская С.В., Маликова К.П., Емельянова Ю.В., Курда О.А.* Развитие ответственного инвестирования в нефтегазовом бизнесе на основе ESG-факторов // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2020. №1. С. 28-34.

6. *Морозова Е.В.* Нефинансовая отчетность как источник информации о деятельности компании // Международный бухгалтерский учет. 2014. №22. С. 25-37.

7. *Солоненко А.А., Аленкина А.А.* Отчетность об устойчивом развитии и корпоративной ответственности // Бухгалтерский учет и анализ. 2017. №10. С. 34-39.

References

1. Anosova L.A., Kabir L.S. (2019) Finansirovaniye ustoychivogo razvitiya: global'nyy podkhod i natsional'nyye resheniya. *Ekonomika i upravleniye*. №11. pp. 20-32.

2. Vashakmadze T. (2013) Vliyaniye pokazateley ESG na budushchuyu kapitalizatsiyu kompanii. Empiricheskoye testirovaniye na amerikanskom fondovom rynke. *Finansovaya zhizn'*. № 4. pp. 63-67.

3. Glazova S.S. (2018) Vliyaniye ESG-faktorov na ustoychivoye razvitiye kompaniy i finansovuyu rezul'tativnost' korporativnogo sektora. *Vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta*. №4. pp. 81-86.

4. Dosayeva N.D. (2019) Otvetstvennoye investirovaniye: tendentsii razvitiya V Rossii. *Khumanitarni Balkanski izsledvaniya*. T3. №4. pp.54-56.

5. Kibovskaya S.V., Malikova K.P., Yemel'yanova YU.V., Kurda O.A. (2020) Razvitiye otvetstvennogo investirovaniya v neftegazovom biznese na osnove ESG-faktorov. *Problemy ekonomiki i upravleniya neftegazovym kompleksom.* №1. pp. 28-34.

6. Morozova Ye.V. (2014) Nefinansovaya otchetnost' kak istochnik informatsii o deyatel'nosti kompanii. *Mezhdunarodnyy bukhgalterskiy uchet*. №22. pp. 25-37.

7. Solonenko A.A., Alenkina A.A. (2017) Otchetnost' ob ustoychivom razvitii i korporativnoy otvetstvennosti. *Bukhgalterskiy uchet i analiz*. №10. pp. 34-39.

УДК 339.727.22

Практика стимулирования иностранных инвестиций

Ивакова Зейнеп Авазовна - к.э.н., доцент Кыргызско-Российский Славянский Университет г.Бишкек Кыргызстан zeinep.69@mail.ru

Аннотация: Данная статья посвящена вопросам международного опыта и Кыргызстана по стимулированию привлечения иностранных инвестиций

Ключевые слова: Иностранные инвестиции, налоговые льготы, инвестиционные скидки, инвестиционные субсидии, свободные экономические зон, стимулирование.

The practice of stimulating foreign investment

Zeinep Avazovna Ivakova Kyrgyz-Russian Slavic University

Resume: This article is devoted to the issues of international experience and Kyrgyzstan on stimulating the attraction of foreign investment

Keywords: stimulation, foreign investment, tax incentives, investment discounts, investment subsidies, free economic zones

Стимулирование иностранных инвестиций в развитых и развивающихся странах различается весьма существенно. В практике стимулирования иностранных инвестиций промышленно развитых стран преобладают финансовые средства, а для развивающихся государств и стран с переходной экономикой - фискальные и налоговые средства стимулирования; чаще всего используются льготные таможенные пошлины на импортируемое производственное оборудование (что в промышленно развитых странах является малоэффективной мерой в силу невысоких ставок пошлин на большинство видов промышленного оборудования), уменьшение ставок корпоративного налога на прибыль, предоставление налоговых каникул.

Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой при реализации государственной политики стимулирования привлечения иностранных инвестиций исходят из налоговых стимулов. Цель таких мер состоит в том, что эти страны хотят содействовать экономической реструктуризации, экономическому росту, используя приток внешних ресурсов.

Наиболее часто встречающиеся формы используемых налоговых льгот:

- налоговые каникулы;
- инвестиционные скидки;
- налоговый кредит;
- ускоренная амортизация;
- инвестиционные субсидии;
-льготы косвенного налогообложения, в частности, сниженные ставки таможенных пошлин.

Инвестиционные скидки и *налоговый кредит* по сравнению с *налоговыми каникулами* обладают преимуществами, поскольку являются более действенными инструментами для привлечения капитала в той или иной желательной форме.

Наиболее проста и эффективна система *налогового кредита.* Если сумма налогового кредита, предоставляемого квалифицированному предприятию, определена, то она перечисляется па специальный налоговый счет. Компания, получившая такую льготу, будет считаться обычным налогоплательщиком, а значит, подлежать всем действующим условиям и правилам налогообложения, включая определение налогооблагаемой прибыли и требование документировать налоговые доходы. Единственное отличие такой компании состоит в том, что ответственность за налогообложение доходов будет оплачиваться за счет кредитов, возвращаемых с налогового счета, пока сальдо баланса доводится до нуля. После этого налоговый счет закрывается на определенный период, а неиспользованные суммы налогового кредита разрешается использовать. Таким образом, информация о совокупном доходе не представляется, так как льготы сверх любого уже использованного периода времени практически действуют в течение всего срока. Если суммы налогового кредита, предоставляемые приоритетным предприятием, известны, то они могут быть включены в баланс как налоговые расходы и подлежат той же проверке, как и любые другие формы расходов. Другими словами, налоговый

кредит - это вычет из налога на прибыль части инвестиционных расходов компании, возможно, с условием использования этого кредита для последующих капиталовложений.

Система *инвестиционных скидок* применяется в форме *сниженных налоговых ставок* - аналогично практике налогового кредита и имеет адекватный эффект. Единственное существенное различие заключается в следующем. Если корпоративный налог имеет несколько ставок, то предоставляемую сумму инвестиционной скидки стоит определить не в абсолютном выражении, а в форме налоговой ставки, в которой предоставляется скидка. В противном случае сумма предоставляемого налогового кредита не будет зависеть от ставки налога.

Инвестиционная скидка может иметь форму скидки на истощение недр, предоставление которой ведет к уменьшению налогообложения прибыли добывающей индустрии. Например, в США и во Франции размер налогового кредита составляет 23,5% с продаж или 50% чистого дохода для нефти - и газодобывающих компаний, для компаний по добыче твердых минералов - 15 и 50% соответственно. При этом выдвигается требование реинвестирования полученных средств в эти отрасли в течение двух лет для нефти и газа, пяти лет - для твердых минералов.

Еще одна разновидность инвестиционных скидок - уменьшение корпоративного налога на половину разницы между расходами на НИОКР текущего года и средними затратами на научные исследования двух предшествующих периодов, но с учетом роста цен. Например, в Испании действует постоянный налоговый кредит в размере 20% от расходов предпринимателей на НИОКР.

При *ускоренной амортизации* большая часть прибыли, чем при обычной амортизации, попадает в издержки производства и освобождается от налогообложения. Например, в Германии ежегодные нормы амортизации производственных сооружений со средним сроком службы, равным двадцати пяти годам, составляют 10% в первые четыре года, 5% - в последующие три года и по 2,5% в следующие восемнадцать лет. Наиболее льготные нормы амортизации действуют для основных активов отдельных секторов экономики: судов, самолетов, жилищного фонда, основных фондов малого и среднего бизнеса.

По сравнению с другими формами налоговых стимулов для привлечения иностранных инвестиций ускоренная амортизация имеет два преимущества:

- обходится дешевле, чем доходы, от которых отказались ранее, что частично покрывалось стоимостью последних лет действия активов;
- если ускоренная амортизация предоставлена на временной основе, то она может стимулировать на краткосрочный период рост капиталовложений, так как инвесторы, вероятно, вложат капитал, чтобы получить эффект в будущем.

Инвестиционные субсидии являются разновидностью инвестиционных скидок или налоговых кредитов, но их предоставление является проблематичным, так как имеет риск для бюджета (бюджетная эффективность таких субсидий может быть отрицательной).

Стимулирование косвенных налогов осуществляется в форме исключения из-под обложения НДС сырья и капиталоемких товаров, а также введения системы условно беспошлинного ввоза. Льготы в отношении косвенных налогов применяются для стимулирования экспорта и считаются наиболее приемлемой с правовой точки зрения практикой. Другая форма - ликвидация или уменьшение ставок таможенных пошлин.

Особое место среди средств стимулирования иностранных инвестиций занимают *свободные экономические зоны (СЭЗ),* которые представляют собой зоны с особым юридическим и экономическим статусом, создающим благоприятные условия для привлечения иностранных инвестиций на основе ряда льгот.

В зависимости от вида деятельности различают пять типов зон:

- пределы национальной таможенной территории, в рамках которых осуществляются операции по складированию и адаптации товаров к условиям рынков сбыта;
- промышленно-производственные зоны - со специальным таможенным режимом, в которых промышленные компании производят экспортную и импортозамещающую продукцию, используя систему стимулов:
- технико-внедренческие зоны, в которых находятся национальные и зарубежные

исследовательские, проектные и научно-производственные компании, пользующиеся действующей системой льгот;

- сервисные зоны - территории с льготным режимом для предпринимательской деятельности фирм и институтов, оказывающих разные виды финансовых и нефинансовых услуг;

- комплексные зоны - с льготным режимом хозяйственной деятельности на территории одного административного района.

Каждая СЭЗ имеет особые льготы в отношении инфраструктуры, банковских услуг, малого и среднего бизнеса. Но базовые льготы одинаковы для всех видов зон:

- внешнеторговые льготы - беспошлинный ввоз и вывоз товаров на территорию СЭЗ;

- налоговые льготы - налоговые каникулы на срок 5-20 лет, полное или частичное освобождение от налогов реинвестируемых прибылей на срок до 5 лет, скидки с налога на прибыль. Иностранные инвесторы освобождаются от уплаты налогов на собственность, налога с оборота;

- финансовые льготы - инвестиционные субсидии новым вкладчикам капитала, льготные государственные кредиты и т.д.:

- административные льготы - упрощенный порядок регистрации компаний, упрощенный порядок въезда-выезда иностранных граждан и т.д. В целом наличие только одних льгот не является достаточным стимулом для привлечения капитала в СЭЗ. Необходимы также и иные факторы, составляющие понятие инвестиционного климата: политическая и экономическая стабильность, уровень развития инфраструктуры, стоимость и квалификация рабочей силы и т.д.

- На территории Кыргызстана первые СЭЗ начали образовываться в начале 90-х годов 20 века. В стране действуют несколько свободных экономических зон (СЭЗ), созданных для привлечения прямых иностранных инвестиций в республику. СЭЗ имеют особый юридический статус, который создает специальный режим в вопросах регистрации торгово-промышленных и иностранных предприятий, иммиграции рабочей силы, таможенных пошлин, налогов, земельной собственности, международной торговли. СЭЗ предлагают местным и иностранным инвесторам привлекательный пакет льгот, а также предоставляют помещения для складирования, оптовой экспортной и импортной торговли, банковской деятельности, производства товаров на экспорт и транспортные услуги.

Основной целью создания СЭЗ в, тот период была активизация внешнеэкономической деятельности предприятий и организаций путем создания совместных предприятий и СЭЗ. Основными целями их создания послужили: развитие торгово-экономического и научно-технического сотрудничества с зарубежными странами, обеспечение благоприятных условий для привлечения иностранного капитала, технологий и управленческого опыта, а также потенциала предприятий к решению задач социально-экономического развития.

Итак, основными проблемами создания свободных экономических зон в Кыргызстане следующие:

- высокий уровень коррупции;
- отсутствие законодательной базы;
- недостаточное финансирование со стороны государства;
- криминализация данного вида деятельности;
- запутанные финансовые схемы, не позволяющие следить за перемещением капитала.

В настоящее проблемами привлечения и использования иностранных инвестиций Кыргызской Республике являются следующие факторы:

-Существующее законодательство, нормативно-правовая среда регулирующая деятельность инвесторов;

-Политическая нестабильность;

- Слабая конкурентоспособность рынка;

- Слабость или отсутствие защиты собственности, как базового элемента инвестиционного климата;

-Высокий уровень коррупции, особенно в судебной системе, фискальных и правоохранительных органах;

-Отсутствие преемственности решений органов государственной власти, соблюдение долгосрочных контрактов, соглашений;

- Кадровая политика, система отбора кадров, низкий уровень квалификации госслужащих;

-Низкий недостаточный уровень профессиональной подготовки, образованности трудовых ресурсов;

- Неформальное давление органов мастного самоуправления.

Проблемными, с точки зрения привлечения (транспарентности, привлекательности, эффективности, возвратности капиталов и пр.) можно считать следующие отрасли:

- Горнодобывающий сектор

-Энергетика;

-Строительство;

-Переработка сельхоз продукции;

-Туризм;

Помимо названных, значимыми проблемами в процессе привлечения инвестиций так же являются:

Значительный внешний долг Кыргызстана. Несмотря на постоянно проводимую реструктуризацию внешнего долга, долговые показатели остаются чрезмерно высокими. На сегодня, внешний долг составляет свыше 4 млрд.долл. На обслуживание которого направляются значительные суммы. Столь большой внешний долг настораживает инвесторов и сдерживает привлечение инвестиций в экономику страны.

Неразвитая инфраструктура, коммуникации. Состояние инфраструктуры Кыргызстана не позволяют использовать имеющийся потенциал как транзитной страны. Национальная же сегодня инфраструктура находится в неразвитом состоянии, требует больших инвестиций и подъема на новый уровень.

Региональные ограничения. Отдаленность Кыргызстана от основных международных рынков и ограниченный доступ к остальным региональным рынкам серьезно затрудняют действия по привлечению иностранных инвестиций. Имея небольшой внутренний рынок, страна прилагает все усилия и ведет переговоры на внешнюю торговлю с соседними странами, включая въездные барьеры и высокие транзитные платежи для Кыргызских транспортеров и товаров.

Сложная деловая среда. Несмотря на уже достигнутые положительные результаты в рамках реализации инвестиционной политики, имеется серьезные проблемы в законодательстве и последовательности его выполнения.

Таким образом, мы видим, что в Кыргызстане отсутствует четко структурированная система, обеспечивающая привлечение, поддержку и продвижение иностранных инвестиций. Так, в процессе разработки стратегии привлечения, продвижения и поддержки иностранных инвестиций должно предусматриваться продолжением действий по созданию благоприятного инвестиционного климата, для ведения предпринимательской деятельности и привлекательной бизнес- среды для инвесторов, путем:

-консультаций по инвестиционным возможностям, законодательству и рынкам Кыргызстана;

-поиска партнеров, отвечающих требованиям производства и местоположения, на основе использования обширной базы данных по республике;

-маркетинговых исследований, направленных на определение производственных возможностей и спроса на рынке, продвижение товаров и услуг на внутреннем рынках, поиск соответствующего персонала, производственных площадей, партнеров и т.д.;

-представления интересов инвесторов в органах исполнительной и законодательной власти.

Мировой опыт показывает, что в условиях ограниченности финансовых и человеческих ресурсов, и желания получить заметный результат в относительно короткий промежуток времени, только целевое, точечное продвижение ограниченного числа приоритетных отраслей или объектов может дать быстрый и значительный эффект. Для чего необходимо сформулировать имидж страны с привлекательным инвестиционным климатом, выработать единую и общую для всех деятельных органов по инвестициям направленность и систему по привлечению, продвижению иностранных инвестиций с тем, чтобы в относительно короткий

срок достичь реального увеличения их притока, необходимого для устойчивого экономического роста. При этом для обеспечения устойчивого экономического роста необходим ежегодный рост иностранных инвестиций на уровне 25% от ВВП.

Для достижения данной цели необходимо направить действия на решение следующих задач

- продолжить работу по повышению конкурентоспособности страны, на основе улучшения благоприятного инвестиционного климата, сосредоточив усилия на факторах, определенных как слабые стороны Кыргызстана;

-сфокусировать действия по привлечению и продвижению иностранных инвестиций на приоритетных отраслях, которые являются привлекательными для иностранных инвесторов и имеют необходимый инвестиционный потенциал;

-сфокусировать работу на потенциальных инвесторах приоритетных стран и секторов, международных инвестиционных фондах, инвестиционных банках, а также крупных ТНК;

-содействовать деятельности частных структур, представляющих инвесторам услуги по продвижению иностранных инвестиций, включая сопровождение зарубежных инвестиционных проектов, начиная с организации первых информационных поездок, вплоть до сопровождения иностранных инвесторов при прохождении по инстанциям и оказывающих содействие в проведении переговоров по заключению договоров, а также оказывающих услуги для уже работающих в стране инвесторов;

-Организовать на региональном уровне работу по продвижению прямых иностранных инвестиций по принципу «единого окна».

Исходя из вышеизложенного сделаем следующие выводы. Иностранные инвестиции в наше время играют огромную роль для продолжения благоприятной экономики и её стабильности. Извлечение опыта в сфере реализации инвестиционных проектов проложит большой путь в целом жизнеспособности развития страны. Из-за массы существования нетронутых и необработанных ресурсов, в нашей стране имеются многочисленные возможности для поднятия на новый уровень экономики, но по причине отсутствия большого внимания и нехватки денежных ресурсов для добычи и использования их, ситуация оставляет за собой отрицательную оценку экономики Кыргызстана.

Литература

1. Закон « Об инвестициях в КР» от 27 марта 2003 года №66
2.Закон КР «О порядке проведения проверок субъектов предпринимательства», принят ЖК КР 27 марта 2007 года № 72.
3.Постановление Правительства КР от 31 мая 2001 года № 260 «О лицензирование отдельных видов предпринимательской деятельности»
4.Ивакова З.А. Инвестиционная стратегия. Бишкек: 2015стр.148
5. Необходимость иностранных инвестиций для Кыргызстана в современных условиях Вестник БГУЭП №4.Бишкек. 2007
6. Проблемы привлечения инвестиций в экономику Кыргызстан. Вестник Каз. Эконом. Университет №4. Алматы. 2010

Literatura

1. Zakon « Ob investitsiyakh v KR» ot 27 marta 2003 goda №66
2.Zakon KR «O poryadke provedeniya proverok sub"yektov predprinimatel'stva», prinyat ZHK KR 27 marta 2007 goda № 72.
3.Postanovleniye Pravitel'stva KR ot 31 maya 2001 goda № 260 «O litsenzirovaniye otdel'nykh vidov predprinimatel'skoy deyatel'nosti»
4.Ivakova Z.A. Investitsionnaya strategiya. Bishkek: 2015str.148
5. The need for foreign investment for Kyrgyzstan in modern conditions Bulletin of BSUEP No. Bishkek. 2007
6. Problemy privlecheniya investitsiy v ekonomiku Kyrgyzstan. Vestnik Kaz. Ekonom. Universitet №4. Almaty. 2010

Модель управления платными услугами поликлиник.

Outpatient paid services management model.

Васюткина Лидия Владимировна.
К.э.н., доцент кафедры «Финансы» МГТУ им. Н.Э. Баумана. Область научных интересов: управление финансами предприятий и организаций, вопросы бухгалтерского учёта.
Тел. 8 916825 7064. E-mail: L.vasjutkina@ mail.ru

Протопопов Дмитрий Владимирович.
Магистр кафедры «Финансы» МГТУ им. Н.Э. Баумана.
E-mail: polosport949@gmail.ru

Аннотация.
В статье представлена экономико – математическая модель согласующая рост объёмов медицинских услуг с увеличением дохода, снижением себестоимости и тарифов и ростом финансового результата. При моделировании с целью заинтересованности в увеличении объёмов оказываемых медицинских услуг используется прогрессивная система оплаты труда врачей, система стимулирования труда немедицинского персонала поликлиники и система накопления средств направляемых на развитие.

Annotation.
The article presents an economic and mathematical model that coordinates the growth in the volume of medical services with an increase in revenue, a decrease in cost and tariffs, and an increase in the financial result. In the modeling with the purpose of interest in increasing the volume of medical services provided, the progressive system of remuneration for physicians, the system of stimulating the work of non-medical personnel of the polyclinic and the system of accumulation of funds sent for development are used.

Ключевые слова: работающие граждане, поликлиника, медицинский персонал, медицинские услуги, материальное и моральное стимулирование труда, финансовый результат, бюджеты, финансовая система, экономические модели.

Keywords: working citizens, clinic, medical personnel, medical services, material and moral stimulation of work, finance companies, budgets, financial system, economic model.

В данной статье предложена экономико – математическая модель согласующая рост объёмов медицинских услуг с увеличением дохода, снижением себестоимости и тарифов и ростом финансового результата. При моделировании с целью заинтересованности в увеличении объёмов оказываемых медицинских услуг используется прогрессивная система оплаты труда врачей, система стимулирования труда немедицинского персонала поликлиники и система накопления средств направляемых на развитие. Предлагаемый в статье механизм способствует тому, что не только главный врач и его заместители думают о развитии поликлиники, а весь трудовой коллектив заинтересован в повышении профессионального роста, престижности и востребованности своего труда, что способствует росту качества и доступности медицинского обслуживания.

Экономико-математическая модель имеет вид:

$$\text{ФР}_{\Sigma ij} = \text{Д}_{ij} + \text{ФР}_{\text{сн.себ.}ij} \to max, \quad \text{Целевая функция} \quad (1)$$

$$\Delta_{ij} = C_{\text{б}ij} - \gamma \cdot x_{ij}, \quad (2)$$

$$\text{Д}_{ij} = O_{ij} \cdot x_{ij,} \quad (3)$$

$$\text{ФР}_{\text{сн.себ.}ij} = \text{О}_{ij} \cdot \left(S_{\text{б}ij} - S_{ij}\right), \quad (4)$$

$$ФР\text{М}_{\Sigma ij} = ФР_{\Sigma ij} / 12, \quad (5)$$

$$\theta_{ij} = \theta_{\text{б}ij} + \frac{\text{ФР}_{\Sigma ij} - S_{ij}}{\text{ФР}_{\text{б}\Sigma ij} - S_{\text{б}ij}}, \quad (6)$$

$$Д_{разв.ij} = (1 - \theta_{ij} - \theta_{нем.ij}) \cdot ФР_{\Sigma ij}, \quad (7)$$

$$x_{ij} = \frac{\text{С}_{\text{б}ij} \cdot (\text{О}_{ij} - \text{О}_{\text{б}ij}) + S_{\text{б}ij} - S_{ij}}{\text{О}_{ij}}, \quad \text{Ограничения} \quad (8)$$

$$S_{ij} = O_{ij} \cdot \left(S_{\text{усл.пер.}ij} + \frac{S_{\text{усл.пост.г.}ij}}{\sum_{i=1}^{n_j} \text{О}_{ij}}\right), \quad (9)$$

$$\beta_{ij} \cdot \sum_{i=1}^{n_j} \text{О}_{ij} \leq \Phi_{\text{пл}ij} \cdot \delta_j, \quad (10)$$

$$\Phi_{\text{пл}ij} = \frac{\text{Б} \cdot k}{\text{З}_{\text{ср}}}, \quad (11)$$

$$\text{О}_{ij} > 0, \quad (12) \; x_{ij} > 0. \quad (13)$$

В формулах (1) – (13) использованы следующие обозначения:

$ФР_{\Sigma ij}$ – суммарный финансовый результат от оказания медицинских услуг *i*-ого врача *j*-ого отделения, руб.;

$ФР_{б\Sigma ij}$ – суммарный финансовый результат от оказания базового годового объёма медицинских услуг *i*-ого врача *j*-ого отделения, руб.;

$ФР_{сн.себ.ij}$ – финансовый результат от снижения себестоимости годового объёма услуг *i*-ого врача *j*-ого отделения, руб.;

$ФРМ_{\Sigma ij}$ –суммарный финансовый результат от реализации платных медицинских услуг в месяц i-ого врача j-ого отделения, руб.;

θ_{ij} – процент от финансового результата на стимулирование труда i-ого врача j-ого отделения (зарплата + отчисления на социальное страхование);

$\theta_{нем.ij}$ – процент от финансового результата i-ого врача j-ого отделения, направляемый на стимулирование труда немедицинского персонала (зарплата + отчисления на социальное страхование);

$\theta_{бij}$ – базовый процент от финансового результата i-ого врача j-ого отделения, направляемый на стимулирование труда;

$Д_{ij}$ – годовой доход i-ого врача j-ого отделения от оказания платных медицинских услуг, руб.;

n_j – количество разновидностей платных медицинских услуг, оказываемых i-ым врачём j-го отделения, ед.;

S_{ij} – фактическая себестоимость медицинских услуг оказанных i-ым врачом j-ого отделения, руб.;

$S_{бij}$ – средняя себестоимость медицинских услуг оказанных i-ым врачом j-ого отделения, руб.;

γ – коэффициент перераспределения скидки на платные медицинские услуги между пациентом и поликлиникой;

O_{ij} – годовой объём платных медицинских услуг, оказанных i-ым врачом в j-ом отделении, ед.;

$S_{усл.пер.ij}$ – средние условно-переменные затраты, приходящиеся на одну платную медицинскую услугу оказываемых i-ым врачом j-ого отделения, руб.;

$S_{усл.пост.г.ij}$ – условно-постоянные годовые затраты, приходящиеся на i-го врача j-ого отделения, руб.;

$C_{бij}$ – средний базовый тариф на медицинскую услугу, оказываемую i-м врачом j-ого отделения, руб.;

Δ_{ij} – величина снижения среднего тарифа на медицинские услуги оказываемые i-м врачом в j-ом отделении, руб.;

x_{ij} – средний тариф на медицинскую услугу оказываемую i-м врачом j-ого отделения, который при возросшем годовом объёме медицинских услуг j-ого отделения O_{ij} даёт такой же доход, как при базовом годовом объёме этих медицинских услуг, руб.;

$Ф_{плij}$ – плановая функция врачебной должности i-го врача j-ого отделения;

β_{ij} – коэффициент роста (снижения) годовых объёмов платных медицинских услуг оказываемых i-м врачом в j-ом отделении, доли ед.;

δ_{ij} – режим работы i-го врача j-ого отделения поликлиники (односменный, двухсменный и т.д.);

$Б$ – годовой бюджет рабочего времени должности, мин;

k – коэффициент использования рабочего времени должности на лечебно-диагностическую работу;

$З_{ср}$ – средние затраты рабочего времени должности на оказание одной платной медицинской услуги, мин.

Практическая реализация экономико-математической модели управления финансовым результатом работы поликлиники показала, что моделирование индивидуально по каждому

врачу (данная статья), даёт больший эффект чем по отделениям, как это было предложено в статье [3] .

Так же в данной статье при моделировании отдельно выделена часть финансового результата направляемая на стимулирование немедицинского персонала к которому относятся: главный врач; его заместители; главный бухгалтер и бухгалтера; начальник планово-экономического отдела и экономисты и другие руководители всех служб поликлиники и их подчинённые, которые непосредственно не участвуют в оказании медицинских услуг и главная задача которых создать максимально благоприятные условия для эффективной работы медицинского персонала (врачей и медсестёр) и комфортные условия для пациентов.

В контексте данной статьи, где речь идёт о платных медицинских услугах следует остановить внимание на понятие «бесплатные медицинские услуги» и термине «бесплатно». В статье [5] было показано что «бесплатных» товаров, работ и услуг просто не существует, так как любой товар, работа, услуга требуют затрат живого труда, а следовательно выплачивается заработная плата (за исключением благотворительности) и все налоги и отчисления в социальные фонды с ней связанные. К стоимости живого труда добавляется стоимость сырья, материалов, комплектующих, амортизационные отчисления основных фондов (здания, сооружения, оборудование) накладные расходы (аренда, затраты на рекламу, коммерческие, управленческие, коммунальные, транспортные расходы и другие). То есть в обществе просто не существует товаров, работ и услуг, не обладающих стоимостью – или «бесплатных».

Благотворительные товары, работы и услуги, так же обладают стоимостью и, поэтому они не бесплатные, а переданы (осуществлены) за счёт того физического лица (гражданина) или предприятия которое их произвело и оказало. Предприятия без работающих граждан не произведут ни какой товар и не окажут никакой услуги. То есть в конечном результате все товары, работы, услуги и финансовая поддержка оказываются не «бесплатно», а за счёт работающих граждан. То есть термин «бесплатно» экономически безграмотен, а те, кто его употребляют, не честны перед работающими гражданами.

Опыт Сингапура [4] признанный Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ) одним из лучших с точки зрения эффективности в области здравоохранения показал, что работающим гражданам и государству гораздо выгоднее финансировать здравоохранение не через посредников (ОМС и страховые компании), а напрямую, через медицинские накопительные счета (МНС). Применительно к Российской практике предприятие должно перечислять 5,1% от фонда оплаты труда не общей суммой в ОМС, а персонально на каждого работающего гражданина на его МНС (аналогично отчислениям в пенсионный фонд). Соответственно все медицинские услуги работающего гражданина оплачиваются с этого счёта напрямую (аналог наших платных услуг, только в безналичной форме). Средства на МНС могут передаваться по наследству, а при достижении пенсионного возраста переводятся на пенсионный счёт (сверх необходимого минимума на МНС).

Список литературы.

1. Управление финансами наукоёмких предприятий: Учебник / Е.В. Соколов, К.Д. Гайворонская и др.; Под ред. Е.В. Соколова. М.: Научная библиотека, 2015г. 672 с.
2. Соколов Е.В., Куранов А.Р. Анализ систем финансирования медицинского обслуживания населения в России и за рубежом. // Экономика и управление: проблемы, решения. 2016г. № 4. Том 1.
3. Соколов Е.В., Модели материального и морального стимулирования труда медицинского персонала бюджетной поликлиники // Экономика и управление: проблемы, решения. 2016г. № 10 том 1.
4. Соколов Е.В., Гречкин Д.А.Система финансирования здравоохранения в Сингапуре. // Экономика и управление: проблемы, решения. 2017г. №10 том 1.

5. Соколов Е.В. Основной источник развития финансовой системы России // Экономика и управление: проблемы, решения. 2016г. № 9. Том 2.

Bibliography.

1. Financial management of science-intensive enterprises: Textbook /

E.V. Sokolov, K.D. Gayvoronskaya and others; Ed. E.V. Sokolov. M .: Scientific Library, 2015. 672 sec.

2. Sokolov EV, Kuranov A.R. Analysis of financing systems for medical services in Russia and abroad. // Economics and management: problems, solutions. 2016g. № 4. Volume 1.

3. Sokolov, EV, Models of material and moral stimulation of labor of medical personnel of the budget polyclinic // Economics and management: problems, solutions. 2016g. № 10 volume 1.

4. Sokolov EV, Grechkin DA System of health care financing in Singapore. // Economics and management: problems, solutions. 2017g. №10 volume 1.

5. Sokolov EV The main source of development of the financial system of Russia / / Economics and management: problems, solutions. 2016g. № 9. Volume 2.

УДК 336.74

Ван Юйяо
549354059@qq.om
В. К. Селюков
МГТУ им. Н.Э. Баумана

Управления финансовыми рисками китайской компания GREE

Согласно данным финансовой отчетности Gree за последние годы, проведен дальнейший анализ лазеек в управлении корпоративными финансами. В то же время метод SWOT-анализа используется для анализа преимуществ и недостатков деятельности организации предприятия. Для того, чтобы выяснить пять основных рисков предприятия, проведен качественный и количественный анализ. В конце концов, удалось избежать самого большого риска Gree, что позволило компании стабильно развиваться в будущем.

Ключевые слова: выявление уязвимостей, валютный, риск, SWOT-анализ, Управление рисками, Санкции

WANG YUYAO
549354059@qq.com
Selyukov V. k.
Bauman Moscow State Technical University

Financial Risk Management Chinese Company GREE

According to data from Gree's financial statements in recent years, further analysis of loopholes in corporate financial management. At the same time, SWOT analysis method is used to analyze the advantages and disadvantages of enterprise organization activities. In order to find out the five major risks of the enterprise, and conducted qualitative and quantitative analysis. In the end, Gree's biggest risk was successfully avoided, enabling the company to develop steadily in the future.

Key words: vulnerability identification, currency, risk, SWOT-analysis, risk Management, sanctions

ВВЕДЕНИЕ

В современном обществе соответствующие исследования по контролю над корпоративными финансовыми рисками являются важной проблемой, которую нельзя игнорировать в финансовой сфере. Во всем мире корпоративные банкротства происходят каждый год, потому что компании не могут эффективно понимать финансовые риски и могут принимать превентивные меры контроля, чтобы избежать финансовых рисков. Для китайских компаний (эта статья главным образом использует Gree в качестве объекта анализа), управление финансовыми рисками является важной частью деятельности по управлению бизнесом, и оно должно контролировать влияние неопределенности рынка в процессе реализации своих будущих стратегических целей. Системные методы и процессы в допустимых пределах. Gree в основном занимается кондиционерами и бытовой техникой и существует уже более 30 лет. В последние годы около 60% продукции продается за рубежом каждый год.
Подвержена валютному риску, компания конвертирует доллары в юани.

Целью работы является разработка технологии управления валютным риском. Для достижения этой цели необходим решить следующие задачи :

1) выявление уязвимостей в деятельности компании "GREE" ;

2) оценка рисков компании "GREE" ;

3) разработка методов управления валютным риском ;

4) оценка эффективности принятого решения.

Профиль компании

Компания Zhuhai Gree Electric Appliance Co., Ltd. (в дальнейшем именуемая Gree Electric) была основана в 1991 году. Это международное предприятие по производству бытовой техники, которое занимается исследованиями, разработками, производством, продажами и обслуживанием. Он имеет три основных бренда Gree, TOSOT и Jinghong. Центральное кондиционирование, воздушно-энергетические водонагреватели, мобильные телефоны, бытовая техника, холодильники и др. Товары. Входит в список «100 лучших компаний Китая» американского журнала Fortune 9 лет подряд. Кондиционер Gree под брендом Gree Electric Appliances - это единственный «всемирно известный» продукт в китайской индустрии кондиционирования воздуха, который работает более чем в 100 странах и регионах мира.

Оценка рисков компании "GREE"

Качественный анализ рисков

Каждый рисков оценивается по двум параметрам:

- вероятности возникновения рисковой ситуации (Pr.);
- величине потери (L).

Уровень риска (LOR - level of risk) – мера риска или комбинации нескольких видов риска, характеризуемая последствиями и их вероятностью. Уровень риска представляет собой потери за установленный период времени, связанные с реализацией рискового события, взвешенные по вероятности их возникновения (1).

$$LOR = L\,\mathrm{Pr}, \qquad (1)$$

где $L\ (loss)$ – потери за установленный период времени, связанные с реализацией рискового события;

$\mathrm{Pr}\ (probability)$ – вероятность возникновения рискового события.

Качественная оценка параметров рисков проведена на основе созданной шкалы возможных финансовых потерь и вероятностей возникновения событий риска (таблица 1-3). Результаты качественной оценки риска представлены графически в форме матрицы всех идентифицированных рисков (рисунок 2), чтобы определить основные риски организации в исследовании и принять решения об управлении всеми выявленными рисками.

Таблица 1

Шкалы финансовых потерь в организации

Рейтинг (баллы)	**Финансовые потери**	**Категория потерь**
5	Потеря всех активов организации	Катастрофические потери
4	Потеря всей расчётной выручки от реализации	Критические потери
3	Потеря всей расчётной прибыли	Допустимые потери
2	Потери не превышают 50 % расчётной прибыли	

1	Потери не превышают 10 % расчётной прибыли	

Таблица 2

Шкалы вероятностей возникновения рискового события

Рейтинг (баллы)	**Вероятность события**	**Возможные критерии (частота возникновения рискового события)**
5	Очень высокая	Ежедневно
4	Высокая	Не чаще одного раза в неделю
3	Средняя	Не чаще одного раза в месяц
2	Малая	Не чаще одного раза в квартал
1	Незначительная	Не чаще одного раза в год

На основе результатов проведённого анализа деятельности компании «GREE», изучения её руководящих документов, а также на основе предложенных шкал, качественно оценены вероятности возникновения выявленных рисковых событий, возможные потери и уровни рисков (таблице 3).

Таблица 3

Результаты качественной оценки рисков компании «GREE»

Номер и наименование риска	**Описание рискового события**	**Pr, баллы**	**L, баллы**	**LOR= = L * Pr**
• Валютный риск 外汇风险	Риск потерь компании в течение установленного периода из-за непредсказуемого изменения обменного курса доллара США.	4	4	16
• Ценовый риск 价格风险	Отличается тем, что неопределенность рыночных цен для активов предприятия приносит доход или убыток	3	3	9
• Процентный риск 利率风险	Риск изменения процентных ставок включает риск переоценки, риск изменения процентной ставки, базовый риск и риск опциона.	3	1	3
• Риск цен на акции 股票价格风险	Риск убытков для компании из-за неблагоприятных изменений в цене акций	2	2	4
5. инвестиционный риск	Неопределенность в отношении будущих доходов от инвестиций, риск потери дохода или даже потери основной суммы в инвестициях	4	3	12

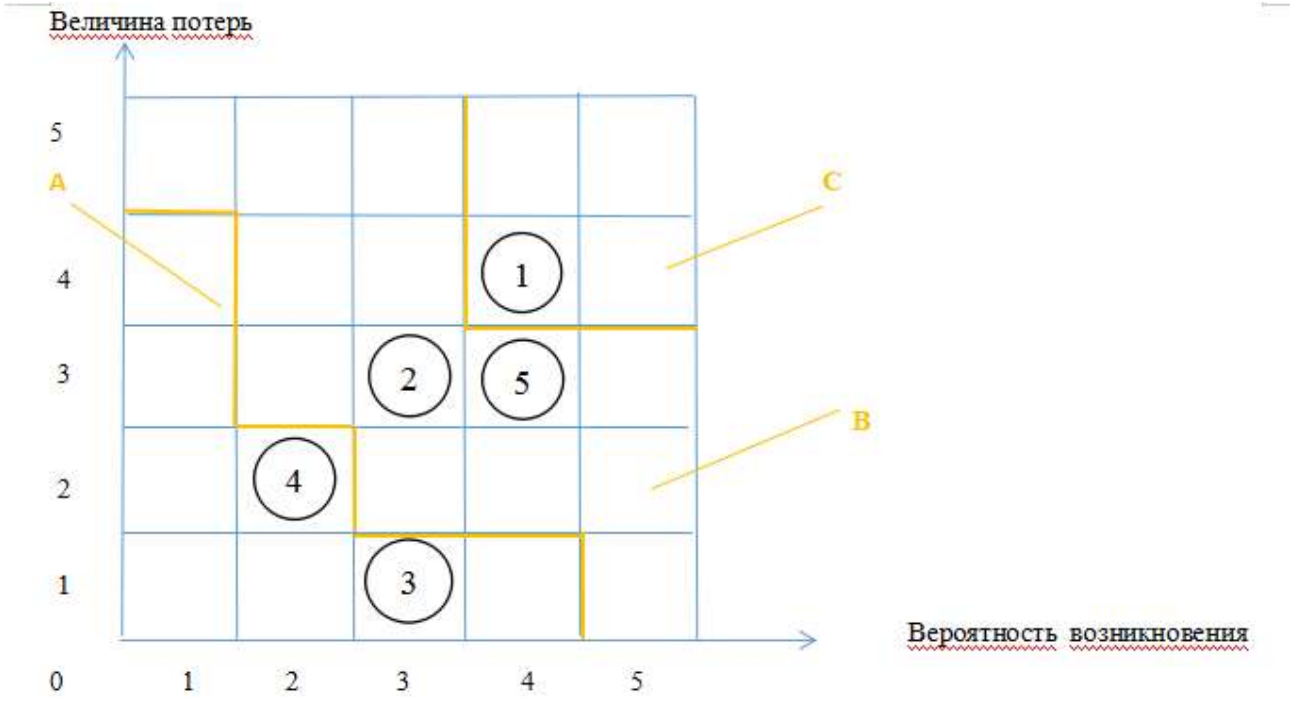


Рисунок1. Матрица рисков компании

Анализ рисунка 1 показывает, что риски 3и 4 (Процентный риск и Риск цен на акции) попали в зону А, а риски 2 и 5 (ценовый риски и инвестиционный риск) – в зону В. Причём, риск 1 имеет более высокий уровень и поэтому является доминирующим (наиболее опасным) риском для компании «*GREE*». По управлению каждым из выявленных рисков должно быть принято решение. Так, для рисков, находящихся в зонах А, возможны следующие варианты решения: □резервирование части собственных средств организации в ликвидной форме в качестве рискового капитала. Этот капитал может быть использован для компенсации потерь в случае, если неблагоприятное событие произойдет; □организация постоянного мониторинга рисков. Практика показывает, что риски в течение времени могут изменять свою значимость (свой уровень).

Риски, попадающие в зону В, должны быть уменьшены до уровня толерантности. Решение этой задачи, в частности, возможно за счёт хеджирования с помощью производных финансовых инструментов.

Риски, попадающие в зону С, по своим показателям являются наиболее опасными для организации. По управлению этими рисками должны приниматься специальные решения. Как следует из проведённого анализа доминирующим риском для компании «*GREE*» является риск 1 (Валютный риск
). Этот риск необходимо оценить (измерить) более точно.

Количественный анализ валютного риска

В качестве произведено измерение Валютный риска ранее анализируемой компании «GREE». Согласно приведенному выше анализу, компания в значительной степени подвержена валютному риску. Поскольку компания ведет зарубежный бизнес, она должна генерировать валютный риск. Со времени основания Нового Китая внешнеторговая политика Китая претерпела изменения от национальной торговой политики защиты к постепенному переходу. Либерализация торговли для рыночной экономики. 19 июня 2010 года Народный банк Китая объявил, что он будет и далее содействовать формированию механизма обменного курса юаня на основе реформы системы обменных курсов в 2005 году и повысит гибкость обменного курса юаня. В нем подчеркивается, что целью реформы системы обменных курсов юаня является не просто повышение или понижение курса, а повышение гибкости обменного курса. После

внедрения системы плавающего обменного курса обменный курс юаня по отношению к доллару США продолжал расти. Долгосрочная односторонняя оценка напрямую повлияла на интересы Китая в предприятиях внешней торговли. Предприятия сталкиваются с серьезными валютными рисками, на которые легко влияют валютные изменения во внешней торговле.

Рисунок 2. Средние значения недельных курс китайского юаня по отношению к доллару на валютного марки компании “GREE” за 2018 год

Рис. 3. Еженедельное значение разности курс китайского юаня по отношению к доллару на валютного марки компании “GREE”

На рисунке 4 представлены результаты расчёта доходности как разности средней цены текущей недели и средней цены предыдущей недели, делённой на значение средней цены предыдущей недели, выраженной в процентах (2).

$$r_i = \frac{S_i - S_{i-1}}{S_{i-1}} 100\,\% \qquad (2)$$

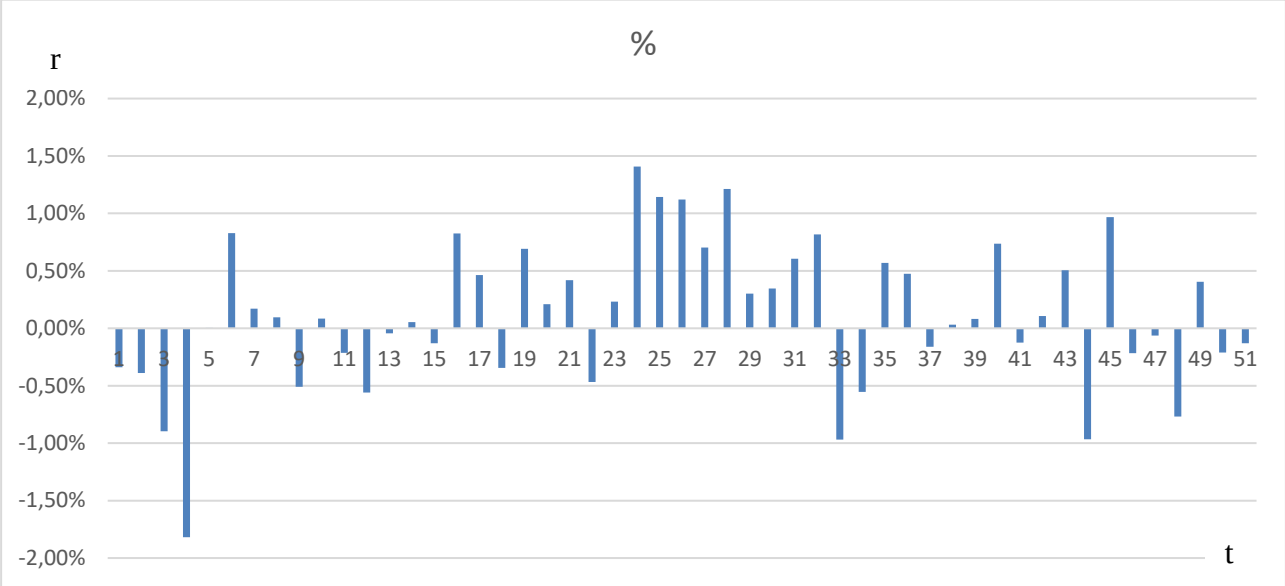


Рисунок 4. Еженедельное значение доходности цен на валютного марки компании “GREE”

Далее в соответствии с выражениями (3) и (4) и с помощью компьютерной программы MC Excel произведён расчёт среднего квадратического отклонения Юаней по отношению к курсу доллара США на неделю (σ_1) и на месяц (σH).

K0=7.0816

где –K0 Текущий курс доллара США к юаню.

Когда обменный курс 6,93 компания потеряет 212,07 млн. Юаней. когда обменный курс 7,23 прибыль компании достигнет 207,59 млн. Юаней.

-E=PM*(7.0816-6.93) =212.07

+E=PM*(7.23-7.0816) =207.59

Если компания в перспективе планирует Экспортный продукт , то она неизбежно подвергается валютный риску. Если курс будет ниже точки безубыточности, компания будет нести убытки. Максимальный размер убытка компании за месяц с доверительной вероятностью 95 % может составить 212.07 млн. Доллров. Такие потери неприемлемы для компании.

Определение параметров Форвардного контракт

Gree решила подписать этот контракт с Промышленным и коммерческим банком Китая, крупнейшим коммерческим банком Китая, с форвардным обменным курсом 7,08. Который был рассчитан в соответствии со следующим выражением.

Срок договора составляет 1 месяц. Банку необходимо конвертировать сумму в 1398.86 миллионов доллров в юани. Здесь у ICBC есть основания предположить, что Gree будет гарантировать 10% от суммы транзакции.

Оценка эффективности принятого решения

Затраты, связанные с заключением договора, следующие: адвокат составляет и определяет, что договор несет компания Gree в компании и не требует дополнительных сборов; За услуги нотариуса взимается сбор в размере 0,10%.

Gree потеряет 212,07 миллиона Юаней., если не предпримет никаких мер по избежанию риска. Если осуществляется управление рисками, будет выплачен сбор в размере 1.40 млн. доллров. Это по курсу конвертации 7.08 юаней составляет 9.912 млн юаней. Следовательно выигрыш составляет 202.158 млн юаней. Уменьшена вероятность риска на 95%.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Предприятия столкнутся с огромными валютными рисками при ведении многонационального бизнеса. Предприятия должны иметь представление об управлении рисками в отношении курса обмена валют и принимать эффективные меры по снижению корпоративных финансовых рисков.
В данной работе проводится многогранный анализ на основе исторических финансовых отчетов, всесторонне используется метод SWOT для оценки потенциальных рисков предприятий, а также рассматриваются серьезные проблемы с валютным риском, а также оценивается и рассчитывается их. С помощью математической модели мы заключаем, что Gree может генерировать убытки в размере 212,07 млн. Юаней если не проводится управление рисками. После обсуждения вышеуказанных мер по управлению рисками мы применяем подход форвардных контрактов, чтобы избежать рисков, что является разумным и эффективным способом.

ЛИТЕРАТУРА

Основная учебная литература

1. Селюков В.К. Риск-менеджмент: Учеб. пособие. М.: Изд-во РосНОУ, 2007. 360 с.
2. Селюков В.К. Производные финансовые инструменты: Учебник – М.: РосНОУ, 2015. 328 с.

Дополнительная учебная литература и электронные ресурсы

3. Энциклопедия финансового риск-менеджмента/Под ред. А.А.Лобанова и А.В.Чугунова. – М.: Альпина Паблишер, 2003. 786 с.
4. Модели для финансовых расчётов. URL: http://www.financetoys.com (дата обращения: 09.12.2018).
5. Ван Си, Чжан Пин. Методы количественного анализа в управлении проектными рисками [j]. Журнал Тяньцзиньского политехнического университета. XX, 20 (6): 78-82.
6. Ли Цзяньфэн. Финансовый анализ на основе стратегии предприятия - на примере Gree Electric [A]. Финансовая практика 2017.8.
7. Ли Цзиньцзинь. Пример финансовой стратегии компании Гри Электрик [D]. Университет финансов и экономики Цзилиня, 2017.
8. Ван Хуачэн. Анализ финансовой отчетности [M]. Пекин: Издательство Пекинского университета, 2015: 43-68.

LITERATURE

The main educational literature

1. Selyukov V.K. Risk Management: Textbook. allowance. M .: Publishing house of RosNOU, 2007.360 s.
2. Selyukov V.K. Derivative financial instruments: Textbook - M .: RosNOU, 2015.328 s.

Further educational literature and electronic resources

3. Encyclopedia of financial risk management / Ed. A.A. Lobanova and A.V. Chugunova. - M.: Alpina Publisher, 2003.786 p.
4. Models for financial calculations. URL: http://www.financetoys.com (accessed: 12/9/2018).
5. Wang Xi, Zhang Ping. Quantitative analysis methods in project risk management [j]. Journal of Tianjin Polytechnic University. XX, 20 (6): 78-82.
6. Li Jianfeng. Financial analysis based on an enterprise strategy - the example of Gree Electric [A]. Financial practice 2017.8.
7. Li Jinjin. An example of the financial strategy of a company is Gray Electric [D]. Jilin University of Finance and Economics, 2017.
8. Wang Huacheng. Analysis of financial statements [M]. Beijing: Peking University Press, 2015: 43-68.

Перспективы развития основных механизмов привлечения иностранных инвестиций в экономику России на Дальнем Востоке.

К.В. Руднев, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Финансы» МГТУ им. Н.Э. Баумана,
E-mail: krudnev@yandex.ru

Аннотация: в статье рассмотрен достигнутый экономический эффект от механизмов ускорения экономического развития Дальнего Востока России: территорий опережающего социально-экономического развития и свободного порта Владивосток. Показано как эти механизмы влияют на условия ведения бизнеса, на привлечение в макрорегион национальных и иностранных инвестиций, на развитие экспортно-ориентированных производств, на включение национального рынка в глобальные цепочки создания стоимости. По итогам проведенного анализа сделан вывод, о том, что для дальнейшего эффективного развития названных механизмов необходимо провести исследования в данной области, необходимо сформировать аспекты обозначенных проблем, посвятив их методическому обеспечению стратегического управления существующих экономических механизмов привлечения инвестиций на Дальний Восток России. Также в заключение статьи предложен объект исследования, теоретическая база, информационная база исследования, сформулированы рекомендации для совершенствования механизма функционирования ТОСЭР Дальнего Востока России и порта Владивосток в части привлечения иностранных инвестиций с разработкой перспективной основы российско-китайского инвестиционного сотрудничества в ТОСЭР, перечислены непосредственные результаты предлагаемого исследования.

Ключевые слова: ТОСЭР, инвестиции, исследование, экономический эффект, результат, рекомендация.

Prospects for the development of the main economic mechanisms for attracting foreign investment in the Russian economy in the Far East.

K.V. Rudnev, Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Finance, MSTU N.E. Bauman.

Summary: the article considers the achieved economic effect of the mechanisms for accelerating the economic development of the Russian Far East: territories of priority social and economic development and the free port of Vladivostok. It is shown how these mechanisms affect the business environment, the attraction of national and foreign investments in the macroregion, the development of export-oriented industries, and the inclusion of the national market in global value chains. Based on the results of the analysis, it was concluded that for the further effective development of these mechanisms it is necessary to conduct research in this area, it is necessary to formulate aspects of the problems identified, devoting them to the methodological support of strategic management of existing economic mechanisms for attracting investments to the Russian Far East. Also, in conclusion of the article, the object of study, the theoretical base, the information base of the study are proposed, recommendations are formulated to improve the functioning of the TASED of the Far East of Russia and the port of Vladivostok in terms of attracting foreign investment with the development of a promising framework for Russian-Chinese investment cooperation in TASED, the direct results of the proposed study are listed.

Key words: TASED, investments, research, economic effect, result, recommendation.

Динамика развития ТОСЭР Дальнего Востока.

Территории опережающего социально-экономического развития (далее – ТОСЭР) – основной механизм ускорения экономического развития Дальнего Востока. Он обеспечивает формирование в макрорегионе условий ведения бизнеса, конкурентных с ключевыми центрами Азиатско-Тихоокеанского региона (далее – АТР), и как следствие привлечение в макрорегион национальных и иностранных инвестиций, развитие экспортно-ориентированных производств, включение национального рынка в глобальные цепочки создания стоимости.

ТОСЭР – это обособленные производственные площадки, в которых государство за свой счет создает необходимую инвесторам инфраструктуру, предоставляет им налоговые льготы и

необходимые государственные услуги в упрощенном порядке. При этом ТОСЭР создается только там, где есть подтвержденный спрос со стороны инвесторов на создание новых производств. Каждый ТОСЭР – это всегда индивидуальная адресная работа с инвесторами.

Федеральный закон, регулирующий создание и функционирование ТОСЭР, принят 29 декабря 2014 г. и вступил в силу с 30 марта 2015 г. Вместе с ним принят пакет поправок в Налоговый кодекс Российской Федерации. В совокупности они предусматривают следующий набор преференций для инвесторов:

- снижение налога на прибыль организации до 0 процентов в федеральный бюджет и не более 5 процентов в региональный бюджет в течение первых пяти лет с момента получения первой прибыли;
- снижение до 0 процентов налога на имущество организаций и землю в течение первых пяти лет;
- применение пониженных тарифов страховых взносов в государственные внебюджетные фонды (7,6% вместо 30%);
- применение понижающего коэффициента к ставке налога на добычу полезных ископаемых, принимающего значение от 0 до 1 в течение 10 лет с начала применения ставки налога на прибыль организаций в размере 0%;
- применение таможенной процедуры свободной таможенной зоны;
- ускоренный порядок выдачи разрешений на строительство и ввод объектов в эксплуатацию;
- сокращенный срок проведения государственной экологической экспертизы;
- упрощенный порядок привлечения к трудовой деятельности иностранных граждан;
- специальные механизмы защиты от необоснованных проверок со стороны контрольно-надзорных органов.

По состоянию на май 2019 г. на Дальнем Востоке создано 21 ТОСЭР в 8 регионах Дальнего Востока (за исключением Магаданской области).

В 21 ТОСЭР на основании юридических обязывающих соглашений реализуется 267 проектов с объемом частных инвестиций 2267 млрд рублей и созданием 49 тыс. рабочих мест.

Инвесторами ТОСЭР фактически вложено в экономику Дальнего Востока 85 млрд рублей, создано 8,7 тыс. рабочих мест.

Для финансирования создания инфраструктуры ТОР выделено 35,4 млрд рублей средств федерального бюджета и 21,5 млрд рублей средств региональных бюджетов, бюджетов муниципальных образований и внебюджетных источников.

Всего в настоящее время в ТОСЭР завершено строительство 36 объектов инфраструктуры и создается 141 объект (завершены работы по проектированию 30 объектов, начато проектирование по 63 объектам, строительно-монтажные работы начаты на 48 объектах). На указанные цели из федерального бюджета направлено 8,6 млрд рублей, из региональных бюджетов – 7,2 млрд рублей.

Морские порты Дальнего Востока логистически связывают Россию со странами АТР и конкурируют за товаропотоки в этом быстро растущем регионе мира. Для создания глобально конкурентоспособных условий их развития 13 июля 2015 г. принят Федеральный закон №212-ФЗ «О свободном порте Владивосток». При его разработке учитывались как лучшие мировые практики создания свободных портовых зон, так и исторический опыт России в развитии режима порто-франко.

В соответствии с принятым законом резиденты свободного порта Владивосток получают такие же налоговые льготы и административные преференции, как и резиденты ТОСЭР, а также имеют право на получение в аренду земельных участков на его территории без проведения публичных торгов. При этом режим свободного порта не предполагает создание инфраструктуры для инвесторов за счет государства.

Кроме того, в свободном порту Владивосток действуют:

- круглосуточный режим работы пунктов пропуска через государственную границу;
- режим «одного окна» и сокращенные сроки таможенного оформления грузов, а также их электронное декларирование;
- упрощенный визовый въезд иностранных граждан (8-дневная электронная виза);
- режим «Free port» – для хранения предметов роскоши, произведений искусства, антиквариата.

На территории свободного порта Владивосток могут устанавливаться особенности осуществления медицинской и образовательной деятельности.

Действие режима свободного порта Владивосток распространяется на территорию 21 муниципального образования, тяготеющих к ключевым дальневосточным гаваням на побережье Японского и Охотского моря.

На территории свободного порта Владивосток на основании юридических обязывающих соглашений реализуется 680 проектов с объемом частных инвестиций 414 млрд рублей и созданием 45 тыс. новых рабочих мест.

На текущем этапе развития принципиально важно отладить и добиться эффективной работы всех элементов режима свободного порта Владивосток. В первую очередь, речь идет о режиме работы пунктов пропуска и таможенных органов, участках, в пределах которых применяется таможенная процедуры свободной таможенной зоны, упрощенном порядке визового въезда на территорию свободного порта и предоставления земельных участков инвесторам, механизме ускоренного возврата НДС.

Также важной составляющей развития является инфраструктурная поддержка инвестиционных проектов. Слабое развитие транспортной и энергетической инфраструктуры является одним из основных факторов, сдерживающих реализацию крупных инвестиционных проектов на Дальнем Востоке.

Для решения этой проблемы был разработан и запущен механизм адресной инфраструктурной поддержки инвесторов Дальнего Востока. Суть механизма заключается в предоставлении средств федерального бюджета на создание инфраструктурных объектов, необходимых для запуска новых производств на территории Дальнего Востока. Средства предоставляются на безвозмездной и безвозвратной основе в виде субсидии. При этом инвестор принимает на себя юридические обязательства самостоятельно построить объекты инфраструктуры и запустить новое предприятие в установленные сроки и с установленной мощностью. Построенный объект инфраструктуры остается в собственности инвестора, что не порождает дальнейших бюджетных расходов на его эксплуатацию.

Субсидия предоставляется на конкурентных началах. В качестве критериев отбора инвестиционных проектов выступают соотношение частных и бюджетных инвестиций, соотношение осуществленных и планируемых частных инвестиций, отношение объема будущих налоговых поступлений от проекта к объему представляемых бюджетных средств, добавленная стоимость, формируемая на второй год после выхода проекта на проектную мощность.

В настоящее время 14 инвестиционных проектов являются получателями государственной инфраструктурной поддержки:

Совокупный объем инвестиций, привлеченных на Дальний Восток с помощью механизма государственной инфраструктурной поддержки, составляет 234 млрд рублей, при этом объем бюджетных средств на создание объектов инфраструктуры составляет 32,5 млрд рублей. Мультипликатор – 7,2 рублей частных инвестиций на 1 рубль государственных вложений.

В рамках механизма уже введены в эксплуатацию 10 объектов инфраструктуры. Планируется ввести в эксплуатацию еще 11 объектов инфраструктуры. Производство запущено на 5 новых предприятиях, для обеспечения которых при поддержке государства создается инфраструктура.

Высокий спрос на государственную инфраструктурную поддержку и ограниченность имеющихся бюджетных ресурсов обусловили подготовку нового инструмента поддержки

инвесторов Дальнего Востока – целевых налоговых льгот в объеме осуществленных инвестиций в инфраструктуру для новых производств. Инвесторы, самостоятельно построившие необходимые для предприятия объекты инфраструктуры, будут получать льготы по налогу на прибыль, добычу полезных ископаемых, землю, имущество организаций до тех пор, пока полностью не вернут осуществленные вложения.

Вместе с тем исследования в области становления непосредственно территорий опережающего социально-экономического развития разработаны не в полной мере вследствие незначительного периода их функционирования. Необходимо сформировать аспекты обозначенных проблем, посвятив их методическому обеспечению стратегического управления ТОСЭР на Дальнем Востоке.

Недостаточная изученность данного вопроса предопределяет необходимость проведения отдельного исследования в целях разработки в дальнейшем эффективной комплексной концепции привлечения инвестиций на Дальний Восток России. Целью такого исследования может стать предположение о возможностях использования опыта зон технико-экономического развития Китая для совершенствования процессов привлечения иностранных инвестиций на территории опережающего социально-экономического развития Дальнего Востока России.

Необходимо выработать рекомендации для совершенствования механизма функционирования ТОСЭР Дальнего Востока России, в части привлечения иностранных инвестиций на основе опыта зон технико-экономического развития Китая с разработкой перспективной основы российско-китайского инвестиционного сотрудничества в ТОСЭР.

Для реализации этих целей необходимо решить следующие вопросы:

1. Изучить основные концепции международного движения капитала и их эволюцию для выявления основных составляющих факторов, способствующих движению иностранных инвестиций.
2. Оценить состояние инвестиционного климата России, определив международную позицию страны в данном вопросе.
3. Провести анализ инвестиционных процессов, протекающих на базе предприятий территорий опережающего социально-экономического развития и свободного порта Владивосток (далее - СПВ).
4. Выявить основные проблемы, сформировавшиеся в ТОСЭР и СПВ, в отношении которых требуется разработка рекомендаций.
5. Исследовать опыт зон технико-экономического развития Китая в условиях экономического давления со стороны США и ЕС и азиатского финансового кризиса.
6. Проследить эволюционные изменения в зонах технико-экономического развития (далее – ЗТЭР).
7. Обосновать возможность применения успешной части опыта ЗТЭР Китая в отношении ТОСЭР России на основе ключевых положений-детерминантов и выработать соответствующие рекомендации.
8. Разработать перспективную основу взаимовыгодного российско-китайского инвестиционного сотрудничества, определить предпосылки и условия ее формирования.

Объектом исследования должны выступать преференциальные экономические зоны, а именно: территории опережающего социально-экономического развития Дальнего Востока России и зоны технико-экономического развития Китая, а предметом исследования являются международные инвестиционные процессы, складывающиеся при функционировании указанных преференциальных экономических зон в сопутствующих их развитию условиях.

Теоретическую основу исследования составят основные концепции международного движения капитала, учитывающие аспекты пространственного размещения производства, системные исследования и существующие работы, посвященные преференциальным экономическим зонам и режимам привлечения иностранных инвестиций.

Информационную базу предлагаемого исследования составят:

1) нормативно-правовые акты, регламентирующие деятельность территорий опережающего развития и свободного порта Владивосток, инвестиционных процессов на территории России и открытых приморских городов Китая;

2) данные Банка России, Федеральной службы государственной статистики РФ, Министерства экономического развития Российской Федерации, Министерства РФ по развитию Дальнего Востока, Центрального разведывательного управления США;

3) статистические и аналитические данные ведущих международных организаций (ЮНКТАД, Всемирный банк); информация ведущих консалтинговых и рейтинговых агентств;

4) официальные сайты китайской ассоциации зон развития, соответствующих зон технико-экономического развития, агентства по иностранным инвестициям при Министерстве Коммерции КНР (на китайском языке) и т.д.;

5) статистические ежегодники приморских городов и специальных экономических зон Китая (в т.ч. на китайском языке);

6) исследования АО «Корпорация развития Дальнего Востока»;

7) материалы Международного инвестиционного форума.

Основные выводы.

Итогом проведения такого исследования станет выработка рекомендации для совершенствования механизма функционирования территорий ТОСЭР Дальнего Востока России в части привлечения иностранных инвестиций с разработкой перспективной основы российско-китайского инвестиционного сотрудничества в ТОСЭР, а также будут получены следующие результаты:

1. Разработан подход к исследованию территорий опережающего социально-экономического развития на основе анализа эволюции фундаментальных концепций международного движения капитала посредством выявления из сформированных групп экономических факторов, составивших методологическую основу предлагаемого исследования.
2. Будет сформулирована оценка условий и результатов становления территорий опережающего социально-экономического развития и свободного порта Владивосток с точки зрения привлечения иностранных инвестиций.
3. Будут сформированы основные факторы, способствовавшие формированию конкурентных преимуществ зон технико-экономического развития Китая и достижению на их основе экстенсивного, а затем – интенсивного экономического роста.
4. Выделены этапы развития ЗТЭР с указанием временных периодов функционирования на основе комплексного анализа данного вида преференциальных экономических зон Китая.
5. Можно будет обосновать возможность применения опыта ЗТЭР Китая для совершенствования инвестиционных процессов в ТОСЭР России в условиях внешнеэкономических ограничений.
6. Позволит разработать рекомендации в отношении объекта исследования – ТОСЭР, реализация которых будет способствовать привлечению иностранных инвестиций в экономику Дальневосточного региона, улучшению ее отраслевой структуры и реализации социально-экономического аспекта.

Список литературы

1. Авдокушин, Е.Ф. Конкурентоспособность китайской экономики в глобализирующемся мире / Е.Ф. Авдокушин // Экономические науки. № 2 (27). 2007. – С. 12-20.
2. Ван Кай. Опыт китайских зон технико-экономического развития / Ван Кай, Пи Цяньшэн. Пер. с кит. – СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2006. – 487 с.

References

1. Avdokushin, E.F. The competitiveness of the Chinese economy in globalizing world / E.F. Avdokushin // Economic sciences. No. 2 (27). 2007 .-- S. 12-20.
2. Wang Kai. Experience of Chinese zones of technical and economic development / Wang Kai, Pi Qiansheng. Per. with a whale. - St. Petersburg: Publishing House of St. Petersburg. University, 2006 .-- 487 p.

Савяк Наталья Николаевна
кандидат экономических наук, доцент
Сибирский Федеральный Университет, Красноярск

Savyak Natalia Nikolaevna

PhD in Economics, Associate Professor
Siberian federal University, Krasnoyarsk

ПРИОРИТЕТНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ: РОССИСКИЙ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Priority financial technologies: Russian experience and perspective of development

Аннотация: В статье отмечается актуальность исследований, связанных с анализом и оценкой уровня развития финансовых технологий в Российской Федерации. Представлено определение понятия финансовых технологий. На сегодняшний момент использование искусственного интеллекта рассматривается как одно из главных условий модернизации экономики и одним из основных показателей конкурентоспособности государства. В статье представлен сравнительный анализ применения приоритетных финансовых технологий в России и зарубежных стран. На основе анализа выявлены сильные и слабые стороны внедрения финансовых технологий в России, определены основные проблемы, препятствующие развитию рынка финансовых технологий в России и определены перспективы развития данного рынка. .

Abstract: The article notes the relevance of research related to the analysis and assessment the level of development of financial technologies in Russian Federation. The definition of financial technologies is presented. Today application of artificial intelligence is considered as one of the main conditions for the modernization of the economy and one of the main indicators of competitiveness of the state. The article presents the comparative analysis of use of priority financial technologies of Russia and foreign countries. Based on the analysis, the strong and weak points of the parties to the introduction of financial technologies in Russia have been identified, the main problems hindering the development of development of the financial technology market in Russia have been revealed, and the prospects for the development of this market are determined.

Ключевые слова: финансовые технологии, искусственный интеллект, онлайн-банкинг, государственное регулирование, цифровая экономика.
Keywords: financial technologies, artificial intelligence, online banking, state regulation, digital economy.

Современный финансовый рынок Российской федерации обладает рядом характеристик, позволяющих сформировать предпосылки для внедрения и расширения сферы использования финансовых технологий. Такими условиями являются: увеличения проникновения финансовых услуг в различные сферы жизни вследствие цифровизации, утрата коммерческими банками монополии на проведение традиционно банковских (прежде всего, расчетно-платежных) услуг, приобретение нефинансовыми организациями значимой роли на финансовом рынке, нацеленности ряда банков, в том числе, крупных, на партнерство с технологическими компаниями и стартапами.

Развитие финансовых технологий трансформирует традиционные направления оказания финансовых и прочих услуг путем применения инновационных продуктов и сервисов, в том числе – нефинансовых. Наряду с выявлением современных тенденций в развитии финансовых технологий, целью исследования является обзор современно российского финтехрынка и определение его особенностей. Для этого важно решить следующие задачи: рассмотреть определение финансовых технологий; определить структуру финтехрынка; выявить основные характеристики и перспективы развития российского рынка финансовых технологий; определить роль государства и значение государственного регулирования для развития данного рынка.

Под финансовыми технологиями (финтех) понимают слияние финансовых услуг, оказавшихся под влиянием инноваций, и непосредственно самих технологий. Словарь Merriam-Webster определил это понятие как “Продукты и компании, которые используют недавно разработанные цифровые и онлайн-технологии в сфере банковских и финансовых услуг»[4]. В настоящее время финансовые технологии настолько популярны, что выходят за сферу традиционного банкинга.

Национальный центр цифровых исследований в Дублине трактует понятие «финтех» как «инновации в финансовых услугах», отмечая, что «термин стал использоваться для более широкого применения технологий – для конечных потребительских продуктов, для новых участников, конкурирующих с существующими игроками, и даже для новых парадигм, таких как Биткойн»[5].

Ernst&Yong дает следующее определение финтеху: быстрорастущие организации, сочетающие инновационные бизнесмодели и технологии для обеспечения и улучшения финансовых услуг. Учитываются организации как финансового, так и нефинансового (например – телекоммуникации) сектора [6].

PricewaterhouseCoopers определяет финтех как динамичный сегмент на стыке финансовых услуг и технологических секторов, на котором технологические стартапы и участники рынка внедряют новшества в продукты и услуги, предлагаемые традиционной индустрией финансовых услуг [7].

При этом отметим, что ни одно из внешних международных исследований детально не изучает российский рынок финансовых технологий, имеющий свою специфику. Применяемые в России финансовые технологии можно разделить на следующие категории:

1. 2P2-кредитование. Модель 2P2-кредитования довольно проста – это способ связи напрямую заемщика и кредитора. Физические или юридические лица регистрируются в соответствующем сервисе в качестве заемщика или кредитора. Заемщик составляет заявку с подробным перечнем требований к кредитору, которая оценивается сервисом с присвоением кредитного рейтинга. Согласно присвоенного рейтинга, сервис рассчитывает рекомендуемую сумму кредита, срок и ставку. Причем весь процесс может занимать несколько минут. Инвесторы, принимая во внимание выданные рекомендации, принимают решение о финансировании кредита, без использования финансовых учреждений в качестве посредника.

Несмотря на то, что рынок 2P2-кредитования является одним из ведущих секторов на рынке финансовых технологий, в России темпы роста 2P2-кредитования значительно ниже, нежели в США и странах Европы.

2. Ипотека онлайн и быстрый скоринг - Помимо сервисов 2P2, в настоящее время появляются платформы, предлагающие ипотечные кредиты. Таким образом, появилась возможность конкуренции с банками и ипотечными брокерами на рынке жилищных кредитов.

Некоторые сервисы предлагают полный цикл услуг – начиная с оценки ипотечного кредита исходя из данных скоринга и доходов заемщика, и заканчивая оформлением ипотеки.

3. Роботизированные советники и «быстрые» инвестиции – мобильные приложения и платформы, позволяющие в рекордно короткие сроки купить ценные бумаги или готовые портфели ценных бумаг из биржевых фондов, согласно выбранной стратегии инвестирования.

Отдельным направлением выступают платформы с искусственным интеллектом – роботизированные советники, позволяющие самостоятельно определить риск-портфель инвестора, подобрать оптимальную для него инвестиционную стратегию и воплощать ее в жизнь.

Некоторые сервисы предлагают, помимо ценных бумаг, возможность инвестировать в криптовалюты (в основном – биткойн или эфириум), а также в недвижимость.

4. Обработки и анализ больших данных - на рынке финансовых технологий появляется все большее количество профессиональных участников финансовой отрасли, в основном в сфере анализа больших данных и массированной интернет-торговли. Работа с большими массивами информации необходима как финансовым учреждениям – в основном, банкам (в России здесь лидирует Сбербанк), хедж-фондам и биржам, так и небанковским организациям. Данная технология важна для определения точек входа на рынок и управления позициями, выявления мошенничества, просчета операционных рисков в оперативном режиме.

5. Мобильные платежи с использованием облачных технологий - в настоящее время как в мире, так и в России растут совокупные доходы от проведения мобильных платежей, причем цифровые платежи являются крупнейшим сегментом в российской финтехиндустрии. Общая стоимость таких сделок на российском рынке составила около 45 миллиардов евро в 2016г, предполагается, что в 2020г стоимость возрастет до 85-90 млрд евро с ежегодным темпом прироста 18% [3].

Широкое использование появляющихся видов расчетов в сфере бизнеса в России ограничено вследствие отставания законодательных норм от скорости развития финансовых технологий. При этом некоторые изменения, в частности, касающиеся возможности использования предприятиями электронных средства платежа, вносятся в законодательство[1].

Разрабатываемые сервисы, иногда совмещающие мобильные платежи с облачными технологиями, более просты в использовании, а следовательно – удобнее традиционных банковских и онлайн-сервисов. Помимо простоты, скорости и защищенности, альтернативные способы платежей обещают более низкую стоимость переводов, что является несомненным конкурентным преимуществом.

6. Поддержка криптовалютных торгов - после того, как произошло последнее революционное изменение в сфере денег – появление криптовалют – разрабатываются технологические решения для разработки инфраструктуры по поддержки криптовалютных торгов, а также по преобразованию существующих бокчейн-протоколов. Причем в последнем случае технология блокчейн используется как для обслуживания операций с криптовалютой, так и для обмена другими рыночными данными.

Примечательно, что данные проекты используются как в рыночных целях, так и государственными органами финансового надзора с целью отслеживания криптовалютных операций, что ставит под сомнение анонимность последних.

7. Эволюция личных финансов - уже достаточно давно предлагаются такие опции, как фиксация расходов, ведение личного бюджета, возможности инвестировать, оплата коммунальных услуг и мобильной связи в режиме онлайн. При помощи высокотехнологичного скоринга происходит определение вероятности получения того или иного кредитного или страхового продукта, а также выбор финансовой организации.

К операциям по управлению личными финансами можно отнести краудфандинг – новый способ привлечения не долевого и не долгового финансирования путем создания краудфандинговых платформ для продуктов, социальных и творческих проектов.

Следовательно, сфера применения финансовых технологий намного шире, чем обычный онлайн-банкинг. В настоящее время финтех широко применяют крупнейшие высокотехнологичные компании. Например, Amazon предоставляет кредиты малым предприятиям с целью улучшения

качества обслуживания и расширения возможности продаж на своей платформе. Apple эмитирует собственную кредитную карту для решения проблемы безопасности клиентов. Facebook и Telegram эмитируют собственные валюты. Эта деятельность, направленная на внедрение технологий в финансовый сектор, охватывает широкий спектр: от платежной индустрии и создания платежных платформ (как, например, P2P-кредитование) до программного обеспечения и оцифровки процессов (например, аутентификация).

Отметим, что именно вложения банков являются одним из основных источников инвестирования отрасли финансовых технологий в России. Причем активно вкладывают в развитие финтех-отрасли не только необанки, изначально ориентированные на активное применение новых технологических решений при работе с клиентами (наприер, «Тинькофф Банк», «Точка», «Рокет»). Традиционные банки, давно занявшие прочное место на российском рынке, вынуждены активно реагировать на распространение интернет-технологий и индивидуальных средств связи.

Так из топ-20 российских банков 86% имеют собственные программы развития цифровых технологий, и 81% выражают уверенность в том, что их применение повысит операционную эффективность и позволит сократить издержки

Самый большой объем инвестирования в цифровую трансформацию приходится на Сбербанк - с 2015г по 2018г вложения составили 390 миллиардов рублей, в 2019г – 32,1 млрд рублей за первое полугодие. Для российского рынка это крупные вложения – например, ВТБ на эти цели инвестировал с 2015г по 2018г 44,68 млрд рублей, за 6 месяцев 2019г – 10,6 млрд рублей [3].

При этом вложения крупнейших российских банков в цифровую трансформацию значительно уступают суммам, выделяемым на данные цели западными банками. Так, JP Morgan инвестировал в цифровые технологи в 2019г в 5,5 раза больше средств, нежели Сбербанк и ВТБ за 2018г. При этом если сравнивать долю расходов в IT активах, то у Сбербанка она составляет примерно 0,4%, что соответствует уровню крупнейших американских банков.

С учетом растущего спроса, банки с успешными стратегиями развития планируют в ближайшие 5 лет увеличить показатели рентабельности капитала до двузначных чисел. [3].

В России исторически сложилась ситуация, при которой большинство инициатив инновационного развития инициируются государством. Именно государство, помимо банков, является значимым инвестором в финтех-индустрию. Согласно дорожной карте нацпрограммы «Цифровая экономика Российской Федерации» на развитие цифровой экономики в России выделяется более 1 трлн руб из федерального бюджета и 535,3 млрд руб из внебюджетных источников[1]. В развитие цифровой экономики участвуют телеком-компании. Также в федеральных округах планируется создать 8 опорных центров обработки данных и увеличить долю России в мировом объеме услуг по обработке и хранению информации с 0,9% до 5%[1]. По итогам 2019г в общем объеме госзакупок с наименованием «Цифровая экономика» лидирует Ростелеком, с проектами по строительству линий связи.

Отметим, что в России практически отсутствует финансовая поддержка финтехпроектов со стороны бизнес-ангелов, традиционная для западных экономик. Существующие инвесторы в последнее время проводят более консервативную политику, стремясь вкладывать в проекты, демонстрирующие явные перспективы роста и получения прибыли.

Таким образом, цифровая трансформация создает многочисленные преимущества для пользователей финансовых услуг, увеличивая скорость, доступность и качество взаимодействия. На сегодняшний день финтех является одной из самых динамично развивающихся отраслей, позволяя не только пользователям улучшить качество взаимодействия, но и экономике в целом выйти на

новый уровень развития, совершив прорыв в области использования искусственного интеллекта и других технологических новшеств.

Заключение

В направлении разработки и внедрения финансовых технологий у России существуют явные перспективы для развития. Российские разработчики финтех-технологий до сих пор считаются одними из лучших в мире. Количество участников рынка в ближайшее время должно значимо увеличиться – сейчас клиенты финтеха – в основном жители мегаполисов. Проникновение онлайн-финансовых услуг в Москве и Санкт-Петербурге составляет 35%, опережая Нью-Йорк (33,1%), Гонконг (29,1%) и Лондон (25,1%) (статья). Проводимая в настоящее время государственная политика способствует развитию российских информационных технологий, путем использования комплексных технических средств и программного обеспечения отечественных разработчиков.

Можно отметить возрастающие риски и появление новых угроз безопасности при применении современных финансовых технологических решений, несовершенство госрегулирования – информационные продукты попадают под контроль дважды – со стороны ФСТЭК и ФСБ, что увеличивает сроки сертификации, удорожание конечного продукта и т.д., в результате чего разработчики не успевают оперативно вывести новшества на рынок. Несовершенство законодательной базы – не определен правовой статус криптовалют, майнинга, ICO, при этом несколько законопроектов внесены в Госдуму. Недостаточность финансирования и инвестиций в финансовые технологии. Объективным также является снижение платежеспособного спроса и повышение волатильности. И при всех этих факторах такие категории финтеха, как инвестиции, управление активами, страхование, онлайн-платформы и др. несомненно обладают потенциалом роста.

Библиографический список

1. Указ Президента РФ от 7 мая 2018 года №204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года»
2. Темирханова М.Т., Рудская И.А. ИННОВАЦИОННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ: РОССИЙСКИЙ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ // Фундаментальные исследования. – 2018. – № 8. – С. 110-115
3. Сбербанк. Стратегия развития 2020 Электронный ресурс. – Режим доступа: http:// www.sberbank.com (дата обращения 30.01.2020).
4. The National Digital Research Centre [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ndrc.ie/ (дата обращения: 29.01.2020).
5. Ernst&Young, UK FinTech On the cuttingedge. An evaluation of the International Fintech sector, 2016. URL: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-UK-FinTech-On-the-cutting-edge/ %24FILE/EY-UK-FinTech-On-the-cutting-edge.pdf (дата обращения: 17.06.2018).
6. Lines B. How FinTech Is Shaping Financial Services, 2016. URL: https://www.pwc.ru/en/banking/publications/fintech-global-report-eng.pdf (дата обращения: 30.01.2020).
7. PricewaterhouseCoopers [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ey.com/ (дата обращения: 30.01.2020).

УДК 336.221

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ОПТОВОЙ IT-ДИСТРИБУЦИИ

Елена Александровна Кирова,
доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры бухгалтерского учета,
аудита и налогообложения
ФГБОУ ВО
«Государственный университет
управления»
г. Москва, РФ
E-mail: kirova-elena@yandex.ru
Кристина Александровна Леоненко,
студент магистратуры
ФГБОУ ВО
«Государственный университет
управления»
г. Москва, РФ
E-mail: dafna1900@mail.ru

Аннотация: Рассмотрены основные направления развития учета расчетов по налогу на прибыль в организациях оптовой IT-дистрибуции, разработаны корпоративные стандарты и определена их роль в повышении качества информации для учета расчетов по налогу на прибыль в организациях оптовой IT-дистрибуции.

Определены пути сближения бухгалтерского и налогового учета. Предлагается организациям оптовой IT-дистрибуции приступить к внедрению систем менеджмента качества и разработать внутренние стандарты качества применительно к бухгалтерскому и налоговому учету для стандартизации системы учета и повышения ее эффективности.

Раскрыты принципы системы менеджмента качества применительно к стандартизации бухгалтерского и налогового учета. Предложены подходы к разработке внутрифирменных стандартов учета.

Рекомендована структура внутрифирменных стандартов учета для организаций оптовой IT-дистрибуции.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, налоговый учет, учет расчетов по налогу на прибыль, стандартизация, внутренние стандарты, развитие, эффективность.

DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF ACCOUNTING FOR INCOME TAX CALCULATIONS IN ORGANIZATIONS OF WHOLESALE IT DISTRIBUTION

Elena Aleksandrovna Kirova,
doctor of Economics, Professor,
Professor of accounting Department,
audit and taxation
FGBOU VO
«State University of
management»
Moscow, Russia
E-mail: kirova-elena@yandex.ru

Kristina Alexandrovna Leonenko,
master's degree student
FGBOU VO
«State University of management»
Moscow, Russia
E-mail: dafna1900@mail.ru

Abstract: the main directions of development of accounting for profit tax calculations in organizations of wholesale IT distribution are Considered, corporate standards are developed and their role in improving the quality of information for accounting for profit tax calculations in organizations of wholesale IT distribution is determined.
The ways of convergence of accounting and tax accounting are defined. It is proposed that wholesale IT distribution organizations start implementing quality management systems and develop internal quality standards for accounting and tax accounting in order to standardize the accounting system and improve its efficiency.
The principles of the quality management system in relation to the standardization of accounting and tax accounting are disclosed. Approaches to the development of internal accounting standards are proposed.
The structure of internal accounting standards for wholesale IT distribution organizations is recommended.

Keywords: accounting, tax accounting, accounting for income tax calculations, standardization, internal standards, development, efficiency.

Деятельность организаций оптовой IT-дистрибуции в условиях рынка подразумевает поиск и определение собственного пути развития. В условиях жесткой конкуренции организации вынуждены улучшать свои экономические показатели, добиваться устойчивого финансового состояния. Видное место в формировании финансовых показателей организаций оптовой IT-дистрибуции занимает учет расчетов налога на прибыль. Поэтому организации стремятся найти современные перспективные направления развития учета расчетов по налогу на прибыль в организациях оптовой IT-дистрибуции.

Целью данной статьи является разработка рекомендаций по совершенствованию учета налога на прибыль путем сближения бухгалтерского и налогового учета, а также определение корпоративных стандартов и выявление их роли в повышении качества информации для учета расчетов по налогу на прибыль в организациях оптовой IT-дистрибуции.

Под организациями оптовой IT-дистрибуции понимаются компании оптовой торговли, которые осуществляют крупнооптовую и мелкооптовую закупку товаров в области информационных систем и технологий у крупнейших фирм-производителей с целью последующей реализации этих товаров дилерам и ритейлерам на местных и региональных рынках.

В своей деятельности организации оптовой IT-дистрибуции сталкиваются с достаточно большим количеством задач, связанных с системой учета и исчислением налога на прибыль. Прибыль в бухгалтерском и налоговом учете определяется как разница между суммой всех доходов и суммой всех расходов.

ПБУ 18/02 "Учет расчетов по налогу на прибыль организаций" определяет принципы формирования в бухгалтерском учете и процедуры раскрытия в бухгалтерской отчетности данных о расчетах по налогу на прибыль для организаций, являющихся плательщиками налога на прибыль (кроме кредитных организаций и бюджетных учреждений). ПБУ 18/02 устанавливает взаимосвязь показателя, отражающего прибыль (убыток), исчисленного в порядке, определенном нормативно-правовыми актами по бухгалтерскому учету РФ (прибыль (убыток)), и налоговой базы по налогу на прибыль за отчетный период (прибыль (убыток), рассчитанной

согласно налогового законодательства.[126] Для того, чтобы сблизить налоговый и бухгалтерский учет организациям оптовой IT-дистрибуции необходимы сопоставимые положения в бухгалтерской и налоговой учетной политике.

К сближению положений бухгалтерского и налогового учета лучше приступить с этапа оприходования актива. Это означает, что материалы необходимо отображать в бухгалтерском учете также как и в целях налогообложения, исходя из цены приобретения, а не по учетным ценам. Транспортно-заготовительные расходы в бухгалтерском учете выгоднее включить в фактическую себестоимость материалов или сырья. Это объясняется тем, что в налоговом учете стоимость материально-производственных запасов учитывается в расходах по цене приобретения. Кроме того, в расходы включаются комиссионные вознаграждения, ввозные таможенные пошлины и сборы, расходы на транспортировку и иные затраты, которые напрямую находятся во взаимосвязи с приобретенными материалами и сырьем в соответствии со ст. 254 НК РФ[127].

При сближении бухгалтерского и налогового учета следует помнить, что применяются различные способы учета расходов по правилам налогового и бухгалтерского учета и не всегда эти правила совпадают. Например, способ списания стоимости финансовых вложений на расходы по средней первоначальной стоимости, применяемый в бухгалтерском учете, не используется для целей налогообложения.

В бухгалтерском учете применяется четыре метода начисления амортизации, в налоговом учете – два (линейный и нелинейный).[128] Только линейный метод начисления амортизации полностью совпадает в налоговом и бухгалтерском учете.

Несмотря на различные правила начисления амортизации нелинейным способом и невозможность сближения бухгалтерского и налогового учета, проводимые исследования показали, организациям оптовой IT-дистрибуции выгоднее использовать для целей налогообложения нелинейный метод, поскольку он позволяет быстрее начислить амортизацию и учесть ее в расходах. Поэтому рекомендуется с целью ускорения амортизации основных средств перейти в налоговой учетной политике на нелинейный метод амортизации.

На сегодняшний день все больше интереса и внимания уделяется качеству практически во всех областях, в том числе и в функционировании организаций. Рекомендуется организациям оптовой IT-дистрибуции приступить к внедрению систем менеджмента качества, а особенное внимание уделить стандартам ISO 9000, где понятие «качество» означает умение продукции (услуг) удовлетворять потребности клиентов (потребителей). Отличительной чертой стандартов ISO 9000 является их добровольность. Организации самостоятельно и добровольно переходят к применению стандартов систем менеджмента качества и разрабатывают свои внутренние стандарты.

---

[126] Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» (ПБУ 18/02) (утв. Приказом Минфина РФ от 19.11.2002 №114н) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: СПС «Консультант Плюс» (дата обращения: 25.01.2020).

[127] Налоговый кодекс Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: СПС «Консультант Плюс» (дата обращения: 25.01.2020).

[128] Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ (действующая редакция от 28.11.2018) «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: СПС «Консультант Плюс» (дата обращения: 25.01.2020).

Под внутренними стандартами (регламентами) мы понимаем комплекс внутренних нормативных документов, созданных в организациях оптовой IT-дистрибуции и регулирующих его учет и отчетность с целью формирования информации высокого качества о его работе для разнообразных пользователей.

Считаем, что подходы данных стандартов в организациях оптовой IT-дистрибуции можно сопоставить с правилами налогового учета. Они тоже разрабатываются самой организацией, выполняются ее же работниками и надзор за их осуществлением происходит также внутренними ресурсами фирм. Отличительная черта в том, что нарушение стандартов отдельными сотрудниками приведет к искажению данных в налоговой отчетности, а уже данный факт может быть обнаружен налоговыми органами и иметь финансовые последствия в виде доначислений по налогу на прибыль, пени и штрафа. Качество информации налогового учета непосредственно находится во взаимосвязи с выполнением правил налогового учета. Внутренний контроль организации призван предотвратить отрицательные результаты внешнего контроля.

Деятельности организаций оптовой IT-дистрибуции следует регулировать прозрачными и понятными методами. Введение и обеспечение функционирования системы менеджмента качества позволит обеспечить высокие результаты деятельности организаций оптовой IT-дистрибуции.

Менеджмент качества базируется на принципах, которые закреплены в стандарте ГОСТ Р ИСО 9000-2001 «Системы менеджмента качества».

Применительно к обеспечению качества системы налогового учета можно выделить следующие принципы: принцип «Удовлетворение потребителей», принцип «Лидерство руководства», принцип «Вовлеченности», принцип «Процессного подхода», принцип « Системного подхода», принцип «Принятие решений, основанных на фактах», принцип «Взаимовыгодные отношения с поставщиками».

Принцип «Удовлетворение потребителей» состоит в снабжении полными, надежными и оперативными данными внешних пользователей (к примеру, налоговые органы) и внутренних пользователей (руководство организаций оптовой IT-дистрибуции, отделы анализа и планирования).

Принцип «Лидерство руководства» подразумевает управление качеством информации, предостерегая и предупреждая технические проблемы и конфликты в коллективе, которые находятся во взаимосвязи с психологической несовместимостью работников. Главный бухгалтер, руководящий учетным аппаратом, в проблеме стандартизации учетных процедур берет на себя решение проблем концептуального характера и непосредственно активно принимает участие в проработке стандартов и контроле их осуществления.

Принцип «Вовлеченности» означает активное участие сотрудников в деятельности организации и, в частности, учетном процессе. Поскольку сотрудники самостоятельно осуществляют в своей ежедневной деятельности процедуры, которые ожидается стандартизировать, то они хорошо видят сильные и слабые стороны учетного процесса, в том числе учета расчетов по налогу на прибыль. При этом высшему руководству организаций оптовой IT-дистрибуции предстоит контролировать чрезмерную «раздутость» описываемых работ для исключения ситуаций вторичного осуществления одних и тех же действий.

Принцип «Процессного подхода» состоит в анализе системы налогового учета как поэтапного процесса, приводящего к конкретному результату в отчетности. При этом отдельные этапы процесса обладают собственными характерными чертами и могут осуществляться разными сотрудниками в организациях оптовой IT-дистрибуции.

Принцип « Системного подхода» обеспечивает цели стандартизации учета поскольку все операции учета взаимосвязаны и взаимозависимы.

Принцип «Постоянного улучшения» определяется как вектор к достижению цели. Стандартизация учета призвана гарантировать работу идеальной системы, при этом уровень идеальности не имеет границ и то, что сегодня считается результативным, через некоторый промежуток времени может быть признано неэффективным и никак не отвечающим новейшим

стандартам. По этой причине переоценка уже работающих стандартов должна осуществляться регулярно.[129]

Принцип «Принятие решений, основанных на фактах» обеспечивает достижение цели не «наугад», а опираясь на документы, подтверждающие факты хозяйственной деятельности. Решение, имеющее отношение к проблемам стандартизации, должно быть обосновано со ссылками на внешние нормативные документы или реальный опыт, который находит свое изложение во внутренних документах организаций оптовой IT-дистрибуции.

Принцип «Взаимовыгодные отношения с поставщиками» для стандартизации системы учета означает взаимовыгодный обмен информацией среди заинтересованных сторон.[130]

Система стандартизации нацеливает на оценку качества объектов стандартизации и способы контроля качества. Оценка качества – это регулярный контроль того, в какой степени объект способен исполнить определенные условия и в какой мере он их осуществляет. Проблема стабильного усовершенствования качества учетной информации допустимо только на базе регулярно функционирующих стандартов и выполнения систематического контроля за соблюдением.

Внутрифирменный контроль качества данных учета должен предшествовать внешний контроль, обязан осуществляться более кропотливо и детально с целью уменьшения рисков, в том числе учета расчетов по налогу на прибыль организаций.

Организациям оптовой IT-дистрибуции целесообразно разработать внутрифирменные стандарты учета. При разработке данных стандартов могут быть использованы следующие походы: единообразные внутрифирменные стандарты учета по отдельным участкам учета; полностью отдельные внутрифирменные стандарты учета по разным участкам учета; комбинированные внутрифирменные стандарты учета по отдельным участкам учета.[131]

Внутрифирменные стандарты должны стать частью и продолжением учетной политики организаций оптовой IT-дистрибуции, утверждаемой приказом руководителя. Таким образом внутрифирменные стандарты будут обязательными для исполнений всеми структурными подразделениями организации (департамента бухгалтерского и налогового учета, департаментом казначейства и т.д.)

Организации оптовой IT-дистрибуции могут самостоятельно создать структуру внутрифирменных стандартов учета и отразить в них специфику своей деятельности. Компаниям данного типа рекомендуется следующая структура внутрифирменных стандартов учета: «Доходы организации», «Расходы организации», «Формирование налоговой базы и распределение по обособленным подразделениям», «Процедура сверки данных налоговых регистров с Отчетом о финансовых результатах».

Таким образом, в статье выделены направления развития учета расчетов по налогу на прибыль в организациях оптовой IT- дистрибуции: сближение бухгалтерского и налогового учета, а также разработка и внедрение корпоративных стандартов учета. Соблюдение стандартов учета позволит организациям оптовой IT-дистрибуции осуществлять свою работу, основанную на научных достижениях, выполнять требования законодательства и учетной политики, повысить качество и эффективность учетного процесса в целом и, в частности, расчетов по налогу на прибыль.

Список литературы

---

[129] Бескоровайная С.А Стандартизация бухгалтерского учета и финансовой отчетности: Учебное пособие/ С.А Бескоровайная - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018, с.152.

[130] Глущенко А.В. Цель и основные принципы внутренней стандартизации налогового учета [Текст] / А.В. Глущенко, А.В. Белкин // Экономические науки: сб. статей. – Москва, 2006. – С. 65-70.

[131] Горбанева, Н.В., Чениб, Р.Ш. Практические аспекты реализации внутреннего контроля/Р.Ш. Чениб, Н.В. Горбанева,//Финансы. - февраль 2014 г. -№ 2. С 94-96

1. Бескоровайная С.А Стандартизация бухгалтерского учета и финансовой отчетности: Учебное пособие/ С.А Бескоровайная - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018.-277 с.
2. Горбанева, Н.В., Чениб, Р.Ш. Практические аспекты реализации внутреннего контроля/Р.Ш. Чениб, Н.В. Горбанева,//Финансы. - февраль 2014 г. -№ 2. С 94-96
3. Глущенко А.В. Цель и основные принципы внутренней стандартизации налогового учета [Текст] / А.В. Глущенко, А.В. Белкин // Экономические науки: сб. статей. – Москва, 2006. – С. 65-70.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» (ПБУ 18/02) (утв. Приказом Минфина РФ от 19.11.2002 №114н) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: СПС «Консультант Плюс» (дата обращения: 25.01.2020).
5. Налоговый кодекс Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: СПС «Консультант Плюс» (дата обращения: 25.01.2020).
6. Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ (действующая редакция от 28.11.2018) «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: СПС «Консультант Плюс» (дата обращения: 25.01.2020).

References

1. Beskorovajnaya S.A Standartizaciya buxgalterskogo ucheta i finansovoj otchetnosti: Uchebnoe posobie/ S.A Beskorovajnaya - M.: NICz INFRA-M, 2018. - 277 s.
2. Gorbaneva, N.V., Chenib, R.Sh. Prakticheskie aspekty` realizacii vnutrennego kontrolya/R.Sh. Chenib, N.V. Gorbaneva,//Finansy`. - fevral` 2014 g. -№ 2. S 94-96
3. Glushhenko, A.V. Cel` i osnovny`e principy` vnutrennej standartizacii nalogovogo ucheta [Tekst] / A.V. Glushhenko, A.V. Belkin // E`konomicheskie nauki: sb. statej. – Moskva, 2006. – S. 65-70.
4. Polozhenie po buhgalterskomu uchetu «Uchet raschetov po nalogu na pribyl'» (PBU 18/02) (utv. Prikazom Minfina RF ot 19.11.2002 №114n) [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: SPS «Konsul'tant Plyus» (data obrashcheniya: 25.01.2020).
5. Nalogovyj kodeks Rossijskoj Federacii. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: SPS «Konsul'tant Plyus» (data obrashcheniya: 25.01.2020).
6. Federal'nyj zakon ot 06.12.2011 №402-FZ (dejstvuyushchaya redakciya ot 28.11.2018) «O buhgalterskom uchete» [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: SPS «Konsul'tant Plyus» (data obrashcheniya: 25.01.2020).

УДК 339.187.62

ЛИЗИНГ КАК ФОРМА ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ ДЛЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

д.э.н, профессор Зозуля В. В.,
zva-inga@mail.ru
студенты Германов М.Г, Серебренников Д. А.,
greepir@gmail.com | d.serebre@mail.ru
МГТУ им. Н.Э. Баумана
(национальный исследовательский университет)

Аннотация: *Рынок лизинговых услуг в Российской Федерации является динамично развивающимся сегментом с ежегодно увеличивающимся объемом, занимающим все большую долю в ВВП. В современных экономических и политических реалиях, в связи с регулярными мировыми санкциями, возникла острая необходимость импортозамещения. За последние годы в России разрушено большинство промышленных предприятий, которые обеспечивали инфраструктуру национального производства в различных её отраслях, тем самым стали зависимы от импорта. В этих условиях стало намного выгоднее приобретать основные производственные фонды через лизинг. В настоящей работе мы исследовали рынок лизинговых услуг машиностроительного оборудования, с целью определить его состояние, выявить проблемные вопросы и предложить перспективы его развития.*

Ключевые слова: лизинг, рынок лизинговых услуг, машиностроение, машиностроительное оборудование, экономика.

LEASING AS A FORM OF INVESTMENT IN ECONOMIC DEVELOPMENT FOR THE ENGINEERING INDUSTRY

Doctor of Economic Sciences, Professor Zozulya V.
zva-inga@mail.ru
students Germanov M., Serebrennikov D.,
greepir@gmail.com | d.serebre@mail.ru
Bauman Moscow State Technical University

Summary: *The market of leasing services in the Russian Federation is a dynamically developing segment with an annually increasing volume, occupying an enlarging share in GDP. In modern economic and political realities, due to regular world sanctions, there is an urgent need for import substitution. In recent years most of the industrial enterprises, that provided the infrastructure of national production in its various branches, have been destroyed in Russia, thereby becoming dependent on imports. In these conditions, it has become much more profitable to acquire fixed assets through leasing. In this work we explored the market of leasing services of mechanical engineering equipment, in order to determine its condition, identify problematic issues and offer prospects for its development.*

Keywords: leasing, market of leasing services, mechanical engineering, mechanical engineering equipment, economy.

Введение

С современном мире, в условиях постоянно повышающейся конкуренции и желанием предприятий привлечь как можно больше клиентов, возникает необходимость в возобновлении как основных, так и оборотных фондов для поддержания нужных производственных мощностей. Однако, практика показывает, что в среднем возобновление

основных и оборотных средств на предприятии находится на уровне 5% в год[132]. Такой финансовый инструмент, как лизинг, может поспособствовать решению этой проблемы.

Понятие лизинга

Лизинг — это совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией сделки лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга[133]. Другими словами, лизинг является арендой имущества на долгий срок с последующим правом выкупа лизингополучателем этого имущества у лизингодателя.

Объектом лизинга может быть оборудование, здания и сооружения, транспортные средства, предприятия и имущественные комплексы, а также другое движимое и недвижимое имущество.

Состояние мирового рынка лизинговых услуг

Странами-лидерами мирового рынка лизинговых услуг являются как европейские, так и азиатские страны, а именно Великобритания, США, ФРГ и Япония, на долю которых приходится порядка 70% от совокупного портфеля услуг.

В России рынок лизинговых услуг динамично развивается, демонстрируя увеличение объемов ежегодно, однако, его объем незначителен, так, по состоянию на 2018 год, его доля составляет всего 4,55% от мирового совокупного портфеля лизинговых услуг[134].

Преимущества и недостатки лизинга для лизингополучателя

Лизинг является альтернативой кредиту при приобретении предприятием заемного капитала. Кроме того, лизинг рассматривается как форма долгосрочной аренды используемых материальных средств, имеющая как преимущества, так и недостатки.

Рассмотрим основные преимущества и недостатки лизинга для лизингополучателя (табл.1).

Таблица 1

Основные преимущества и недостатки лизинга для лизингополучателя[135]

Преимущества	Недостатки
Большая мобильность при финансовом и инвестиционном планировании получателя	Большие затраты из-за юридической сложности сделки
Возможность как приобретения активов, так и их финансирования	Лизингополучатель обязан внести аванс за лизинг имущества в размере 30% от общей суммы сделки
Возможность наладить обслуживание оборудования и расширить производство	Невозможность прекращения выплат лизинговых платежей
Обеспечение финансированием в точном соответствии с его потребностью.	Выгода, полученная от ускоренной амортизации оборудования, достается компании-лизингодателю
Более лояльные условия для получения контракта по лизингу, поскольку лизингодателю обеспечен возврат части средств	Увеличение финансовых рисков предприятия-лизингополучателя

[132] *Арсеньева Н.В., Путятина Л.М., Желтенков А.В. Актуальные проблемы повышения конкурентоспособности машиностроительных предприятий в современных условиях // Вестник университета. 2019. №7. С. 41-45.*

[133] *Российская Федерация. Законы. Федеральный закон "О финансовой аренде (лизинге)" от 29.10.1998 N 164-ФЗ (ред. от 16.10.2017).*

[134] *Brendan Glisson. White Clarke Group Global Leasing Report 2018. World leasing yearbook 2018.*

[135] *Составлено авторами на основе данных финансового портала banki.ru.*

Преимущества	Недостатки
Обеспечение большей стабильности финансовых планов, так как лизинговые платежи осуществляются по фиксированному графику	Необходимость дополнительных гарантий (залог) от предприятия-лизингополучателя

Анализ преимуществ и недостатков лизинговых платежей для лизингополучателя показал, что лизинг является надежным способом оптимизации финансовых потоков для предприятий-лизингополучателей, позволяющим снизить налоговую базу, а также распределить платежи по арендованному имуществу во времени.

Динамика рынка лизинговых услуг в Российской Федерации

Рынок лизинга в России динамично развивается. Так, по итогам 2018 года совокупный портфель лизинговых услуг составил 4,3 трлн. руб, что составляет 1,3% от общего ВВП страны в 2019 году[136].

На рис.1 представлена динамика роста совокупного портфеля лизинговых услуг в Российской Федерации:

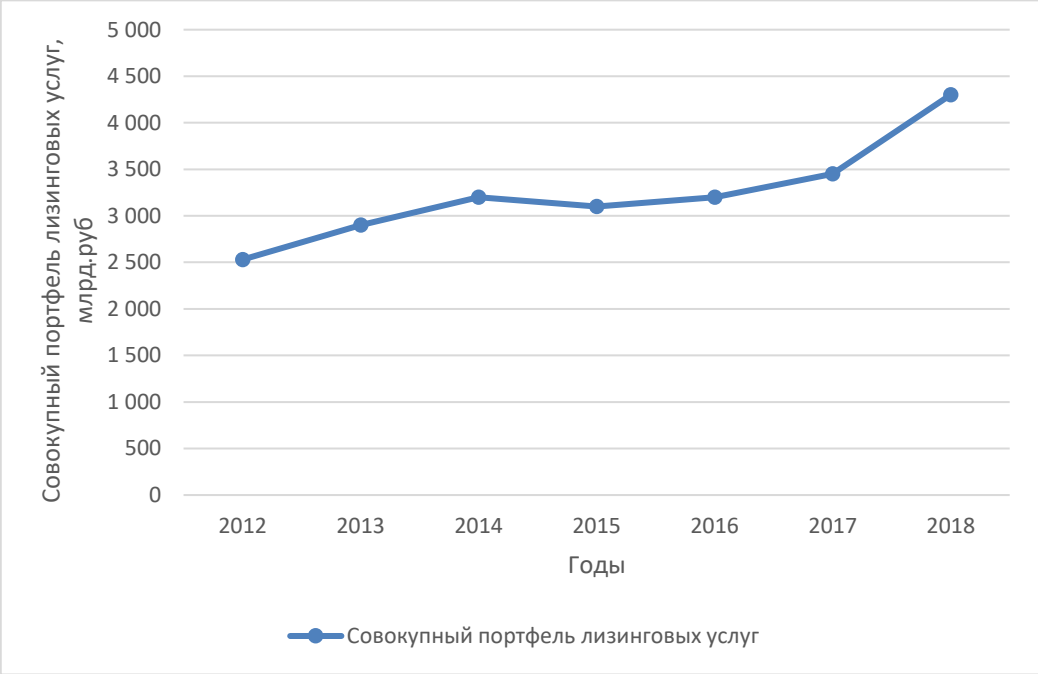


Рис.1. Динамика роста совокупного портфеля лизинговых услуг в РФ[137]

Анализ объема совокупного портфеля лизинговых услуг показал, что в 2018 году его прирост достиг максимального значения с 2012 года и составил 24%.

В первом полугодии 2019 года совокупный портфель составил 4,5 трлн. руб. Кроме того, продолжила увеличиваться доля финансового лизинга в общем объеме рынка. Это связано в первую очередь с тем, что начавшая сокращаться в 2018 году доля лизинга авиатехники продолжила уменьшаться и составила в первом семестре 2019 года 17,7% от совокупного портфеля лизинговых услуг.

Динамика рынка лизинговых услуг машиностроительных отраслей

Большое распространение получил лизинг машиностроительного оборудования. Практика показывает, что из-за износа основных фондов предприятиям выгодно брать оборудование в лизинг. Однако, в связи с небольшим количеством машиностроительных предприятий на территории РФ, а также с тем, что на эти отрасли сильно повлиял кризис 2014

---

[136] *Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс]: Рынок лизинга по итогам 2014-2018; 1 полугодия 2019 года, URL: https://www.raexpert.ru/researches/leasing/1h2019#att1 (дата обращения: 27.11.2019).*

[137] *Составлено авторами на основе исследований рейтингового агентства «Эксперт РА».*

года, доля лизинговых услуг в машиностроительной отрасли в совокупном портфеле лизинговых услуг сильно сократилась (рис. 2).

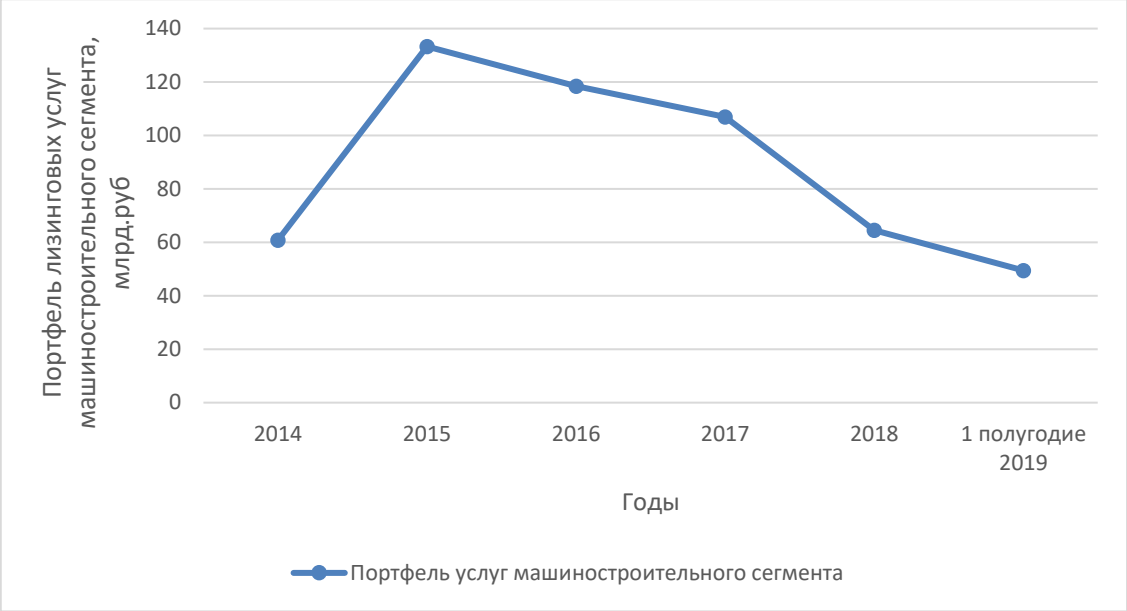


Рис.2. Динамика портфеля лизинговых услуг машиностроительного сегмента[138]

Наибольшие темпы прироста рынок лизинга в машиностроительных отраслях продемонстрировал в 2015 году. Тогда прирост составил 119%. Это связано с кризисом 2014 года, наложением санкций на Россию, и, следовательно, невозможностью машиностроительных предприятий обновлять основные фонды за счет их приобретения.

Однако, уже 2019 году доля лизинга машиностроительного оборудования в совокупном портфеле лизинговых услуг составила 1,1% или 49,5 млрд. руб., что свидетельствует о возобновлении большинством компаний своих основных фондов, а также о увеличении доли собственных средств у машиностроительных компаний.

Практическое применение лизинга в машиностроительном сегменте

Рассмотрим несколько бизнес-кейсов, связанных с оказанием лизинговых услуг на машиностроительных предприятиях.

Лизингодателем в рассмотренных примерах будет являться АО “Газпромбанк Лизинг”. Эта компания занимает 6 место на отечественном рынке лизинговых услуг.

Рассмотрим пример предоставления машиностроительного оборудования для ОАО «Коломенский завод». «Коломенский завод» является одним из ведущих в России производителем современных магистральных пассажирских тепловозов, пассажирских электровозов и грузовых тепловозов нового поколения, а также дизельных двигателей для ВМФ России. Предприятию необходимо было обновить производственные фонды и произвести модернизацию.

Оборудование было получено в использование в начале 2018 года и за 2018 год предприятие сумело значительно улучшить свои показатели. Согласно годовому отчету, предприятие за 2018 год произвело продукции на 16,2 млрд. рублей[139]. По сравнению с 2017 годом объем производства товарной продукции увеличился на 3 407 845 тыс. руб. (126,7 %).

Таким образом, благодаря лизинговому оборудованию, компания сумела удовлетворить запросы покупателей в поставке продукции и значительно улучшило свои показатели.

---

[138] *Составлено авторами на основе исследований рейтингового агентства «Эксперт РА».*

[139] *Годовой отчет ОАО "Коломенский завод" [Электронный ресурс] // "Интерфакс - Центр раскрытия корпоративной информации" – одно из пяти агентств, уполномоченных раскрывать информацию на российском рынке ценных бумаг. URL: https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=4250&type=2 (дата обращения: 27.11.2019).*

Далее рассмотрим «Вяземский машиностроительный завод». ВМЗ – современное, динамично развивающееся предприятие, выпускающее широкую гамму оборудования для прачечных и химчисток. В своем арсенале завод имеет высокоточные станки ведущих мировых производителей.

Задача стояла аналогичная – усовершенствование производства и замена оборудования на новое.

Оказание лизинговых услуг для Вяземского машностроительного завода было совершено в июне 2017 года. Для финансирования «Газпромбанк Лизинг» предложил использовать лизинг совместно с программой «Лизинговые проекты» Фонда развития промышленности при Минпромторге РФ. Оборудование поступило в эксплуатацию в начале 2019 года. С помощью займа компания приобрела в лизинг металлообрабатывающие станки, которые позволили автоматизировать технологический процесс и повысить качество продукции. Компания намерена экспортировать около 30% продукции. Сумма займа составила 21 млн. руб.[140]

Исходя из представленных выше примеров, можно сделать вывод, что получение оборудования в лизинг помогает предприятиям существенно увеличить свои показатели. Лизинг имеет ряд весьма значимых преимуществ перед арендой, покупкой и взятием в кредит средств производства в машиностроительной отрасли:

1. Экономятся средства при уплате налога на прибыль за счет учета в себестоимости процентных платежей по лизингу;

2. Имеется возможность использовать механизм ускоренной амортизации, за счет чего можно сэкономить при уплате налогов на прибыль и на имущество;

3. Сохранение значительной доли оборотных средств, за счет отсутствия необходимости выплачивать всю стоимость оборудования единовременно;

4. Возможность применять взятое в лизинг оборудование и выплачивать платежи по лизингу из прибыли от его использования;

5. Короткие сроки согласования условий договора по лизингу.

Но не смотря на все эти преимущества, портфель лизинговых услуг с каждым годом уменьшается, даже при общем росте объемов промышленного производства. Данные, полученные от федеральной службы государственной статистики представим в таблице 2.

Таблица 2

Индексы машиностроения в РФ (% к предыдущему году)[141]

Год	2014	2015	2016	2017	2018
Индекс	102,5	99,2	102,2	102,1	102,9

Из вышеописанного можно сделать вывод, что уменьшение объемов портфеля лизинговых услуг не связно с кризисом в отрасли, так как машиностроение в РФ стабильно развивается.

Низкую долю лизинговых услуг для машиностроительной отрасли можно объяснить несколькими факторами:

- Выпуск функционально устаревшей продукции по неконкурентным ценам и невозможность покрыть условия лизинга;
- Некорректная поддержка промышленных производств со стороны органов власти;
- Снижение компетентности руководства организаций и рост коррупции;
- Отсутствие хорошего долгосрочного плана;
- Низкая ликвидность предмета лизинга;

---

[140] *АО "ВМЗ" [Электронный ресурс] // Фонд развития промышленности. URL: https://frprf.ru/proekty-i-zayavki/proekty/43178/?sphrase_id=70492 (дата обращения: 27.11.2019).*

[141] *Промышленное производство // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс], 2017. Режим доступа: https://www.gks.ru/enterprise_industrial (дата обращения: 27.11.2019)*

- Высокие требования и недоверие со стороны лизингодателей к машиностроительным предприятиям[142].

Исходя из этих факторов, лизинг в машиностроительной области не привлекает лизинговые компании, и они концентрируются на работе с более доступными сегментами рынка (для России это рынок транспортной техники). Можно сказать, что ключевой проблемой является отсутствие достаточного финансирования у предприятий машиностроительной отрасли.

Прогноз изменения рынка лизинговых услуг в машиностроительном сегменте

Рассмотрим прогнозы рынка лизинга в целом и в машиностроении в частности. По данным опроса участников рынка Минэкономразвития РФ, RAEX (РАЭКС-Аналитика), было выявлено несколько сценариев развития рынка лизинга в Российской Федерации (рис. 4).

Рис. 4. Прогноз темпов прироста лизингового портфеля к предыдущему году[143]

Базовый вариант — основные тенденции и параметры развития лизинга в условиях незначительных изменений внешних и внутренних условий и факторов.

Консервативный вариант — консервативные оценки темпов изменения объемов рынка лизинга с учетом существенного ухудшения внутренних и внешних условий.

Таким образом, согласно базовому прогнозу, своего пикового роста рынок лизинговых услуг достигнет в 2020 - 2021 году. После этого рост рынка немного стабилизируется и будет находиться на уровне 8-10%. По консервативному прогнозу, объемы рынка начнут уменьшаться уже с текущего года и такая тенденция продлится в течении последующих четырех лет.

Рассмотрим прогнозы рынка в машиностроительной отрасли. Анализ статистики показал, что рост объемов всего рынка лизинга не приводит к увеличению объемов рынка лизинга в машиностроении. При этом общий объем производства в машиностроении с каждым годом увеличивается. Согласно мнению экспертов, улучшений на рынке машиностроительного лизинга ожидать не стоит. В ближайшие 5 лет рынок ожидает небольшой спад [144].

Выводы и предложения

---

[142] *Галичкина М.А. Особенности лизинга машиностроительного оборудования // Научно-информационный издательский центр и редакция журнала "Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук" (Москва). – 2016. - № 11-1. – с. 144-147.*

[143] *Составлено авторами на основе исследований рейтингового агентства «Эксперт РА».*

[144] Аналитические материалы. Рынок лизинга по итогам 9 месяцев 2018 года: по накатанной колее. [Электронный ресурс] // Рейтинговое агентство ООО «РАЭКС-Аналитика» URL: https://raex-a.ru/files/research/2018_leasing9m2018.pdf (дата обращения: 27.11.2019).

Таким образом, лизинг в машиностроительной отрасли на данный момент не является популярным в нашей стране. Это связано с рядом факторов, таких как высокие риски для лизингодателей, финансовая недоступность и другие. Для решения ряда проблем необходимо вмешательство государства. Проблему низкой ликвидности оборудования предлагаем решить, путем привлечения государства к роли гаранта при проведении сделки. Многие лизинговые компании отказывают в предоставлении лизинга высокотехнологичного оборудования машиностроительным предприятиям ввиду невозможности его реализации на вторичных рынках. В случае неплатежеспособности предприятия, которое получает лизинговые услуги, лизингодатели не смогут реализовать это оборудование по остаточной стоимости, так как оно зачастую узкоспециализированное или уникальное. Государство должно выступать гарантом при приобретении такого оборудования.

Проблему отсутствия стабильного финансирования и недоступности лизинга для машиностроительных предприятий предлагаем решить при через государственные программы по поддержке лизинга для промышленной отрасли. Примером такой программы может послужить программа «Лизинговые проекты» о которой упоминалось выше. На данный момент государство не способно поддержать все промышленные предприятия, которым необходимы средства для приобретения оборудования в лизинг. И имеющиеся на данный момент фондовые средства необходимо рационально между предприятиями рационально.

Решение этих проблем сделает предприятия машиностроительной отрасли более привлекательными для лизингодателей, что приведет к росту объемов рынка лизинга машиностроительного оборудования.

Литература:

1. Аналитические материалы. Рынок лизинга по итогам 9 месяцев 2018 года: по накатанной колее. [Электронный ресурс] // Рейтинговое агентство ООО «РАЭКС-Аналитика» URL: https://raex-a.ru/files/research/2018_leasing9m2018.pdf (дата обращения: 27.11.2019).
2. АО "ВМЗ" [Электронный ресурс] // Фонд развития промышленности. URL: https://frprf.ru/proekty-i-zayavki/proekty/43178/?sphrase_id=70492 (дата обращения: 27.11.2019).
3. Арсеньева Н.В., Путятина Л.М., Желтенков А.В. Актуальные проблемы повышения конкурентоспособности машиностроительных предприятий в современных условиях // Вестник университета. 2019. №7. С. 41-45
4. Батютина Е.С. Проблемы развития лизинга в России и пути их решения // Современные научные исследования и разработки. 2016. №6(6). – с. 160-161
5. Бизнес-кейс Вяземский завод [Электронный ресурс] // Газпромбанк Лизинг — универсальная лизинговая компания. URL: https://gpbl.ru/biznes-keysy/vyazemskiy-zavod/ (дата обращения: 27.11.2019).
6. Бизнес-кейс ОАО «Коломенский завод» [Электронный ресурс] // Газпромбанк Лизинг — универсальная лизинговая компания. URL: https://gpbl.ru/biznes-keysy/oao-kolomenskiy-zavod/ (дата обращения: 27.11.2019).
7. Галичкина М.А. Особенности лизинга машиностроительного оборудования // Научно-информационный издательский центр и редакция журнала "Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук" (Москва). – 2016. - № 11-1.С. 144-147.
8. Глиссон Б. Глобальный отчёт White Clarke Group по рынку лизинга 2018 // Мировой лизинговый ежегодник 2018.
9. Годовой отчет ОАО "Коломенский завод" [Электронный ресурс] // "Интерфакс - Центр раскрытия корпоративной информации" – одно из пяти агентств, уполномоченных раскрывать информацию на российском рынке ценных бумаг. URL: https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=4250&type=2 (дата обращения: 27.11.2019).
10. Зозуля В.В., Горюнова И.С. Перспективы развития российской денежной системы в современных условиях // Финансы и кредит. 2018. №18(408). – с.2225-2238.
11. Капешина И.В., Корзоватых Ж.М. Лизинг как форма финансирования // Аллея науки. 2017. №16. – с. 328-334

12. Колесникова Ю.С., Фатхуллин А.Р. Лизинг как форма инвестиционной деятельности // Вестник экономики, права и социологии. 2018. №3. – с. 23-26.
13. Макущенко В.А., Кирова И.В. Анализ текущего состояния мирового рынка лизинговых услуг // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. №10(2). – с. 175-185.
14. Промышленное производство // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс], 2019. Режим доступа: https://www.gks.ru/enterprise_industrial (дата обращения: 27.11.2019)
15. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс]: Рынок лизинга по итогам 2014-2018; 1 полугодия 2019 года, URL: https://www.raexpert.ru/researches/leasing/1h2019#att1 (дата обращения: 27.11.2019).
16. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон "О финансовой аренде (лизинге)" от 29.10.1998 № 164-ФЗ (ред. от 16.10.2017) [Текст].
17. Сорока Т.А., Жилина Л.Н. Современный российский рынок лизинга: динамика прошедшего пятилетия // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016.№7(2). - с. 303-306.
18. Фейгельман Н.В. Роль лизинга в оснащении промышленных предприятий основными производственными фондами // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: экономика и управление. 2017. №10. – с. 57-59.
19. Финансовый портал banki.ru [Электронный ресурс]: Обзор рынка лизинга, URL: https://www.banki.ru/news/bankpress/?id=6447631 (дата обращения: 27.11.2019).

References:

1. Analytical materials. Leasing market for the first 9 months of 2018: according to the track. [Electronic resource] // Rating Agency LLC RAEX-Analytics URL: https://raex-a.ru/files/research/2018_leasing9m2018.pdf (accessed: 11.27.2019).
2. "VMZ" [Electronic resource] // Fund for the development of industry. URL: https://frprf.ru/proekty-i-zayavki/proekty/43178/?sphrase_id=70492 (accessed: 11/27/2019).
3. Arsenyev N., Putyatina L., Zheltenkov A. Actual problems of increasing the competitiveness of engineering enterprises in modern conditions // University Herald. 2019. №7. S. 41-45
4. Batyutina E. Problems of the development of leasing in Russia and ways to solve them // Modern research and development. 2016. No6 (6). - from. 160-161
5. Business case Vyazemsky Zavod [Electronic resource] // Gas-industrial bank Leasing - a universal leasing company. URL: https://gpbl.ru/biznes-keysy/vyazemskiy-zavod/ (accessed: 11/27/2019).
6. Business case of Kolomensky Zavod [Electronic resource] // Gazprombank Leasing - a universal leasing company. URL: https://gpbl.ru/biznes-keysy/oao-kolomenskiy-zavod/ (accessed: 11/27/2019).
7. Galichkina M. Features of leasing of machine-building equipment // Scientific-Information Publishing Center and the editors of the journal "Actual problems of the humanities and natural sciences" (Moscow). - 2016. - No. 11-1.C. 144-147.
8. Brendan Glisson. White Clarke Group Global Leasing Report 2018. World leasing yearbook 2018.
9. Annual report of Kolomensky Zavod [Electronic Resource] // Interfax - Corporate Information Disclosure Center is one of five agencies authorized to disclose information on the Russian securities market. URL: https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=4250&type=2 (accessed: 11.27.2019).
10. Zozulya V., Goryunova I. Prospects for the development of the Russian monetary system in modern conditions // Finance and credit. 2018. No. 18 (408). - p. 2225-2238.
11. Kapeshina I., Korzovatykh Z. Leasing as a form of financing // Alley of Science. 2017. No.16. - from. 328-334
12. Kolesnikova Y., Fathullin A. Leasing as a form of investment activity // Bulletin of Economics, Law and Sociology. 2018. No3. - from. 23-26.

13. Makushchenko V., Kirova I. Analysis of the current state of the global market for leasing services // Economics and Business: Theory and Practice. 2019.No.10 (2). - from. 175-185.

14. Industrial production // Official site of the Federal State Statistics Service. [Electronic resource], 2019. Access mode: https://www.gks.ru/enterprise_industrial (accessed: 11/27/2019)

15. Expert RA rating agency [Electronic resource]: Leasing market based on the results of 2014-2018; 1 half of 2019, URL: https://www.raexpert.ru/researches/leasing/1h2019#att1 (accessed: 11/27/2019).

16. The Russian Federation. The laws. Federal Law "On Financial Leasing (Leasing)" dated 10.29.1998 No. 164-FZ (as amended on 10.16.2017) [Text].

17. Soroka T., Zhilina L. The modern Russian leasing market: dynamics of the past five years // International Journal of Applied and Fundamental Research. 2016.№7 (2). - from. 303-306.

18. Feigelman N. The role of leasing in equipping industrial enterprises with basic production assets // Bulletin of the educational consortium Central Russian University. Series: Economics and Management. 2017. No. 10. - from. 57-59.

19. Financial portal banki.ru [Electronic resource]: Leasing market overview, URL: https://www.banki.ru/news/bankpress/?id=6447631 (accessed: 11/27/2019).

УДК 658.155

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Костенко Валентина Болеславовна,
к.э.н., доцент «Сибирского Федерального Университета»
г. Красноярск, Россия.
Научные интересы: Экономическая теория, мировая экономика, экономика в медицине.
М.т. 923 298 9705 E-mail: krasnoyarsk@mail.ru

А.Г. ГНЕДЬКО,
студентка кафедры Экономика и организация производства
E-mail: gnedkoag@yandex.ru
МГТУ им. Н.Э. Баумана, Москва, Россия

И.П. КОРЧАГИН,
студент кафедры Экономика и организация производства
E-mail: korcaginivan@gmail.com
МГТУ им. Н.Э. Баумана, Москва, Россия

В статье рассмотрено управление финансами предприятия, направленное на обеспечение стабильного интенсивного экономического роста. Рассмотрены как теоретические, так и практические аспекты факторного анализа финансовых результатов деятельности организации. Представлены показатели, оказывающие наибольшее влияние на финансовый результат компании. Выполнен факторный анализ финансовых результатов на примере ОАО Газпром.

Ключевые слова: финансы, финансовые потоки, денежные потоки, управление финансами.

FACTOR ANALYSIS AS AN INSTRUMENT OF THE COMPANY FINANCE MANAGEMENT SYSTEM: PROBLEMS AND PROSPECTS

Kostenko Valentina Boleslavovna,
ph.d., associate professor of the Siberian Federal University
Krasnoyarsk, Russia.
Research interests: Economic theory, world economy, economics in medicine.
M.t. 923 298 9705 E-mail: krasnoyarsk@mail.ru

A.G. GNEDKO,
Student of the Department of Economics and Organization of Production
E-mail: gnedkoag@yandex.ru
MSTU named after N.E. Bauman, Moscow, Russia

I.P. KORCHAGIN,
Student of the Department of Economics and Organization of Production
Email: korcaginivan@gmail.com
MSTU named after N.E. Bauman, Moscow, Russia

The article discusses the financial management of the enterprise, aimed at ensuring stable intensive economic growth. Consideration of both theoretical and practical aspects of factor analysis of the financial results of the organization. They present indicators that have the greatest impact on the financial result of the company. Perform factor analysis of financial results using the example of OAO Gazprom.

Keywords: finance, financial flows, cash flows, financial management.

Актуальность данного исследования заключается в том, что управление финансами производства в нестабильной и постоянно изменяющейся среде подвергается трансформации, определяющей появление новых особенностей и специфики. Для стабильного управления предприятием необходимо грамотное планирование, неотъемлемой частью которого является факторный анализ финансовой деятельности предприятия. Данный анализ способствует определению уровня воздействия некоторых факторов на изменение показателей финансового состояния компании, выявить преимущества и недостатки, разработать эффективную стратегию развития. Также его используют в случае необходимости выработки определенной стратегии и тактики развития производства.

Цель данного исследования – выявление факторов, оказывающих наибольшее влияние на финансовый результат компании на примере ПАО Газпром.

В связи с целью, можно выделить следующие задачи:

- Рассмотреть методик факторного анализа и выделить типы факторных моделей.
- Выявить проблемы факторного анализа предприятия на примере Газпрома, предложить решения данных проблем.
- Рассмотреть возможные будущие перспективы развития.

Факторный анализ − это статистический метод, позволяющий оценить степень влияние внешних и внутренних факторов на финансовый результат деятельности предприятия (рис.1).

Например, величина налогооблагаемой прибыли поддается влиянию внешних факторов, а величина валовой прибыли – внутренних факторов.

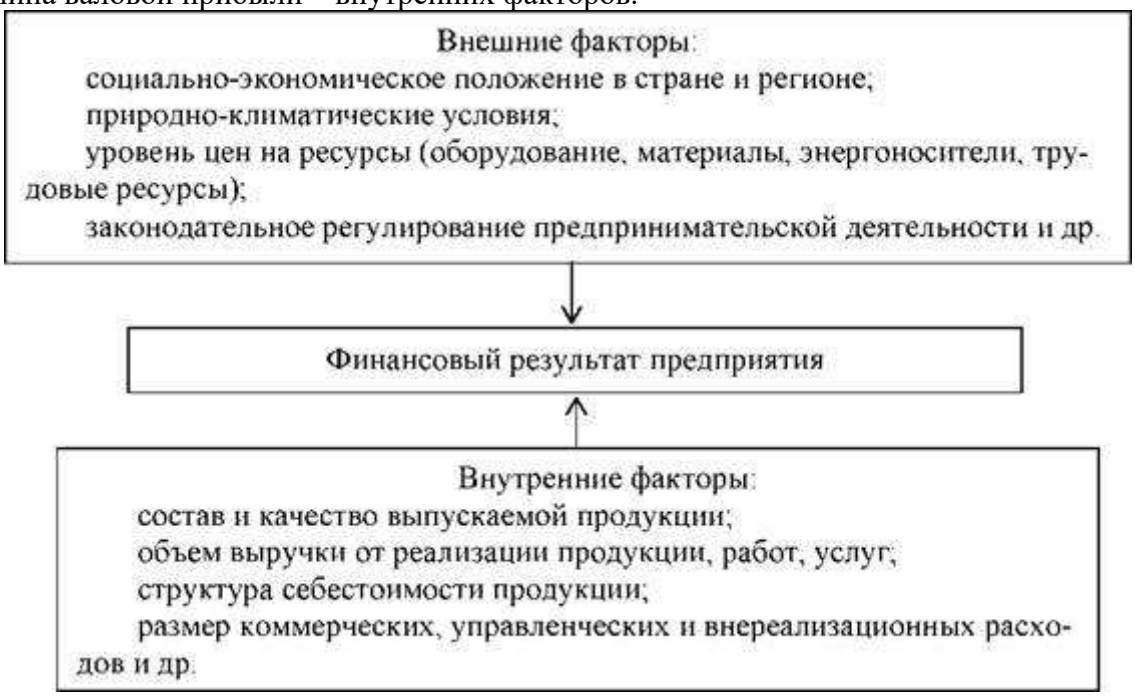


Рис. 1. Влияние внешних и внутренних факторов на финансовый результат предприятия

Проведение факторного анализа позволяет определить, какие факторы обеспечивают наилучшую доходность с поправкой на риск.

Это важно, поскольку часто трудно сказать, почему акции или фонды работают лучше или хуже. Данный процесс помогает точно определить источник доходов или убытков. Факторы

могут влиять на доходность пассивных индексных инвестиций, а также активно управляемых портфелей.

Рассмотрим этапы проведения факторного анализа:

- Проведение отбора и классификации факторов.
- Сравнение результативных и факторных показателей.
- Выбор подходящей факторной модели.
- Оценка изменений величин результативных показателей под влиянием факторов.

В практике выделяют несколько факторных моделей: на основании опыта – это неформализованный анализ, а также формализованный анализ – стохастическая модель и жестко детерминированная.

Для оценки вероятностной связи используют стохастические модели. При этом виде связи каждому значению факторного признака соответствует множество значений результативного признака. Примером такой модели служит регрессионное уравнение.

Для оценки функциональной связи используют жестко детерминированные модели. При таком виде связи каждому значению факторного признака соответствует неслучайное значение результативного признака. В качестве примера можно привести зависимость между чистой прибылью и ее факторами (показатели доходов и расходов).

Для определения связи посредством факторного анализа выполняют последовательно многократное повторение действий. Изначальная простейшая модель постепенно расширяется при помощи включения новых факторов. В качестве примера рассмотрим анализ рентабельности собственного капитала:

$$ROE = \frac{P_n}{E} = \frac{P_n}{S} * \frac{S}{E} = NPM * k_{ET}$$

где,

- P_n - рентабельность собственного капитала;
- E - собственный Капитал;
- S - объем продаж;
- NPM - чистая рентабельность продаж;
- k_{ET} - коэффициент оборачиваемости собственного капитала.

Данная двухфакторная модель позволяет оценить, как меняется влияние факторов чистой рентабельности продаж и коэффициента оборачиваемости собственного капитала на результативный показатель рентабельности собственного капитала.

При изучении связи путем использования факторных моделей можно дать количественную оценку влияния изменения данного фактора на изменение результата деятельности предприятия, а также выделить наиболее значимые факторы.

Разберем практическое применение факторного анализа управления финансами ПАО «Газпром». На основе данных из отчета о финансовых результатах и бухгалтерского баланса проведем анализ прибыли и рентабельности выбранной компании. Для начала определим необходимые значения показателей, приведенных в таблице 1.

Таблица 1. Формулы и значения

Наименование показателя	**Формула расчета**	**Значение**
Абсолютное отклонение прибыли (ΔП)	ΔП=П1-П0	П1,П0 – значение прибыли в отчетном и базисном периоде;
Темп роста снижение (Т)	Т=П1П0*100%	

Уровень каждого показателя (Уi), к выручке (В) от продажи товаров.	Уi=ПiВi*100%	i=0-базисный период i=1-отчетный период
Изменение структуры (ΔУ)	ΔУ=У1-У0	У1, У0- уровень отчетного и базисного периодов

Примечание: составлено автором.

Расчет показателей представим в таблице 2.

Таблица 2. Характеристика основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ОАО «ГАЗПРОМ» за 2017-2018 г.г.

Наименование показателя	**Ед. измер.**	**За 2018 год**	**За 2017 год**	**Абсолютное отклонение (+/-)**	**Темп роста (%)**
Выручка (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	млрд.руб.	5 179	4 313	866	120%
Себестоимость продаж	млрд.руб.	2 618	2 542	76	103%
Валовая прибыль (убыток)	млрд.руб.	2 561	1 770	791	145%
Коммерческие расходы	млрд.руб.	1 430	1 294	136	111%
Управленческие расходы	млрд.руб.	106	100	6	106%
Прибыль(убыток) от продаж	млрд.руб.	1 024	375	649	273%
Прибыль (убыток) до налогообложения	млрд.руб.	1 198	199	999	604%
текущий налог на прибыль	млрд.руб.	149	133	16	113%

Чистая прибыль (убыток)	млрд.руб.	933	101	832	930%

Примечание: составлено автором.

Выводы по таблице 2:

- Выручка в отчетном периоде увеличилась на 866 млрд.руб, что свидетельствует о том, что большую часть дохода организация получает от основной деятельности.
- Увеличилась себестоимость продукции, следовательно увеличились затраты на производство реализованной продукции.
- Прибыль от продаж увеличилась на 648 млрд.руб, следовательно увеличилась рентабельность продаж.
- Чистая прибыль увеличилась на 832 млрд.руб., что является благоприятным моментом для организации.

Данные для факторного анализа финансовых результатов организации представлены в таблице 3.

Таблица 3. Данные для факторного анализа финансовых результатов.

Наименование показателя	**2017 год**		**2018 год**			
	Усл. обоз.	**млрд., руб.**	**Усл. обоз.**	**млрд., руб.**	**В сопоставимых ценах**	
					Усл. обоз.	**млрд., руб.**
Выручка, млрд. руб.	В0	4 313	В1	5 179	В′	4 746
Полная себестоимость от реализации продукции, млрд. руб.	S0	3 937	S1	4 155	S′	4 046
Прибыль от реализации продукции, млрд.руб.	П0	375	П1	1 024	П′	699

Примечание: составлено автором.

Проведем расчёт влияния факторов на прибыль от реализации продукции. Данные для проведения расчёта возьмем из таблицы 3 и результат представим в таблице 4.

Таблица 4. Расчет влияния факторов на финансовый результат.

Фактор	Формула расчета	Величина показателя, млрд.руб.	Удельный вес, %
Изменение отпускных цен на продукцию	Δр*1* = В1– В′	433	51,7
Изменение в объеме продукции	Δр2=*П*0× (S′ /S0) –*П*0	10	1,3
Изменение в структуре продукции	Δр3=*П*0× ((В′ / В0) – (S′ /S0))	0	0
Влияние на прибыль экономии от снижения по себестоимости продукции	Δр4=S′ –S1	108	12,9
Изменение себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции	ΔрР5=S0× (В′ / В0) –S′	286	34,1
Совокупное влияние факторов		621	100

Реальный результат финансовой деятельности предприятия зачастую отличается от желаемого.

Для исключения подобной ситуации следует проводить факторный анализ финансовых результатов, который поможет более точно спрогнозировать действительный результат деятельности компании.

Таким образом, руководству данной компании следует обратить внимание на такие факторы, как изменение отпускных цен на продукцию, а также изменение себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции. Управление данными факторами способно оказать благоприятное воздействие на изменение прибыли и показателей эффективности компании.

Применение факторного анализа позволяет найти наилучшие варианты управленческих решений, выявить сильные и слабые стороны, эффективнее использовать внутренние резервы.

Список литературы

1. *Бабич А.М.* Финансы. Денежное обращение. Кредит: учебник / А. М. Бабич, Л. Н. Павлова. – М. : ЮНИТИ, 2010. – 200 с.
2. *Басовский Л.Е.* Финансовый менеджмент / Л. Е. Басовский. – М. : РИОР, 2010. – 88 с.
3. *Баскакова О.В.* Экономика предприятия (организации): Учебник / О. В. Баскакова Л. Ф. Сейко. - М. : Дашков и К, 2012. - 370 с.
4. *Белотелова Н.П.* Финансы: Учебник / Н. П. Белотелова, Ж. С. Белотелова, П. Н. Шуляк - М. : Дашков и К, 2012. - 383 с.

5. *Бердникова Т.Б.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Т. Б. Бердникова. - М. : Инфра-М, 2013. - 215 с.
6. *Ковалев В.В.* Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 768 с.
7. *Лытнева Н.А.* «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» учеб. пособие для студентов/ Н.А. Лытнева, Н.В. Парушина.- Ростов – на – Дону Феникс 2011,604с.
8. *Натепрова Т.Я.* Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебное пособие / Т. Я. Натепрова О. В. Трубицына. - М. : Дашков и К, 2011. - 292 с.
9. *Романова Л.Е.* Экономический анализ – учебное пособие для вузов / А.Е. Романова – СПб. :Питер., 2011 -336с.
10. *Б.А. Шогенов* ,Ф.Е. Караева Анализ финансовых результатов предприятия // Экономический анализ: теория и практика – 2010 г. No6 февраль, с. 2-7.

References

1. Babich A.M. (2010) Finance. Money turnover. Credit: textbook / A. M. Babich, L. N. Pavlova. - M.: UNITY,. 200 p.
2. Basovsky L.E. (2010) Financial management / L. E. Basovsky. - M.: RIOR, 88 p.
3. Baskakova O.V. (2012) Economics of the enterprise (organization): Textbook / O. V. Baskakova L. F. Seiko. - M.: Dashkov and K. 370 p.
4. Belotelova N.P. (2012) Finances: Textbook / N.P. Belotelova J.S. Belotelova P.N. Shulyak - M.: Dashkov and K.,383 p.
5. Berdnikova T.B. (2013) Analysis and diagnosis of financial and economic activities of the enterprise: Textbook / T. B. Berdnikova. - M.: Infra-M, 215 p.
6. Kovalev V.V. (2011) Introduction to financial management / V.V. Kovalev. - M.: Finance and Statistics, 768 p.
7. Lytneva O.N. (2011) THE. "Accounting, analysis and audit" textbook. manual for students / N.A. Lytneva, N.V. Parushina.- Rostov-on-Don Phoenix.604p.
8. Nateprova T.Ya. (2011) Accounting (financial) reporting: Textbook / T. Ya. Nateprova O. V. (2011) Trubitsyna. - M.: Dashkov and K., 292 p.
9. Romanova L.E. Economic analysis - a textbook for universities / A.E. Romanova - St. Petersburg. : Peter.,-336p.
10. B.A. Shogenov F.E. (2010) Karaeva Analysis of the financial results of the enterprise // Economic Analysis: Theory and Practice –No 6 February, pp. 2-7.

УДК 339.13

АНАЛИЗ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЫНКА ВИРТУАЛЬНОЙ РЕАЛЬНОСТИ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

О.М. ЮСУФОВА,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры предпринимательства и внешнеэкономической деятельности МГТУ им. Н.Э. Баумана, Москва, Россия
E-mail: yusufova@bmstu.ru

А.А. БАДЮК,
студент бакалавриата кафедры предпринимательства и внешнеэкономической деятельности МГТУ им. Н.Э. Баумана, Москва, Россия
E-mail: badyux@yandex.ru

В.А. ГАЛАКТИОНОВА,
студент бакалавриата кафедры предпринимательства и внешнеэкономической деятельности МГТУ им. Н.Э. Баумана, Москва, Россия
E-mail: galaktionova.ibm@yandex.ru

В статье рассмотрена технология виртуальной реальности, описана суть современных очков виртуальной реальности, выявлены основные преимущества данной инновации и выделены актуальные сферы её применения, приведены примеры успешной реализации данной технологии в России и за рубежом. На основе маркетинговых исследований показаны перспективы и сроки вывода на рынок технологии виртуальной реальности. Выявлены наиболее продвинутые игроки на рынке в данной сфере.

Проведен анализ привлекательности рынка виртуальной реальности для инвесторов. Рассчитан показатель привлекательности отрасли и сделаны выводы.

Ключевые слова: виртуальная реальность, инновации, инвестиции, технологии, рынок, применение технологий, инвесторы

VIRTUAL REALITY MARKET ATTRACTIVENESS ANALYSIS FOR INVESTORS

O.M. YUSUFOVA,
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Entrepreneurship and Foreign Economic Activity of BMSTU, Moscow, Russia
E-mail: yusufova@bmstu.ru

A.A. BADYUK,
undergraduate student of Department of Entrepreneurship and Foreign Economic Activity of BMSTU, Moscow, Russia
E-mail: badyux@yandex.ru

V.A. GALAKTIONOVA,
undergraduate student of the Department of Entrepreneurship and Foreign Economic Activity of BMSTU, Moscow, Russia
E-mail: galaktionova.ibm@yandex.ru

The article considers the virtual reality technology, describes the essence of modern virtual reality glasses, identifies the main advantages of this innovation and highlights the actual areas of its application, provides examples of successful implementation of this technology in Russia and abroad.

On the basis of market research, the prospects and timing of the introduction of virtual reality technology to the market are shown. The most advanced players in the market in this area have been identified.

The analysis of the attractiveness of the virtual reality market for investors is carried out. The indicator of attractiveness of the industry is calculated and conclusions are drawn.

Keywords: virtual reality, innovations, investments, technologies, market, application of technologies, investors

1. Актуальность

В настоящее время технологии виртуальной реальности (VR) находятся на стадии активного роста, и с каждым днем всё большее количество компаний приходят к осознанию необходимости введения новых технологий в производственный процесс.

Многие ведущие компании мира применяют технологии виртуальной реальности в своих конструкторских и дизайнерских центрах. К примеру, автомобильная компания Форд считает, что развитие подобных систем позволяет сократить время проектирования модели легкового автомобиля с сорока двух до двадцати четырех недель.

В течение длительного времени виртуальная реальность казалась научно-фантастической концепцией. Ученые, изобретатели и футурологи пришли к осознанию, что объединение головных уборов с оборудованием может и транспортировать человека в совершенно новые миры, и открывать широкие перспективы для компаний, занимающихся проектированием.

Для многих инвесторов актуален вопрос, насколько привлекательна та или иная отрасль. С каждым годом всё большее количество инвесторов обращают внимание на рынок виртуальной реальности.

2. Суть технологии

Виртуальная реальность – это воздействующий на множественные органы чувств, объемный полноценный создаваемый компьютером мир, в который может погрузиться и с которым может взаимодействовать человек. Технология виртуальной реальности формирует виртуальный мир, не имеющий абсолютно ничего общего с окружающим реальным пространством.

Современные VR-очки представляют собой сложный прибор, оптическая часть которого формирует изображение слайда на сетчатке глаза человека. Изображение, которое формируется на микродисплее, проецируется оптической системой на расстояние, на котором человек должен увидеть виртуальный объект. Это мнимое изображение формируется перед наблюдателем, и человеческий глаз аккомодируется на дистанцию до мнимого виртуального изображения.

На рисунке 1 изображена современная схема строения очков виртуальной реальности.

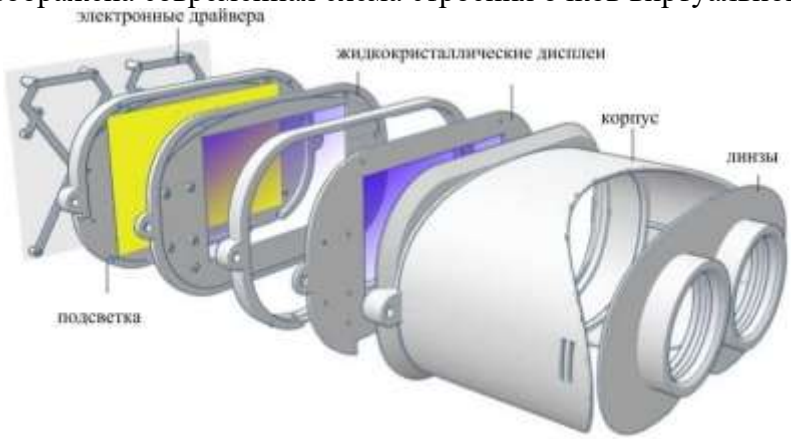


Рис. 1. Схема строения очков виртуальной реальности

Чтобы видеть виртуальный объект на большом расстоянии, микродисплей располагают в фокусе оптической системы. При его приближении к оптической системе, мнимый виртуальный

объект приближается к наблюдателю. Изображение синтезируется для каждого из глаз независимо.

3. Перспективы и сроки вывода на рынок

Маркетинговые исследования показывают, что продажи гарнитур виртуальной реальности увеличиваются в геометрической прогрессии. По расчетам специалистов консалтинговой компании PwC, потребительский VR-рынок составил в 2018 году $ 2,2 млрд, 75% суммы пришлось на продажу гаджетов для просмотра видео.

По данным международной исследовательской и консалтинговой компании IDC, рынок VR-гаджетов в денежном выражении вырастет с $2,2 млрд до $18,6 млрд к 2022 году.

В России к 2020 году число пользователей VR-платформ должно вырасти до 5,4 млн. человек, причем потенциальную аудиторию в стране MOMRI оценивает в 60 млн человек. Корпоративные VR-решения в 2018 году сгенерировали 348 млн рублей (22% рынка). Инвестиции в отрасль за год выросли втрое, со 190 млн до 730 млн рублей, и во столько же раз увеличилось число российских VR-компаний.

4. Наиболее продвинутые игроки.

Начиная с 1990-х годов виртуальная реальность становится прорывной технологией для разработчиков компьютерных игр. Эволюция первых игровых систем на базе виртуальной реальности показаны на рисунке 2.

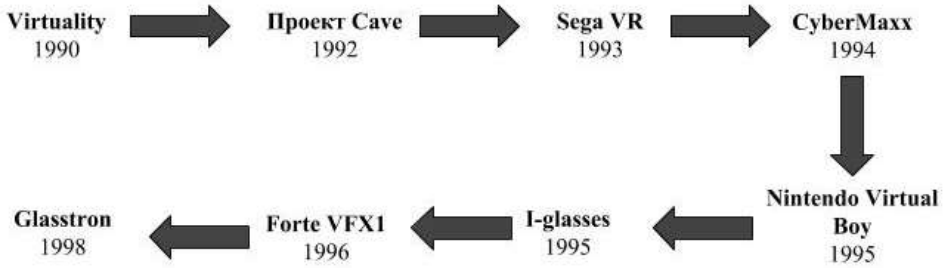


Рис. 2. Первые игровые системы на базе виртуальной реальности

На данный момент на рынке виртуальной реальности в сфере развлечений лидируют четыре продукта иностранных компаний: Samsung Gear VR, Oculus Rift, HTC VIVE и PlayStation VR. В таблице 1 представлено описание продуктов виртуальной реальности, выпущенных компаниями на рынок, их стоимость и количество пользователей за 2018 год.

Таблица 1

Лидеры на рынке виртуальной реальности в сфере развлечений

	Samsung Gear VR	Oculus Rift	HTC VIVE	PlayStation VR
Особенности продукта	VR-очки, являющиеся гарнитурой к телефонам и использующие его в качестве экрана	VR-шлем с контроллером движений на кистях рук	VR-шлем и система регистрации движений пользователя, расположенная в помещении	VR-шлем и пульт игрового управления для приставок Sony Playstation
Цена, $	99	599	800	400
Количество пользователей, тыс. чел.	560	840	640	1960

На рисунке 3 изображена круговая диаграмма, показывающая выручку компаний на за 2018 год от продаж VR-продукции в сфере развлечений и игр.

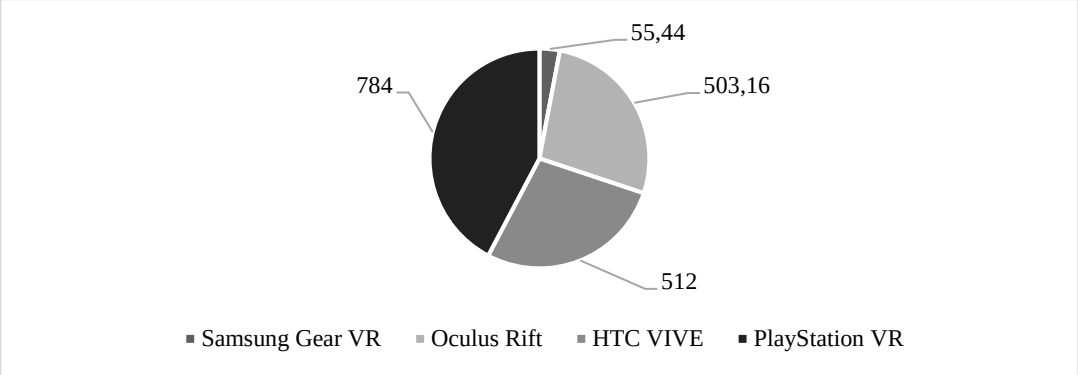


Рис. 3. Выручка компаний за 2018 года от продаж VR-продукции в сфере развлечений, млн. долл.

5. Возможности применения в других областях и примеры успешного применения.

Технологический прогресс не стоит на месте, и компании всевозможных отраслей по всему миру стремятся развиваться с помощью инновационных разработок. Выделены 6 основных отраслей потенциального применения технологий VR. Среди них: банковская сфера, маркетинг, спорт и военная подготовка, строительство и проектирование, образование, здравоохранение.

Анализ информационного поля по каждой выделенной сфере в отдельности позволил авторам выявить примеры успешного применения технологий виртуальной реальности и в России, и за рубежом (таблица 2).

Таблица 2

Примеры успешного применения технологий VR в различных сферах в России и за рубежом

В банковской сфере	
Сбербанк: Симуляции по эмпатии. Сотрудник попадает в различные ситуации, в которых может оказаться клиент компании Сбербанка.	BNP Paribas во Франции: Виртуальные экскурсии по направлениям: розничный банкинг, консалтинг в сфере покупки или аренды недвижимости и страхование мобильных устройств.
В маркетинге	
Квас «Очаковский»: VR-игра, где нужно собирать лаймы и пить квас из виртуальной банки.	Volvo в Швеции: Тест-драйв автомобиля с помощью технологий виртуальной реальности.
В спорте и военной подготовке	
Комплекс учебно-тренировочных средств (КУТС) военных России: Отработка огневого взаимодействия в условиях виртуальной реальности.	Американские тренировки для лыжников: Возможность спортсмену прокатиться по будущей трассе много раз, чтобы запомнить маршрут и его особенности.
В строительстве и проектировании	
Ростовская АЭС: Строительство атомных и ядерных электростанций.	McCarthy Building Companies в Америке: Использование комнаты виртуальной реальности для строительства больниц, офисных зданий и университетов.
В образовании	

Факультет психологии МГУ: Развития когнитивных навыков студентов в процессе обучения.	N High School в Японии: Аккредитованная средняя школа, все занятия в которой будут проходить в виртуальной реальности.
В здравоохранении	
Ростех: Нейротренажера ReviVR для реабилитации пациентов, перенесших инсульт, травмы спинного мозга и ряда других заболеваний.	Provata Health в Америке: Медитативное приложение для iOS-устройств.

6. Анализ привлекательности отрасли для инвестирования

Под инвестиционной привлекательностью отраслей экономики предлагается понимать интегральную характеристику отдельных отраслей экономики с позиции перспективности развития, доходности инвестиций и уровня инвестиционных рисков.

Следует различать инвестиционную привлекательность в широком и узком смысле. Инвестиционная привлекательность отраслей в широком смысле представляет собой систему социально-экономических, политических, финансовых и управленческих отношений, возникающих по поводу целесообразности инвестирования в определенную отрасль. В узком смысле под инвестиционной привлекательностью отраслей следует понимать интегральный результат отображения их динамики, текущего состояния и прогноза на систему предпочтений инвестора относительно выбора объекта инвестирования.

Инвестиционная привлекательность на уровне отрасли определяется следующими факторами:

- рост объема рынка за последний год;
- степень монополизации отраслевого рынка;
- разнообразие цен;
- капиталоемкость отрасли;
- возможность формирования стратегических союзов и иных взаимоотношений с контрагентами;
- уровень сложности технологии и производства;
- степень развития инфраструктуры инвестиционного рынка;

Инвестиционная привлекательность отрасли ИП оценивается по формуле (1).

$$ИП = \sum_{i=1}^{n} (Ф_i)^{\varepsilon} \times m_i, \quad (1)$$

$Ф_i$ — средняя балльная оценка по каждому фактору инвестиционной привлекательности отрасли общим числом n; m_i — весомость каждого фактора в интегральной оценке инвестиционной привлекательности отрасли общим числом n, ε - показатель степени, равный 1 в случае, если рост фактора соответствует росту привлекательности, а -1, если наоборот.

Методом экспертной оценки по каждому фактору были определены весовые коэффициенты m_i, рассчитанные по формуле (2) и удовлетворяющие нормировке, так что их сумма равна 1. Было опрошено 10 экспертов (n), которые оценили важность выбранных факторов (m) по десятибалльной шкале.

$$m_i = \frac{\sum_{j=1}^{n} M_j}{\sum_{i=1}^{m} \sum_{j=1}^{n} M_{i,j}}, \quad (2)$$

$M_{i,j}$ – балльная оценка i-го показателя j-ым экспертом

В таблице 3 представлены результаты экспертного метода оценки важности факторов: весовой коэффициент, рассчитанный по формуле, и показатель степени.

Таблица 3

Результаты экспертного метода оценки важности факторов

Фактор	Важность	Показатель степени

Рост объема рынка за последний год	0,18	+1
Степень монополизации отраслевого рынка	0,14	+1
Разнообразие цен	0,08	+1
Капиталоемкость отрасли	0,22	-1
Возможность формирования стратегических союзов и иных взаимоотношений с контрагентами	0,16	+1
Уровень сложности технологии и производства	0,08	-1
Степень развития инфраструктуры инвестиционного рынка	0,14	+1

Определены значения выделенных факторов:

1) Рост объема рынка (рынка виртуальной реальности) за последний год составляет 29%, утверждают аналитики TrendForce (4,65 млн штук в 2018, а в 2019-м - 6 млн).

2) Степень монополизации оценивается по значению индекса концентрации (CR), который характеризует долю нескольких крупнейших фирм в общем объеме рынка в процентах. Его расчет производится по формуле (3).

$$CR = \sum_{i=1}^{m} K_{i,} \qquad (3)$$

K_i – доля i-ой фирмы в общем объеме рынка, m – число крупнейших фирм, включенных в расчет индекса.

$$CR = \frac{55,44}{2200} + \frac{503,16}{2200} + \frac{512}{2200} + \frac{784}{2200} = 0,843$$

В расчет включены 4 фирмы-лидера: Samsung, Oculus VR, HTC, Sony.

3) Разнообразие цен определяется диапазоном от 99 до 800 долларов за одни очки, что определяет разницу цен в 8 раз.

4) Капиталоемкость отрасли (стоимость капитала, используемого при производстве товаров, по отношению к стоимости самого товара и по отношению к стоимости других факторов производства) по данным аналитиков составляет 42%.

5) Виртуальная реальность имеет возможность формирования стратегических союзов и иных взаимоотношений с контрагентами.

6) В оценке уровня сложности технологии и производства учитывается время, затраченное на разработку, на производство, использование инновационных технологий последних лет, опасность при производстве и автоматизация процессов производства. Анализируя вышеперечисленные показатели, данный фактор оценивается для отрасли виртуальной реальности в 7 баллов.

7) Степень развития инфраструктуры рынка виртуальной реальности включает в себя коммуникационные площадки, посредников, источники информации и производителей программного обеспечения для бизнес-планирования. Рынок виртуальной реальности, как один из самых современных и новейших, оценивается в 10 баллов по данному фактору.

В таблице 4 представлены полученные результаты балльной оценки инвестиционной привлекательности отрасли по 10-балльной шкале.

Таблица 4

Результаты балльной оценки инвестиционной привлекательности

Фактор	Балл
Емкость отраслевого рынка	2,9
Степень монополизации отраслевого рынка	8,43
Разнообразие цен	8
Капиталоемкость отрасли	4,2

Возможность формирования стратегических союзов и иных взаимоотношений с контрагентами	10
Уровень сложности технологии и производства	7
Степень развития инфраструктуры инвестиционного рынка	10

Таким образом, используя формулу (1), рассчитана оценка инвестиционной привлекательности отрасли виртуальной реальности. Она составляет 5,4.

Условия расчета ИП отрасли по данному методу предполагают считать инвестиционно-привлекательной отрасль с показателем ИП от 2 и более. Соответственно, рынок виртуальной реальности удовлетворяет условию инвестиционной привлекательности и предлагает получение положительного экономического эффекта при малом риске.

7. Вывод

На примерах успешной реализации проектов с технологиями виртуальной реальности в шести различных отраслях сделан вывод о том, что VR активно внедряется и становится неотъемлемой частью современного общества и инноваций.

Банковская сфера, маркетинг, спорт и военная подготовка, строительство и проектирование, образования являются сферами, в которых уже несколько лет активно применяются технологии VR, что позволяет расширить область применения данной инновации на не менее необходимую сферу.

Проведенная оценка показала, что рынок виртуальной реальности обладает высокой инвестиционной привлекательностью. Результат свидетельствует о наличии у рынка технологий виртуальной реальности совокупности объективных признаков, свойств, средств и возможностей, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции.

Список литературы

1. *Голубков Е. П.* Исследование и анализ рыночной ситуации // Маркетинг в России и за рубежом. — 2001. — № 2 — С. 103–125.

2. *Дроговоз П.А., Садовская Т.Г., Дадонов В.А., Мельников В.И.* Применение математических методов и моделей в управлении организационно-экономическими факторами конкурентоспособности промышленного предприятия. Аудит и финансовый анализ, 2009, № 3, с. 364–379.

3. *Клаус Шваб*. Технологии Четвертой промышленной революции. 2018 . – 684 с.

4. *Мадера А.Г*. Моделирование и принятие решений в менеджменте. Руководство для будущих топ-менеджеров. Москва, ЛКИ, 2009, 688 с.

5. *Подиновский В.В*. Аксиоматическое решение проблемы оценки важности критериев в многокритериальных задачах принятия решений. Современное состояние теории исследования операций. Москва, Наука, 1979, с. 117–145.

6. *Портер М.* Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. и с предисловием В. Д. Щетинина. — М.: Международные отношения, 1993. — 896 с.

7. *Постников В.М.* Основы эксплуатации автоматизированных систем обработки информации и управления. Краткий курс. Москва, Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2013, 177 с.

8. *Постников В.М., Черненький В.М*. Методы принятия решений в системах организационного управления. Москва, Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2014, 205 с.

9. *Симионова Н. Е.* Методы анализа рынка. — М.: Экспертное бюро, 2000. — 128 с.

10. *Смолин А.А., Жданов Д.Д., Потемин И.С., Меженин А.В., Богатырев В.А*. // Системы виртуальной, дополненной и смешанной реальности Учебное пособие. – Санкт-Петербург: Университет ИТМО. 2018 . – 59 с.

References

1. Golubkov E.P. (2001) Research and analysis of the market situation. Marketing in Russia and abroad. No. 2 - pp. 103-125.

2. Drogovoz P.A., Sadovskaya T.G., Dadonov V.A., Melnikov V.I. (2009) Application of mathematical methods and models in management of organizational and economic factors of competitiveness of an industrial enterprise. Audit and financial analysis, no. 3, pp. 364-379.

3. Klaus Schwab (2018) Technologies of the Fourth industrial revolution.– 684 p.

4. Madera A.G. (2009) Modeling and decision-making in management. Guide for future top managers. Moscow, LKI, 688 p.

5. Podinovski, V.V., (1979) Axiomatic solution to the problem of rating importance of criteria in multicriterial decision-making problems. Current state of the theory of operations research. Moscow, Nauka, pp. 117-145.

6. Porter M. (1993) International competition: Moscow: International relations. — 896 p.

7. Postnikov V.M. (2013) Fundamentals of operation of automated information processing and management systems. Short course. Moscow, BMSTU publishing House, 177 p.

8. Postnikov V.M. Chernenkii V.M. (2014) Methods of decision-making in systems of organizational management. Moscow, MSTU publishing House. N. E. Bauman, 205 p.

9. Simeonova N.E. (2000) Methods of market analysis. Moscow: Expert Bureau. – 128 p.

10. Smolin A.A., Zhdanov D.D., Potemin I.S., Mezhenin A.V., Bogatyrev V.A. (2018) Systems of virtual, augmented and mixed reality Tutorial. Saint Petersburg: ITMO University - 59 p.

УДК: 339.727.22

МИРОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ : ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ

Лидия Владимировна ВАСЮТКИНА
МГТУ имени Н.Э. Баумана,
Москва, Российская Федерация
к.э.н, доцент
Инна Михайловна ЖАМКОВА
студентка,
МГТУ имени Н.Э. Баумана,
Москва, Российская Федерация
jamkova.inna@yandex.ru
Ксения Михайловна ПОТАПОВА
студентка,
МГТУ имени Н.Э. Баумана,
Москва, Российская Федерация
ksa.p@mail.ru
Николай Олегович КОВАЛЕВСКИЙ
студент,
МГТУ имени Н.Э. Баумана,
Москва, Российская Федерация
nokovalevsky@googlemail.com

Аннотация
Анализируются проблемы, которые препятствуют стабильному и устойчивому экономическому росту. Для достижения целей в сфере устойчивого развития мировая экономика должна быть динамичной и всеобъемлющей. Руководящие органы должны прилагать все усилия для сдерживания краткосрочных рисков, связанных с финансовой уязвимостью и эскалацией торговых споров, и в то же время поощрять долгосрочную стратегию развития для достижения экономических, социальных и экологических целей.
Ключевые слова: Россия, мировая экономика, инвестирование, экономический рост, инфраструктура, социально - экономическое развитие, политика.

GLOBAL INVESTMENT: PROBLEMS AND WAYS OF DEVELOPMENT

Lidia Vladimirovna VASYUTKINA
MSTU named after N.E. Bauman
Moscow Russian Federation
Ph.D., Associate Professor
Inna Mikhailovna ZHAMKOVA
student
MSTU named after N.E. Bauman
Moscow Russian Federation
jamkova.inna@yandex.ru
Ksenia Mikhailovna POTAPOVA
student
MSTU named after N.E. Bauman
Moscow Russian Federation
ksa.p@mail.ru
Nikolay Olegovich KOVALEVSKIY
student,
MSTU named after N.E. Bauman
Moscow Russian Federation

nokovalevsky@googlemail.com

Annotation
The problems that hinder stable and sustainable economic growth are analyzed. . To achieve the sustainable development goals, the world economy must be dynamic and inclusive. Policymakers should make every effort to contain the short-term risks of financial vulnerability and escalating trade disputes, while at the same time promoting a long-term development strategy to achieve economic, social and environmental objectives.
Keywords: Russia, world economy, investment, economic growth, infrastructure, social - economic development, politics.

Введение

Мировая экономика тесно интегрирована, и согласованные на международном уровне институты и стандарты необходимы для обеспечения бесперебойного функционирования рынков, урегулирования разногласий и обеспечения стабильности. Поэтому укрепление многостороннего взаимодействия имеет решающее значение для содействия устойчивому развитию во всем мире. Чтобы быть эффективными, многосторонние системы должны реагировать на критику. Схема многосторонней торговой системы должна функционировать в сфере устойчивого формирования, создавая основу для международной торговли, которая является всеобъемлющей и благоприятной для развития[1].

Актуальность исследования обусловлена необходимостью ускоренного роста и формирования мировой экономики. Задача данной работы – исследовать мировой инвестиционный потенциал В теоретическом и методологическом плане изучение инвестиционного потенциала является довольно сложным и противоречивым, поскольку инвестиционный потенциал следует рассматривать как динамическое явление, так как нет однозначного научного понимания инвестиционного потенциала и точного определения его ценности. Инвестиционный потенциал в научной литературе довольно широко интерпретируются во всевозможных теоретических подходах к его изучению.

Развитие инвестиционного потенциала определяется финансовыми возможностями государств. Он учитывает не только финансовые ресурсы государства (правительства), но и финансовые ресурсы частного сектора экономики, финансового рынка и его отдельных сегментов. Западные страны, в основном Соединенные Штаты Америки, стремятся ограничить доступ к международным рынкам капитала для российских суверенных заемщиков и компаний, зная, что нехватка финансовых ресурсов в стране ограничит рост инвестиционного потенциала, а также не даст в полной мере реализовать стратегические цели.

Основная часть

В настоящей работе мы поставили цель изучить мировой инвестиционный потенциал и выполнить поиск финансовых возможностей для его роста. В современном мире для развития мировой экономики практически все отрасли и сектора экономики нуждаются в значительном объеме инвестиционных ресурсов. Национальных инвестиций, как правило, недостаточно для того, чтобы страны осуществляли эффективную структурную политику и обновляли свои капитальные активы, и нуждаются в привлечении иностранных инвестиций. Международные инвестиционные потребности исключительно высоки. Главным является рациональность и эффективность их применения, что обуславливает необходимость создания эффективного экономического, организационного механизма регулирования. На приток прямых иностранных инвестиций влияет национальная инвестиционная политика, главные инструменты которой направлены на поддержание приоритетного сектора в интересах государства и на обеспечение национальной безопасности[10].

Всемирный (или Мировой) банк- это организация, существующая с целью финансовой поддержки развивающимся странам. Общая инвестиционная политика ВБ направлена на разработку комплекса мер по созданию климата для инвестиций во всех регионах мира, в том числе в странах с экономическими проблемами. На глобальном уровне Всемирный банк

совместно с Международным валютным фондом, разработал принципы принятия прямых иностранных инвестиций, установив национальный режим, которыми руководствуются практически во всех развитых странах. Национальный режим является одним из ключевых инвестиционных режимов, предполагает предоставление зарубежным инвесторам режима, не менее благоприятного, чем для национальных компаний. Инвестиционные проекты в разных странах финансирует Всемирный банк. В контексте растущих международных инвестиций значимость международных организаций увеличится.

Проанализировав инвестиционный климат, было выявлено, что фактором, ограничивающим развитие международных сотрудничеств, является обострение протекционистских тенденций в последние годы. Достаточно упомянуть, что американское руководство ввело особую процедуру рассмотрения предложений об иностранных инвестициях. Было принято решение Европейского Союза ограничить доступ иностранного капитала в энергетический сектор европейских стран. Инвестиционная деятельность, несомненно, имеет различные риски. Степень риска напрямую зависит от привлекательности инвестиций в стране, совершенствования закона об инвестициях, правовой защиты бизнесменов, особенно миноритарных акционеров, формирования параллельной деятельности, выходящей за рамки того, что считается приемлемым в рыночных отношениях[4].

Страны ищут совместные решения для активизации международных инвестиций. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) решила заглянуть в будущее и выяснить, какой будет глобальная экономика в будущем.

ОЭСР разработала долгосрочный прогноз развития мировой экономики, до 2060 года.[11] Рост темпа мирового ВВП составит в среднем 3 процента. В 2060 году ВВП Индии и Китая превысит ВВП всех остальных стран вместе взятых. Доход развивающихся стран начнёт быстро увеличиваться, но уровень жизни населения не достигнет уровня развитых стран.

В будущем структура мирового ВВП будет кардинально меняться в результате демографических сдвигов и быстрого роста экономики в развивающихся странах. В соответствии с прогнозом ОЭСР, мир успешно справится с проблемами и экономика примет устойчивый рост.. ОЭСР предполагает, что можно избежать крайне негативных сценариев, таких как неконтролируемые потери и разрывы связей в мировой торговле [5].

Мировая экономика будет продолжать рост и, в течение следующих 40 лет, будет расти на 3,5% в год. Более того, если рост ускорится сразу после кризиса, в большинстве стран он снова будет сдерживаться. Подъём мировой экономики будет поддерживаться развивающимися странами, доля которых в мировом ВВП будет увеличиваться. Но их экономика замедлится. За последние 10 лет экономика стран, не входящих в ОЭСР, росла примерно на 7 процентов в год. К 2020 году рост замедлится до 5 процентов, а к 2050 году - еще наполовину. К 2020 году Китай будет иметь самую объемную экономику в мире, а Индия его обгонит по темпам роста. Сводные данные представлены на Рисунке 1.

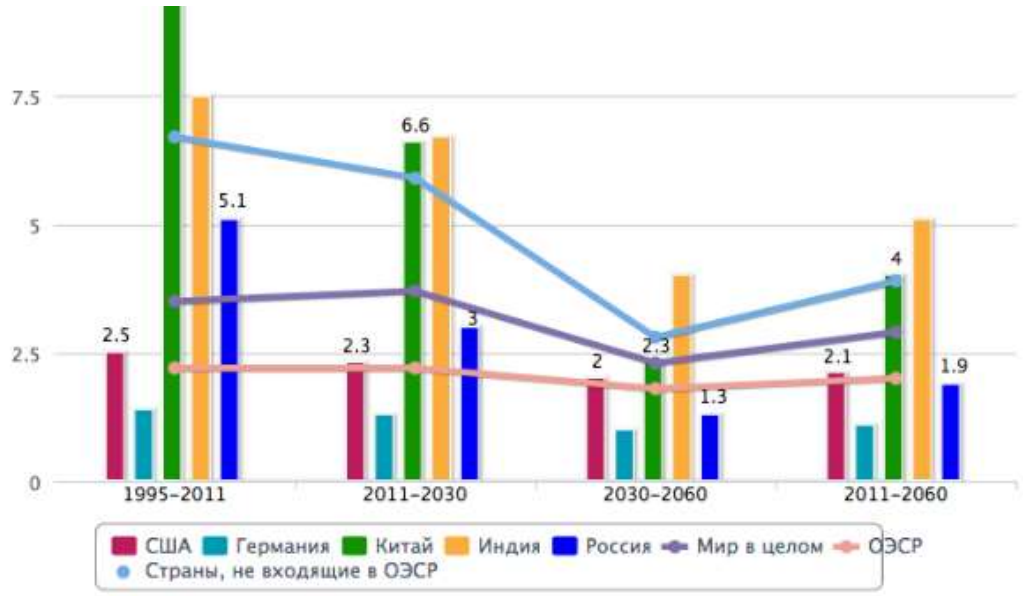


Рисунок 1 – Экономический рост развивающихся стран

Радикально изменится страновая структура мировой экономики к 2060 году. При расчете по паритету покупательной способности ВВП на основе 2005 года, китайская экономика будет в 2060 году больше, чем экономика еврозоны и опередит США. Прогнозируется, что Индия опередит Японию, а в течение 20 лет - Еврозону. К 2025 году общий ВВП Индии и Китая будет выше, чем в странах «большой семерки». В 2060 г. их ВВП будет выше, чем в странах ОЭСР. Организация экономического сотрудничества и развития повысила свой прогноз роста ВВП России в 2019 году до 1,1% с ожидаемых в сентябре 0,9%, говорится в отчете. Прогнозы на 2020 год держатся на уровне 1,6%. В 2021 году, по данным ОЭСР, рост ВВП России замедлится до 1,4%. Официальный прогноз Минэкономразвития в повышении ВВП России в 2019 году составляет 1,3%, в 2020 году - 1,7%[6].

Проанализируем имеющиеся оценки темпов экономического роста развивающихся стран в период 2018-2019 г. В прогноз на 2020 год. Результаты исследования приведены в таблице 1[9].

Таблица 1. Экономический рост развивающихся стран в период 2018-2020 г

Страна	2018 год	2019 год	2020 год
Россия	0,8	1,3	0,9
Германия	0,6	0,5	0,4
Великобритания	1,2	1,3	1,4
США	2,7	2,6	2,1
Китай	6,8	6,5	6,3
Италия	0	0,2	0,4
Индия	6,5	6,8	7,5
Мир в целом	3,6	3,8	3,8

Темпы роста мировой экономики в 2018-2020 годах находятся на уровне 3,8%. Среди развитых стран наибольший экономический рост в ближайшие кварталы покажет США. Темпы роста ВВП развитых стран составят 2% ежегодно в 2018-2019 годах. Развивающиеся страны показывают рост экономики на 5,1% в 2018-2019 годах

Ключевую роль на положительную динамику экономического роста страны оказывают инвестиции.

Одним из инструментов для активного привлечения инвестиций являются агентства по продвижению инвестиций (далее – АПИ). Специализированные организации способствуют связи между инвесторами и государствами.

Основные направления деятельности АПИ включают:

- предоставление необходимой информации иностранным инвесторам
- выработка благоприятного имиджа страны
- формирование партнерских отношений с компаниями из зарубежных стран
- мониторинг действующего законодательства

В России функцию АПИ выполняет Российское инвестиционное агентство (далее – РИА). Это неправительственная, некоммерческая организация, не входящая в системы государственной власти Российской Федерации. Миссия РИА заключается в продвижении имиджа России и распространении информации об инвестиционных возможностях в экономике и условиях для привлечения ПИИ. Инвестиционное агентство России призвано помочь минимизировать риски, а также стимулировать и развивать процесс инвестирования иностранного капитала в Российскую экономику[8]. РИА исследует структуру инвестиций, выделяя наиболее инвестируемые в стране отрасли (Рисунок 2).

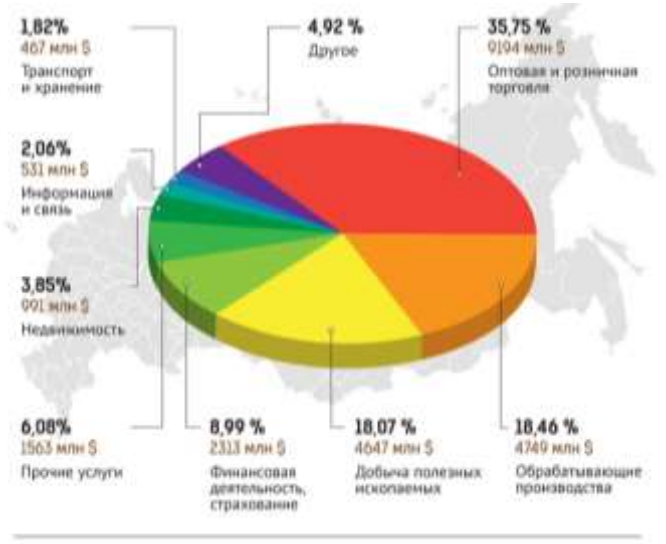


Рисунок 2 – Структура инвестиций в России [11]

ПИИ играют значительную роль в развитии любого государства независимо от уровня его экономического потенциала:

1. Прямые иностранные инвестиции способствуют росту экономики стран-реципиентов, так как увеличивают объем совокупного капитала, занятость и усиливают конкуренцию на рынке.
2. Компании с участием иностранного капитала более рентабельны и прибыльны по сравнению с отечественными предприятиями , так как у них выше производительность труда в силу больших размеров и передового технологического и управленческого опыта, а следовательно, ниже себестоимость продукции.
3. Прямые иностранные инвестиции способствуют росту экономики стран-доноров, так как увеличивают объем совокупной выручки за счет освоения новых рынков сбыта продукции.

Выводы и предложения

В настоящее время правительства стран стремятся привлечь ПИИ, которые способствуют осуществлению национальных целей в сфере устойчивого развития. Главным источником экономического роста являются инвестиции. Инвестируя в объеме 25% ВВП, можно обеспечить

среднегодовой темп экономического роста в размере 2,7-3%, как в случае развитых стран. Между темпами экономического развития страны и нормами инвестиций существует прямая зависимость.

В случае усиления кризисных явлений глобальный бизнес-климат ухудшится, что приведет к снижению уровня международных инвестиций и усилению соперничества между странами. Следовательно, в 2020 году сложно рассчитывать на рост инвестиционных потоков в Россию. Санкции, введенные западом против Российской Федерации, создают дополнительные риски. Вопрос отмены санкций в 2019 году еще не рассматривается, и факторы, которые влияют на дальнейшее снижение уровня инвестиций и ухудшение делового климата, будут в 2020 году оставаться актуальными.

Инвестиционный климат страны оказывает значительное влияние на динамику экономического развития. Мы считаем, что в первую очередь государство должно обеспечить благоприятный климат для развития предпринимательства, выделив наиболее востребованные отрасли в стране. Уменьшение административных барьеров, реструктуризация финансовой системы страны путем формирования инвестиционного ресурса на долгосрочную перспективу выведет страну на новый уровень.

Список литературы

1. Башмачников Е. Основание и формирование инвестиционных потенциалов // Научный вестник. Серия: Экономика. 2018. №3 С. 56-68.
2. Воробьев Ф. Обострение кризисных явлений в экономике // Вестник. 2018. №2 С. 12-28.
3. Арсентьева И. В. (2010). Классификация факторов инвестиционного потенциала России // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. №1-1. С. 164-168
4. Верецкая Л. Потенциал инвестиционной Российской Экономики // Финансовая привлекательность. 2017. № 18 С. 26-38.
5. Евстифеев Н. Разбор кредитно-инвестиционных потенциалов РФ // Бизнес и управление. 2018. С. 84-98.
6. Михайленко Р. Предпринимательство и управление // Горизонт в экономике. № 8 С. 202-216.
7. Сапрыкин Ф. Управление финансово-инвестиционной привлекательностью в РФ // Мировая экономика. 2018 №11. С. 132-135.
8. Сериков К. Российское предпринимательство // Международный опыт. 2018. № 4. С. 202-234.
9. «Прогноз Euromonitor» [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://finance.rambler.ru/markets/40823202-euromonitor-mirovoy-ekonomicheskiy-rost-v-2018-2019-gg-sostavit-3-8-ezhegodno/?updated (Дата обра-щения 28.12.2019).
10. Герасименко К.В. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА: ИСТОЧНИКИ, СТРУКТУРА, ДИНАМИКА // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 2-2. – С. 352-356; URL: http://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=39936 (дата обращения: 02.02.2020).
11. «Прогноз Euromonitor» [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_Overview_ru.pdf (Дата обра-щения 28.12.2019).

References

1. Bashmachnikov E. the Foundation and formation of investment potentials / / Scientific Bulletin. Series: Economics. 2018. No. 3 Pp. 56-68.
2. Vorobyov F. Aggravation of crisis phenomena in the economy. Vestnik. 2018. No. 2, Pp. 12-28.
3. Arsentyeva I. V. (2010). Classification of factors of investment potential of Russia / / Modern trends in Economics and management: a new look. No. 1-1. Pp. 164-168.
4. Veretsky L. investment Potential of the Russian Economy // Financial appeal. 2017. No. 18 Pp. 26-38.
5. Evstifeev N. Analysis of credit and investment potentials of the Russian Federation / / Business and management. 2018. Pp. 84-98.
6. Mikhailenko R. Entrepreneurship and management / / Horizon in Economics. No. 8 Pp. 202-216.
7. Saprykin F. Managing financial and investment attractiveness in the Russian Federation / / World economy. 2018 number 11. Pp. 132-135.

8. Serikov, K. journal of Russian entrepreneurship // international experience. 2018. No. 4. Pp. 202-234.
9. "Euromonitor forecast" [Electronic resource] / / access Mode: https://finance.rambler.ru/markets/40823202-euromonitor-mirovoy-ekonomicheskiy-rost-v-2018-2019-gg-sostavit-3-8-ezhegodno/?updated (date of formation 28.12.2019).
10. Gerasimenko K. V. INVESTMENT POTENTIAL of the RUSSIAN FINANCIAL MARKET: SOURCES, STRUCTURE, and DYNAMICS. Fundamental research. - 2016. - No. 2-2. - Pp. 352-356; URL: http://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=39936 (accessed 02.02.2020).
11. "Euromonitor forecast" [Electronic resource] / / access Mode: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_Overview_ru.pdf (date of formation 28.12.2019).

УДК 336.767

ВЛИЯНИЕ СТРУКТУРЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ ЦЕННЫХ БУМАГ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

The influence of the structure of the investment portfolio of securities on the economic security of a commercial bank

Шнюкова Елена Анатольевна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, Сибирский федеральный университет,
Красноярск, Россия
E-mail: Elena.shn@mail.ru

Редкоус Мария Александровна,
студентка 5 курса, Сибирский федеральный университет, Красноярск, Россия
E-mail: redkous.maria@yandex.ru

Аннотация

В статье описан алгоритм анализа финансовых инструментов по критериям доходности и риска, а также обоснован выбор модели формирования инвестиционного портфеля ценных бумаг с учетом специфики деятельности кредитных организаций. Процесс формирования оптимального инвестиционного портфеля включил в себя два этапа: формирование первоначальной выборки облигационных выпусков в соответствии с описанными ограничениями и определение удельных весов каждой бумаги. С помощью введения ряда ограничений и системы лимитов минимизированы процентный и кредитный риски, а также риск ликвидности.

Annotation

The article describes an algorithm for analyzing financial instruments according to the criteria of profitability and risk, and also substantiates the choice of a model for forming an investment portfolio of securities taking into account the specifics of the activities of credit organizations. The process of forming the optimal investment portfolio included two stages: the formation of the initial sample of bond issues in accordance with the described restrictions and the determination of the specific gravities of each paper. By introducing a number of restrictions and a system of limits, interest and credit risks, as well as liquidity risk, are minimized.

Ключевые слова

Ценные бумаги, облигационные выпуски, инвестиционный портфель, процентный и кредитные риски.

Keywords

Securities, bond issues, investment portfolio, interest and credit risks.

Национальная банковская система, в известной степени, определяет текущее экономическое положение в стране. Сохранение устойчивости коммерческих банков как структурных элементов банковской системы является одной из актуальных проблем любого государства. При этом инвестиционная деятельность финансово-кредитных учреждений, формирование оптимального инвестиционного портфеля ценных бумаг позволяет кредитной организации максимизировать прибыль посредством наилучшего использования его ресурсов и избегать различного вида угроз экономического характера, как внешних и внутренних.

Коммерческие банки активно ведут деятельность на рынке ценных бумаг и потому, что это позволяет им поддерживать определенный уровень ликвидности.

Целью данной работы явилось обоснование выбора модели формирования инвестиционного портфеля ценных бумаг с учетом специфики деятельности коммерческого банка.

Инвестиционной деятельность должна быть направлена на обеспечение рациональных объемов инвестируемых средств и структуры инвестиционных активов, рост их прибыльности, улучшения своей инвестиционной привлекательности при приемлемом для инвестора уровне риска. При этом учитывается внешняя среда, ресурсная база банка, инвестиционные цели, допустимые ограничения, особенности законодательного регулирования.

Структуру портфеля ценных бумаг можно рассматривать исходя из финансовой отчетности коммерческого банка. В этом случае выделяются следующие виды:

– ценные бумаги, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток;
– ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи;
– ценные бумаги, удерживаемые до погашения.

В первую группу относятся активы, которые приобретаются с целью получения прибыли в результате краткосрочных колебаний цен на финансовые инструменты. Сюда могут входить корпоративные акции и облигации, имеющие рыночную котировку; государственные облигации, предназначенные для торговли; производные финансовые инструменты.

Во второй группе могут учитываться активы, относительно которых в менеджменте банка не сложилась определенная позиция. Здесь могут присутствовать финансовые активы, которые банк намерен удерживать в течении неопределенного периода времени (в практике российских банков срок составляет более 180 дней). Сюда могут входить корпоративные акции и облигации, не имеющие рыночной котировки; векселя к получению, предназначенные для расчетов.

В третью группу относятся финансовые активы, которые банк намерен и способен удерживать до наступления срока погашения. Это государственные и корпоративные облигации, векселя, удерживаемые до погашения.

В случае, если банк отнес определенную ценную бумагу в категорию «удерживаемые до погашения», то он не имеет права ее продавать. В противном случае банку запрещается классифицировать какие-либо финансовые инструменты в данную категорию в течении последующих двух годовых отчетных периодов.

Формирование портфеля ценных бумаг, по мнению У. Шарпа[145], это «принятие инвестором решения относительно ценных бумаг, в которые осуществляются инвестиции, объемов и сроков инвестирования».

Основным подходом к инвестициям с точки зрения современной теории формирования портфеля является работа Гарри Марковица, неразрывно связанная с такими понятиями, как доходность и риск. Инвестор должен принимать решение по выбору оптимального портфеля, основываясь исключительно на ожидаемой доходности и стандартном отклонении. Оценка доходности и риска определенного вида ценной бумаги основывается на статистических данных за предыдущие периоды. Существует два способа расчета ожидаемой доходности портфеля, которая строится в соответствии с ожидаемой доходностью отдельно взятых активов. Первый способ – это среднеарифметическое значение показателей доходности определенного вида ценных бумаг, второй способ заключается в расчете среднеарифметической взвешенной, где весами выступают вероятности наступления определенного события. Значение ожидаемой доходности портфеля ценных бумаг определяется как средневзвешенная ожидаемая доходность входящих в него активов. Для оценки риска часто используется стандартное отклонение.

---

[145] Шарп, У., Александер, Г., Бэйли, Дж. ИНВЕСТИЦИИ: пер. с англ. / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 1028 с, с.10

Инвестор должен выбирать портфель из бесконечного числа возможных. Для этого используется теорема об эффективном множестве Г. Марковица.

Осуществляя активные операции на рынке ценных бумаг коммерческие банки инвестируют денежные ресурсы в различные финансовые инструменты, среди которых основными являются вложения в акции и облигации. Однако большая часть инвестиционных вложений коммерческих банков приходится на долговые ценные бумаги, что подтверждается статистикой, представленной на официальном сайте Центрального банка РФ[146].

Рисунок 1 – Динамика вложений кредитных организаций в ценные бумаги за 2010-2018 годы.

И.Р. Байбеков[147] в одной из своих работ обозначил причины, по которым большинство коммерческих банков рассматривает облигации в качестве основы собственного инвестиционного портфеля.

Облигация как финансовый инструмент имеет долговой характер. Из этого следует, что в условиях высокой неопределенности на рынке наличие обязательства у эмитента погасить задолженность по облигации на определенную дату. Облигации имеют срочный характер, что позволяет кредитным организациям эффективно интегрировать облигационный портфель в структуру активов и пассивов, большинство из которых по своей природе также являются срочными. Это значительно упрощает управление банковскими рисками.

Долговой рынок подвержен более низкому уровню волатильности по сравнению с рынком акций, что способствует минимизации рисков кредитной организации.

Немаловажным является тот факт, что для большинства коммерческих банков вложение средств в долговые финансовые инструменты является средством управления ликвидностью банка, так как низкорисковые и, соответственно, низкодоходные инструменты подразумевает рост ликвидности банка и наоборот.

На основании вышесказанного, можно сделать вывод, что в настоящий момент для коммерческих банков в условиях российского фондового рынка актуальным является формирование облигационного портфеля ценных бумаг. Поэтому в данной работе основной акцент сделан именно на формирование портфеля долговых финансовых инструментов.

На текущий момент имеется ряд сложностей, которые не позволяют использовать классическую портфельную теорию Г. Марковица. эффективно.

---

[146] Официальный сайт Центрального Банка России [Электронный ресурс]: Структура вложений кредитных организаций в ценные бумаги. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-3-5_10.htm&pid=pdko_sub&sid=svcb

[147] Байбеков, И.Р. Критерии отбора облигаций в состав инвестиционных портфелей коммерческих банков / И.Р. Байбеков // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – №23(374). – С. 54-66

Для расчета показателей математическое ожидание и стандартное отклонение, которые отражают уровень доходности и риска соответственно инвестору необходима информация о рыночной цене облигационного выпуска, то есть фактическая цена сделки. Однако в настоящее время российский рынок долговых ценных бумаг является низколиквидным и сделки по некоторым финансовым инструментам совершаются не каждый день, что существенно затрудняет расчет доходности и риска и в некоторых случаях делает его невозможным (И.Р. Байбеков[148] и А.И. Нафикова[149]).

Вторая причина связана с относительным постоянством доходности и риска инвестиционного портфеля. Но для облигационного портфеля данное предположение является неверным, так как для облигаций математическое ожидание и стандартное отклонение зависят от срока до погашения.

Третья причина связана с тем фактом, что в соответствии с теорией Г. Марковица изменение цен на финансовые инструменты подчинено нормальному распределению. Однако для долгового финансового рынка данное утверждение является не совсем верным. Несмотря на то, что для рынка облигаций характерен низкий уровень волатильности, существуют так называемые «выбросы», под которыми подразумеваются резкие изменения цен, которые выходят за пределы стандартных ценовых колебаний. Такие нерыночные отклонения снижают достоверность статистических показателей, что затрудняет реализацию классических портфельных теорий.

Для увеличения эффективности использования теории Г. Марковица необходимо ввести ряд ограничений, которые будут способствовать снижению влияния рассмотренных факторов.

И.Р. Байбеков[1] и Е.А. Нестеренко[150] в своих работах предлагают разделить процесс формирования инвестиционного портфеля банка на два этапа:

– формирование выборочной совокупности облигаций, которые в соответствии с установленными критериями могут быть включены в портфель;
– формирование инвестиционного портфеля посредством выбора конкретных облигационных выпусков из выборочной совокупности и определения их долей в структуре портфеля.

При формировании исходной выборки облигационных выпусков, которые могут быть включены в потенциальный портфель:

– срок до погашения;
– возможность приобретения на момент формирования портфеля;
– уровень доходности;
– возможность рефинансирования под залог облигаций;
– кредитное качество эмитента.

Формируя исходную выборку облигаций, банк должен ориентироваться на те выпуски, срок до погашения, которых не превышает срок привлеченного депозита.

При формировании инвестиционного портфеля банку не следует рассматривать облигации, торги по которым приостановлены из-за выплаты купонов.

Минимально допустимый уровень доходности устанавливается банком в соответствии со ставкой, по которой был размещен депозит, издержками банка, а также уровнем маржинальности, определяемым каждым банком самостоятельно. Исходя из этих данных

---

[148] Байбеков, И.Р. Некоторые аспекты формирования облигационного портфеля коммерческим банком на российском биржевом рынке ценных бумаг / И.Р. Байбеков // Известия УрГЭУ. – 2015. – №1(57). – С. 31-39

[149] Нафикова, А.И. Формирование инвестиционного портфеля долговых ценных бумаг коммерческого банка / А.И. Нафикова // Вестник современных исследований. – 2018. – №8.4(23). – С. 121-124

[150] Нестеренко, Е.А. Методологические подходы к формированию структуры инвестиционного портфеля коммерческого банка на рынке облигаций / Е.А. Нестеренко // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2015. – №5(59). – С.158-162

определяется оптимальная стоимость фондирования, ниже которой доходность облигационного выпуска быть не может.

Также следует отметить, что для коммерческих банков немаловажным является возможность рефинансирования под залог облигаций, а именно совершение РЕПО-сделок. Долговые ценные бумаги, включенные в Ломбардный список Банка России, дают банкам возможность получения денежных средств в кратчайшие сроки и с минимальными издержками.

Особое внимание И.Р. Байбеков уделяет критерию оценки кредитного качества эмитента, которая проходит в несколько этапов. Проводится оценка доступности, актуальности и достоверности финансовой отчетности эмитентов, после чего банки выбирают и рассчитывают количественные показатели для каждого предприятия и сопоставляют полученные значения с критическими.

А.И. Нафикова для формирования облигационного портфеля ценных бумаг предлагает использовать модель Марковица, с введением ряда ограничений. В первую очередь автор предлагает условно разделить потенциальный портфель на две части, первый из которых будет состоять из корпоративных и субфедеральных облигаций, а второй – из ОФЗ.

Формирование выборочной совокупности облигаций, по мнению автора, происходит на основании следующих критериев. Для корпоративных облигаций необходимо ввести ограничение, связанное с рейтингом эмитента ценной бумаги по шкале международных рейтинговых агентств. Следующий критерий связан с управлением риском ликвидности облигации, которое осуществляется с помощью следующего правила: в портфель могут быть включены только те бумаги, чей двухнедельный объем торгов позволил бы сформировать как минимум 1,5% совокупного портфеля.

Второй этап процесса формирования портфеля осуществляется на основании нескольких структурных ограничений, в соответствии с которыми определяются доли каждого облигационного выпуска.

Основное ограничение связано с доходностью облигаций. Для корпоративных и субфедеральных облигаций она должна быть больше размера ключевой ставки. Для определения доходности портфеля ОФЗ необходимо рассчитать корректирующий коэффициент по следующей формуле

$$K = КС * (\sum_{i=1}^{n}(Д_{\text{к погашению}} * Д) \ / \ \sum_{i=1}^{n} Д), \qquad (1)$$

где K – корректирующий коэффициент;

$КС$ – ключевая ставка в процентах;

$Д_{к\ погажению}$– доходность к погашению ОФЗ в процентах;

$Д$ – дюрация ОФЗ в годах.

Для того, чтобы найти минимально допустимую доходность, используется следующая формула

$$Min\ P = КС * К, \qquad (2)$$

где $Min\ P$ – минимально допустимая доходность портфеля;

$КС$ – ключевая ставка;

$К$ – корректирующий коэффициент.

Следующий аспект касается снижения финансовых рисков. Управление кредитным риском предполагает диверсификацию портфеля. В связи с этим А.И. Нафикова[151] предлагает использовать следующие структурные ограничений в процессе формирования портфеля: доля облигаций субфедерального займа в совокупном портфеле не должна превышать 15%, доля

[151] Нафикова, А.И. Формирование инвестиционного портфеля долговых ценных бумаг коммерческого банка / А.И. Нафикова // Вестник современных исследований. – 2018. – №8.4(23). – С. 121-124

корпоративных облигаций – 70%, а доля ОФЗ – 40%. Доля облигации, которые включены в ломбардный список Банка России в совокупном портфеле должна составлять не менее 80%. Для бумаг, которые относятся к субфедеральным или корпоративным, максимальная дюрация должна быть равна трем годам. Для ОФЗ этот показатель не должен превышать 5 лет.

А.И. Нафикова для снижения рисков также предлагает введение системы лимитов на операции с облигациями. Лимит на эмитента устанавливается индивидуально, но значение не должно превышать 1500 млн руб. Лимит на выпуск определяется как 10% от объема эмиссии бумаги, находящейся в свободном обращении, а лимит от оборота – как 25% объема торгов за 10 рабочих дней. Далее банк устанавливает максимальный объем вложений в конкретный облигационный выпуск посредством установления минимального значения из трех показателей, которые были рассчитаны ранее.

При формировании собственного инвестиционного портфеля нами было принято решение что целесообразно, в рамках формирования выборочной совокупности облигаций, включить следующие критерии:

– включение в Ломбардный список Банка России;

– дюрация облигаций, которые относятся к корпоративным или субфедеральным, не должна превышать 3 лет, а дюрация ОФЗ – 5 лет;

– рейтинг эмитента по шкале Moody’s не ниже уровня Baa3, по шкале S&P и Fitch – не ниже BBB-;

– двухнедельный объем торгов по облигационному выпуску должен быть выше 10 млн руб.

При определении долей облигационных выпусков в портфеле были использоваться следующие ограничения:

– доходность портфеля корпоративных и субфедеральных облигаций должна быть выше уровня ключевой ставки;

– доходность портфеля ОФЗ должна определяться в соответствии с действующей ключевой ставкой по формуле (2);

– доля корпоративных облигаций в совокупном портфеле должна составлять не более 70%, субфедеральных облигаций – не более 15%, ОФЗ – не более 40%.

Также в работе была принята система лимитов банка, позволяющая определить максимальный объем вложений в определенный облигационный выпуск.

На первом этапе формирования облигационного портфеля для коммерческого банка был составлен перечень ценных бумаг, которые в настоящее время торгуются на Московской бирже[152]. В первоначальную выборку вошли российские ценные бумаги, в частности, ОФЗ, субфедеральные и корпоративные облигации. Количество облигационных выпусков на 25 мая 2019 года составило 40, 109 и 395 соответственно.

Далее все облигации проходят процесс отбора в соответствии с описанными выше критериями. Для портфеля ОФЗ по критерию дюрация исключено 17 облигационных выпусков, по критерию двухнедельный объем торгов исключено 6 выпусков. В итоговую выборочную совокупность будут входить 17 ОФЗ, которые соответствуют установленным критериям.

Отбор субфедеральных облигаций в выборочную совокупность осуществлялся по критериям: включения в Ломбардный список Банка России (исключено 28 облигационных выпусков); дюрация менее 3 лет (исключено 36 выпусков); двухнедельный объем торгов (исключено 28 облигационных выпусков). В итоговою выборочною совокупность было включено 17 выпусков.

При отборе корпоративных облигаций из выборочной совокупности исключены: 204 облигационных выпуска, так как они не включены в Ломбардный список Банка России; 68 облигационных выпусков, так как их дюрация составляет более 3 лет; 68 облигационных

---

[152] Официальный сайт Московской биржи [Электронный ресурс]: Инструменты долгового рынка. – Режим доступа: https://www.moex.com/s2644

выпусков с низкими кредитными рейтингами международных рейтинговых агентств Moody's, S&P и Fitch; исключено 42 выпуска вследствие недостаточного объема двухнедельных торгов. Таким образом, в итоговый перечень вошло 13 корпоративных облигаций.

По результатам первого этапа из 544 облигационных выпусков в портфель было включено только 47.

Следует отметить что ликвидность государственных облигаций значительно больше, чем ликвидность субфедеральных и корпоративных облигаций. Также следует отметить, что эффективная доходность к погашению ОФЗ находится на уровне ключевой ставки. Поэтому данный тип облигаций целесообразно включить в торговый портфель и использовать в качестве средства управления ликвидностью банка.

В рамках данной работы был сформирован инвестиционный портфель, то есть входящие в его состав ценные бумаги будут удерживаться до погашения. Поэтому, при формировании прогнозного портфеля следует делать акцент на субфедеральных и корпоративных облигациях. Следовательно, стало необходимо изменить удельные веса типов бумаг, которые были указаны выше. На долю ОФЗ должно приходиться около 10%, на долю субфедеральных облигаций – 30%, а на долю корпоративных – 70%.

В рамках настоящей работы, определение долей облигационных выпусков в портфеле для обеспечения максимальной доходности совокупного портфеля при заданных ограничениях решалась как оптимизационная задача с помощью стандартной надстройки «Поиск решения» в MC Excel.

Описание задачи формирования оптимального портфеля сводилось к следующему. Коммерческий банк принимает решение сформировать облигационный портфель, состоящий из обращающихся на внутреннем рынке финансовых инструментов. Для этого банк выделяет денежные средства в размере 1 млрд. руб. Период формирования портфеля – май 2019 года.

Целевая функция определялась с помощью следующей формулы

$$D = \sum_{a=1}^{b}\left(W_a^{\text{ОФЗ}} * Y_a^{\text{ОФЗ}}\right) + \sum_{c=1}^{d}\left(W_c^{\text{СО}} * Y_c^{\text{СО}}\right) + \sum_{e=1}^{f}\left(W_e^{\text{КО}} * Y_e^{\text{КО}}\right), \quad (3)$$

где D – доходность совокупного портфеля;

$W_a^{\text{ОФЗ}}$ – доля а-го выпуска типа ОФЗ;

$W_c^{\text{СО}}$ – доля с-го выпуска типа субфедеральных облигаций;

$W_e^{\text{КО}}$ – доля е-го выпуска типа корпоративных облигаций;

$Y_a^{\text{ОФЗ}}$ – доходность а-го выпуска типа ОФЗ;

$Y_c^{\text{СО}}$ – доходность с-го выпуска типа субфедеральных облигаций;

$Y_e^{\text{КО}}$ – доходность е-го выпуска типа корпоративных облигаций;

b – количество ОФЗ;

d – количество субфедеральных облигаций;

e – количество корпоративных облигаций.

При этом критерием поиска будет максимум, то есть

$$D \rightarrow \max, \quad (4)$$

где D – доходность совокупного портфеля.

Также учитывалась система ограничений, которая определяет область допустимых значений, структурные ограничения и система лимитов банка. Прогнозный портфель, сформированный в рамках поставленной задачи, представлен в табл. 1.

Таблица 1 – Структура прогнозного портфеля

Наименование ценной бумаги	Вес выпуска, %	Доходность к погашению, %	Количество, тыс.шт.	Сумма вложений, млн руб	Рыночная цена, руб	Накопленный купонный доход, руб
1	2	3	4	5	6	7
ОФЗ 24019	0,00	7,48	0	0,00	1001,25	11,46
ОФЗ 25083	0,00	7,4	0	0,00	993,94	33,17

ОФЗ 26205	0,00	7,29	0	0,00	1007,37	11,25
ОФЗ 26209	0,00	7,45	0	0,00	1007,76	28,74
ОФЗ 26210	0,00	7,36	0	0,00	997,93	33,54
ОФЗ 26211	0,00	7,52	0	0,00	987,93	25,12
ОФЗ 26214	0,00	7,39	0	0,00	992,12	2,1
ОФЗ 26215	0,00	7,52	0	0,00	986,27	21,09
ОФЗ 26217	0,00	7,39	0	0,00	1004,73	22,6
ОФЗ 26220	0,00	7,47	0	0,00	1001,91	36,49
ОФЗ 26222	0,00	7,58	0	0,00	984,81	9,14
ОФЗ 26223	0,00	7,54	0	0,00	964,57	17,1
ОФЗ 26227	0,00	7,59	0	0,00	998,01	15,21
ОФЗ 29006	5,54	7,81	52	55,42	1036,87	28,81
ОФЗ 29011	0,00	7,53	0	0,00	1005,01	29,58
ОФЗ 29012	4,43	8,06	44	44,23	1001,14	4,13
ОФЗ 46018	0,00	7,42	0	0,00	989,48	2,14
ОФЗ 52001	0,00	3,49	0	0,00	962,99	9,04
БелгОб2013	2,02	8,24	20	20,14	1003,5	3,46
Хакас2013	1,30	8,79	13	13,02	999	2,39
Хакас2016	0,55	9,14	5	5,49	1086,9	11,54
СтаврКрай2	0,91	7,87	9	9,05	1003,8	1,6
СтаврКрай3	0,31	8,68	3	3,15	1041	8,32
ВлгОб35005	1,21	7,78	12	12,05	1001,7	2,27
ВлгОб35006	5,06	8,16	49	50,54	1025,1	6,32
ЯрОбл 2014	0,91	7,82	9	9,08	1004,4	4,08
КОМИ 12 об	0,22	7,96	2	2,15	1053,9	21,69
Удмурт2015	0,22	8,4	2	2,17	1056,5	26,54
НижгорОб11	4,69	9,2	44	46,90	1051,5	14,32
НижгорОб12	2,84	8,06	28	28,35	1002,4	10,21
Мордовия03	1,14	9,3	11	11,39	1035,5	0
КрасЯрКр12	0,31	8,35	3	3,14	1037,9	9,88
МосОбл2016	0,53	8,29	5	5,25	1047,8	2,64
МосОбл2017	0,61	7,79	6	6,07	997,5	14,59
ЯНАО-2016	0,93	8,11	9	9,28	1030,8	0,31
РЖД-18 обл	0,00	6,53	0	0,00	1002	33,34
РЖД-19 обл	3,70	8,28	36	37,00	999,1	28,6
РЖД-23 обл	9,95	7,76	97	99,49	999	26,62
РЖД-28 обл	6,01	7,81	59	60,05	1003	14,83
РЖД-30 обл	9,64	7,55	96	96,34	1000	3,56
РЖД-41 обл	2,53	7,72	24	25,29	1008,4	45,33
ВЭБ.РФ 06	4,68	8,08	46	46,80	1005,4	11,94
ВЭБ.РФ 21	4,46	8,4	43	44,54	1013,2	22,71
Газпрнеф10	7,29	7,96	71	72,81	998,6	26,86

ФСК ЕЭС-13	3,78	8	36	37,74	1010,2	38,19
Башнефть07	0,02	7,64	19	19,72	1008,5	29,58
Башнефть09	0,06	8,14	59	61,10	1006	29,58
СИБУРХол10	0,06	8,13	58	61,65	1042	21
Итого	100	8,05		999,40		

Таким образом, был сформирован прогнозный инвестиционный портфель ценных бумаг, состоящий из ОФЗ, субфедеральных и корпоративных облигаций. Доходность данного портфеля составляет 8,05%.

Таким образом, в рамках данной работы был сформирован прогнозный портфель с использованием собственной методики, которая была создана на основе классической теории Г. Марковица, что в дальнейшем позволит увеличить доходность совокупного портфеля при одновременном снижении рисков.

Список литературы:

1. Байбеков, И.Р. Критерии отбора облигаций в состав инвестиционных портфелей коммерческих банков / И.Р. Байбеков // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – №23(374). – С. 54-66.
2. Байбеков, И.Р. Некоторые аспекты формирования облигационного портфеля коммерческим банком на российском биржевом рынке ценных бумаг / И.Р. Байбеков // Известия УрГЭУ. – 2015. – №1(57). – С. 31-39.
3. Нафикова, А.И. Формирование инвестиционного портфеля долговых ценных бумаг коммерческого банка / А.И. Нафикова // Вестник современных исследований. – 2018. – №8.4(23). – С. 121-124.
4. Нестеренко, Е.А. Методологические подходы к формированию структуры инвестиционного портфеля коммерческого банка на рынке облигаций / Е.А. Нестеренко // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2015. – №5(59). – С.158-162.
5.Официальный сайт Московской биржи [Электронный ресурс]: Инструменты долгового рынка. – Режим доступа: https://www.moex.com/s2644
6. Официальный сайт Центрального Банка России [Электронный ресурс]: Структура вложений кредитных организаций в ценные бумаги. – Режим доступа:https://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/45_10.htm&pid=pdko_sub&sid=svcb
7. Шарп, У., Александер, Г., Бэйли, Дж. ИНВЕСТИЦИИ: пер. с англ. / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 1028 с.

Bibliography:

1. Baybekov, I.R. Criteria for the selection of bonds in the composition of investment portfolios of commercial banks / I.R. Baybekov // Economic analysis: theory and practice. - 2014. - No. 23 (374). - p. 54-66.
2. Baybekov, I.R. Some aspects of the formation of a bond portfolio by a commercial bank in the Russian stock exchange market / I.R. Baybekov // Proceedings of the Ural State Economic University. - 2015. - No. 1 (57). - p. 31-39.
3. Nafikova, A.I. Formation of the investment portfolio of debt securities of a commercial bank / A.I. Nafikova // Bulletin of modern research. - 2018. - No. 8.4 (23). - p. 121-124.
4. Nesterenko, EA Methodological approaches to the formation of the structure of the investment portfolio of a commercial bank in the bond market / E.A. Nesterenko // Bulletin of the Saratov State

Socio-Economic University. - 2015. - No. 5 (59). - S.158-162. 5.Official site of the Moscow Exchange [Electronic resource]: Debt market instruments. - Access Mode: https://www.moex.com/s2644
6. The official website of the Central Bank of Russia [Electronic resource]: Structure of investments of credit organizations in securities. - Access mode: https: //www.cbr.ru/statistics/print.aspx? File = bank_system / 45_10.htm & pid = pdko_sub & sid = svcb
7. Sharp, W., Alexander, G., Bailey, J. INVESTMENT: Translate from English / W. Sharp, G. Alexander, J. Bailey. - M.: INFRA-M, 2007 .-1028 s.

УДК 338.2

ВЕНЧУРНЫЙ КАПИТАЛ КАК ТЕХНОЛОГИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ НА ИННОВАЦИИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

VETURE CAPITAL AS TECHNOLOGY OF ATTRACTING FINANCIAL RESOURCES FOR INNOVATION FOR RUSSIAN ECONOMY DEVELOPMENT

Ирина Вячеславовна Долгова к.э.н., доцент;
доцент кафедры «Экономика и бизнес»
МГТУ им. Н.Э. Баумана, Москва 105005, Россия
Irina Vyacheslavovna Dolgova
Cand. Sc. (Economy), Associate Professor, Drpatment of Economic and business,
Bauman Moscow State Technical University, Moscow,105005, Russia
irinadolgova60@mail.ru Тел. +79035224291

Игорь Александрович Мохов к.э.н., доцент;
доцент кафедры «Гуманитарных и социально-экономических дисциплин»
Курского филиала Финансового университета при Правительстве РФ
Курск 305016, Россия
Igor Aleksandrovich Mohov
Cand. Sc. (Economy), Associate Professor,
of the Department of Humanitarian and Socio-Economic Disciplines
Financial University under the Government of the Russian Federation, Kursk Branch Kursk 305016
IaMohov323@yandex.ru Тел. + 89510890582

Светлана Степановна Мохова к.э.н., доцент;
доцент кафедры «Менеджмент и информационные технологии»
Курского филиала Финансового университета при Правительстве РФ
Курск 305016, Россия
Svetlana Syepanovna Mohova
Cand. Sc. (Economy), Associate Professor,
Associate Professor, Department of Management and Information Technology
Financial University under the Government of the Russian Federation Kursk Branch, Kursk 05016
rat7480@yandex.ru Тел. + 79103156703

Фатима Михайловна Урумова д.э.н., доцент;
профессор кафедры «Антимонопольное регулирование»
Московского государственного областного университета
Москва 105005, Россия
Fatima Mikhailovna Urumova
Dr. Sci. (Economy), Professor of the
Department of "Antitrust regulation"
Moscow State Regional University, Moscow , 105005 Russia
ou_ru@mail.ru Тел. +79265243354

Елена Владимировна Шкарпетина
ст. препод. кафедры «Финансы»
Сибирского Федерального Университета Института Экономики и Природопользования
Красноярск 660064, Россия
Elena Vladimirovna Shkarpetina
Senior Lecturer, Department of Finance, Siberian Federal University, Krasnoyarsk 660064
evsh16@mail.ru Тел. +79135927107

АННОТАЦИЯ

Статья знакомит читателей с современными тенденциями развития венчурного бизнеса в России. Упор делается на новые технологии привлечения финансовых ресурсов для развития экономики России. С этой целью даётся анализ состояния венчурного бизнеса в России за последние 5 лет. В статье раскрываются формы венчурного инвестирования, представленные «бизнес-ангелами», «венчурными фондами» и венчурными компаниями. Раскрыто понятие и дана классификация венчурных фирм. Отражены сопутствующие структуры, связанные с венчурным бизнесом. Таким образом, авторами предпринимается попытка дать представление о состоянии венчурного бизнеса в современной России, что позволяет им заявить о том, что в России на данный момент есть определённая инвестиционная база для венчурного бизнеса и, соответственно, для успешного развития экономики страны.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: *венчурный бизнес, инновации, стартапы, венчурный капитал, аренда мозгов, бизнес-ангелы*

SUMMARY

The article introduces readers to current trends in the development of venture capital business in Russia. The emphasis is on new technologies to attract financial resources for the development of the Russian economy. To this end, an analysis of the state of the venture business in Russia over the past 5 years is given. The article reveals the forms of venture investments represented by "business angels", "venture capital funds" and venture capital companies. The concept is disclosed and the classification of venture firms is given. Relevant structures related to venture business are reflected. Thus, the authors attempt to give an idea of the state of venture business in modern Russia, which allows them to state that in Russia at the moment there is a certain investment base for the venture business and, accordingly, for the successful development of the country's economy.

KEYWORDS: *venture capital business, innovation, startups, venture capital, brain rent, business angels*

Введение

Некоторые научные статьи, связанные с развитием венчурного бизнеса в России актуальность своего исследования связывают с необходимостью его развития в условиях санкций, присутствующих в российской экономики с 2014года [1], ссылаясь на высказывания Правительства России о необходимости изменения направления экономической политики государства, где определяющим фактором роста экономики должен стать не сырьевой потенциал, а интеллектуальный и высокие технологии [2,3].

На наш взгляд, связывать актуальность развития венчурного бизнеса в России с наличием только санкций, не совсем правильно. В настоящее время особый интерес представляет проблема национальной конкурентоспособности в условиях глобализации мирового хозяйства и формирования инновационной экономики. Проблема конкурентоспособности национальной экономики – вот основная причина, которая вынуждает нашу экономику уделять особое внимание вопросам развития венчурного бизнеса.

Научно-технический прогресс становится все более значимым источником расширенного воспроизводства и конкурентоспособности российской экономики. Структура экономического роста становится все более сложной, источники роста по большей части являются результатом функционирования современной науки [4].

Но сложно не согласиться и с авторами, которые считают, что рынок венчурного бизнеса не существует отдельно и изолированно от экономики и политики государства, и поэтому на нем отразились те негативные тенденции последних лет, которые имеют место в Российской Федерации в условиях экономических санкций и спада экономики в целом. Иностранные

инвестиции в российскую экономику демонстрируют волнообразный характер: то вверх, то вниз, но появляются и новые возможности роста экономики за счет импортозамещения и поиска внутренних резервов [5-7].

Результаты

Основу венчурного бизнеса составляют венчурное инвестирование и финансирование. Под венчурным инвестированием подразумевается приобретение акционерного, уставного капитала новых или растущих компаний, при этом приобретенная доля меньше контрольного пакета.

Венчурное финансирование относится к методам долгосрочного финансирования наряду с акционерным инвестированием, бюджетным инвестированием (через прямое субсидирование) и лизингом. Это рискованное финансирование, предполагающее предоставление средств на долгий срок молодым компаниям, находящимся на ранней стадии развития в обмен на долю в этих компаниях. Венчурный капитал представляет собой финансовое звено инновационной инфраструктуры, объединяющее носителей капитала и носителей технологий, и именно он решает проблему финансовой нехватки в секторе стартующих инновационных проектов.

Институционально венчурное инвестирование представлено венчурными компаниями, венчурными фондами (частными, частно-государственными и корпоративными), венчурными фирмами. Самым специфическим понятием можно назвать «бизнес-ангела».

«Бизнес-ангелы» - это частные инвесторы, состоятельные лица с большим опытом, которые по разным причинам вкладывают свои свободные деньги и опыт («умные деньги») в бизнес идеи новичков. По своей сути они включают в себя и бизнес-инкубатор, и венчурного инвестора. Эти инвесторы осознают, что идут на большие риски, вкладывая свои средства в проекты (или даже идеи), которые им кажутся перспективными, Главной их особенностью является то, что эти владельцы капитала имеют богатый опыт ведения успешного бизнеса и помогают новатору реализовать свой проект на всех стадиях его жизни. «Бизнес-ангелы» обычно одновременно занимаются многими проектами, так как большинство из них потерпят крах и только один из многих принесёт прибыль, которая может окупить остальные убытки.

«Венчурный фонд» – более широкое понятие, означающее объединение средств банков, страховых компаний, пенсионных фондов, различных организаций или частных инвесторов в единый капитал, с целью инвестирования в инновационные проекты на самых ранних стадиях. Прибылью таких фондов является разница в стоимости инвестированной компании или проекта после реализации (при удачном исходе разница достигает 6-7 раз).

Венчурной компанией называется компания посредник, которая занимается поиском перспективных идей для инвесторов, как для индивидуальных, так и объединенных в фонды, а также поиском инвесторов для новаторов, нуждающихся в средствах для работы над своими проектами. Прибылью таких компаний является так называемая комиссия, которая по своей сути является частью дохода инвесторов, но идущая в пользу венчурной компании за посреднические услуги. На практике часто венчурная компания сама создает фонд с постоянно аккумулируемыми средствами, для упрощения поиска инвесторов и для более динамичного сотрудничества с новаторами.

Можно встретить также такое понятие как венчурная фирма, которую иногда приравнивают к венчурной компании. На самом же деле, венчурная фирма – это не организация-посредник, а напротив – сам проект, инновация, реализуемая и трансформирующаяся в организацию. То есть, это структура, созданная для осуществления наукоемкой деятельности.

Существует следующая классификация венчурных фирм:

Seed – (компания для «посева»), Это проект или бизнес-идея, которую нужно профинансировать для проведения дополнительных исследований или создания пилотных образцов продукции перед выходом на рынок.

Start up – недавно образованная компания, не имеющая длительной рыночной истории. Финансирование для таких компаний необходимо для проведения научно-исследовательских работ.

Early stage - (начальная стадия). Компания, имеющая готовую продукцию и находящаяся на начальной стадии ее реализации (как правило прибыли еще нет).

Expansion – (расширение). Компании, нуждающиеся в дополнительном финансировании для увеличения объемов производства, проведения маркетинговых исследований, увеличения основных фондов и т.д.

Как и любой процесс, венчурное инвестирование имеет свои характерные стадии функционирования. Поскольку венчурный бизнес пришел к нам из США, поэтому все специфические термины сформулированы западными авторами. Но владение подобной терминологией не только лучше помогает разобраться в теоретических проблемах венчурного инвестирования, но и имеет практическое значение, так как позволяет быстро находить общий язык между инвестором и рецепиентом. Это иногда имеет даже большее значение, чем результаты финансового или рыночного анализа. Основными стадиями венчурного инвестирования являются:

Deal-flow. Поиск и отбор компаний. На практике инвесторы и новаторы находятся в постоянном поиске, площадкой инвесторов, как правило, являются бизнес-инкубатоы, технопарки и т.д.

Due Diligence. Наблюдение и изучение. На этой стадии происходит анализ проекта, опытные инвесторы проводят SWOT-анализ. При положительных результатах заключается договор между инвестором и новатором (инвестиционное предложение), в котором прописываются все условия сделки.

Hands-on (управление). По сути это означает, что представитель венчурного фонда, либо инвестора входит в состав Совета директоров. Его задача – следить за эффективностью своих вложений.

Exit. Финальная ступень в сотрудничестве венчурного инвестора и созданной при помощи его средств компании. Именно здесь становится понятен результат от инвестиций. Существует два основных способа «выхода» из проекта – первоначальное публичное размещение акций (IPO) или слияние с другими компаниями (поглощение).

Таким образом, с венчурным инвестированием связано большое количество сопутствующих структур, деятельность которых охватывает всю сферу «рискованных предприятий». В этом плане, теоретическая база очень важна, именно разделение функций и понимание особенностей каждого из вышеперечисленных финансовых институтов дает полную картину венчурного бизнеса в современной экономике.

Как известно, самым крупным рынком венчурного капитала в мире по объёму инвестиций и количеству заключённых сделок продолжает оставаться рынок США, на втором месте Европа, на третьем – Китай. Индия и Израиль тоже вносят свой существенный вклад в развитие венчурного бизнеса.

Как отмечают специалисты РАВИ в своём отчёте за 1-е полугодие 2016 г., в распределении инвестиций продолжает сохраняться отраслевой и региональный дисбаланс, в частности, уже по традиции около ¾ от общего числа и величины инвестиций приходится на сектор информационно-коммуникативных технологий [1].

Что же можно сказать о развитии венчурного бизнеса в России на данный момент? Существует определённое количество проблем, присущих российскому рынку, на которых следует сконцентрировать своё внимание государственным структурам, основная задача которых – разработка государственными органами инструментария национальной венчурной индустрии и формирование благоприятной экономической и правовой среды для их последующего саморазвития.

С этой целью нам хотелось бы провести анализ выполнения обозначенной задачи государства, направленной на развитие венчурной индустрии нашей экономики, основываясь на анализе Национального доклада об инновациях в России в 2017 г.

Достоинства венчурного инвестирования как источника финансирования в сфере малого и среднего инновационного бизнеса очевидны: предприятие, желающее динамично развиваться, может получить венчурные инвестиции тогда, когда другие финансовые источники воздерживаются от рискованных вложений.

Но, основное внимание государство в 2016–2017 гг., по мнению экспертов, уделяло стимулированию развития отечественных технологий и инновационной активности в среде крупных и средних компаний. Была разработана и утверждена Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации. Благодаря чему можно говорить о следующих результатах: экспертами, проводимыми анализ развития инновационной деятельности в России, было отмечено, что многие рекомендации Правительства (от 3 до 23 %), были реализованы и органы государственной власти проявили особое внимание за ходом их выполнения, что было отмечено большинством (от 37 до 97 %) экспертов. Они отметили следующие позиции, по которым были сделаны существенные шаги:

- Поддержка средних и крупных компаний-лидеров в области инноваций на основе специально разработанных инструментов;
- Поддержка государством тех направлений экономики и, соответственно, предприятий, которые используют технологии, обозначенные как приоритетные для государства;
- Создание инструментов, которые могли бы стимулировать экспорт инновационного продукта;
- Корректировка методики и системы мониторинга программ инновационного развития госкомпаний (ПИР).

Также хочется отметить те позиции, которым государство уделило особо пристальное внимание, исходя из оценок экспертов:

- Создание единой системы технологических приоритетов (технологических пакетов);
- Внедрение мер по стимулированию создания и роста интеграторов (университетов, технологических брокеров и пр.);
- Создание комплексного инструмента, который позволял бы стимулировать внедрение инноваций в крупных компаниях (включая инновационные составляющие господдержки, рекомендации по организации и системе управления инновациями и пр.);
- Осознание необходимости и разработка системы материальных и нематериальных стимулов для занятия научно-исследовательской деятельностью;
- Поиск путей, способствующих сокращению сроков перехода от фундаментальных исследованиям к прикладным.

Экспертами были отмечены и те позиции, касающиеся стимулирования инноваций, которые не нашли должной поддержки у государства:

- Каскадирование инновационных КПЭ на органы государственной власти, институты развития, документы стратегического планирования;
- Разработка и внедрение системы мониторинга на основе «панели управления» и Национального доклада;
- Детализация и внедрение системы показателей на основе панели управления инновациями;
- Оптимизация мандатов и набора институтов развития для устранения дублирования и оказания поддержки неохваченным объектам инновационной экосистемы;
- Оптимизация функций субъектов системы управления для повышения скоординированности инновационной политики.

Также остались без должного внимания со стороны государства инициативы, направленные на вовлечение в экономический оборот интеллектуальной собственности госкомпаний и госучреждений, защиту прав собственников / инвесторов инновационных компаний, разработку мер по снятию административных и регуляторных барьеров доступа к инновационным рынкам.

Но всё же радует то, что серьёзным подтверждением высокого научно-технического уровня российских специалистов является заинтересованность иностранных компаний, специализирующихся на трансфере технологий, работать на территории нашего государства. «Аренда мозгов» российских учёных даёт надежду на скорейшее развитие инновационной составляющей в развитии нашей экономики.

Российское правительство, во главе с Президентом Путиным В.В. понимает, что результатом трансфера является потеря российскими компаниями и инвесторами потенциальной прибыли от коммерческого использования передаваемых технологий. В стране сейчас существуют высококлассные отечественные менеджеры-профессионалы, которые доказали, что владеют искусством управления бизнесом, современными технологиями менеджмента, незаменимым российским опытом, знанием законодательства и традициями ведения бизнеса, а самое главное - желанием сделать Россию процветающей державой. Это молодые бизнесмены, которые показали свои навыки и умения, приняв участие в Программе «Лидеры России».

Зарубежные бизнесмены давно поняли, что сотрудничество с такими командами при организации и ведении бизнеса в России – одно из важнейших слагаемых успеха. Подтверждением является то, что персонал большинства управляющих компаний зарубежных венчурных фондов, работающих в России, формируется из российских специалистов. И важно, чтобы отечественные инвесторы точно также поверили в «своих» управленцев. А для этого нужны определённые шаги со стороны государства.

На конец 2017 года на российском рынке венчурного капитала действует, по данным РАВИ, свыше 194 фондов с примерно 4 млрд. долларов США под управлением. Названный объём примерно соответствует уровню 2014 года, что даёт возможность утверждать, что последствия валютного кризиса и спада венчурной активности 2015-2016 гг. рынок в целом преодолел, но средний размер фонда сократился с 27.9 млн. дол. в 2013 г. до 21 млн. дол. в 2017 году и в последние три года практически не менялся, что может говорить о стабилизации рынка, наряду с тем, что мировой рынок, в отличие от российского, имел тенденцию к снижению как в абсолютных объёмах капитала, так и в количестве создаваемых новых фондов: новых фондов в 2017 году было организовано вдвое меньше, чем годом ранее. Объём привлечённых средств скатился на уровень 2014 года. Согласно оценкам KPMG Enterprise, данный факт объясняется окончанием фазы активного роста в глобальном инвестиционном цикле.

Но важно то, что согласно исследованию РВК, в качестве основных источников капитала под управлением абсолютное большинство опрошенных называло средства российских частных инвесторов (69%), на втором месте – средства промышленных корпораций (17%). Средства отечественных институтов развития (Сколково) отметили 12% управляющих. На капитал «хайнетов» - high-net-worth individuals (HNWI), владельцев крупного частного капитала – и средства российских финансовых институтов приходится по 9%. А средства зарубежных источников в качестве главного инвестора назвали только 10 опрошенных.

Согласно исследованию Venture Barometer в 2017 году, только 24% управляющих инвесторов размещают в проекты собственные средства, подавляющее же большинство – 70% опрошенных – работают с привлечённым капиталом. Несмотря на некоторую турбулентность, в которой находится российский финансовый рынок с 2014 года, управляющие фондами в большинстве своём все активнее декларируют привлечение нового капитала в фонды. Об этом свидетельствует рост доли управляющих, которые были нацелены привлекать капитал в 2017 году до 89% по сравнению с 64% в 2014.

Какие результаты это дало? Согласно Национальному докладу 2017 года по развитию инноваций, в России произошло значительное улучшение позиции России в рейтинге «Doing Business»: рост за последний год (2016–2017 гг.) составил +16 рейтинговых значений; Россия поднялась на пять пунктов в рейтинге глобальной конкурентоспособности «Global Competitiveness Index» и занимает сейчас 38-е место; при этом не удалось сохранить поступательный до 2016 г. рост в рейтинге «Global Innovation Index» (в 2017 г. страна опустилась на две строчки и заняла 45-е место), сильные позиции здесь по-прежнему обусловлены

улучшением показателей в субиндексе «Innovation Input», который характеризует располагаемые ресурсы и условия для проведения инноваций.

Хочется обратить внимание на то, что в 2018 году на фоне курса на построение цифровой экономики, российский венчурный рынок характеризуется оживлением активности со стороны и корпораций, и государства (табл. 1).

Динамика российского венчурного рынка

Таблица 1.

Показатель	Государственные фонды	Корпоративные инвестиции	Иностранные инвестиции
Объём рынка в 2017 году, млн. р.	1,6	1,2	4,3
Объём рынка в 2018 году, млн. р.	1,765	8,57	12,615
Прирост 2018/2017, %	10,31	614,17	193,37
Изменения в структуре рынка, %	-14,84	20,44	-5,60

Данные табл. 1 свидетельствуют о том, что российский венчурный рынок становится более зрелым: роль государства сокращается, а степень участия корпоративных игроков нарастает, опережая даже мировые тренды. Особенно обнадеживает внимание к рынку со стороны новых игроков: число венчурных фондов поступательно растет, и даже неблагоприятная макроэкономическая обстановка не смогла существенно приостановить это движение. С 2013 г. число действующих на рынке венчурных фондов выросло на 14% и достигло 189 фондов в 2018 г. [8].

Направление развития инновационной политики России, на наш взгляд, в целом правильное, однако, существуют структурные области, где предстоит ещё много работы.

Обнадёживает то, что наблюдается сокращение отставания России от стран-лидеров по 22 из 62 показателей «панели управления», относящихся к рамочным условиям развития инноваций: человеческий капитал, инфраструктура, зрелость отраслей, институты, ценности. В ресурсах для инноваций (финансовое и материальное обеспечение, спрос и предложение технологий, кооперация науки и бизнеса, инновационная активность, госучастие) отмечено сокращение отставания по 7 показателям из 15, но это пока не дало значительных результатов по реализации инноваций. Россия пока продолжает отставать от 15 стран-лидеров по таким направлениям, как: публикации, патентные заявки, технологии, инвестиции, инновационная продукция.

Важной практической составляющей венчурного бизнеса являются источники венчурного капитала. В российской практике существуют некоторые особенности в понимании этого вопроса по сравнению с западными трактовками. Отечественные авторы выделяют следующие категории:

- Закрытые партнерства с венчурным капиталом (денежные средства семей, пенсионных фондов, крупных индивидуальных инвесторов).
- Публичные фонды венчурного капитала.
-Венчурный капитал корпораций.
-Фонды венчурного капитала кредитных организаций.
-Индивидуальные инвесторы.
-Федеральные и региональные бюджеты.

Закрытые партнерства с венчурным капиталом. Именно на эту категорию приходится наибольший удельный вес средств, направленных на рисковые предприятия, среди остальных. Главной особенностью этого источника является опыт предпринимателей, обладающих средствами для развития новых технологий, и минимальные требования к бизнес-идее.

Публичные фонды венчурного капитала. В основе таких фондов лежит проработанная стратегия инвестирования, четкое разделение полномочий и независимый руководитель, нанятый советом директоров. На практике такой фонд принадлежит внешним инвесторам, владеющим его акциями или паями и контролирующим деятельность сотрудников, которые управляют его капиталом.

Венчурный капитал корпораций. Крупная компания, имеющая свободные средства, может инвестировать различные технологии в разнообразных целях (от повышения собственной эффективности до расширения сферы деятельности). При этом определенные стартапы не стремятся отделиться от инвесторов в будущем.

Фонды венчурного капитала кредитных организаций. Данная группа не получила большого распространения в России. Главные причины – нежелание банков идти на повышенные риски и сложные условия для получения средств. Но возможно в условиях снижения интереса населения к кредитам, банкам все же придется сделать сферу венчурного инвестирования более доступной.

Индивидуальные инвесторы. Также не имеют большой доли проектов в РФ по причине нехватки свободных средств у большинства инвесторов и отсутствия специфических знаний.

Федеральный и региональный бюджеты. В общем-то, частными проектами заинтересовалось и государство. Начали развиваться государственные инвестиции в наукоемкие отрасли. Одним из значимых примеров является, на наш взгляд, Российская венчурная компания (один из крупнейших венчурных фондов). Но в ее деятельности есть некоторые проблемы: государство, под видом «высокорискованных» инвестиций, вкладывает деньги только в те проекты, которые уже тщательно спланированы и необходимы для развития определенных территорий. Это практически сводит на нет возможности получения денежных средств новаторами, не попадающими под госзаказ.

Современная экономика все больше и больше связана с цифровизацией. Это нашло отражение и в венчурном бизнесе. Так важной тенденцией развития венчурного инвестирования является рост интереса венчурных инвесторов в технологиям блокчейн (система распределенного реестра) и ICO(новая форма привлечения капитала, применяемая в области блокчейна и криптовалют) [9].

ICO в настоящее время становится реальным конкурентом венчурного фонда. Венчурное инвестирование в условиях цифровой экономики становится все более и более технократичным.

Несправедливо было бы не отметить наблюдающуюся положительную внутрироссийскую динамику по целому ряду значимых показателей: цитируемость научных публикаций WoS, патентная активность, доля страны в мировом потоке патентных заявок, доля инновационной продукции в общем объеме отгрузки, доля новой для рынка инновационной продукции в общем объеме отгрузки, эффективность затрат на инновации, доля хай-тека в национальном товарном экспорте.

Выводы

Российский рынок венчурного капитала еще не занимает значительной доли в своем классе активов в портфелях частных инвесторов. После рецессии 2014 года рынок стабилизировался на низких уровнях, но в 2017- 2018 годах появилась тенденция к росту. Во многом это было связано с активностью фондов с государственным участием и корпоративных фондов.

Существенным ограничением для развития рынка венчурного капитала является небольшая активность в зоне выходов: крупные игроки теряют мотивацию для реализации своих инвестиционных стратегий. С одной стороны, ключевыми препятствиями в России для выхода являются отсутствие необходимых инструментов для поддержки роста стартапов и ухода из страны последних после прохождения ранних этапов, а с другой стороны, институциональные проблемы, связанные с отсутствием юридической поддержки выходов, отсутствием корпоративной активности, фондов прямых инвестиций и других институциональных инвесторов.

Средний размер инвестиций, привлеченных стартапами, составляет в среднем около 63,7 млн рублей за весь период стартапа, средний возраст - 5 лет. Средний размер команды стартапов в разных областях положительно коррелирует со средним размером привлеченных ею инвестиций и варьируется от 4 человек в области медиа и коммуникаций до 37 человек в области ИТ-оборудования. Одним из наиболее серьезных недостатков в квалификации технологических предпринимателей и их команд является недостаточная деловая компетентность, которая не позволяет реализовать потенциал полученных научных результатов.

Интеграция российского рынка в мировое венчурное пространство требует значительных инвестиций венчурных фондов, работающих на мировом рынке в российских стартапах и технологических компаниях (до 20–30% от общего объема инвестиций в российские стартапы и технологические компании); устойчивая доля инвестиций российских венчурных фондов (включая фонды с государственным участием) в зарубежные стартапы и технологические компании (в интересах передачи технологий и доступа к глобальным высокотехнологичным решениям) на уровне около 20–30% от общего объема инвестиций в технологические компании.

В настоящее время в РФ действует национальная программа «Цифровая экономика», в рамках которой функционирует проект «Цифровые технологии». Разработан Паспорт федерального проекта цифровых технологий, основными целями которого являются развитие «сквозных» цифровых технологий и создание комплексной системы финансирования проектов по разработке и (или) внедрению цифровых технологий и платформенных решений, включающих в себя венчурное финансирование.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что в России есть определенная инвестиционная база для венчурного бизнеса. А тот факт, что интерес инвесторов к таким вложениям только растет, свидетельствует о том, что венчурный бизнес является перспективным направлением в современной экономике, даже с учетом сложной геополитической ситуации. Это подтверждается данными Национального доклада об инновациях в России, научными исследованиями экономистов, посвящённых данной проблеме, которые послужили основой нашего исследования.

ЛИТЕРАТУРА

[1] ОБЗОР РЫНКА Прямые и венчурные инвестиции в России 2016 год. .http://www.rvca.ru/upload/files/lib/RVCA_yearbook_2016_Russian_PE_and_VC_market_review_ru.pdf

[2] ВЕНЧУРНЫЙ БАРОМЕТР 2018 Исследование российского рынка венчурных инвестиций. http://www.rvc.ru/upload/iblock/b18/vc-barometer_2018.pdf

[3] Долгова И.В., Шкарпетина Е.В., Урумова Ф.М., Сысоева Т.А. . Инновации как основа для роста конкурентоспособности национальной экономики. // Гуманитарный вестник. 2017. № 8 (58).

[4] Долгова И.В., Шкарпетина Е.В., Урумова Ф.М., Лобачева Е.Н. Стратегия импортозамещения в россии: бизнес и инновации – основа конкурентоспособности национальной экономики. // Гуманитарный вестник. 2017. № 10 (60).

[5] Репушевская О. Состояние инвестиционного климата в России // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2016. № 2. С. 124-127.

[6] Чижова Л.П., Пенчукова Т.А. Понятие, принципы и сущность венчурного финансирования. // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2014. № 3.

[7] Чижова Л.П., Пенчукова Т.А. Основные тенденции развития венчурного бизнеса в Российской Федерации в условиях экономических санкций. В сборнике: Региональная экономика: проблемы и перспективы развития материалы III Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет». 2016

[8] Каминский С.М. Формирование и развитие системы венчурного инвестирования в условиях цифровизации: автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук. Воронеж, 2019

[9] Мещерякова О.К. Программа стимулирования венчурной активности в развитие сквозных цифровых технологий больших данных и блок-чейна / О.К. Мещерякова, М.А. Мещерякова, С.М. Каминский // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. 2019. №. 7.

REFERENCES

[1] MARKET REVIEW Direct and Venture Investments in Russia in 2016. .http: //www.rvca.ru/upload/files/lib/RVCA_yearbook_2016_Russian_PE_and_VC_market_review_ru.pdf.

[2] VENTURE BAROMETER 2018 Study of the Russian Venture Investment Market. http://www.rvc.ru/upload/iblock/b18/vc-barometer_2018.pdf

[3] Dolgova I.V., Shkarpetina E.V., Urumova F.M., Sysoeva T.A. Innovations as a Basis for Increasing the Competitiveness of the National Economy // Humanitarian Gazette. 2017. No. 8 (58).

[4] Dolgova I.V., Shkarpetina E.V., Urumova F.M., Lobacheva E.N. Strategy of Import Substitution in Russia: Business and Innovations are the Basis of the Competitiveness of the National Economy. // Humanitarian Gazette. 2017. № 10 (60).

[5] Repushevskaya O. State of the investment climate in Russia // RISK: Resources, information, supply, competition. 2016. No. 2. P. 124-127.

[6] Chizhova L.P., Penchukova, T.A. The Concept, Principles and Essence of Venture Financing. // Fundamental and Applied Research of the Cooperative Sector of the Economy. 2014. № 3.

[7] Chizhova L.P., Penchukova T.A. The Main Trends in the Development of Venture Business in the Russian Federation in the Context of Economic Sanctions In the collection: Regional economy: Problems and Prospects of Development/ Materials of the III All-Russian Scientific-Practical Conference with international participation. Dagestan State University. 2016.

[8] Kaminsky S.M. Formation and development of a venture investment system in the context of digitalization: an abstract of a dissertation for the degree of candidate. econ. sciences. Voronezh, 2019

[9] Meshcheryakova O.K. The program of stimulating venture activity in the development of end-to-end digital technologies of big data and block chain / O.K. Meshcheryakova, M.A. Meshcheryakova, S.M. Kaminsky // FES: Finance. Economy. Strategy. 2019.No. 7.

УДК 336.645

Оценка влияния инвестиций в развитие производства на результаты деятельности предприятия

Е.В. Куликова
к.э.н., доцент кафедры ИБМ5 (Финансы) МГТУ им. Н.Э. Баумана
89191006739, iaek@mail.ru
Л.В. Васюткина
к.э.н., доцент кафедры ИБМ5 (Финансы) МГТУ им. Н.Э. Баумана
89168257064, l.vasjutkina@mail.ru
Е.А. Соколова
студент группы ИБМ5-14М МГТУ им. Н.Э. Баумана
89152116336, sokolova_kathrin@mail.ru

Аннотация. В данной статье рассмотрены вопросы, связанные с оценкой эффективности инвестиций в модернизацию основных фондов производственного предприятия и НИОКР, описаны цели финансирования технического перевооружения и представлены результаты влияния инвестиций в основные фонды предприятия на итоговые финансовые показатели деятельности на примере ПАО «КАМАЗ».

Ключевые слова: производственное предприятие, развитие производства, инвестиции в основные фонды, оценка эффективности.

Assessment of the impact of investments in the development of production on the results of the enterprise

E.V. Kulikova
PhD in Economics, associate professor of IBM5 BMSTU
89191006739, iaek@mail.ru
L.V. Vasyutkina
PhD in Economics, associate professor of IBM5 BMSTU
89168257064, l.vasjutkina@mail.ru
E.A. Sokolova
student of IBM5-14M BMSTU
89152116336, sokolova_kathrin@mail.ru

Annotation. This article discusses issues related to assessing the effectiveness of investments in the modernization of fixed assets of a manufacturing enterprise and R&D, describes the goals of financing technical re-equipment and presents the results of the impact of investments in fixed assets of the enterprise on the final financial performance indicators using the example of KAMAZ PJSC. Conclusions are made regarding the results.

Key words: manufacturing enterprise, development of production, investment in fixed assets, efficiency assessment.

Введение

Главной особенностью современного развития производства в РФ является постепенное старение используемых производственными структурами основных фондов, в результате чего уровень износа оборудования, а также морального износа технологии превышает максимально допустимый – 48,8% на 2017 г.[153] Поэтому сейчас особенно остро стоит вопрос модернизации производства и обновления основных фондов предприятий. Формирование грамотной стратегии и организация устойчивого развития производственного предприятия позволит расширить хозяйственную деятельность и повысить деловую активность, однако процесс инвестирования в модернизацию производства связан с рядом проблем, обусловленных отраслевой принадлежностью предприятий.

Инвестирование в производственные фонды предприятия влечет за собой изменение показателей хозяйственной деятельности, что показано на примере ПАО «КАМАЗ».

---

[153] ЕМИСС Государственная статистика. Режим доступа: https://fedstat.ru/ (дата обращения: 01.02.2020).

Определение и классификация производственных предприятий

Для изучения проблем предприятий и взаимосвязи производственной деятельности и итоговых финансовых показателей необходимо разобраться с понятием «производственное предприятия». В научной литературе по этому вопросу представлены различные точки зрения, соответственно, необходимо определиться с понимаем этого термина в данной работе.

Так, академическое понятие производственного предприятия, даваемое в МГТУ им. Н.Э. Баумана: «Это сложная динамическая система, состоящая из взаимосвязанных и функционально обособленных подсистем, находящихся в постоянном развитии и совершенствовании в соответствии со своими целями и задачами. Центральной подсистемой такой системы является основное производство, структура и состав которого зависят от характера и технологических особенностей выпускаемой продукции, объемов производства».

По законодательству РФ предприятие может вести любую хозяйственную деятельность, не запрещённую законодательством и отвечающую его целям. В предприятие как в имущественный комплекс входит все имущество, предназначенное для ведения его деятельности, включая земельные участки, инвентарь, здания, сооружения, сырьё, оборудование, продукцию, интеллектуальную собственность, долги, а также его продукцию, работы и услуги и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законом или договором[154].

Другая трактовка этого термина: производственное предприятие — это обособленная специализированная единица, основанием которой является профессионально организованный трудовой коллектив, способный с помощью имеющихся в его распоряжении средств производства изготовить нужную потребителям продукцию (выполнять работы, оказывать услуги) соответствующего назначения, профиля и ассортимента.

В данной работе под производственным предприятием понимаем самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный (учрежденный) в соответствии с действующим законодательством для разработки, производства и обновления продукции с целями удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Производственные предприятия в зависимости от признака классификации делятся на виды:

– *по отраслевой принадлежности:* сельскохозяйственные, промышленные и т.д.;

– *по масштабу деятельности:* крупные, средние, малые предприятия;

– *по занимаемой доле рынка:* лидирующие, средние по отрасли, малые;

– *по назначению готовой продукции:* производящие средства производства, производящие предметы потребления;

– *по степени инновационности*: передовые, традиционные, смешанные;

– *по формам собственности:* частные, государственные и смешанные предприятия;

– *по типу организационной структуры*: линейные, функциональные, дивизиональные, матричные;

– *по степени специализации и масштабам производства однотипной продукции предприятия* – на специализированные, универсальные и смешанные;

– *по структуре издержек:* материалоемкие, наукоемкие, трудоемкие, капиталоемкие, энергоемкие;

– *по степени охвата предприятием различных стадий производства* – неполного или полного цикла;

– *по степени механизации и автоматизации производства* — с автоматизированным, комплексно и частично механизированным производством.

Развитие производства

Производственная деятельность предприятия, развитие и инвестиционная политика в отношении основных средств имеет ключевое значение для его функционирования, вне зависимости от отрасли, масштабов, целей и других особенностей. Как правило, в рыночных

---

[154] Гражданский кодекс Российской Федерации // СЗ РФ. – 1994. – № 32. - Ст. 3301; 2001. - № 17. – С. 1644.

условиях долгосрочные цели предприятий нацелены на расширение хозяйственной деятельности и рост деловой активности, отсюда возникает необходимость разработки и последующей реализации целесообразных и адекватных инвестиционных, операционных и финансовых стратегий предприятия. Так что эффективное управление расширением предприятия требует соблюдения баланса и согласования ключевых показателей различных видов деятельности и поиска компромисса между финансовой устойчивостью, темпами развития и рентабельностью.

Для формирования наилучшей стратегии развития рекомендуется использовать и комбинировать различные методики. Комплексный алгоритм разработки стратегии развития промышленного предприятия представлен на рисунке 1.

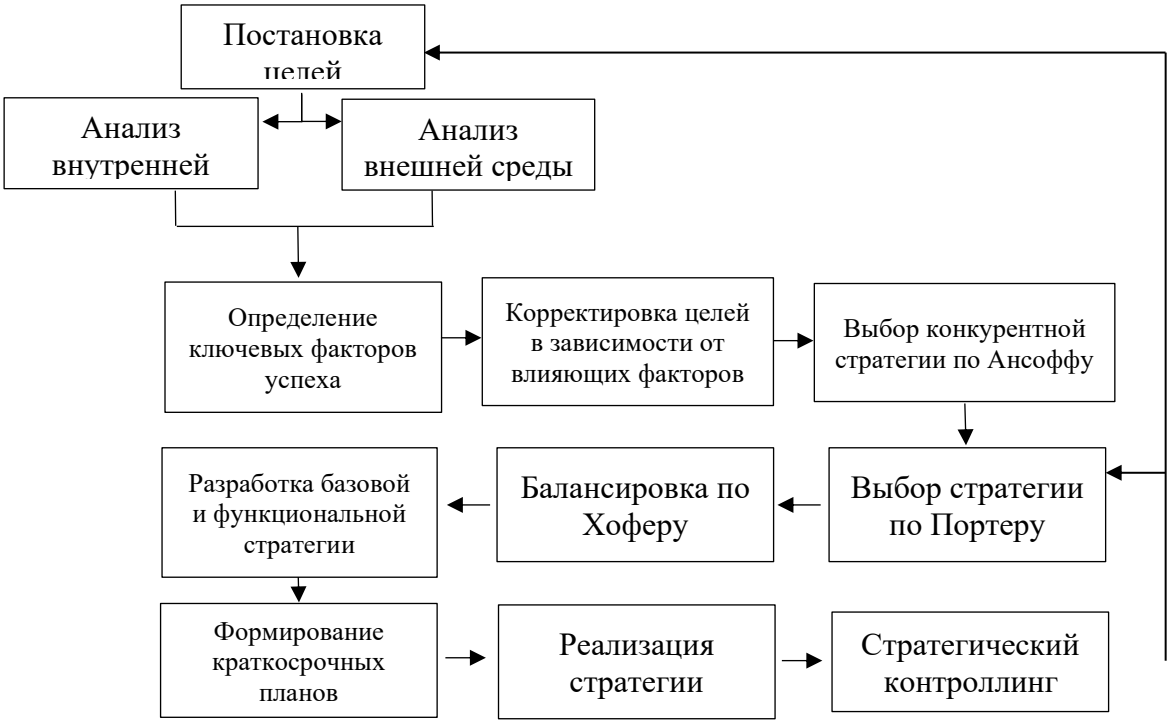


Рис. 1. Алгоритм формирования стратегии производственного предприятия

Формирование стратегии по представленной схеме позволяет структурировать всю информацию о предприятии и отрасли, поставить реальные цели и планы долгосрочного устойчивого развития и разработать мероприятия по достижению поставленных целей, что должно положительно повлиять на целостность и автономию предприятия[155,156]. Механизм устойчивого развития включает инструменты, средства, методы и формы реализации с учетом особенностей управления подразделениями, характерных для отрасли[157].

Проблемы модернизации производственного предприятия

В теории формирование стратегии развития предприятия выглядит довольно просто, однако при разработке программы инвестирования технического перевооружения возникает ряд проблем, связанных с оценкой влияния инвестиций на финансовые результаты деятельности производственного предприятия. Часто проекты по развитию производства и по НИОКР идут параллельно, и тогда появляется сложность в оценивании проектов в разных областях:

– иногда невозможно отнести комплексные показатели к тому или иному направлению деятельности: научному, производственному;

– сроки подведения итогов разные;

---

[155] *Е.А. Соколова, С.Д. Сафронов, И.С. Деркач, Т.И. Волкова, М.В Волкова.* Алгоритм формирования стратегии промышленного предприятия // Экономика и предпринимательство. – 2019. – №5. С. 985 – 991.

[156] *Шубина К.Д.* Группировка прогнозных показателей устойчивого развития предприятия промышленности // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2009. – № 1. – С. 100 –104.

[157] *А.А. Абросимова, П.С. Шалабаев.* Связь бережливого производства с устойчивым развитием промышленного предприятия // Российское предпринимательство. – 2013. - №24. С. 78 – 83.

– сложность декомпозиции целей при переходе от уровня предприятия к меньшему или большему;

– множество показателей при оценке результатов проектов отдельно и в комплексе;

– необходимость одновременного использования нефинансовых показателей НИОКР и показателей финансовых результатов производства;

– сложность определения приоритетности показателей производственного, либо научного направления;

– сложность постоянного мониторинга и полного контроля проектов с целью выработки оптимальных управленческих решений для разных направлений деятельности одновременно[158].

К предприятиям, совмещающим активную научную и производственную деятельность, относится и ПАО «КАМАЗ», поэтому на примере ПАО «КАМАЗ» рассмотрим влияние инвестиций в НИОКР и модернизацию основных средств на финансовые результаты предприятия.

В таблице 1 показана динамика различных показателей деятельности предприятия в период 2015-2018 гг.

Таблица 1

Показатели деятельности ПАО «КАМАЗ» 2015-2018 гг.

Показатели	**2015**	**2016**	**16/15**	**2017**	**17/16**	**2018**	**18/17**
Выручка млн руб.	97455	132308	37%	156 025	17,90%	186 196	19,30%
Валовая прибыль млн руб.	7797	15030	92,80%	24 579	63,50%	21 351	-13,10%
Чистая прибыль млн руб.	-2383	656	127,50%	3 455	426,40%	1 588	-54,00%
Оборотный капитал, млн руб.	13 311	17 741	33%	17405	-2%	37264	122%
Оборачиваемость капитала, дни	50	48	-	41	-	73	-
Денежный поток от операционной деятельности, млн руб.	43	5 853	в 136 раз	8800	50%	-10442	-218%
Инвестиции в НИОКР и модернизацию ОС, млн руб.	**5 991**	**8 199**	**37%**	**14260**	**74%**	**15110**	**6%**
Инвестиции в процентах от выручки, %	6,1	6,1	-	9,1	-	8,1	-
Финансовый долг (кредиты и займы), млн руб.	35 115	47 521	35%	58763	24%	91460	56%
Чистый долг, млн руб.	16 366	22 445	37%	40551	81%	66631	64%
Чистый долг / EBITDA, раз	-	3,6	-	3,8	-	7,2	-

[158] *И.Б. Гусева, А.Г. Чумаков.* Методика оценки обоснованности реализации проектов научно-производственного предприятия // Российское предпринимательство. – 2011. – №7. С. 25-33.

Расходы по процентам за вычетом субсидий, млн руб.	1 664	2 745	65%	3038	11%	6336	109%
Покрытие по процентам, раз	-0,6	0,9	-	2,3	-	0,7	-

Примечание: составлено авторами на основании годовых отчетов ПАО «КАМАЗ».

Из анализа вышеприведенных данных, сделаны следующие выводы:

– в течение 2016 года продолжалась реализация программ реинжиниринга производства и развития нового модельного ряда. В результате на модернизацию и освоение новых технологий было затрачено 8 199 млн рублей (затраты повысились на 37 % по сравнению с 2015 годом), или 6,1% от выручки (2015 год: 5 991 млн рублей и 6,1 % соответственно);

– в 2016 году у ПАО «КАМАЗ» и его дочерних компаний операционный цикл сократился на 2 дня и составил 48 дней (2015 год: 50 дней). Ускорение оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности положительно характеризует деловую активность Компании в области оптимизации производственных запасов, эффективное использование материальных, трудовых и денежных ресурсов;

– рост выручки и эффективное управление затратами в 2016 году обеспечили позитивный операционный денежный поток в сумме 5 853 млн руб.;

– в течение 2017 года на модернизацию, освоение новых технологий и создание новых компаний было направлено 4260 млн. руб.(+74% к 2016 году) или 9,1% от выручки (в 2016 году – 8199 млн. руб. и 6,2% соответственно);

– результатом эффективной деятельности компании в 2017 году стала чистая прибыль в размере 3455 млн. руб.;

– консолидированная выручка группы организаций ПАО «КАМАЗ» за 2018 год составила 186 196 млн. руб. (в 2017 году - 156 025 млн. руб.) и увеличилась на 19% по сравнению с прошлым годом;

– рост выручки от продаж произошел за счет реализации стимулирующих программ для дилерской сети, системной работы с заводами-смежниками, а также за счет выхода на новый рынок электрического пассажирского транспорта;

– в течение 2018 года объем вложенных инвестиций на модернизацию, освоение новых технологий и создание новых компаний составил 15 110 млн. рублей. ПАО «КАМАЗ» успешно реализовало Программу стратегического развития в 2018 году: построен новый завод каркасов кабин для нового поколения автомобилей К5, запущено производство нового семейства рядных двигателей Р6, проведен реинжиниринг основных производственных площадок компании, выросло производство электробусов.

Также на рисунке 2 представлена диаграмма показателей: валовая прибыль, чистая прибыль, выручка, оборотный капитал и величина инвестиций в НИОКР и основные средства.

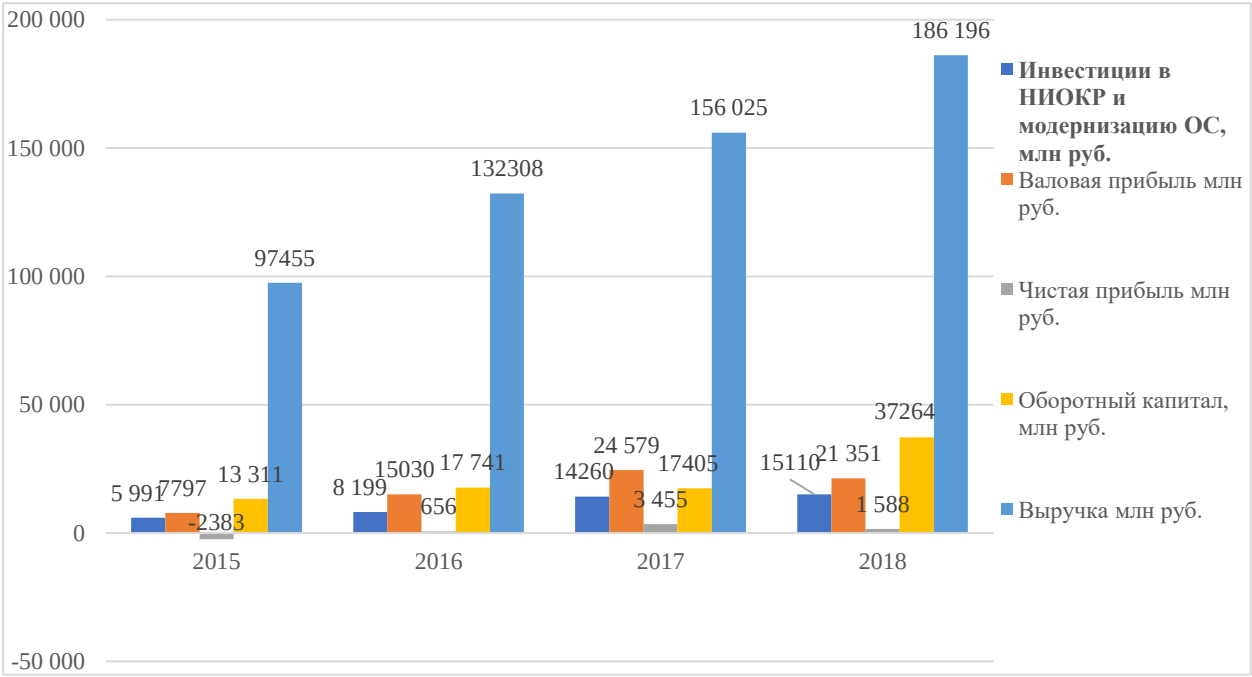


Рис. 2. Диаграмма финансовых результатов и инвестиций в НИОКР и модернизацию основных средств

Проведенный корреляционно-регрессионный анализ таких параметров как инвестиции в НИОКР и модернизацию основных средств и выручки, показал наличие связи между ними. На рисунке 3 изображено корреляционное поле.

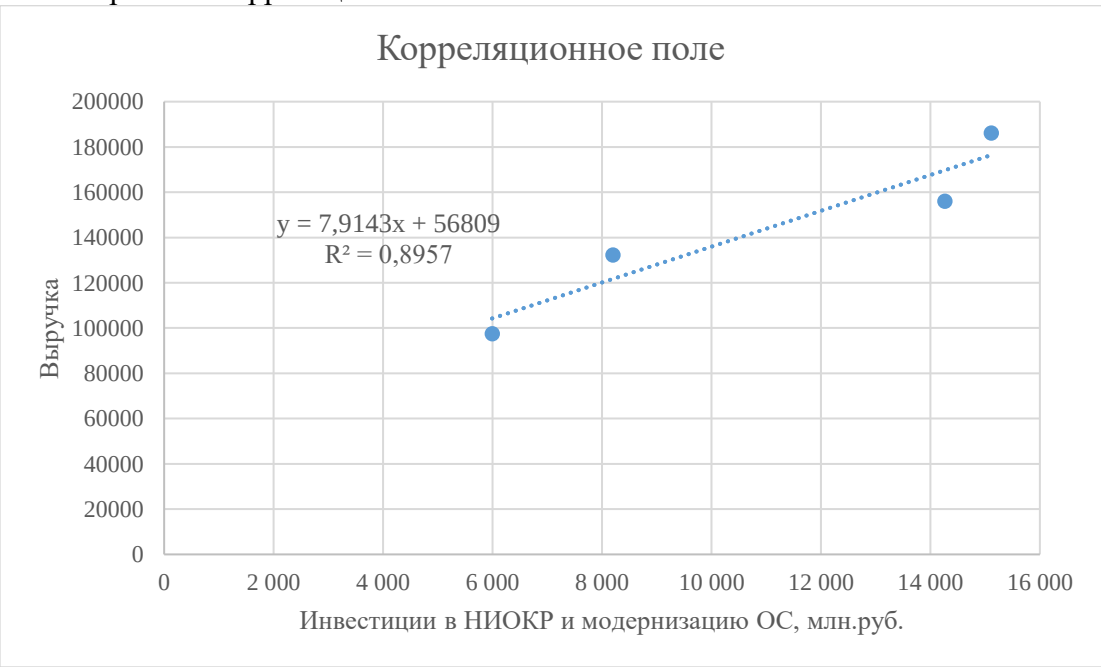


Рис. 3. Корреляционное поле

При проведении корреляционно-регрессионного анализа рассчитан коэффициент корреляции (r) и коэффициент детерминации (R^2):

$$r = 0{,}946418,$$

$$R^2 = 0{,}8957$$

Корреляционный анализ устанавливает наличие связи между показателями. Положительное значение этого коэффициента свидетельствует о прямой зависимости, а значение близкое к 1 говорит о высокой степени зависимости.

Коэффициент детерминации показывает, что расчетные параметры изученной модели на 89,57% показывают связь между параметрами, что объясняется зависимостью величины выручки от многих факторов.

По результатам проведенного анализа прослеживается высокая зависимость величины полученной предприятием выручки от величины вложений в НИОКР и модернизацию основных средств. Уравнение корреляции следующее:

$$y = 7{,}9143*x + 56809 \quad (1)$$

По построенной модели можно прогнозировать изменение выручки в зависимости от величины вложений в НИОКР и обновление производственных фондов предприятия, т.е. принимать соответствующие управленческие решения в прогнозном периоде.

Заключение

В статье уточнена трактовка термина «производственное предприятие», описаны цели финансирования технического перевооружения, предложен алгоритм формирования стратегии развития производственного предприятия. Выделены основные проблемы, с которыми сталкивается производственное предприятие при реализации выбранной стратегии, и проведена оценка влияния инвестиций в развитие производства на результаты деятельности предприятия на примере ПАО «КАМАЗ». Построена модель прогнозирования величины выручки при изменении величины вложений в НИОКР и модернизацию основных средств, что позволяет принимать управленческие решения о будущем развитии предприятия.

Список литературы

1. Е.А. Соколова, С.Д. Сафронов, И.С. Деркач, Т.И. Волкова, М.В Волкова. Алгоритм формирования стратегии промышленного предприятия // Экономика и предпринимательство. – 2019. – №5. С. 985 – 991.
2. Шубина К.Д. Группировка прогнозных показателей устойчивого развития предприятия промышленности // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2009. – № 1. – С. 100 –104.
3. И.Б. Гусева, А.Г. Чумаков. Методика оценки обоснованности реализации проектов научно-производственного предприятия // Российское предпринимательство. – 2011. – №7. С. 25-33.
4. А.А. Абросимова, П.С. Шалабаев. Связь бережливого производства с устойчивым развитием промышленного предприятия // Российское предпринимательство. – 2013. - №24. С. 78 – 83.

References

1. E. A. Sokolova, S. D. Safronov, I. S. Derkach, T. I. Volkova, M. V. Volkova. Algorithm for forming the strategy of an industrial enterprise / / Economics and entrepreneurship. – 2019. - No. 5. S. 985 – 991.
2. Shubina K. D. Grouping of forecast indicators of sustainable development of industrial enterprises. Izvestiya Irkutsk state economic Academy. - 2009. - No. 1. - P. 100 -104.
3. I. B. Guseva, A. G. Chumakov. Methodology for evaluating the feasibility of implementing research and production enterprise projects / / Russian entrepreneurship. - 2011. - No. 7. Pp. 25-33.
4. A. A. Abrosimova, P. S. Shalabaev. The relationship of lean production to sustainable development of industrial enterprise // journal of Russian entrepreneurship. - 2013. - No. 24. P. 78 – 83.

УДК 339.924

JEL classification codes: F01- Глобальная перспектива;
F29- Мировые тенденции развития.

Новые тенденции в глобализации, цифровой трансформации и человеческий капитал

© Эвелина А. Роземан, MBA, PhD, 2019
Докторант кафедры мировой экономики,Экономический факультет МГУ им. М.В.Ломоносова.
Москва, Россия evelina.roseman@gmail.com

Аннотация: Автор анализирует, анализирует и анализирует новые тенденции в процессе глобализации и цифровой трансформации глобальной экономики, обусловленные прогрессом в области технологических инноваций, с одной стороны, и замедлением экономического роста, с другой, и влиянием, которое это оказывает на человеческий капитал в мировые рынки.
Ключевые слова: глобализация; мировая экономика; цифровая революция; цифровое преобразование; человеческий капитал.

New Trends in Globalization, Digital Transformation and Human Capital

© Evelina A. Roseman, MBA, PhD, 2019
Doctoral Candidate of the Department of World Economy,
Faculty of Economics, Moscow State University M.V.Lomonosov
Moscow, Russia evelina.roseman@gmail.com

Summory: The author dissects, analyzes and distills the new trends in the process of globalization and digital transformation of global economy driven by progress in technology innovation on the one hand and the economic slowdown on the other, and impact that this is having on human capital in the global markets.
***Key words*:** globalization; world economy; digital revolution; digital transformation; human capital.

Глобализация и цифровая трансформация вывели из бедности более миллиарда человек во всем мире. Это подтверждают данные недавних десятилетий успешного развития глобального мира. (См. Табл. 1)

Таблица 1.

Глобализация: общая характеристика профиля мирового экономического пространства, народонаселения и экономики [10]

(Globalization: worlg, country profiles: area, people, the economy)

Area, sq km	134,325,130	Capital	…
Arable as % of total land.	11.0	Currency	…
People			
Population, m	7,467.0	Life expectancy: men	69.7 yrs
Pop. per sq km	55.6	women	74.3 yrs
Average annual in pop. 2015-20 growth		Adult literacy	86.2
	1.1	Fertility rate (per woman)	2.5
Pop. aged 0-19,%	34.2	Urban population, %	54.4
Pop. aged 65 and over, %	83		*per 1,000 pop.*
No. of men per 100 women	1015	Crude birth rate	18.6

Human Development indeex	71.7	Crude death rate	7.7
The economy			
GDP .	$79.8trn	GDP per head	$10,828
Av.ann.growth in real		GDP per head in	
GDP 2011-16	3.5%	power parity (USA=ioo)	29.8
		Economic freedom index	59.1
Originl of GDP		**Components of GDP**	
	% of total		*% of total*
Agriculture	4	Private consumption	58
Industry, of which:	27	Public consumption	17
manufacturing	17	Investment	24
Services	69	Exports	29
		Imports	-28
Structure of employment			
	% of total		*% of labour force*
Agriculture	26.8	Unemployed 2015	55
Industry	225	Av.ann. rate 2005-15	5.6
Services	50.7		

Данные таблицы являются выборкой автора из статистического материала справочника «Pocket world in figures». *The Economist.* Edition. Published by Profil Books Ltd 3 Holsford Yard Bevin Way London WCIX 9 HD. 2019. P. p.240.

Технологические инновации усиливали глобализацию общемирового экономического пространства, расширяя сферы экономической деятельности развитых и развивающихся стран. Как это произошло?

Ответ на этот вопрос можно получить из статистических данных примерно 150 стран мира, население которых получило благодатные эффекты пользования всеми видами информационных потоков с помощью современных средств связи и Интернет-сетей. Основными средствами такой связи являются оптоволоконные кабели и орбитальные средства спутниковой связи ближнего Космоса. Информационно-коммуникативные технологии (ИКТ) «открыли глаза и уши» человечеству, в прошлые века «распределено» проживающему в относительно обособленных пространствах материков и стран.

Современное человечество глобального мира виртуально и реально «пришло в движение» благодаря средствам ИКТ и развитым транспортным коммуникациям. Расширение экономической деятельности за пределы суши и перенесение ее инфоаструктуры в водное и пространство и пространство ближнего Космоса вызвало позитивные глобальные перемены, однако они человечеством в полной мере еще недостаточно осмылены. (См. табл. 2а, б, в, г.).

Таблица 2а.

Обеспеченность населения стран мобильной телефонной связью (на 100 человек населения, 2016 г.)

1	Макао	*321,8*	***26***	Суринам	*144,5*
2	Гонконг	*240,8*	***27***	Маврикий	*143,7*
3	ОАЭ	*214,7*	***28***	Катар	*142,1*
4	Бахрейн	*210,1*	***29***	Казахстан	*142,0*
5	Мальдивы	*189,9*	***30***	Грузия	*140,9*
6	Таиланд	*173,8*	***31***	Малайзия	*140,8*
7	Коста Рика	*171,5*	***32***	Гамбия	*139,2*
8	Черногория	*165,6*	***33***	Польша	*138,7*

9	Австрия	*163,8*	***34***	Гана	*135,8*
10	Россия	*159,2*	***35***	Украина	*135,2*
11	Тринидад и Тобаго	*158,7*	***36***	Латвия	*134,5*
12	Оман	*155,2*	***37***	Финляндия	*133,9*
13	Италия	*153,0*	***38***	Швейцария	*133,8*
14	Сальвадор	*151,9*	***39***	Кипр	*133,4*
15	Туркменистан	*151,4*	***40***	Кувейт	*133,1*
16	Сингапур	*150,5*	***41***	Люксембург	*132,7*
17	Габон	*149,6*	***42***	Япония	*130,6*
18	Уругвай	*148,6*	***43***	Сербия	*130,2*
19	Саудовская Аравия	*148,5*	***44***	Чили	*130,1*
20	Индонезия	*147,7*	***45***	Израиль	*129,0*
21	Южная Африка	*147,1*	***46***	Словакия	*128,4*
22	Ботсвана	*146,2*	***47***	Киргизия	*127,8*
23	Аргентина	*145,3*	***48***	Панама	*127,5*
24	Эстония	*144,6*	***49***	Швеция	*127,5*
25	Литва	*144,6*	***50***	Вьетнам	*127,5*

Таблица 2 б.

Стационарные телефоны (фиксированная связь (на 100 человек населения, 2016 г.)

1	Монако	121,0	***23***	Ирландия	40,1
2	Франция	60,3	***24***	Нидерланды	39,9
3	Гонконг	59,1	***25***	Бельгия	38,5
4	Тайвань	58,5	***26***	Иран	38,2
5	Южная Корея	55,2	***27***	Новая Зеландия	37,8
6	Мальта	54,6	***28***	Кипр	37,7
7	Германия	53,8	***29***	США	37,7
8	Великобритания	50,9	***30***	Сербия	37,5
9	Япония	50,2	***31***	Сингапур	35,5
10	Андорра	50,1	***32***	Словения	35,2
11	Исландия	49,5	***33***	Хорватия	34,1
12	Барбадос	49,0	***34***	Италия	34,1
13	Люксембург	48,0	***35***	Австралия	33,9
14	Беларусь	47,6	***36***	Уругвай	32,3
15	Швейцария	47,2	***37***	Венгрия	32,0
16	Греция	46,5	***38***	Швеция	31,6
17	Португалия	46,2	***39***	Багамские о-ва	31,0
18	Лихтенштейн	43,5	***40***	Маврикий	30,9
19	Испания	42,4	***41***	Ливан	30,2
20	Канада	41,8	***42***	Молдова	28,9
21	Австрия	40,9	***43***	Эстония	28,2
22	Израиль	40,8	***44***	Дания	27,3

Таблица 2 в.

Интернет-пользователи (доступ в Интернет (на 100 чел. насел, 2016 г.)

1	Исландия	98,2	***26***	Бельгия	*86,5*
2	Лихтенштейн	98,1	***27***	Франция	*85,6*

3	Люксембург	98,1	***28***	Ирландия	*85,0*
4	Бахрейн	98,0	***29***	Австрия	*84,3*
5	Бермудские острова	98,0	***30***	Макао	*81,6*
6	андорра	97,9	***31***	Сингапур	*81,0*
7	Норвегия	97,3	***32***	Испания	*80,6*
8	Дания	97,0	***33***	Словакия	*80,5*
9	Монако	95,2	***34***	Пуэрто-Рико	*80,3*
10	Великобритания	94,8	***35***	Багамские о-ва	*80,0*
11	Катар	94,3	***36***	Латвия	*79,8*
12	Япония	93,2	***37***	Израиль	*79,7*
13	Южная Корея	92,8	***38***	Тайвань	*79,7*
14	ОАЭ	90,6	***39***	Барбадос	*79,5*
15	Нидерланды	90,4	***40***	Венгрия	*79,3*
16	Бруней	90,0	***41***	Малайзия	*78,8*
17	Канада	89,8	***42***	Кувейт	*78,4*
18	Швеция	89,7	***43***	Азербайджан	*78,2*
19	Германия	89,6	***44***	Мальта	*77,3*
20	Швейцария	89,1	***45***	Гуам	*77,0*
21	Новая Зеландия	88,5	***46***	Чехия	*76,5*
22	Австралия	88,2	***47***	США	*76,2*
23	Финляндия	87,7	***48***	Ливан	*76,1*
24	Гонконг	87,5	***49***	Кипр	*75,9*
25	Исландия	87,2	***50***	Словения	*75,5*

Таблица 2 г.

Широкополосный глобальный доступ насемения стран в сети Интернета. (Количество абонентов фиксированной широкополосной связи на 100 человек населения, 2016 г.)

1	Монако	48,3	***23***	Барбадос	32,4
2	Швейцария	45,1	***24***	Беларусь	32,4
3	Франция	42,7	***25***	Греция	32,3
4	Дания	42,5	***26***	Япония	31,2
5	Лихтенштейн	42,3	***27***	Финляндия	31,1
6	Нидерланды	42,3	***28***	Австралия	30,6
7	Андорра	42,0	***29***	Испания	30,4
8	Южная Корея	40,5	***30***	Эстония	30,2
9	Норвегия	40,4	***31***	Литва	29,5
10	Мальта	39,9	***32***	Макао	29,1
11	Германия	39,1	***33***	Австрия	29,0
12	Исландия	38,5	***34***	Чехия	28,9
13	Великобритания	38,3	***35***	Венгрия	28,9
14	Бельгия	37,6	***36***	Ирландия	28,8
15	Швеция	37,4	***37***	Словения	28,3
16	Канада	36,9	***38***	Израиль	27,6
17	Гонконг	36,0	***39***	Уругвай	26,8
18	Люксембург	35,3	***40***	Латвия	26,3
19	США	33,0	***41***	Италия	26,2
20	Кипр	32,8	***42***	Сингапур	26,0
21	Новая Зеландия	32,8	***43***	Хорватия	24,8
22	Португалия	32,5	***44***	Словакия	24,5

Данные по обеспечению населения стран инновационными средствами ИКТ представлены официальными публикациями статистического справочника «Pocket world in figures». *The Economist.* Edition. Published by Profil Books Ltd 3 Holsford Yard Bevin Way London WCIX 9 HD. 2019/ P. 98-99/

Глобальный мир оказался единым, близким и желанным для познания человечеством, устремившегося «к перемене мест» за обретением счастья и благополучия в других странах мира.

Что послужило причинами текущего торможения глобального развития?

Тенденция сдерживания темпов глобального развития интенсивно обсуждается в общемировом пространстве, рассматривая в качестве главной причины противостоящие силы торговых конфликтов между развитыми странами. Динамика последствий торможения опережает реальное наступление экономических потерь для конфликтующих сторон, поскольку даже само по себе их ожидание вызывает опережающее замедление экономического роста во всем мире: Так, снижаются темпы экономического роста в Китае, Гонконге, выявляют признаки рецессии в ЕС и в частности, в Германии, выступавшей главной движущей силой европейской экономики. По эмоциональному и образному выражению многих аналитиков «разбрызгиваются» позитивные аспекты роста и в экономике США. Несмотря на то, что американские технические гиганты вместе составляют до 20% капитализации мирового рынка и последние 10 лет определяют рост, «становятся слишком большими» и рискуют умножить эффект неизбежного общемирового спада.

В дискуссиях многих авторов особенности современного «деликатного состояния» мировой экономики определяются как период ее «новой посредственности», выявляющей нарастание неблагоприятных тенденций. Смещение приоритетов от повседневного выживания к более высоким уровням экономического развития по всему социально-экономическому спектру отражается в новом восприятии конкуренции и справедливости распределения доходов крупного бизнеса. Следовательно, наблюдаемые в настоящее время тенденции могли быть вызваны и другими факторами, которые в настоящее время рассматриваются преимущественно с реальными и ожидаемые в ближайшей перспективе инновациями . Четвертой Промышленной революции. Интеграция технологических инноваций революции 4.0 воплощается в сферы и робототехнические средства производства товаров и услуг. Ожидания и реалии инноваций в этих сферах способны вызвать существенное влияние на глобальные рынки труда и структуру занятости населения.

Таблица 3.

Общемировые тенденции глобальной занятости и безработицы.
(General characteristics of global employment and unemployment) […] Pocket world in figures. 2019 Edotion. The Economist. P 240.

Structure of employment		Структура занятости	
	% of total		% от общего
Agriculture	26.8	Сельское хозяйство	26,8
Industry	225	Промышленность	225
Services	50.7	Сервисы	50,7
Unemployed 2015,			
	% of total *of labour force*		% общей численности рабочей силы
Employment 2015	5.5	Безработица 2015	5,5
Av. Ann. Rate 2005-15 2005-2015	5.6	% общей численности рабочей силы в среднем, за 2005-15 гг.	5,6

Как видно из таблицы 3, в истекшие десятилетия сохранялась благоприятная ситуация для сравнительно стабильной занятости трудовых ресурсов в общемировом пространстве , что оставалось более типичным случаем занятости в развитых западных странах и США. Однако, высокая степень обобщения статистических данных не позволяет с достаточным основанием выявить различия, специфику и тенденции по странам и регионам глобального экономического пространства.

Однако в последние несколько лет, ручные операции и когнитивные задачи все чаще дополняются машинными алгоритмами, а в некоторых случаях полностью автоматизированы.

Интеграция новых технологий в бизнес-модели повышает уровень требований как соискателей, так и работодателей, предлагая принципиально новые способы решения проблем. В то же время потребительские услуги, особенно самые основные, по-прежнему предоставляются физическим трудом и все еще не дают окупаемости инвестиций в робототехнику.

Таким образом, «середина вымывает» рабочие места среднего класса, обесценивая образование и традиционные профессиональные навыки работников. Это создает фон тревожной тенденции явного нарастания социальной напряженности; недостаточной развитости частной и государственной инфраструктуры для переподготовки кадров для более продуктивной работы в новых технологических условиях. Поиск новой долгосрочной стратегии глобализации должен и будет сосредоточен на человеческом капитале.

Подводя итог: динамика таких экономических показателей, как трансграничные инвестиции, торговля, капитал и рынки труда, указывают на то, что глобальные и региональные рынки ресурсов неизбежно вступают в стадию серьезных изменений из-за огромного влияния цифровой трансформации и нынешней стадии глобализации. В этом контексте проблемы человеческого капитала будут усиливать необходимость новых социально-экономических решений. Актуальность этих решений сама по себе становится глобальной и приобретает вид требований о пересмотре распределения, типа «выгоды капитализма – для всех»; **nb-forum.ru**›interview/experts/kapitalizm-dlya-vseh

ПРИМЕЧАНИЕ. Авторы социальных исследований отмечают, что пессимистические взгляды на капитализм преобладают среди представителей всех возрастов и с любым уровнем доходов. С одинаковым пессимизмом смотрят на него мужчины и женщины (57% и 56% соответственно). Крупный бизнес во всех странах все чаще называют главным виновником общих социальных, экологических и экономических проблем, поскольку его процветание происходит за счет всего общества. Несмотря на то, что крупный бизнес стремится больше проникаться идеей социальной ответственности, его клеймят еще больше. Аналитики из системы Forbes утверждают, что « в новейшей истории легитимность бизнеса еще никогда не подвергалась такому сомнению». См. forbes.ru›forbes…2016-05…kapitalizm-dlya-vsekh

Рост общего пессимизма сопровождается снижением доверия к основным социальным институтам, что может означать общую усталость и разочарование глобального человечества от капитализма, как системы «пожирающей свой собственный хвост». **Капитализм пожирает собственный хвост | Мир | ИноСМИ... inosmi.ru›Мир›20150920/230367512.html**

Одна из весьма устойчивых «конструкций» экономических ожиданий глобального человечества сводится к идее, что «Капитализм – это система для своих», или «для друзей». Очертания подобной системы в последние десятилетия обсуждаются в таких странах, как Италия, Корея, Греция, Россия, Китай, Украина, Франция и США. Для многих людей стало шоком то, что в эпоху технологического прогресса, царящей во многих странах демократии и, казалось бы, развитых социальных систем, расслоение продолжает увеличиваться. **r**bc.ru›**society/20/01/2020/…** news.rambler.ru› **Рамблер/новости›…-ustalo-ot-kapitalizma**

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Журнал “The Economist”, номер за 24 января 2019 года: URL: https://www.economist.com/leaders/2019/01/24/the-steam-has-gone-out-of-globalisation
2. Журнал “The Economist”, номер за 16 февраля 2019 года: URL: https://www.economist.com/international/2019/02/16/an-ageing-world-needs-more-resourceful-robots?cid1=cust/ednew/n/bl/n/2019/02/14n/owned/n/n/nwl/n/n/NA/202273/n.
3. Роузман Э.А. Расширение экономического пространства глобализации: роль технологических инноваций. Ломоносовские чтения-2018. Секция экономических наук. Цифровая экономика: человек, технологии, институты: сборник тезисов выступлений. - М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2018. – 828 с. ISBN 978-5-906783-92-9, с.710-713
4. Шваб Клаус. «Глобализация 4.0: формирование глобальной архитектуры в эпоху четвертой промышленной революции». Тема ВЭФ-2019
5. Pocket world in figures. *The Economist.* Edition. Published by Profil Books Ltd 3 Holsford Yard Bevin Way London WCIX 9 HD. 2019. P. p. 98-99; p.240.

REFERENCES:

1. The Economist magazine, issue for January 24, 2019: URL: https://www.economist.com/leaders/2019/01/24/the-steam-has-gone-out-of-globalisation
2. The Economist magazine, February 16, 2019 issue: URL: https://www.economist.com/international/2019/02/16/an-ageing-world-needs-more-resourceful-robots?cid1=cust/ednew/n/bl/n/2019/02/14n/owned/n/n/nwl/n/n/NA/202273/n.
3. Roseman E. A. Expanding the economic space of globalization: the role of technological innovations. Lomonosov readings-2018. Section of economic Sciences. Digital economy: people, technologies, institutions: a collection of abstracts. - Moscow: faculty of Economics of Lomonosov Moscow state University, 2018. – 828 p. ISBN 978-5-906783-92-9, p. 710-713
4. Schwab, Klaus. "Globalization 4.0: shaping global architecture in the era of the fourth industrial revolution". WEF 2019 theme
5. Pocket world in figures. The Economist. Edition. Published by Profil Books Ltd 3 Holsford Yard Bevin Way London WCIX 9 HD. 2019. P. p. 98-99; p.240.

УДК 657.47:336.74:004

ПРОБЛЕМЫ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ РАБОТЫ МАЙНИНГ-ФЕРМЫ

PROBLEMS OF METHOD FOR ANALYSIS OF PROFITABILITY OF WORK OF MINING-FARM

Виногоров Георгий Георгиевич
Кандидат экономических наук, доцент,
Белорусский государственный экономический университет,
Минск, Республика Беларусь
vinahorav-h@yandex.ru

Аннотация . В статье рассматриваются новые понятия, которые входят в практику работы белорусских и российских субъектов хозяйствования, такие как: криптовалюта, блокчейн, токен, биткоин, майнинг и другие. Впервые приводится структурно-логическая модель факторной системы рентабельности затрат на майнинг и излагается оригинальная методика её анализа. Делаются конкретные рекомендации, направленные на повышение эффективности функционирования исследуемого субъекта хозяйствования.

Annotation . The article discusses new concepts that are part of the practice of the Belarusian and Russian business entities, such as: cryptocurrency, blockchain, token, bitcoin, mining and others. For the first time, a structural-logical model of a factor system for the profitability of mining costs is presented and an original methodology for its analysis is presented. Concrete recommendations are made aimed at improving the functioning of the studied business entity.

Ключевые слова: криптовалюта, майнинг, эффективность, рентабельность, затраты, майнинг-ферма

Keywords: cryptocurrency, mining, efficiency, profitability, costs, mining farm

Цели. Определение направлений проведения анализа рентабельности работы майнинг-фермы и разработка оригинальной авторской методики ее анализа; выявление резервов роста рентабельности работы исследуемой майнинг-фермы.

Анализ степени исследованности проблемы. В статье указывается на необходимость оценки рентабельности майнинг-фермы через показатель рентабельности ее работы. Отсутствуют какие-либо литературные источники по анализу хозяйственной деятельности, в которых бы рассматривалась проблематика, исследуемая в данной статье.

Основной материал . Декрет Президента Республики Беларусь №8 «О развитии цифровой экономики» [1] ступил в силу 28 марта 2018 года и дал сильный импульс росту резидентов Парка высоких технологий. Почти 50% из них стали резидентами в 2018 году. Тем самым этот правовой акт внес очень существенный вклад в повышение инвестиционной привлекательности Беларуси и цифровизацию ее экономики. В Российской Федерации также разработан проект федерального закона «О цифровых финансовых активах» [2]. Цифровая экономика – экономика инноваций, развивающаяся за счет эффективного внедрения передовых информационных технологий.

Принятие Декрета Президента Республики Беларусь от 21 декабря 2017 г. №8 «О развитии цифровой экономики» ввело в хозяйственную практику новые понятия: криптовалюта, блокчейн, майнинг, токен, биткоин и др.

Создание криптовалют предшествует их распределению среди владельцев, под которыми Декрет понимает субъекты гражданского права (как физические, так и специальные юридические лица), которым цифровой знак (токен) принадлежит на праве собственности или на ином вещном праве. Владельцем цифрового знака (токена) указанные лица могут стать через майнинг, под которым понимается процесс добычи новых единиц криптовалют. Его главная цель – получение прибыли.

Автору не известны какие-либо литературные источники по анализу хозяйственной деятельности, где бы рассматривалась проблематика, исследуемая в данной статье [3-15]. Исходя из вышеизложенных понятий по его мнению в самом общем виде экономическую эффективность работы майнинг-фермы целесообразно определить через показатель рентабельности:

$$Р_м = \frac{П}{З(С)} * 100 \quad (1)$$

где: $Р_м$ – рентабельность майнинга;

П – прибыль, полученная от реализации криптовалюты;

З(С) – затраты, связанные с процессом майнинга.

В свою очередь усеченную себестоимость можно представить как совокупность затрат на электроэнергию, амортизацию оборудования, ремонт оборудования, заработную плату основную персонала, заработную плату дополнительную персонала, налоги, отчисления в бюджет и во внебюджетные фонды, отчисления местным органам власти.

Следовательно, рентабельность майнинга можно записать следующим образом:

$$Р_м = \frac{П}{С} * 100 = \frac{Ц-(Э+А+РО+ЗО+ЗД+НО)}{Э+А+РО+ЗО+ЗД+НО} * 100 \quad (2)$$

где Ц – продажная цена реализованной криптовалюты (за вычетом налогов и платежей, уплачиваемых из выручки);

Э – затраты электроэнергии;

А – амортизация оборудования;

РО – затраты на ремонт оборудования;

ЗО – заработная плата основная персонала;

ЗД – заработная плата дополнительная персонала;

НО – налоги, отчисления в бюджет и во внебюджетные фонды, отчисления местным органам власти.

С этих позиций автором впервые разработана структурно-логическая модель факторной системы рентабельности работы майнинг-фермы (рис. 1).

Имеем кратный тип модели факторной системы. Для расчета влияния факторов используется прием цепных подстановок. Расчет влияния факторов следующий:

$$Р^{I} - Р_0 = \Delta Р_Ц; \quad (3)$$

$$Р^{II} - Р^{I} = \Delta Р_Э; \quad (4)$$

$$Р^{III} - Р^{II} = \Delta Р_А; \quad (5)$$

$$Р^{IV} - Р^{III} = \Delta Р_{РО}; \quad (6)$$

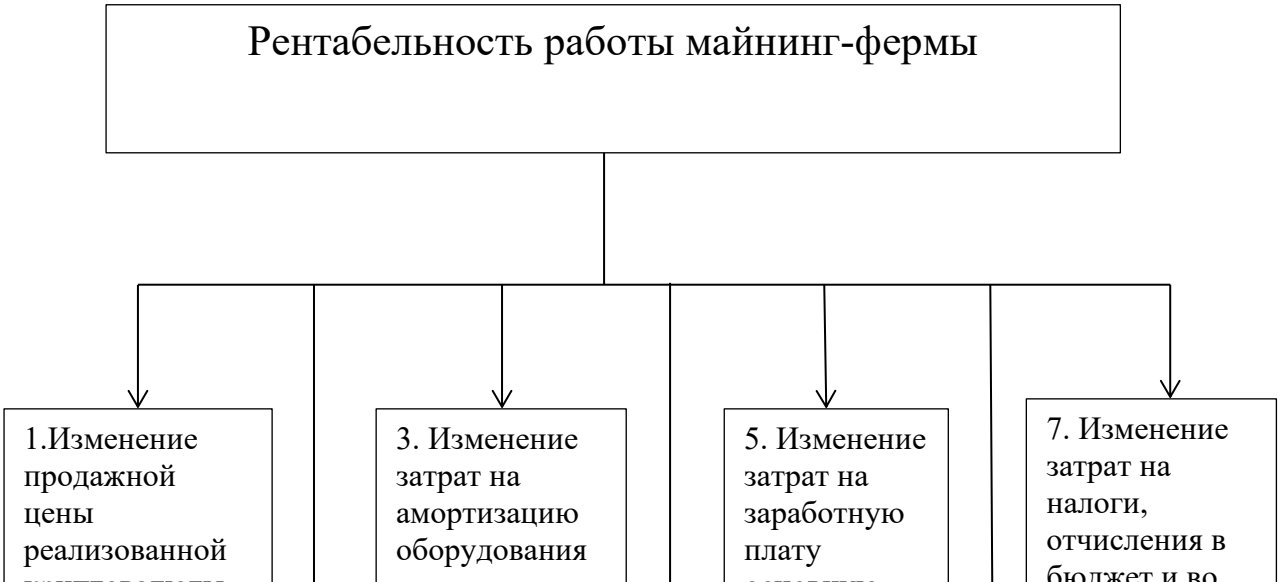
$$Р^{V} - Р^{IV} = \Delta Р_{ЗО}; \quad (7)$$

$$Р^{VI} - Р^{V} = \Delta Р_{ЗД}; \quad (8)$$

$$Р_1 - Р^{VI} = \Delta Р_{НО}; \quad (9)$$

$$Р_1 - Р_0 = \Delta Р. \quad (10)$$

Рисунок 1 - Структурно-логическая модель факторной системы рентабельности работы майнинг-фермы



Источник: авторская разработка

По исследуемой майнинг-ферме имеются следующие данные (таблица 1).

Таблица 1 - Данные для анализа рентабельности затрат на майнинг (тыс. руб.)

Наименование статей затрат	По плану (базе)	Фактически	Отклонения (+/-)
А	1	2	3
1.Затраты на электроэнергию	520	498	-22
2.Амортизация оборудования	24	24	-
А	1	2	3
3.Затраты на ремонт оборудования	40	52	+12
4.Заработная плата основная персонала	48	42	-6
5.Заработная плата дополнительная персонала	1	1	-1
6.Налоги, отчисления в бюджет и во внебюджетные фонды, отчисления местным органам власти	11	10,2	-0,8
Итого	644	627,2	-16,8

Источник: авторская разработка

Данные табл.1 свидетельствуют о том, что за отчетный период по исследуемой майнинг-ферме общая экономия составила 16,8 тыс.руб., что составляет 2,6 % от планового уровня. При этом затраты на ремонт оборудования возросли на 12 тыс. руб. или на 30 %. Это обусловлено тем, что произошла непредвиденная серьезная поломка дорогостоящего оборудования, и процесс майнинга какое-то время не осуществлялся. Электроэнергия не потреблялась, поэтому имеется экономия по этой статье затрат на 22 тыс. руб. или на 4,23 % от планового уровня. Непродолжительное время штат персонала был не укомплектован, вследствие чего имеется экономия по заработной плате основной персонала в сумме 6 тыс. руб., что составляет 12,5 % от плана.

Продажная цена реализованной криптовалюты (при условии прямого списывания общехозяйственных затрат и расходов на реализацию на сч. 90-5 «Доходы и расходы по текущей деятельности» - «Управленческие расходы» и сч. 90-6 «Доходы и расходы по текущей деятельности» - «Расходы на реализацию» соответственно) планировалась на уровне 740,6 тыс. руб., а фактическая составила 784 тыс.руб.

Показатели для анализа рентабельности работы майнинг-фермы приведены в таблице 2.

Таблица 2 - Показатели для анализа рентабельности затрат на майнинг

Показатели	**Расчет показателей**	**Уровень рентабельности %**
1.По плану (базе)	$\frac{740,6 - 644}{644} * 100$	15

2.По плану при фактической продажной цене реализованной криптовалюты	$\frac{784-644}{644} * 100$	21,74
3.По плану при фактических: продажной цене реализованной криптовалюты и затратах на электроэнергию	$\frac{784-(498+24+40+48+1+11)}{498+24+40+48+1+11} * 100$	26,1
4.По плану при фактических: продажной цене реализованной криптовалюты, затратах на электроэнергию и амортизацию оборудования	$\frac{784-(498+24+40+48+1+11)}{498+24+40+48+1+11} * 100$	26,1
5.По плану при фактических: продажной цене реализованной криптовалюты, затратах на электроэнергию, амортизацию и ремонт оборудования	$\frac{784-(498+24+52+48+1+11)}{498+24+52+48+1+11} * 100$	23,66
6.По плану при фактических: продажной цене реализованной криптовалюты, затратах на электроэнергию, амортизацию и ремонт оборудования и заработной плате основной персонала	$\frac{784-(498+24+52+42+1+11)}{498+24+52+42+1+11} * 100$	24,84
7.По плану при фактических: продажной цене реализованной криптовалюты, затратах на электроэнергию, амортизацию и ремонт оборудования, заработной платы основной и дополнительной персонала	$\frac{784-(498+24+52+42+1+11)}{498+24+52+42+1+11} * 100$	24,84
8.Фактически	$\frac{784-627,2}{627,2} * 100$	25

Источник: авторская разработка

Расчет факторов, повлиявших на изменение рентабельности работы майнинг-фермы представлен в таблице 3.

Таблица 3 - Расчет факторов, повлиявших на изменение рентабельности затрат на майнинг

Факторы	Расчет уровня влияния	Уровень влияния, %	Структура факторов, %
1.Изменение продажной цены реализованной криптовалюты	21,74 – 15	+6,74	+67,4
2.Изменение затрат на электроэнергию	26,1 – 21,74	+4,36	+43,6
3.Изменение затрат на амортизацию оборудования	26,1 – 26,1	0	-
4.Изменение затрат на ремонт оборудования	23,66 – 26,1	-2,44	-24,4

5.Изменение затрат на заработную плату основную персонала	24,84 – 23,66	+1,18	+11,8
6.Изменение затрат на заработную плату дополнительную персонала	24,84 – 24,84	0	-
7.Изменение затрат на налоги, отчисления в бюджет и во внебюджетные фонды, отчисления местным органам власти	25 – 24,84	+0,16	+1,6
Итого	25 – 15	+10	+100

Источник: авторская разработка

В таблице 3 наглядно представлены уровни влияния всех факторов и их структура. Результаты приведенных расчетов свидетельствуют о том, что наиболее существенное влияние на увеличение уровня рентабельности работы майнинг-фермы оказал рост продажной цены реализованной криптовалюты на 43,4 тыс. руб., что привело к росту рентабельности на 6,74% или на 67,4% от изменения результативного показателя. Благодаря снижению затрат на электроэнергию на 22 тыс. руб. рентабельность возросла на 4,36% или на 43,6% от общего изменения результативного признака. В тоже время вследствие роста затрат на ремонт оборудования на 12 тыс. руб. рентабельность снизилась на 2,44% или на 24,4% от изменения результативного показателя. Требуется уделить должное внимание своевременной профилактике работы действующего оборудования.

Выводы.

В настоящей статье впервые представлена методика анализа рентабельности работы майнинг-фермы. Разработана структурно-логическая модель факторной системы рентабельности работы майнинг-фермы.

Использование предложенной оригинальной авторской методики на практике поможет субъектам хозяйствования, зарегистрированным в качестве резидентов в белорусском Парке высоких технологий и владеющих майнинг-фермами, оперативно выявлять негативные моменты в ходе процесса майнинга и принимать, при необходимости, соответствующие управленческие решения. Данной методикой могут воспользоваться соответствующие субъекты хозяйствования Российской Федерации и других стран Договора о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС) при принятии и вступлении в силу соответствующих нормативно-правовых актов.

Библиографический список

1. О развитии цифровой экономики: декрет Президента Республики Беларусь от 21 декабря 2017 года №8 [электронный ресурс] – Режим доступа: http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/dekret-8-ot-21-dekabrja-2017-g-17716/ – Дата доступа: 23.12.2019.
2. О цифровых финансовых активах: проект федерального закона Российской Федерации [электронный ресурс]- Режим доступа: https://www.minfin.ru/common/.../Zakonoproekt_o_TSFA_250118_na_sayt.docx– Дата доступа: 23.12.2019.
3. Бутенко Е.Д., Исахаев Н.Р. Электронные деньги и криптовалюты: противоречия и ловушки //Национальные интересы: приоритеты и безопасность, #6, 2018.- С. 1092–1108.
4. Коречков Ю.В., Целищев П.Б. Экономическая эффективность использования криптовалюты в российской экономике // Интернет-журнал «Науковедение». 2016, Т. 8 № 6.- С. 1—8.
5. Кочергин Д.А. Место и роль виртуальных валют в современной платежной системе // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2017, Т. 33 № 1.- С. 119—140.
6. Кузнецова Л.Г. Криптовалюта P2P: безопасность или развитие //Финансы и кредит, #47, 2017. - С. 2810–2822.

7. Леви Д.А. Перспективы признания и развития криптовалют в Европейском союзе и странах Европы // Управленческое консультирование. 2016, № 9.- С. 148—158.
8. Николайчук О.А. Электронная валюта в свете современных правовых и экономических вызовов //Journal of Economic Regulation. 2017, Т. 8 № 1.- С. 142—154.
9. Омельченко Е.Ю. Конфликт интересов при использовании криптовалют: реалии современности, учет и контроль // Транспортное дело России. 2017, № 2.- С. 70—72.
10. Рашева Н.Ю., Чиркова О.И. Правовые основы электронной валюты (на примере Bitcoin) // Управление в современных системах. 2017, № 1.- С. 60—68.
11. Степанова Д.И., Николаева Т.Е., Иволгина Н.В. Особенности организации и направления развития криптовалютных платежных систем // Финансы и кредит, #10, 2016.- С. 33-45.
12. Фетисов В.Д., Фетисова Т.В. Проблемы использования биткойна и экономическая безопасность России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность, #3,2018.- С. 452–464.
13. Щербик Е.Е. Феномен криптовалют: опыт системного описания // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2017 № S1. С. 56—64.
14. Cheah E.T., Fry J. Speculative bubbles in Bitcoin markets? An empirical investigation into the fundamentalvalue of Bitcoin. Economics Letters, 2015, vol. 130, pp. 32–36.
15. Vranken H. Sustainability of bitcoin and blockchains. Current Opinion in Environmental Sustainability, 2017,vol. 28, pp. 1–9.

Bibliographic list

1. On the development of the digital economy: Decree of the President of the Republic of Belarus dated December 21, 2017 No. 8 [electronic resource] - Access mode: http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/dekret-8-ot-21- dekabrja-2017-g-17716 / - Access date: 12/23/2019.
2. On digital financial assets: draft federal law of the Russian Federation [electronic resource] - Access mode: https://www.minfin.ru/common/.../Zakonoproekt_o_TSFA_250118_na_sayt.docx– Access date: 12/23/2019.
3. Butenko E.D., Isakhaev N.R. Electronic money and cryptocurrencies: contradictions and traps // National interests: priorities and security, # 6, 2018.- P. 1092–1108.
4. Korechkov Yu.V., Tselishchev P.B. The economic efficiency of using cryptocurrency in the Russian economy // Internet journal "Science of Science."
2016, T. 8 No. 6.- S. 1-8.
5. Kochergin D.A. The place and role of virtual currencies in the modern payment system // Bulletin of St. Petersburg University. Economy. 2017, T. 33 No. 1.- P. 119-140.
6. Kuznetsova L.G. Cryptocurrency P2P: security or development // Finance and Credit, # 47, 2017. - P. 2810–2822.
7. Levy D.A. Prospects for the recognition and development of cryptocurrencies in the European Union and European countries // Management Consulting. 2016, No. 9.- S. 148-158.
8. Nikolaychuk O.A. Electronic currency in the light of modern legal and economic challenges // Journal of Economic Regulation. 2017, T. 8 No. 1.- P. 142-154.
9. Omelchenko E.Yu. Conflict of interest when using cryptocurrencies: realities of the present, accounting and control // Transport business of Russia. 2017, No. 2.- S. 70-72.
10. Rasheva N.Yu., Chirkova O.I. Legal basis of electronic currency (on the example of Bitcoin) // Management in modern systems. 2017, No. 1.- S. 60-68.
11. Stepanova D.I., Nikolaeva T.E., Ivolgina N.V. Features of the organization and development directions of cryptocurrency payment systems // Finance and Credit, # 10, 2016.- P. 33-45.
12. Fetisov V.D., Fetisova T.V. Problems of using bitcoin and economic security of Russia // National interests: priorities and security, # 3,2018.- P. 452–464.
13. Scherbik E.E. The phenomenon of cryptocurrencies: the experience of a systematic description // Scientific and methodological electronic journal "Concept". 2017 No. S1. C. 56-64.

14. Cheah E.T., Fry J. Speculative bubbles in Bitcoin markets? An empirical investigation into the fundamentalvalue of Bitcoin. Economics Letters, 2015, vol. 130, pp. 32–36.
15. Vranken H. Sustainability of bitcoin and blockchains. Current Opinion in Environmental Sustainability, 2017, vol. 28, pp. 1–9.

УДК 330.341

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ РЕЗУЛЬТАТОМ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ДРЕВЕСНЫХ ТОПЛИВНЫХ ГРАНУЛ.

Мачина Анна Евгеньевна, асситент кафедры «Финансы» МГТУ им. Н. Э. Баумана. г. Москва, т.: 8-903-143-77-51, ann.e.mach@bmstu.ru ,petch@mail.ru

Аннотация. Статья посвящена комплексному подходу к использованию отходов лесопиления на предприятиях лесопромышленного комплекса с целью их последующей переработки в биотопливо. Создана экономико-математическая модель управления финансовым результатом предприятия по производству древесных топливных гранул, в основе которой авторская новация - введение в расчеты показателя загрузки производственных мощностей завода брикетированной продукции, в зависимости от объема свободных древесных ресурсов, привозимых на производство лесозаготовительными и деревообрабатывающими предприятиями. Модель дает возможность оценивать эффективность производства продукции с финансовой точки зрения.

Ключевые слова: древесные топливные гранулы, рентабельность производства, расчет, финансовый результат, целевая функция.

ECONOMIC-MATHEMATICAL MODEL OF MANAGING THE FINANCIAL RESULT OF A MANUFACTURING ENTERPRISE WOOD PELLETS

Machina Anna Evgenievna, assistant Professor of Finance Department, Bauman Moscow State Technical University. Moscow, тел. 8-903-143-77-51, ann.e.mach@bmstu.ru petch@mail.ru

Annotation: The article is devoted to an integrated approach to the use of sawmill waste at the enterprises of the timber industry complex for the purpose of their subsequent processing into biofuel. An economic-mathematical model for managing the financial result of a DTG production enterprise has been created, based on the author's innovation - introducing into the calculations the load factor of the briquette production capacity, depending on the amount of free wood resources brought into production by logging and woodworking enterprises. The model makes it possible to evaluate the efficiency of production from a financial point of view.

Keywords: Wood pellets, production profitability, calculation, financial result, objective function.

Конечным продуктом топливно-энергетического назначения из отходов лесопромышленных предприятий являются брикеты различной формы и размера, с максимальной влажностью не более 12%. Основным подходом при создании модели максимизации финансового результата является снижение себестоимости выпускаемой продукции, обеспечивающей для производства брикетированного топлива валовую прибыль, достаточную для поддержания необходимого уровня рентабельности продукции.

Для расчета финансового результата необходимо определить цену готовой продукции, себестоимость и объемы выпуска. При формировании себестоимости выпускаемой продукции, необходимо учитывать её структуру при стремлении к минимуму условно-постоянных затрат на единицу продукции и линейном увеличении условно-переменных затрат пропорционально объемам выпускаемой продукции. При многосменном режиме работы условно-постоянные затраты будут иметь ступенчатую структура, в результате увеличения Фонда оплаты труда при увеличении сменности.

Структура издержек предприятия по производству древесных топливных гранул имеет следующий вид:

Таблица 1

Наименование затрат	Доля в себестоимости,%	Зависимость затрат от объема

Заработная плата рабочих	27	Постоянные
Страховые взносы	3	Постоянные
Амортизационные отчисления	5	Постоянные
Текущий ремонт	1	Постоянные
Смазочные и расходные материалы	5	Переменные
Накладные расходы	39	Постоянные
Итого постоянные затраты	80	
Переменные затраты		
Топливо	18	Переменные
Сырье	2	Переменные
Итого переменные затраты	20	
ИТОГО	100	

Уравнение себестоимости продукции имеет следующий вид:

$$C=V^* (C_{пер.j} + \frac{Ci_{пост}}{V}), \qquad [1]$$

где

C – фактическая себестоимость реализованной продукции предприятия, руб/кг;

$C_{пер.j}$ – переменные затраты на единицу продукции, руб/кг;

$C_{iпост}$ – годовые постоянные затраты, руб/кг;

V- базовый годовой объем товарной продукции предприятия, обеспечивающий базовый уровень прибыли, кг.

С учетом коэффициента сменности –β, ед. формула примет следующий вид:

$$C=(V^* \beta) * (C_{пер.j} + \frac{Ci_{пост}}{V*\beta}), \qquad [2]$$

Объем выпускаемой продукции зависит от количества получаемого сырья (V_m), которое в свою очередь зависит от объемов основного производства лесопромышленных производств. В частности от объёма лесозаготовительных и деревообрабатывающих производств и вычисляется по формуле:

$$V_m=V_{mсрлзi}+V_{mсрдоi}, \qquad [3]$$

где

$V_{mсрлз}$- объем свободных ресурсов от промышленной заготовки леса i-ой лесосеки, кг.

$V_{mсрдо}$- объем свободных ресурсов от деревообрабатывающей деятельности i-ого деревообрабатывающего предприятия, кг.

Загрузка производственных мощностей завода брикетированной продукции, зависит от объема свободных древесных ресурсов, привозимых на производство лесозаготовительными и деревообрабатывающими предприятиями. Если количество сырья для загрузки одной смены будет недостаточно, то предприятие несет убытки в связи с простоем оборудования. Следовательно на предприятии должен быть запас сырья, рассчитанный исходя из площади складских помещений и нормы сырья для работы одной смены в определенный промежуток времени, установленный предприятием на основании анализа технико-организационного уровня хозяйственной деятельности, в частности эффективности использования оборотных средств.

Если же количества сырья будет превышать производственные мощности предприятия, а также превышать допустимый резерв сырья и возможности загрузки помещения, то на предприятии будет скапливать избыточное количество сырья, которое тоже в свою очередь будет завышать себестоимость продукции. Выразим это следующей формулой:

$$D \leq V_m \leq \beta^*D^*k, \qquad [4]$$

D- количество сырья для работы одной смены, кг

k-количество дней запаса сырья на складе, рассчитанное исходя из площади складских помещений и объема поставляемого на предприятия сырь

Согласно паспорту линии по производству древесных топливных гранул X кг готовой продукции предприятие вырабатывает за 1 час работы, следовательно, за 8 часовую смену предприятие выпустить 8X кг. готовой продукции. С учетом затрат времени на профилактику оборудования – норма сырья для работы одной смены составит (8-Y)X кг. Обозначим это уравнение через переменную N и выразим формулой:

$D= К_n*N$, [5]

где $К_n$ - расход сырья по нормам производства брикетированного топлива Объем готовой продукции можно выразить формулой:

$V=\frac{Vm}{Кn}$, [6]

Устанавливается соотношение между количеством смен и объемом поставляемого сырья (V_m), в зависимости от нормы:

$\beta =\frac{Vm}{D}$, [7]

Необходимо учитывать следующие ограничения, накладываемые на β:

а) ограничения на положительность величины β обусловлено самой природой этой переменной:

$\beta>0$. [8]

При увеличении β снижаются постоянные затраты относительно объем выпуска готовой продукции, снижая тем самым общую себестоимость. Если $\beta<1$,то простой оборудования увеличивает себестоимость. Фондоотдача будет увеличиваться за счет ликвидации простоев и увеличения смен работы оборудования.

Таким образом финансово-экономический отдел, использую возможности экономико-математической модели, имеет инструмент для принятия обоснованных экономических решений по определению оптимальных соотношений между объемами выпускаемой продукции, их себестоимостью и финансовым результатом за счет:

1.Возможности установления функциональной зависимости между ростом объемов выпускаемой продукции и снижением её себестоимости.

2.Оптимизация доходов и расходов выпускаемой продукции, согласования их с ростом объемов производства и финансовыми результатами работы предприятия.

3.Моделирования различных вариантов зависимости объема выпускаемой продукции и финансового результата функционирования завода в целом и выбор наиболее оптимального варианта.

Базовая прибыль $П_б$ устанавливается руководством предприятия исходя из необходимого уровня фиксированной цены (Ц) брикетированной продукции. В настоящее время рынок древесных топливных гранул в РФ находится на стадии формирования и более 97% продукции поставляется на экспорт. Согласно контрактам, заключенным с ЕвроСоюзом качество продукции должно соответствовать определенным характеристикам, предъявляемые покупателями. Средняя оптовая цена франко-склад предприятия-изготовителя древесных топливных гранул находиться в рамках 6 руб/кг.:

$П_б= (V*Ц)- C$ [9]

Ц- фиксированная цена на брикетированную продукцию, руб/кг.

С – фактическая себестоимость реализованной продукции предприятия, руб/кг; V- базовый годовой объем товарной продукции предприятия, обеспечивающий базовый уровень прибыли кг.

Для моделирования оптимальных условий необходимо учитывать, чтобы цена готовой продукции (Ц) была не ниже фиксированного уровня, установленного предприятием исходя из её (цены) конкурентоспособности.

Комплексная экономико-математическая модель управления предприятием по брикетированию древесного топлива является инструментом для принятия обоснованных экономических решений.

Целевая функция, максимизирующая финансовый результат деятельности предприятия, имеет вид:

$ФР = (V*Ц) - C \rightarrow max$ [10] Целевая функция

$C = (V*\beta) * (C_{пер.j.} + \frac{Ci пост}{V*\beta})$ [2]

$Пб = (V*Ц) - C$ [9]

$V = \frac{Vm}{Kn}$, [6] Ограничения

$D = K_n*N$, [5]

$\beta = \frac{Vm}{D}$, [7]

$\beta_i > 0$ [8]

$D \leq V_m \leq \beta*D*k$ [4]

Применение экономико-математической модели позволит руководству предприятия добиться следующих финансовых результатов:
1.Найти оптимальное сочетание между объёмами выпуска готовой продукции и её себестоимостью, увеличить загрузку свободных мощностей предприятия, сократить простои оборудования и увеличить фондоотдачу. 2.Снизить среднюю себестоимость продукции за счет увеличения объема выпускаемой продукции. Это даст предприятию возможность снизить цену на готовую продукцию увеличивая свою конкурентоспособность и привлечение нового количества потенциальных покупателей.

Список литературы

1. Саханов, В.В. Развитие производства древесных топливных гранул и рынков их сбыта [Текст] /В.В.Саханов, А.Е.Мачина// Научный журнал «Новые технологии». - 2016. №2/2016 - С.94-99
2. Зозуля, В.В., Экологические аспекты глубокой переработки древесного сырья. [Текст] / В.В. Зозуля, О.В.Романченко, С.О. Медведев // Материалы VII Всероссийской конференции с международным участием «Новые достижения в химии и химической технологии растительного сырья». Барнаул. Изд-во Алтайского государственного университета, 2017- С. 422 С. 295-297.
3. Никольская, В. Производство топливных пеллет в России. Увеличение мощности на чужую перспективу // ЛесПромИнформ.- 2017. № 6(128). - С. 22-32.
4. Соколов, Е.В. Управление финансами наукоемких предприятий [Текст] /Е.В.Соколов, К.Д. Гайворовская [и др.] // М.: Издательский дом «Научная библиотека»,2015.-672 с.
5. Васюткина, Л.В. Оценка инвестиционной привлекательности компании с помощью сравнительного метода [Текст] /В.А.Миронов // Сборник научных работ студентов, аспирантов и профессорско-преподавательского состава по итогам Национальной научно-практической конференции. Под редакцией М.В. Петровской, В.З. Чаплюка, Л.Н. Сорокиной. 2019. С. 280-286.

References

1. Sakchanov, V.V. Development of production of wood pellets and markets for their marketing [Text] / V.V.Sakchanov, A.E.Machina// Science journal « New technologies». - 2016. №2/2016 - S.94-99
2. Zozulya, V.V. Ecological aspects of deep processing of wood raw materials. [Text] / V.V.Zozulya, O. V. Romanchenko, S.O. Medvedev// Materials of the VII All-Russian Conference with International Participation «New achievements in chemistry and chemical technology of plant raw materials». Barnaul. Publishing house Altai State University, 2017- S. 422 S. 295-297.

3. Nikolskaya, V. Production of fuel pellets in Russia. Increase power on someone else's perspective //LesPromInform. - 2017. № 6(128). - S. 22-32.
4. Sokolov, E.V. The Science Intensive Enterprises Financial Management. Sokolov E.V., ed. Moscow, Publishing House “Science Library”, 2015, 672 p.
5. Vasyutkina, L.V. Assessment of investment attractiveness of a company using a comparative method [Text] /V.A.Mironov // Collection of scientific works of students, graduate students and faculty based on the results of the National Scientific and Practical Conference. Edited by M.V. Petrovskaya, V.Z. Chapkyk, L.N. Sorokina. 2019. p. 280-286.

УДК 336.77.067.22

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕШЕНИЯ ЖИЛИЩНОГО ВОПРОСА: ОЦЕНКА ВЕЛИЧИНЫ ПЕРЕПЛАТЫ И ВЫБОР ФИНАНСОВОГО ПАРТНЕРА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Александр Борисович БАЛАНЦЕВ
ассистент,
МГТУ имени Н.Э. Баумана,
Москва, Российская Федерация
alexander.balantsev@gmail.com
SPIN-код: 7363-2141
Анна Ивановна ТУРКИЧЕВА
студентка,
МГТУ имени Н.Э. Баумана,
Москва, Российская Федерация
anna.turkicheva@mail.ru

Использование ипотечного кредитования для приобретения жилой недвижимости в России за последнее десятилетие выросло в 2,5-3 раза. В условиях наметившегося снижения процентных ставок, привлекательность инструмента для решения жилищного вопроса национальными домохозяйствами повысится еще больше. При этом ипотека, являясь одновременно широко востребованным и предлагаемым финансовым инструментом, должна подвергаться тщательному анализу с целью оценки реальной стоимости сделки и выбора подходящего финансового партнера.
В статье проанализирована реальная стоимость ипотеки в текущих российских условиях. Исследована зависимость реальной процентной ставки от кредитных характеристик: срока кредитования, величины первоначального взноса.

Ключевые слова: ипотека, кредит, стоимость источника, переплата, банк.

MORTGAGE LENDING FOR BUYING A HOUSE: ASSESSING THE AMOUNT OF OVERPAYMENT AND FINDING THE RIGHT LENDER

A. B. Balantsev
Lecturer, Bauman Moscow State Technical University,
Moscow, Russia
alexander.balantsev@gmail.com
A. I. Turkicheva
Undergraduate student, Bauman Moscow State Technical University,
Moscow, Russia
anna.turkicheva@mail.ru

The use of mortgage lending for the purchase of residential real estate in Russia over the past decade has grown 2.5-3 times. In the context of the emerging decline in interest rates, the attractiveness of the tool for solving housing issues by national households will increase even more. At the same time, a mortgage transaction, being a widely sought-after and proposed lending tool, requires a thorough analysis of the possibilities of reducing the cost and the choice of a financial partner.
The article analyzes the real value of mortgages in the current Russia's conditions, taking into account existing forecasts of the country's socio-economic development. The dependencies of the real interest rate on credit characteristics are revealed: the loan term, the size of the down payment.

Keywords: mortgage, credit, cost of source, overpayment, bank.

Введение

Одним из острых вопросов по обеспечению высокого качества жизни для многих домохозяйств является приобретение собственной недвижимости. По итогам 2019 года эксперты в сфере недвижимости отметили, что год стал рекордным по увеличению жилой площади среди новостроек в центральном регионе страны [1]. Выделенный рынок насыщен предложением, поэтому актуальным становится вопрос о способах и условиях приобретения жилья в современном периоде.

В условиях, когда приобретение собственного недвижимого имущества является желаемой целью многих домохозяйств, основная сложность состоит в финансовой обеспеченности совершения сделки. Столь дорогостоящая покупка для отдельного среднего домохозяйства является стрессовой ситуацией. Собственного капитала обычно не достаточно, и возникает потребность в выработке сбалансированной финансовой стратегии по привлечению заемных средств.

Средняя стоимость финансирования складывается в зависимости от набора использованных источников. Для совершения сделки могут использоваться собственные и заемные средства. Стоимость привлеченных источников связана с природой их получения - беспроцентные займы у физических лиц: родственники, друзья, родители. Так же существуют государственные программы помощи остронуждающимся гражданам в улучшении жилищных условий. Но в большинстве случаев упомянутые источники не покрывают полной потребности в финансировании, и необходимым является привлечение срочных платных денежных средств. Для сделок с недвижимостью выделен кредит с особыми условиями, который принято называть ипотечным.

Цель исследования заключается в определении подходящего финансового партнера для привлечения ипотечного кредита, анализе реальной стоимости ипотечного кредита и оценка влияния на стоимость кредита условий ипотечной сделки.

Сущность и особенности ипотечного кредита.

Ипотечный кредит – долгосрочная выдача денег физическим и юридическим лицам банком под залог приобретаемого имущества. Стоимость инструмента относительно мала в сравнении с потребительским кредитом, так как банк, получая финансируемую недвижимость в залог, снижает свои риски и имеет возможность уменьшить процентную ставку.

Преимуществами ипотеки является:

- меньшая плата за финансовые ресурсы по сравнению с потребительским кредитованием;
- длительность выплат позволяет снизить финансовое давление, так как величина платежа небольшая;
- государственные меры поддержки позволяют снизить величину тела кредита: например, материнский капитал, программы субсидирования приобретения жилья;
- проверка приобретаемого имущества осуществляется дополнительной заинтересованной в сделке стороной – банком, что усиливает защиту покупателя.

К недостаткам ипотеки можно отнести:

- при неуплате кредита, банком изымается приобретаемое в ипотеку имущество;
- наличие дополнительных расходов на оценку недвижимости, страховку объекта, жизни и здоровья;
- обременения в виде ограничений на ряд сделок: купли-продажи, регистрации несовершеннолетних детей;
- ограничение минимального размера кредита, чаще это 500 тыс. рублей.

Так как ипотека для домохозяйств является платным и, как правило, наиболее дорогим источником средств, возникает необходимость в контроле и управлении стоимостью кредита и величиной переплаты.

Определяющим фактором стоимости ипотеки является процентная ставка, номинальное значение которой можно увидеть в рекламных материалах банков Важно учитывать концепцию временной стоимости денежных средств, положения которой могут быть использованы для расчета реальной цены источника.

Переплата формируется за счет начисления процентов на тело кредита и их накопления. Таким образом, сумма кредита является источником накопления переплаты, т.е. существует прямая зависимость между размером кредита и величиной переплаты. С момента предоставления кредита, у некоторых заемщиков может появляться возможность досрочного частичного или полного погашения, что также влияет на сумму выплачиваемых банку средств.

Модельные условия ипотечной сделки и выбор банка

Определим стоимость объекта приобретения для целей дальнейшего анализа. Наиболее популярными объектами ипотечных сделок являются двухкомнатные квартиры площадью 54-60 кв. м., а также однокомнатные площадью 35-38 кв. м. Двухкомнатная квартира обладает существенно большей полезностью при удовлетворении потребностей в жилье в среднесрочной перспективе для среднего домохозяйства, поэтому определим двухкомнатную недвижимость объектом анализа. Среднестатистическая цена объекта недвижимости составляет 10,3 млн. рублей [2], для упрощения примем цену в 10 млн. рублей.

Структура капитала выражается отношением собственных и заемных средств. Так как стоимость объекта – фиксированная величина, то величина заимствований обратно зависит от размера собственных средств. Стоимость сделки определяет цена и размер каждого источника в отдельности, поэтому стоит проанализировать величину переплаты и рассчитать коэффициент, который будет отражать отношение реальной к номинальной ставке.

В процессе совершения сделки покупки недвижимости, после выбора объекта покупки наступает этап выбора финансового партнера в лице банка. В настоящее время на финансовом рынке существует большое количество банковских организаций. С одной стороны, клиент теряется в выборе, но с другой стороны, разнообразие банков является положительным явлением: конкуренция между организациями вынуждает банки, следуя общим правилам рынка, выделять и реализовывать дополнительные конкурентные преимущества. Такими преимуществами банков могут быть:

- партнерство с компаниями-застройщиками, если операции связаны с рынком новостроек, в дальнейшем может быть реализована система скидок, как на цену недвижимости, так и на стоимость ипотеки в интересах единого для застройщика и банка клиента;
- наличие программ по снижению процентной ставки держателям карт данного банка, программа является также инструментом приобретения новых клиентов банком, направлена на поддержку долгосрочного сотрудничества и пользование услугами банка;
- увеличение срока пользования кредитом для клиента;
- уменьшение пакета документов при оформлении ипотеки (например, ПАО «ВТБ» имеет возможность оформлять кредит без подтверждения доходов);
- поощрение увеличения размера кредита за счет понижения процентной ставки для квартир большой площади (от 100м2)

Выбор лучшего банка осуществим, воспользовавшись комплексным методом оценки качества оказываемой услуги. Расчет показателя качества проводится с помощью формул (1) и (2).

$$K = \sum mi \times qi \quad (1)$$

$$q_i = \left(\frac{p_i}{p_{iб}}\right)^{\xi} \quad (2)$$

где q_i– единичный относительный показатель качества по i-му параметру,

m_i– весовые коэффициенты, K – средний взвешенный арифметический комплексный показатель;

ξ= 1, если рост качества сопровождается ростом i-той характеристики P_i;

ξ = -1, если рост качества сопровождается уменьшением i-той характеристики P_i

Физическое лицо заинтересовано, чтобы банк имел хорошую репутацию, был надежным. Выделим основные критерии заемщика при выборе кредитора:

1. Надежность банка, выраженная в степени «государственности» банка, т.е. доля акционерного капитала, собственником которого является государство.
2. Низкая процентная ставка кредитования.
3. Максимальный срок кредитования.
4. Минимальный размер кредита.
5. Репутация банка.
6. Возможность досрочного погашения.
7. Наличие дополнительных программ (пониженные ставки молодым семьям, учет материнского капитала, военная ипотека и другие).

В качестве объектов анализа рассмотрим пять первых в рейтинге по надежности банков по данным портала banki.ru [3]: ПАО «Сбербанк», ПАО «ВТБ», ПАО «Газпромбанк», АО «Альфа-банк», ПАО «Банк «Открытие». Выявление наиболее подходящей финансовой организации будет осуществляться путем сравнения совокупных показателей качества услуги, относительно показателей компании, выбранной базовой.

Весомость каждого показателя качества устанавливается экспертным методом. Сравниваемой услугой выбран классический ипотечный кредит для покупки недвижимости в новостройке (таблица 1). Для получения сравнимых исходных данных приняты ряд допущений: не используются скидочные механизмы от банка, у клиента отсутствуют банковские карты рассматриваемой организации, имеется возможность подтвердить доход.

Таблица 1 – Общие сведения банков, предоставляющих ипотечный кредит

Показатель	**ПАО «Сбербанк»**	**ПАО «ВТБ»**	**ПАО «Газпромбанк»**	**АО «Альфа-банк»**	**ПАО «Банк «Открытие»**	**Весомость**	**Показатель зависимости (прямая – «1»; обратная – «-1»)**
Доля государственных акций в компании, [4] %	52,32	60,93	45,53	0	100	0,45	1
Минимальная процентная ставка,%	10,2	9,4	8,1	8,49	7,95	0,4	-1
Минимально-возможный размер ипотеки	300	500	100	600	500	0,04	-1

Минимальный первоначальный взнос , %	10	10	10	10	15	0,08	-1
Позиция в рейтинге	1	2	14	4	3	0,03	-1

Условной или базовой компанией относительно которой будет проводиться анализ выберем ПАО «Сбербанк».

Произведем расчет отношения с учетом показателя ξ и составим таблицу с учетом коэффициентов весомости (таблица 2).

Таблица 2 – Расчет комплексного показателя

Показатель	**ПАО «Сбербанк»**	**ПАО «ВТБ»**	**ПАО «Газпромбанк»**	**АО «Альфа-банк»**	**ПАО «Банк «Открытие»**	**Весомость**	**Показатель зависимости (прямая – «1»; обратная – «-1»)**
Доля государственных акций в компании,%	0,45	0,52	0,39	0	0,86	0,45	1
Минимальная процентная ставка,%	0,4	0,43	0,5	0,48	0,51	0,4	-1
Минимально-возможный размер ипотеки	0,04	0,02	0,12	0,02	0,02	0,04	-1
Минимальный первоначальный взнос , %	0,08	0,08	0,08	0,08	0,05	0,08	-1
Позиция в ТОПе	0,03	0,02	0	0,01	0,01	0,03	-1
K_i	**1**	**1,07**	**1,09**	**0,59**	**1,45**	**1**	**-**

Анализ показал, что исходя из весомости различных показателей, наиболее предпочтительным для приобретения ипотечного кредита является банковская организация ПАО «Банк «Открытие».

Анализ чувствительности стоимости кредита к величине первоначального взноса

В типичных домохозяйствах приобретение жилья планируется достаточно долгое время, в связи с этим, после принятия решения о покупке и перед совершением покупки объекта проходит время, которое направлено на сбережение денежных средств и позволяет уменьшить величину первоначального взноса.

Почти все кредитные организации мотивируют клиента приобретать до 80-85% капитала от общей стоимости объекта. Например, если первоначальный взнос (собственные средства) составляют больше 20%, то у заемщика ПАО «Сбербанк» ставка уменьшается на 0,4% в год [5].

Примем количество лет кредитования – 5 лет с процентной ставкой банка, который по итогам проведенного анализа конкурентоспособности финансовых организаций определен лучшим (ПАО «Банк «Открытие») – 8,1%. Данные о размере аннуитета, общей суммы выплат и процент переплат получены с помощью кредитного онлайн калькулятора на сайте банка [6]. Как и любая сделка, оформление ипотеки несет за собой дополнительные расходы, но с целью

упрощения анализа, дополнительные расходы не учитываются.

Каждая годовая сумма выплат по ипотеке является отражением настоящих денежных средств в будущем, значит, необходимо дисконтировать потоки, для объективного сравнения с дальнейшими инструментами. В ходе анализа необходим учет факторов: актуальный уровень инфляции – 3,77% [7], ключевая ставка ЦБ РФ, принятая как номинальная ставка дисконтирования – 6,5% [8]. Воспользуемся формулой для нахождения реальной ставки для приведения денежных потоков с учетом инфляции [9].

$$\boldsymbol{R}_{\text{реальная}} = \frac{\mathbf{1} + \boldsymbol{R}_{\text{номинальная}}}{\mathbf{1} + \boldsymbol{i}} - \mathbf{1} \quad \textbf{(3)}$$

$$\boldsymbol{PV} = \sum_{\boldsymbol{i}=\mathbf{1}}^{\boldsymbol{n}} \frac{\boldsymbol{CF}}{(\mathbf{1} + \boldsymbol{r})^{\boldsymbol{t}}} \quad (4)$$

Таким образом, $R_{\text{реальная}} = \frac{1+0{,}065}{1+0{,}0377} - 1 = 0{,}026$ или 2,63%. Так как будущие деньги «стоят» дешевле, необходимо пересчитать их в рамках одного времени Расчеты приведенной стоимости платежей и переплаты выполнены при условии изменения доли первоначального взноса с 15% до 40% с шагом 5%. Результаты расчетов представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Расчет переплаты по ипотечному кредиту в зависимости от доли первоначального капитала

Стоимость объекта недвижимости, тыс. руб	10 000					
Срок кредитования, мес.	60					
Доля первоначального взноса,%	15	20	25	30	35	40
Сумма PV, тыс. руб	9630	9064	8497	7931	7364	6798
Номинальная переплата, %	22,39					
Реальная переплата, %	13,30					

Расчеты показывают, что стоимость ипотеки не определяется долей первоначального взноса. Единственным регулятором стоимости ипотеки и величины переплат является срок кредитования.

Анализ влияния срока ипотеки на реальную стоимость финансирования

Нахождение реальной цены ипотеки учитывает зависимость суммы переплат от количества лет, на которое предоставляется кредит. Для оценки суммы выплат при различных сроках погашения воспользуемся представленным на сайте компании ипотечным on-line калькулятором [10]. Величину первоначального взноса в ходе выявления связи, примем 20%. Результаты расчетов суммарных выплат по кредиту представлены на рисунке 1.

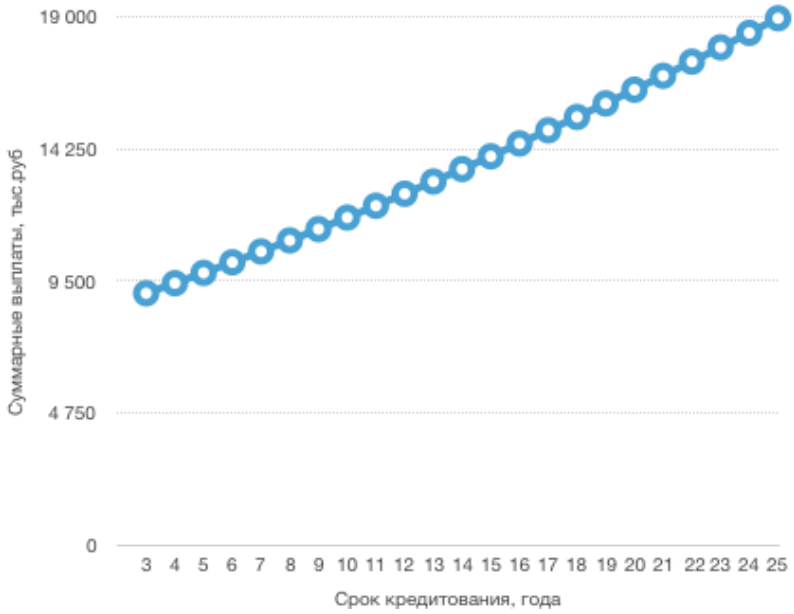


Рисунок 1 – Зависимость общей суммы выплат от срока кредитования

Дисконтирование денежных потоков, выплачиваемых кредитору заемщиком, происходит с учетом рыночных механизмов, описанных ранее при выявлении зависимости величины переплаты от первоначального взноса. Расчеты денежных потоков и величин переплаты по ипотечной сделке представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Расчет текущей приведенной стоимости платежей

Год	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**12**	**13**	**14**
S, тыс. руб	9059	9420	9791	10171	10559	10956	11362	11777	12200	12631	13071	13518
PV, тыс. руб	8602	8832	9063	9296	9530	9766	10002	10238	10475	10713	10950	11187
НП**,%	13	18	22	27	32	37	42	47	53	58	63	69
РП**,%	8	10	13	16	19	22	25	28	31	34	37	40

Продолжение таблицы 4

Год	**15**	**16**	**17**	**18**	**19**	**20**	**21**	**22**	**23**	**24**	**25**
S, тыс. руб	13974	14437	14909	15387	15873	16366	16866	17373	17886	18405	18931
PV, тыс. руб	11424	11661	11897	12133	12367	12600	12832	13063	13292	13519	13745
НП,%	75	80	86	92	98	105	111	117	124	130	137
РП,%	43	46	49	52	55	58	60	63	66	69	72

Примечание:

S- сумма кредита

A- аннуитет

PV- приведенная величина денежных средств

* - Номинальная переплата

** - Реальная переплата

С учетом дисконтирования денежных потоков для иллюстрации построим графики номинальной и реальной переплаты в зависимости от срока ипотечного кредита (рисунок 2).

Рисунок 2 – Номинальные и реальные переплаты в зависимости от срока кредитования

Исследуя данные таблицы и диаграммы можно сделать вывод о том, что приведенная ставка через дисконтирование денежных потоков, меньше заявленной в банке. Это связано с учетом временной стоимости денежных средств.

Анализ чувствительности переплаты к изменению срока кредитования

Примем за базовый срок в 10 лет. Короткий срок относительно базового – 5 лет, увеличенный – 15 лет. Расчет проведем по формуле 5.

$$\boldsymbol{k_i} = \left(\frac{\%_i}{\%_{iб}}\right)^{\xi} \qquad \textbf{(5)}$$

Где $\xi = 1$, если срок увеличивается

$\xi = -1$, если срок уменьшается

Коэффициент показывает, как меняется переплата при отклонении от базового срока в сторону увеличения или уменьшения срока. Данные сравнения приведены в таблице 5.

Таблица 5 – Расчет изменения переплаты

Изменение срока	**Уменьшение**	**Увеличение**
Номинальная переплата	2,14	1,59
Реальная переплата	2,15	1,54

Анализ чувствительности показывает, что с увеличением срока кредитования рост переплаты замедляется.

Расчет реальной цены заемного капитала при покупке недвижимости

Рассчитаем характеристики операции по покупке объекта недвижимости лицом, работающим в Москве. Согласно рекомендации аналитиков, долю заработной платы, которую целесообразно расходовать на выплату по заёмному капиталу, примем равной 40% от заработной платы физического лица. На основе сделанных допущений можно выявить рекомендуемый срок кредитования.

По статистическим данным средняя заработная плата по Москве составляет 92 тысячи рублей [11]. С учетом сложившейся практики использования инструмента установим доход будущего собственника на 50% превышающий величину средней зарплаты [12], так как решение о приобретении недвижимости должно быть подкреплено финансовыми возможностями.

При ежемесячном доходе покупателя 130 000 рублей, определим возможность выплачивать ипотеку на уровне 65 000 рублей ежемесячно, в соответствии с рекомендациями аналитиков. Полагаем, что реальная стоимость оплаты труда не изменяется с течением времени.

Таким образом, ипотечный кредит предоставляется на следующих условиях:

- Стоимость жилья – 10 млн. рублей;
- Первоначальный взнос – 20% (2 000 000 рублей);
- Процентная ставка - 8,1%
- Срок кредитования (согласно таблице 4) – 23 года.

Без учета субсидий, льгот, снижающих процентную ставку или тело кредита, реальная цена ипотеки составит 4,86% [13].

Обсуждение и результаты

Величина первоначального взноса определяет тело ипотеки и величину ежемесячных выплат, которыми обременяет себя потребитель банковской услуги. При этом решение о количестве первоначальных средств не изменяет цену ипотечного кредита, но влияет на абсолютный объем переплаты. Изменение доли собственных средств снижает или увеличивает финансовую нагрузку на заемщика.

Именно долговой коэффициент влияет на принятие решений домохозяйством и кредитующим лицом, поскольку с 1 октября 2019 года Центральный банк России ввел понятие «показатель долговой нагрузки» (ПДН) [14], учет которого будет влиять на коэффициент риска к необеспеченному потребительскому кредитованию. Для соблюдения законодательства к некоторым группам лиц, которые готовы вносить 40-50% стоимости объекта. Банк вынужден проводить дополнительные проверки доходов, которые требует расчет ПДН, или повышать процентные ставки, как плата за риск [15].

Кумулятивная сумма выплат по ипотеке (рис. 1) складывается из выплат по погашению тела кредита и накопленных процентов. С увеличением срока пользования заемных средств растёт доля накопленных процентов.

Важной составляющей сделки является выбор оптимального срока кредитования, при котором ежемесячные выплаты находятся на приемлемом для заемщика уровне..

Использование техники оценки денежных потоков во времени позволяет оценить различия номинальной и реальной переплаты по кредиту. Реальная ставка, рассчитанная с учетом временной стоимости денег и техники дисконтирования денежных потоков меньше заявленной в банке. Реальная стоимость потока платежей заемщика при погашении кредита по графику отличается от номинальных условий сделки. Когда домохозяйство выплачивает долг досрочными платежами, банк предлагает перерасчет, направленный на уменьшение аннуитета, в таком случае важно понимать, как используется механизм удешевления во временных рамках.

Снижение величины ежемесячного платежа и удлинение сроков увеличивает размер переплаты. При этом в условиях высокой ожидаемой инфляции заемщику более выгодно воспользоваться максимальным сроком кредита и выполнять платежи по установленному графику, и, наоборот, в условиях низкой инфляции, заемщик заинтересован в досрочном погашении ипотеки.

Выводы и предложения

Можно заключить, что выбор кредитора существенно влияет на относительную величину переплат, так как именно кредитор определяет процентную ставку. Для выбора оптимального финансового партнера следует использовать такие показатели как надежность банка и минимальная процентная ставка.

Доля первоначального взноса влияет на показатель долговой нагрузки лица, использующего данный инструмент кредитования. В целях учета ПДН цена ипотечного кредита может увеличиваться для некоторых групп заемщиков, что отображается на стоимости проекта в целом. Фактором, который несет за собой изменение цены ипотечного кредита, является срок кредитования.

В приведении денежных потоков, уплачиваемых суммарно за год, проявляется механизм учета временной стоимости денежных средств. Чем больше срок кредитования, тем меньше стоимость ипотеки в реальном эквиваленте по отношению к номинальной. То есть, при увеличении срока ипотеки приращение процента переплаты растет. При этом реальная переплата с учетом временной стоимости будет меньше, чем рассчитанная банком величина на момент оформления кредита.

При досрочном погашении основным механизмом уменьшения переплат является пересчет срока кредитования, а не снижение ежемесячного платежа по кредиту, так как именно от времени зависит процент переплат. Исходя из мотивов, потребитель сам выбирает величину первоначального взноса, который влияет на тело кредита и не влияет на реальную долю процентов.

Список использованной литературы

1. Итоги года с РБК. Рынок недвижимости 2019 от 06.12.2019 [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://bc.rbc.ru/event/5d0a45a29a79474b4eac9a01 (Дата обращения 28.01.2020)
2. Цены на квартиры в Москве от ноябрь 2019 [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.realtymag.ru/moskva/kvartira/prodazha/prices (Дата обращения 22.11.2019)
3. Топ 100 банков России [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://bankiros.ru/bank/rating/top100 (Дата обращения 22.11.2019)
4. Сколько процентов в банке ВТБ принадлежит государству [Электронный ресурс] // Режим доступа:https://vtb-mir.ru/otzyvy/kommercheskij-bank-c-gosudarstvennym-uchastiem-vtb-p01.html (Дата обращения 22.11.2019)
5. Онлайн калькулятор «Сбербанк» [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.sberbank.ru/ru/person/credits/home/buying_complete_house (Дата обращения 28.11.2019)
6. Ипотека банк «Открытие» [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.open.ru/ipoteka (Дата обращения 22.11.2019)
7. Уровень инфляции в Российской Федерации в 2019 году [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.statbureau.org/ru/russia/inflation (Дата обращения 22.11.2019)
8. Ключевая ставка Банка России от 21.11.2019 [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://cbr.ru/hd_base/keyrate/ (Дата обращения 22.11.2019)
9. Расчет ставки дисконтирования с учетом инфляции от 6.11.2015 [Электронный ресурс] // Режим доступа:https://www.fd.ru/articles/157249-sqk-15-m11-raschet-stavki-diskontirovaniya-s-uchetom-inflyatsii(Дата обращения 23.11.2019)
10. Ипотечный калькулятор [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.banki.ru/services/calculators/hypothec (Дата обращения 23.11.2019)
11. Средняя зарплата в Москве в 2019 году по данным Росстата от 10.07.2019 [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.sokolovpro.ru/2019/07/srednyaya-zarplata-v-moskve-na-2019-god-po-dannym-rosstata-svezhie-dannye.html (Дата обращения 24.11.2019)
12. Эксперт: «Платеж по ипотеке не должен превышать 40-50% доходов семьи» от 07.02.2013 [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://aif.ru/realty/price/40252
13. Калькулятор для обратного расчета годовой процентной ставки по кредиту [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://extloancalculator.com/calculators/obratnyjj-kreditnyjj-kalkulyator-ru.html (Дата обращения 24.11.2019)
14. Универсальный ипотечный калькулятор [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://kreditnyi-kalkulator.ru/ipotechnyj-kalkulyator (Дата обращения 22.11.2019)
15. Вступают в силу новые ограниения о кредитам и займам от 28.07.2019 [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://cbr.ru/press/event/?id=2678 (Дата обращения 29.01.2020)Влияние требования ЦБ учитывать показатель долговой нагрузки заемщиков на ипотечный рынок от 22.09.2019 [Электронный ресурс] // Режим доступа:

http://rusipoteka.ru/novosti_ipoteki/pokazatel_dolgovoj_nagruzki_ipotechnyj_rynok/(Дата обращения 29.01.2020)
16. Греф сообщил о потенциале роста ипотечного рынка три раза за 10 лет от 23.12.2019 [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.rbc.ru/rbcfreenews/5e0097c99a7947540f52251f (Дата обращения 31.01.2020)

List of references

1. Results of the year with RBC. Real estate market 2019 from 12/06/2019 [Electronic resource] // Access mode: https://bc.rbc.ru/event/5d0a45a29a79474b4eac9a01 (Date accessed 01/28/2020)
2. Prices for apartments in Moscow from November 2019 [Electronic resource] // Access mode: https://www.realtymag.ru/moskva/kvartira/prodazha/prices (Access date 11/22/2019)
3. Top 100 banks of Russia [Electronic resource] // Access mode: https://bankiros.ru/bank/rating/top100 (Date of access 11/22/2019)
4. How many percent of VTB Banks does the state own [Electronic resource] // Access mode: https: //vtb-mir.ru/otzyvy/kommercheskij-bank-c-gosudarstvennym-uchastiem-vtb-p01.html (Access date 22.11. 2019)
5. Online calculator Sberbank [Electronic resource] // Access mode: https://www.sberbank.ru/ru/person/credits/home/buying_complete_house (Date accessed 11/28/2019)
6. Mortgage Bank "Discovery" [Electronic resource] // Access mode: https://www.open.ru/ipoteka (Date of access 11/22/2019)
7. The inflation rate in the Russian Federation in 2019 [Electronic resource] // Access mode: https://www.statbureau.org/ru/russia/inflation (Date of access 11/22/2019)
8. Bank of Russia key rate of 11/21/2019 [Electronic resource] // Access mode: https://cbr.ru/hd_base/keyrate/ (Date of access 11/22/2019)
9. Calculation of the discount rate taking into account inflation of 11/06/2015 [Electronic resource] // Access mode: https: //www.fd.ru/articles/157249-sqk-15-m11-raschet-stavki-diskontirovaniya-s-uchetom -inflyatsii (Date accessed 11/23/2019)
10. Mortgage calculator [Electronic resource] // Access mode: https://www.banki.ru/services/calculators/hypothec (Date accessed 11/23/2019)
11. The average salary in Moscow in 2019 according to the Federal State Statistics Service of 07/10/2019 [Electronic resource] // Access mode: https://www.sokolovpro.ru/2019/07/srednyaya-zarplata-v-moskve-na-2019 -god-po-dannym-rosstata-svezhie-dannye.html (Date accessed 11.24.2019)
12. Expert: “Mortgage payment should not exceed 40-50% of family income” dated 02/07/2013 [Electronic resource] // Access mode: https://aif.ru/realty/price/40252
13. Calculator for the reverse calculation of the annual interest rate on the loan [Electronic resource] // Access mode: https://extloancalculator.com/calculators/obratnyjj-kreditnyjj-kalkulyator-ru.html (Date of access 11.24.2019)
14. Universal mortgage calculator [Electronic resource] // Access mode: https://kreditnyi-kalkulator.ru/ipotechnyj-kalkulyator (Access date 11/22/2019)
15. New restrictions on loans and borrowings from 07/27/2019 [Electronic resource] // Access mode: https://cbr.ru/press/event/?id=2678 (Date of treatment 01/29/2020)
16. Effect of the Central Bank requirement take into account the debt burden on the mortgage market from 09/22/2019 [Electronic resource] // Access mode: http://rusipoteka.ru/novosti_ipoteki/pokazatel_dolgovoj_nagruzki_ipotechnyj_rynok/(Date of treatment 01.29.2020)

УДК 339.371.5

Модель управления потоком посетителей торгового предприятия электронной коммерции в зависимости от расходов по видам рекламных кампаний

© А.А. Романов
МГТУ им. Н.Э. Баумана, Москва, 105005, Россия

Романов Антон Александрович – аспирант кафедры «Финансы» МГТУ им. Н.Э. Баумана. Область научных интересов: электронная коммерция, управление продажами, торговые процессы розничных предприятий в сети Интернет. E-mail: romanow.anton@gmail.com

Интернет-магазины являются важным инструментом ведения бизнеса в индустрии электронной коммерции. В данной статье представлена математическая модель управления потоком посетителей интернет-ресурса за счет распределения рекламного бюджета торговой организации в сети Интернет, которая позволит оценить эффективность использования новых видов рекламных каналов и определить практические рекомендации по управлению и корректировке проводимых рекламных кампаний. Оптимизируя затраты на рекламный бюджет и выделяя наиболее эффективные каналы, достигается дальнейшее повышение объемов продаж за счет обеспечения максимального притока целевых потенциальных покупателей. Практическое применение модели показывает, что данный инструмент обеспечит возможность прогнозирования количества посетителей интернет-магазина.

Ключевые слова: *электронная коммерция, рекламный бюджет, интернет-магазин, конверсия, эффективность рекламного канала, прибыль, потенциальные покупатели, рекламные кампании, таргетированная реклама.*

A.A. ROMANOV - graduate student of the Department of Finance the Bauman Moscow State Technical University (BMSTU).
E-mail: romanow.anton@gmail.com

Online shopping is an important business tool in the e-commerce industry. This article presents a mathematical model for managing the flow of visitors to an Internet resource by distributing the advertising budget of a trade organization on the Internet, which will evaluate the effectiveness of using new types of advertising channels and determine practical recommendations for managing and adjusting advertising. By optimizing the costs of the advertising budget and highlighting the most effective channels, a further increase in sales volumes is achieved by ensuring the maximum influx of target potential buyers. Practical application of the model shows that this tool will provide the ability to predict the number of visitors to the online store.

Keywords: *e-commerce, advertising budget, online shop, conversion online store, conversion, advertising channel efficiency, profit, potential buyers, advertising campaigns, SMM, targeted advertising, potential customers.*

Модель управления потоком посетителей торгового предприятия электронной коммерции в зависимости от расходов по видам рекламных кампаний

Интернет-магазин представляет собой программное обеспечение для удобства покупок и продаж с веб-сайта. При этом, снижая затраты на персонал и аренду помещений, он тем не менее требует существенных вложений в функционал и внешний вид для привлечения клиентов и увеличения объёмов продаж. Развитие электронной коммерции нуждается в создании специальных высокотехнологичных моделей по изучению и прогнозированию спроса клиентов, формированию оптимального ассортимента товаров интернет-магазина.

Появление с каждым днём новых интернет-магазинов свидетельствует о стабильном росте электронной коммерции, что в свою очередь создает потребность в интернет-маркетинге, делая рекламу в сети неотъемлемой частью малого предприятия в интернет-торговле. Основные преимущества интернет-маркетинга – интерактивность, возможность сделать максимально точную ориентацию на целевую аудиторию и возможность постклик-анализа, что позволяет эффективно управлять рекламными инструментами и показателями эффективности.
Реклама – один из самых эффективных инструментов, который позволяет изменить поведение клиента, привлечь его внимание к товарам интернет-магазина и создать положительный имидж самой компании. Рекламные расходы включены в цену товара, они либо повышают его цену, либо уменьшают прибыль от коммерческой деятельности. Поэтому важно максимально увеличить количество рекламных контактов с потенциальными покупателями, чтобы минимизировать затраты на каждый такой контакт. Для рационального выбора рекламного канала распространения проводится специальная работа – анализ медиа-каналов.
Анализ рекламной кампании требует формализации зависимости количества посетителей от размеров расходов на рекламу. Модель оптимизации расходов по рекламным каналам должна удовлетворять основной цели – получение максимального коммерческого эффекта от потенциальной аудитории сайта.
Создавая поток посетителей на сайт появляется возможность анализировать его. Анализируя покупателей и сегментируя их по определенным параметрам, можно выделить наиболее ценных представителей, совершивших на сайте определенное действие (оплативших товар, загрузивших прайс-лист, заполнивших форму заявки, подписавшихся на рассылку и т.п.), и зафиксировать источник этих посетителей, с учетом представленных параметров:

– на каждого потребителя рекламы (покупателя) в той или иной степени воздействуют все виды рекламы ($i = \overline{1,n}$);

– всех посетителей ресурса можно разделить на несколько целевых групп ($j = \overline{1,m}$), доступность которых к отдельным видам рекламы или восприимчивость к этим видам разная;

– для каждого покупателя известно (отслеживание меток в ссылке при переходе посетителя на сайт), под воздействием какого вида рекламы он принял решение о покупке;

– из статистики по продажам известно, сколько было затрачено средств на каждый вид рекламы и сколько покупателей каждой группы сделало покупки.

Важной задачей является определение зависимости количества посещений интернет-магазина от расходов на рекламную кампанию по определенному каналу в сети Интернет. Каждый рекламный канал имеет определенные особенности и характеризуется определенной стоимостью. Расходы на рекламу в интернете могут производиться ежедневно, варьироваться в зависимости от стоимости и направления использования для определенных аудиторий.
В регрессионных моделях зависимая переменная *Y* может быть представлена в виде функции $f(x_1, x_2, ..., x_n)$, где $x_1, x_2, ..., x_n$ – независимые переменные или факторы. В зависимости от вида функции $f(x_1, x_2, ..., x_n)$ модели делятся на линейные и нелинейные, а в зависимости от количества включенных в модель факторов *X* – на однофакторные и многофакторные.
Рассмотрим следующие виды рекламных кампаний:

– Реклама в пабликах социальных сетей, *SMM* (*i* = 1);
– Таргетированная реклама в соц. сетях, *SMM-Target* (*i* = 2);
– Рекламная кампания в *Яндекс*, *ЯндексДирект* (*i* = 3);
– Таргетированная реклама на специальных площадках, *Target* (*i* = 4).

Анализ рекламных кампаний показывает, что одновременное проведение нескольких маркетинговых мероприятий, посвященных одному рекламируемому товару, взаимно усиливает рекламный эффект (создает синергетический эффект), в отличии от проведения рекламных действий по отдельности.

Таблица 1 – Расходы по видам рекламы в интернете и количество покупателей

		SMM			***SMM-Target***			***ЯндексДирект***			***Target***		
		Визиты	**Покупки**	**Расходы, руб**	**Визиты**	**Покупки**	**Расходы, руб**	**Визиты**	**Покупки**	**Расходы, руб**	**Визиты**	**Покупки**	**Расходы, руб**
1	**апр.12**	1625	20	15 000,00				210	30	5 000,00			
2	**май.12**	2548	38	16 000,00				1400	16	5 000,00			
3	**июн.12**	3564	45	17 000,00				1220	11	1 000,00			
4	**июл.12**	4200	56	22 000,00	652	5	1 600,00	124	18	500,00	140	2	1 750,00
5	**авг.12**	3750	49	20 200,00	1045	8	2 100,00	560	8	1 400,00	124	1	950,00
6	**сен.12**	5856	84	34 000,00	2020	15	5 400,00	980	154	1 500,00	405	3	2 200,00
7	**апр.13**	3587	47	18 000,00	546	6	2 000,00	5055	58	12 000,00	349	3	2 400,00
8	**май.13**	2660	32	14 500,00	391	3	1 200,00	1176	16	5 000,00	215	2	1 550,00
9	**июн.13**	2355	34	15 000,00	420	4	1 800,00	71	2	750,00	97	1	800,00
10	**июл.13**	3037	42	17 500,00	724	8	3 400,00	124	3	800,00	118	1	750,00
11	**авг.13**	3770	49	18 000,00	1737	16	6 600,00	9696	96	11 000,00	138	2	2 100,00
12	**сен.13**	26558	302	132 500,00	31330	232	35 000,00	1994	22	5 000,00	1156	9	5 000,00
13	**апр.14**	39965	488	184 000,00	40757	310	42 000,00	5149	48	10 000,00	569	5	1 500,00
14	**май.14**	55453	689	244 000,00	55300	406	50 000,00	2603	32	5 000,00	842	6	2 000,00
15	**июн.14**	43316	542	170 000,00	41995	316	45 000,00	3204	34	9 800,00	2181	15	10 000,00
16	**июл.14**	39931	517	160 000,00	40906	324	39 000,00	1952	21	6 900,00	2758	18	10 000,00
17	**авг.14**	28051	360	99 000,00	21238	156	20 000,00	1494	15	3 500,00	1720	12	6 000,00
18	**сен.14**	10494	138	34 900,00	5563	44	15 000,00	1220	11	3 000,00	208	2	1 800,00
19	**апр.15**	18450	240	52 300,00	144	3	1 500,00	2200	32	4 600,00			
20	**май.15**	16241	221	48 200,00	85	1	600,00	1080	18	3 200,00			
21	**июн.15**	14231	195	40 100,00	44	0	400,00	852	15	3 000,00			
		329 642	**4 188**	**1 372 200,00**	**244 897**	**1 857**	**272 600,00**	**42 364**	**660**	**97 950,00**	**11 020**	**82**	**48 800,00**

Перед построением модели определим стоимость клиента по каждому рекламному каналу интернет-магазина. Рассчитать стоимость клиента можно, если расходы каждого вида (*i*) рекламы разделить на число покупок, при предположении, что покупатели не возвращаются и покупают товар один раз, (CAC_i).

Таблица 2 – Расчетные значения (CAC_i)

i	**Вид рекламы**	***CAC_i, руб.***
1	*SMM*	327,60
2	*SMM-Target*	146,80
3	*ЯндексДирект*	148,41
4	*Target*	595,12

Данные Таблицы 1 и Таблицы 2 показывают, что наиболее эффективными видами являются: любой вид рекламы в соцсетях и реклама в ЯндексДирект.
В дальнейших расчётах будем работать с первыми тремя рекламными каналами, как с наиболее эффективными по низкой стоимости клиента. На основе статистики, приведенной в Таблице 1, определены и представлены различные функциональные зависимости (Рисунок 1).

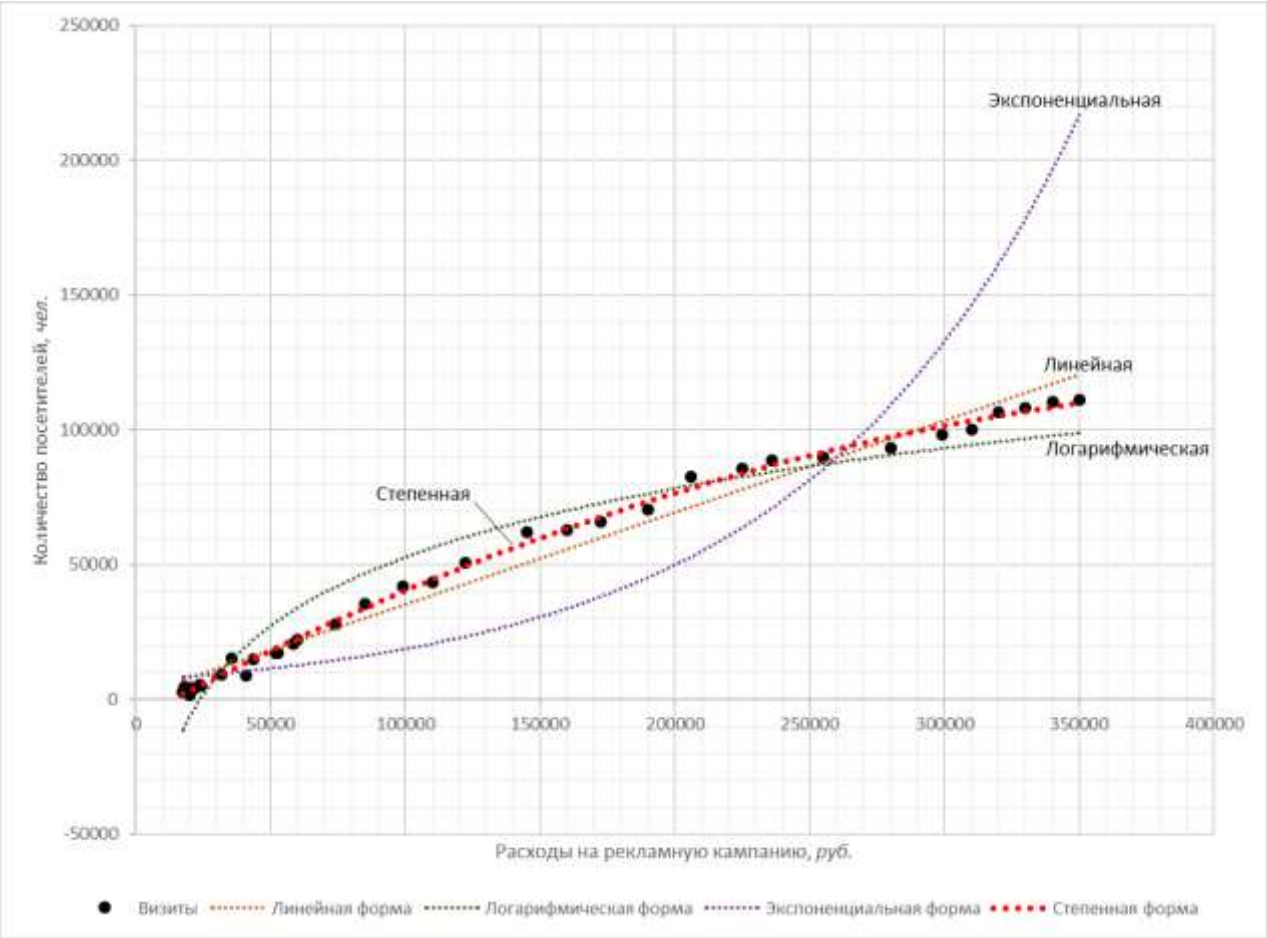


Рисунок 1 – Анализ форм регрессионных зависимостей количества покупателей (*чел.*) от расходов на рекламу (*руб.*)

Сопоставление фактических данных и данных, рассчитанных по различным моделям, показывает, что в наибольшей степени необходимым условиям точности удовлетворяет степенная форма зависимости.
Для решения поставленной задачи в работе применяется степенная многофакторная функция, которая имеет следующий вид:

$$Y = b \cdot x_1^{a_1} \cdot x_2^{a_2} \cdot x_3^{a_3}, \quad (1)$$

где Y – количество потенциальных покупателей (посетителей сайта);

x_i – расходы на i-ый вид рекламы;

b, a_1, a_2, a_3 – вычисляемые коэффициенты уравнения регрессии.

Для решения данной функции с помощью *Microsoft Excel* инструментария, преобразуем зависимость (2.26) путем логарифмирования в линейный вид:

$$\ln Y = \ln b + a_1 \ln x_1 + a_2 \ln x_2 + a_3 \ln x_3, \quad (2)$$

Чтобы получить регрессионную зависимость с выводом всей статистической информации, необходимо использовать функцию *Microsoft Excel ЛИНЕЙН(Y;X;1;1)*. Данная функция возвращает массив значений, в результате чего в ячейках приложения будет получена вся информация (Таблица 3 и Таблица 4), необходимая для записи уравнения регрессии между количеством посетителей интернет-магазина и затратами на различные виды рекламы.

Таблица 3 – Обозначения коэффициентов уравнения регрессии

a_3	a_2	a_1	lnb
S_3	S_2	S_1	S_0
R^2	S_Y		
F	D_f		
Ssreg	*Ssresid*		

где a_3, a_2, a_1, $\ln b$ - коэффициенты уравнения регрессии;

S_3, S_2, S_1, S_0 – стандартные ошибки для коэффициентов a_3, a_2, a_1, $\ln b$;

R^2 – коэффициент детерминированности, который показывает, как близко уравнение описывает исходные данные. Чем ближе этот коэффициент к 1, тем более схожи теоретическая зависимость и экспериментальные данные;

S_Y – стандартная ошибка для Y;

F – критерий Фишера, определяет является ли случайной взаимосвязь между зависимой и независимой переменными;

D_f – степень свободы системы;

Ssreg – регрессионная сумма квадратов;

Ssresid – остаточная сумма квадратов.

Таблица 4 – Значения коэффициентов уравнения регрессии в результате обработки данных в *Microsoft Excel*

0,21972374	0,091688404	1,043977416	-4,066491644
0,087264619	0,075661607	0,126775759	0,963672748
0,944335576	0,329399743		
96,13384176	17		
31,29277404	1,844571238		

В соответствии с данными $\ln b = -4{,}066491644$, откуда $b = 0{,}017137407$.

Уравнение регрессии было построено в соответствии с расчетами, полученными с помощью *Microsoft Excel*, и имеет следующий вид:

$$Y = 0{,}017 \cdot x_1^{1{,}044} \cdot x_2^{0{,}092} \cdot x_3^{0{,}220}, \quad (3)$$

Коэффициент детерминации (R^2) обозначает степень близости тренда к исходным данным. Значение R^2 =0,94, полученного уравнения авторегрессии, указывает на то, что оно довольно точно аппроксимирует исходные данные.

С точки зрения величины затрат, каждый из включенных в целевую функцию видов рекламы характеризуется определенными особенностями.

Реклама на публичных страницах социальных сетей выходит с определенной периодичностью, несколько раз в месяц, и характеризуется определенной величиной затрат, в зависимости от статистических особенностей и активности аудитории той или иной группы социальной сети. Данное ограничение учитывается в модели следующим образом:

$$x_1 = \sum_{i}^{k} M_i \cdot K_i \,, \tag{4}$$

где x_1 – расходы на рекламу в пабликах социальных сетей, *руб./мес.*;

M_i – стоимость размещения рекламы в определенной группе, *руб.*;

K_i – периодичность размещения рекламы в определенной группе в течение месяца, *ед./мес.*;

i – порядковый номер рекламного объявления, *ед.*.

Расходы на таргетированную рекламу в социальных сетях, обусловлены количеством показов определенного объявления, кликабельностью рекламного объявления и стоимостью перехода по данной рекламе. В отличие от рекламы в пабликах, расходы на данный рекламный канал должны быть постоянными, так как реклама работает только тогда, когда она занимает рекламное место. В модели эти особенности определяются неравенством:

$$x_2 = \sum_{i}^{l} D_i \cdot CTR_i \cdot CPC_i \,, \tag{5}$$

где x_2 – расходы на таргетированную рекламу в социальных сетях, *руб./мес.*;

D_i – количество показов определенного рекламного объявления, *ед./мес.*;

CTR_i – кликабельность рекламного объявления, количество переходов (кликов) к количеству показов рекламного объявления, *ед.*;

CPC_i – стоимость перехода по рекламному объявлению, *руб.*;

i – порядковый номер рекламного объявления, *ед*.

Расходы на рекламную кампанию в ЯндексДирект производятся ежедневно и обусловлены количеством показов определенного объявления, кликабельностью рекламного объявления, показателем суммы средней ставки по объявлению. В модели их учитывают как:

$$x_3 = \sum_{i}^{m} D_i \cdot CTR_i \cdot S_i \cdot K_i \,, \tag{6}$$

где x_3 – расходы на рекламу в ЯндексДирект, *руб./мес.*;

D_i – количество показов определенного рекламного объявления, *ед./мес.*;

CTR_i – кликабельность рекламного объявления, количество переходов (кликов) к количеству показов рекламного объявления, *ед.*;

S_i – списываемая сумма за переход по рекламному объявлению, *руб.*;

K_i – коэффициент, учитывающий рост затрат в зависимости от особенностей ключевого слова в объявлении, *ед.*;

i – порядковый номер рекламного объявления, *ед.*.

Прибыль торговой организации с учетом расходов на рекламные кампании и с учетом числа покупателей, которые в результате данной рекламы совершили покупку, определяется по формуле:

$$П = O(Ц - C) - ADC \,, \tag{7}$$

где ADC – расходы на рекламу, *руб./мес.*.

Число покупателей:

$$O = Y\alpha = \sum_{j=1}^{m} y_j \,, \tag{8}$$

где m – число групп покупателей, результат сегментирования;

α – коэффициент, показывающий, какая доля потенциальных покупателей (Y), обратившихся в магазин, готова совершить покупку.

При распределении рекламных бюджетных средств также следует учитывать, что завышенные рекламные расходы, которые вызывают слишком большой приток посетителей и превышают пропускную емкость интернет-магазина, не приведут к прогнозируемому эффекту, поскольку покупатели не будут своевременно и качественно обслужены.

Пропускная способность интернет-магазина накладывает ограничение на количество покупателей интернет-магазина:

$$Y\alpha \le F = \frac{N \cdot t \cdot n}{T}, \tag{9}$$

где F – пропускная способность магазина, *чел./мес.*;

N – число рабочих дней в месяце, *ед./мес.*;

t – продолжительность работы менеджера-оператора в течение одного дня, *час.*;

n – количество менеджеров, работающих в течение одного рабочего дня, *чел.*;

T – время на обслуживание клиента при продаже единицы продукции, *час.*.

На основе изложенного, экономико-математическая модель, позволяющая связать количество потенциальных покупателей с расходами по видам рекламы и определить максимальное количество посетителей при обеспечении максимальной пропускной способности обслуживания магазина, имеет вид:

$$П = Y\alpha(Ц - C) - P \Rightarrow \max \qquad \textbf{Целевая функция} \tag{9}$$

$$Y = 0{,}017 \cdot x_1^{1{,}044} \cdot x_2^{0{,}092} \cdot x_3^{0{,}220}$$

$$x_1 = \sum_i^k M_i \cdot K_i$$

$$x_2 = \sum_i^l D_i \cdot CTR_i \cdot CPC_i \qquad \textbf{Ограничения} \tag{10}$$

$$x_3 = \sum_i^m D_i \cdot CTR_i \cdot S_i \cdot K_i$$

$$Y \le \frac{N \cdot t \cdot n}{\alpha \cdot T}$$

Результаты экономико-математической модели по анализу рекламной кампании интернет-магазина определяют оптимальное распределение рекламного бюджета, которое обеспечивает розничному торговому предприятию в сети Интернет наибольший приток потенциальных покупателей. Благодаря данной модели, используя коэффициенты корреляции, можно оценить эффективность использования новых видов рекламных мероприятий и их влияние на эффективность традиционных мероприятий. Для дальнейшего повышения эффективности рекламных мероприятий необходимо увеличение уровня доступности рекламы для целевой аудитории потребителей и лучшей степени охвата.

ЛИТЕРАТУРА

[1] Бобылева М.П. Рекламный менеджмент: основы профессиональной деятельности. – М.: Журнал «Управление персоналом», 2004. – 240 с.

[2] Грачева С.С., Съсовска С.В. Оценка экономической эффективности рекламной стратегии компании. Тезисы. - Сборник материалов международной научно-технической конференции «Инновации на основе информационных и коммуникационных технологий», Прага, 2012.

[3] Измайлов Р.Н. Соколов Е.В. Экономико-математическая модель и инструментарий прогнозирования и оптимизации расходов торгового предприятия по видам рекламы // Прикладная информатика. 2011 г. -№5 (35), с. 5-15
[4] Реклама в бизнесе: учеб. пособие / Сост. Т.К. Серегина, Л.М. Титкова; под общ. ред. Л.П. Дашкова. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1996. – 211 с.
[5] Семиглазов В.А. Оптимизация расходов на рекламную кампанию // Маркетинг. – 2007. – № 1. – с. 63–70.

REFERENCES

[1] Bobyleva M. p. Advertising management: basics of professional activity. - Moscow: Journal of personnel Management, 2004. - 240 p.
[2] Grachev S. S., Cysewski S. V. Evaluation of economic effectiveness of advertising strategy of the company. Theses. - Proceedings of the international scientific and technical conference "Innovations based on information and communication technologies", Prague, 2012.
[3] Izmailov R. N. Sokolov E. V. Economic and mathematical model and tools for forecasting and optimizing the costs of a commercial enterprise by type of advertising / / Applied Informatics. 2011-No. 5 (35), pp. 5-15
[4] Advertising in business: studies. manual / Comp. Because Seregina, L. M., Titkova; under the General editorship of L. P. Dashkov. - Moscow: Information and implementation center "Marketing", 1996. – 211 p.
[5] Semiglazov V. A. Optimization of advertising campaign expenses / / Marketing. - 2007. - No. 1. - pp. 63-70.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПЕНСИОННЫХ СИСТЕМ

Любовь Александровна МАВРИНА,
аспирантка,
ИБМ 5 — кафедра «Финансы»
факультет Инженерный Бизнес и Менеджмент (ИБМ),
МГТУ им. Н.Э. Баумана,
(Москва, Россия)
E-mail: riecd@list.ru

Цель исследования: анализ проблем финансирования солидарных и накопительных пенсионных систем. Сравнение пенсионных систем США и Российской Федерации. Выявление общих проблем. Характеристика дополнительных рисков российской пенсионной модели. Предложение альтернативной модели финансирования пенсионных накоплений так как существующая модель непрозрачная, ненадежная и несправедливая. Кафедра «Финансы» МГТУ им.Н.Э. Баумана начала разработку математической модели формирования пенсионных накоплений в 2018 году. Сейчас ведется более детальная проработка модели, с целью предложения единой системы социального страхования. Статья предназначена для широкого круга читателей, экономистов, ученых и студентов.

Ключевые слова: пенсия, работник, модель, минимальный уровень, эффект «безбилетника».

PROBLEMS OF FUNDING PENSION SYSTEMS

Liubov Aleksandrovna MAVRINA
Postgraduate student,
Department of Engineering Business and Management,
Bauman Moscow State Technical University
(Moscow, Russia)
E-mail: riecd@list.ru

The aim of my research is to analyze the problems of financing solidarity and funded pension scheme; to compare pension systems of USA and Russian Federation; identification of common problems; characterization of additional risks of russion pension model; supposing alternative scheme of financing pension because the existing model is not transparent, reliable and fair. In this respect, Department of Finance at Bauman Moscow State Technical University (BMSTU) began to develop a mathematical simulation of the formation of pension savings in 2018. A more detailed research of the model is underway, in order to link the model with other social insurance systems. The author draws heavily on the vast research and is intended for economists, scientists and students.

Keywords: pension, simulation, fund, employee, minimal rate.

<Введение>

Множество новаций и реформ пенсионной системы приводят к выводу – принятая и действующая пенсионная система в РФ неэффективна. Актуальность работы состоит в поиске эффективного решения для повышения эффективности деятельности пенсионной системы РФ Еще по итогам 2017 года Минфин в своих отчетах констатировал: «Сохраняется устойчивая зависимость формирования доходной части бюджетов государственных внебюджетных фондов Российской Федерации от поступлений

бюджетных ассигнований из федерального бюджета. Это особенно характерно для бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации, в этой связи вопрос обеспечения устойчивости и сбалансированности системы обязательного пенсионного страхования в последние годы стоит достаточно остро»[159].

Вскоре после такой констатации правительство принимает решение[160] о повышении пенсионного возраста, которое должно снизить текущий дефицит и даже повысить размер пенсионных выплат для нынешних пенсионеров. Главной целью было снижение зависимости пенсионного фонда от федерального бюджета или привести к уменьшению размеров трансфертов из федерального бюджета в пенсионный фонд. Но в реальности дефицит был сокращен не за счет повышения эффективности, отказа от неработающих моделей, пересмотра методик управления пенсионным фондом, а за счет сокращения числа получателей пенсионного обеспечения в краткосрочной, а с учетом продолжительности жизни (особенно мужчин) и в долгосрочной перспективе. Такое решение полностью отражает подход большинства развитых стран к вопросам пенсионного обеспечения: сокращать дефицит за счет сокращения расходов. Однако дисбаланс не исчез совсем, проблему лишь удалось отложить: по подсчетам РАНХиГС уже к 2030 году все положительные эффекты, достигнутые за счет повышения пенсионного возраста, будут исчерпаны[161], тогда как сама реформа будет завершена лишь к 2034 году.

В статье ставятся и решаются следующие задачи:

1) Выявление проблем и причин дисбаланса пенсионных солидарных и накопительных систем.
2) Обобщение мирового и российского опыта по внедрению государственного пенсионного обеспечения граждан.
3) Предложение результатов моделирования пенсионного обеспечения граждан.

<Основная часть>

Исторические предпосылки пенсионных моделей

В XX веке после первой мировой войны большая часть населения Европы достигнув пенсионного возраста не имела средств к существованию. И если ранее, в довоенные годы, забота о старшем поколении ложились на плечи всей семьи, то после войны, выяснилось, что содержать — кормить и заботится о стариках и инвалидах часто просто некому, в дополнение к этой проблеме была реальной угроза революций пролетариата, что в сумме и привело к практически повсеместному внедрению пенсионных систем в мире. Тогда и была введена в действие схема солидарного пенсионного обеспечения и пенсионеры стали получать пенсию из налогов, которые платили работающие граждане. Другими словами действовал своеобразный договор между поколениями: сегодняшнее поколение работающих уплачивало взносы, которые шли на обеспечение нынешних пенсионеров с тем, чтобы следующее поколение работающих сделало то же самое для них. Несложные подсчеты показывают, что такая модель работает только при условии, что количество работающих остается большим или равным количеству пенсионеров. Если количество работающих — сокращается, а количество получающих пенсии наоборот — растет, происходит разбалансировка пенсионной системы. Сохранить баланс еще можно при условии роста производительности труда работающих темпами превышающими обесценение капитала и

---

[159] Отчет Минфина РФ «Исполнение федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы Российской Федерации за 2017 год»// URL: https://www.minfin.ru/ru/perfomance/budget/federal_budget/budgeti/2018/

[160] «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам назначения и выплаты пенсий»//Федеральный закон от 03.10.2018 N 350-ФЗ.

[161] Горлин. Ю.М., Ляшок, В.Ю. Повышение пенсионного возраста: пейзаж после…// М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2019. – 98с. – (научные доклады: социальная политика).

рост потребления пенсионерами (имеется в виду рост потребления в целом из-за роста количества пенсионеров).

Но даже в идеально-сбалансированной модели есть место действия факторам, которые снижают ее эффективность. Хороший пример — российская пенсионная система. Так, согласно расчетам Е.В. Соколова[162], около 29 млн граждан трудоспособного возраста не делают соответствующих отчислений в социальные фонды, как и их работодатели. В 2020 году это означает минимум 77,39 млрд рублей недополученных средств бюджета пенсионного фонда (22% от МРОТ установленного на 2020 г.). Сейчас в формировании пенсионных средств участвует лишь около 43 млн работающих. Эти средства и распределяются на 43,5 млн пенсионеров[163]. А 29 млн граждан по сути представляют собой «безбилетников», то есть тех граждан, которые в трудоспособном возрасте не делают отчисления в пенсионный фонд, рассчитывая, что за них это сделают другие, но выйдя на пенсию по достижению трудоспособного возраста все же рассчитывают на получение пенсии.

Еще в 2000 году назад известный американский ученый Лоуренс Котликов опубликовал статью[164] в которой привел список из 20 стран ОЭСР, чьи пенсионные системы обанкротились. Это такие страны как: Дания, Новая Зеландия, Швеция, Норвегия, Португалия, Испания, Франция, Германия, Япония, США и т.д. Для этих стран разница между приведенной стоимостью вкладов и расходов пенсионеров в виде процента от ВВП страны оказались отрицательными.

Несмотря на то что метод Котликова и его выводы кажутся спорными, тем не менее их стоит рассмотреть. Так, например, страховые пенсионные взносы в США является федеральным налогом и взимается с заработной платы всех работников — 6,2% уплачиваются работодателем и еще столько же удерживается с работника. Собранные средства поступают в Трастовый фонд страхования по старости и учитываются на отдельном счете в Казначействе США. Деньги на этот счет поступают ежедневно и расходуются для оплаты ежемесячных пособий пенсионерам по старости (а также их супругам после их смерти и детям, оставшимся от застрахованных работников), предоставление льгот и административные расходы. Оставшиеся после расходов на текущие расходы средства инвестируются по рыночным ставкам (2,9% по итогам 2019 года)в федеральные ценные бумаги (не торгуются на открытом рынке), заработанные процент также депонируются в целевой фонд[165]. Накопленные активы по итогам 2019 года достигли 2,9 трлн долларов, в том числе накопленный доход составил 1,05 трлн долларов. Ожидается, что пик накопления фонда придется на 2021-2022 годы и резервы достигнут 3 трлн долларов, после чего начнут сокращаться и к 2034 году будут исчерпаны. После чего государственные пенсии будут финансироваться исключительно за счет текущих поступлений, которые будут обеспечивать лишь 70-74% потребностей. Особенности формирования средств фонда, в частности инвестирование средств в государственные ценные бумаги, и накопленная статистика позволяют рассчитать дефицит достаточно точно. Несмотря на различия и отсутствие статистики за столь же продолжительный период российского пенсионного фонда, вычислить его дефицит не сложно: средств собираемых в виду страховых взносов недостаточно для выплаты назначенных пенсий.

Главное условие равновесия пенсионной системы очень простое — расходы не должны превышать доходов. В противном случае долги будут расти как снежный ком и в конечном счете государство не сможет платить по счетам, а значит правительству придется принимать непопулярные решения – урезать расходы и повышать налоги. Все то же самое верно и для российской пенсионной системы. В случаях проявления дисбаланса

---

[162] Соколов Е.В., Невежин П.А., Прорывные технологии финансирования трудовой пенсии по старости. // М. Экономическая политика, №7 том 3, июль 2018.

[163] Пенсионный фонд России. //URL: http://www.pfrf.ru/opendata/.

[164] Ferguson N., Kotlikoff J. L. The Degeneration of EMU// Foreign Affairs, 2000. // URL: https://kotlikoff.net/wp-content/uploads/2019/04/The-Degeneration-of-the-EMU.pdf

[165] Обслуживание социального обеспечения Соединенных штатов Америки. // URL: https://www.ssa.gov/OACT/ProgData/describeoasi.html

государство обязуется финансировать дефицит. Со временем дефицит будет только расти – из-за эффекта «безбилетника», старения нации или других факторов. Так же как и в случае государственных финансов для финансирования дефицита пенсионных обязательств есть несколько источников – налоговые и ресурсные. Но с учетом конечности любых ресурсов, понятно, что и это временный выход.

При накопительной модели возникают те же распределительные эффекты, что и в случае действия трансфертного механизма между поколениями. Сколь бы не были эффективны сделанные индивидуальные или коллективные инвестиции, сколь бы не был велик накопленный капитал – при сокращении числа работающих стоимость производимых ими благ будет расти быстрее, чем вырастет страховой капитал достаточный для обеспечения увеличившегося числа людей, которые уже не могут себя обеспечить из-за старости[166].

К рискам российской пенсионной системы также можно отнести риск неурегулированного статуса страховых взносов: страховые взносы на пенсионное страхование не являются налогом уплачиваемым работниками, ведь бремя его уплаты сначала ложится на работодателя, который в свою очередь переносит его на цену производимого продукта или услуги. Все это якобы минимизирует нагрузку на доходы самого работника, ведь взносы за него платит работодатель. И действительно, по данным Федеральной налоговой службы расчет налоговой нагрузки на граждан осуществляется с учетом налоговой нагрузки по НДФЛ, а также по имущественным налогам, уплачиваемым гражданами (земельный налог, транспортный налог, налог на имущество физических лиц), на одно физическое лицо[167].

Таким образом, страховые взносы вынесены за рамки налоговой нагрузки граждан. Однако фактически страховые взносы являются налогами, которые за граждан уплачивают из фонда оплаты труда предприятия исходя из размера заработной платы установленной для работника. При этом в силу того, что налог на доходы физических лиц все же является налогом граждане вправе получать по нему льготы и налоговые вычеты, как и по имущественным налогам. Следуя этой логике можно прийти к выводу о том, что работник не является собственником уплачиваемых взносов, а значит, лишен прав требования пенсии, что автоматически превращает последнюю в социальное пособие, а не отложенный, на случай наступления нетрудоспособности, актив работника.

Совокупность этих факторов вынуждает задуматься о совершенствовании пенсионной системы РФ с тем, чтобы снизить социальную напряженность и снять острую зависимость граждан от особенностей бюджетного процесса. Граждане России должны быть уверены в соблюдении своих пенсионных прав и в том, что заработанные ими пенсионные накопления не будут нивелированы при расчетах пенсионных коэффициентов, формирование и распределение будет прозрачным, а размер пенсионных выплат будет зависеть исключительно от их добросовестного труда.

Методология

С целью сокращения негативных факторов неустойчивости пенсионной системы предлагается создать новую модель формирования пенсионных накоплений. Она позволит постепенно уйти от преимущественно солидарного принципа формирования пенсионных накоплений, предоставит гражданам возможность контролировать наполнение своих пенсионных планов и распоряжаться ими по достижении пенсионного возраста за счет получать в полном объеме и передавать остатки по наследству. Для решения этой задачи профессор, д.т.н. Е.В. Соколов создал математическую модель пенсионного страхования,

---

[166] Пер. изд.: Hillman Arye L. Public Finance and Public Policy: Responsibilities and Limitations of Government. Cambridge University Press, 2003//Государство и экономическая политика: возможности и ограничения управления: учебное пособие. М.: издательский дом ГУ ВШЭ, 2009. 879 с.

[167] Приказ ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012) «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» ». // URL: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=129610&fld=134&dst=1000000105,0&rnd=0.512306799872972#027933608647284447

которая может вернуть доверие граждан, достаточно проста и надежна, позволяет выполнять в полном объеме социальные обязательства государства, и способна стимулировать выход из «серой» зоны миллионов работающих.

Результаты исследования

В своей статье «Моделирование страховой и накопительной частей трудовой пенсии по старости» Е.В. Соколов приводит расчеты формирования накопительной и страховой частей пенсионных накоплений граждан по новой модели. Предполагается, что граждане своими отчислениями на пенсионные счета в банки вначале формируют накопления достаточные для получения минимального размера пенсионных выплат на период дожития 20 лет. Эти средства будут выплачены гражданам только по достижении ими пенсионного возраста, однако, все средства, накопленные на этих счетах сверх минимального резерва могут быть выплачены и переданы по наследству в любой момент. Указанная модель позволяет сформировать накопления сверх минимального уровня для граждан с минимальным уровнем оплаты труда после двадцати лет трудового стажа, а для тех, у кого доходы выше минимального еще быстрее. Таким образом, сама система стимулирует граждан уплачивать пенсионные взносы, а также контролировать их объем.

<Заключение>

Основные выводы

Суммируя все вышеизложенное следует отметить: солидарная и накопительная модели пенсионныго обеспечения чаще всего неэффективны при сокращении числа работающих и росте числа пенсионеров. Все рекомендуемые меры повышения эффективности пенсионных систем путем повышения возраста выхода на пенсию, повышения налогов и перехода от солидарной к накопительной системам носят временный характер и не способствуют установлению баланса в долгосрочной перспективе. В России помимо перечисленных проблем есть еще одна, связанная с неурегулированным статусом страховых взносов, которые формально являются страховыми взносами, но фактически имеют все признаки налоговых платежей. Кафедра ИБМ5 под руководством профессора, д.т.н. Е.В. Соколова разрабатывает альтернативную модель пенсионного обеспечения, которая позволит избежать большинства указанных рисков и позволит создать долгосрочную устойчивую систему пенсионного обеспечения граждан.

Список литературы

1. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам назначения и выплаты пенсий»//Федеральный закон от 03.10.2018 N 350-ФЗ.
2. Приказ ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012) «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» ». // URL: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=129610&fld=134&dst=1000000105,0&rnd=0.512306799872972#027933608647284447.
3. Отчет Минфина РФ «Исполнение федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы Российской Федерации за 2017 год»// URL: https://www.minfin.ru/ru/perfomance/budget/federal_budget/budgeti/2018/.
4. Пенсионный фонд России. URL: http://www.pfrf.ru/opendata/.

5. Обслуживание социального обеспечения Соединенных штатов Америки. // URL: https://www.ssa.gov/OACT/ProgData/describeoasi.html

6. Соколов Е.В., Невежин П.А., Прорывные технологии финансирования трудовой пенсии по старости. // М. Экономическая политика, №7 том 3, июль 2018.

7. Горлин. Ю.М., Ляшок, В.Ю. Повышение пенсионного возраста: пейзаж после…// М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2019. – 98с.

8. Пер. изд.: Hillman Arye L. Public Finance and Public Policy: Responsibilities and Limitations of Government. Cambridge University Press, 2003//Государство и экономическая политика: возможности и ограничения управления: учебное пособие. М.: издательский дом ГУ ВШЭ, 2009. 879 с.

9. Ferguson N., Kotlikoff J. L. The Degeneration of EMU// Foreign Affairs, 2000. // URL: https://kotlikoff.net/wp-content/uploads/2019/04/The-Degeneration-of-the-EMU.pdf

References

1. «O vnesenii uzmeneniy v otdelnye zakonodatelnye akty Rossiyskoy Federacii po voprosam naznachenyiya I vyplaty pensiy»//Federaknyi zakon ot 03.10.2018 N 350-FZ.

2. Prikaz FNS Rossii ot 30.05.2007 N MM-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012) «Ob utverzdenii Koncepcii systemy planirovania vyezdnyh nalogovyh proverok» ». // URL: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=129610&fld=134&dst=1000000105,0&rnd=0.512306799872972#027933608647284447.

3. Otchet Minfina RF «Ispolnenie federalnogo byudzheta i byudzhetov byudzhetnoj sistemy Rossijskoj Federacii za 2017 god»// URL: https://www.minfin.ru/ru/perfomance/budget/federal_budget/budgeti/2018/.

4. Pensionnyj fond Rossi. URL: http://www.pfrf.ru/opendata/.

5. Administration of social service of USA. // URL: https://www.ssa.gov/OACT/ProgData/describeoasi.html

6. Sokolov E.V., Nevezhin P.A., Proryvnye tekhnologii finansirovaniya trudovoj pensii po starosti. // M. Ekonomicheskaya politika, №7 tom 3, iyul 2018.

7. Gorlin. YU.M., Lyashok, V.YU. Povyshenie pensionnogo vozrasta: pejzazh posle…// M.: Izdatelskij dom «Delo» RANKHiGS, 2019. – 98s..

8. Hillman Arye L. Public Finance and Public Policy: Responsibilities and Limitations of Government. //Cambridge University Press, 2003, 879 c.

9. Ferguson N., Kotlikoff J. L. The Degeneration of EMU// Foreign Affairs, 2000. // URL: https://kotlikoff.net/wp-content/uploads/2019/04/The-Degeneration-of-the-EMU.pdf.

УДК 336.02

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИЗОЛЯЦИИ

Л.В. ЦОБОР
аспирант департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования Финансового университета при Правительстве РФ г. Москва
E-mail: lidia-ts@rambler.ru
Научный руководитель – к.э.н., профессор, Малис Н.И.

Аннотация. Актуальность темы обусловлена необходимостью поиска и внедрения специфических механизмов налогового регулирования в условиях экономической изоляции государства антироссийскими санкциями. Цель статьи состоит в обосновании целесообразности внедрения специфических механизмов налогового регулирования в ходе преобразования действующего механизма налоговой политики России в создавшихся условиях хозяйствования. В результате исследования: выявлены причины обострения экономических проблем после введения санкций; выделены специфические налоговые механизмы, дающие максимальный положительный эффект при их применении в условиях экономической изоляции; установлена возможность их совершенствования; обоснована целесообразность их внедрения и обозначены позитивные изменения в экономике от использования; сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова. Налоговое регулирование, налоговая система, экономические санкции, экономические стабилизаторы, налоговые механизмы.

SPECIFIC MECHANISMS OF TAX REGULATION IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC INSULATION

L.V. TSOBOR
Graduate Student of Tax Policy and customs tariff regulation
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow
Scientific adviser - Ph.D (Economics), professor, Malis N.I.

Annotation. The relevance of the topic is due to the need to search and implement specific mechanisms of tax regulation in the conditions of economic isolation of the state by anti-Russian sanctions. The purpose of the article is to justify the feasibility of introducing specific mechanisms of tax regulation during the transformation of the current mechanism of tax policy in Russia under the current economic conditions. As a result of the study: the reasons for the exacerbation of economic problems after the imposition of sanctions were identified; specific tax mechanisms that provide the maximum positive effect when applied in conditions of economic isolation are highlighted; the possibility of their improvement was established; the expediency of their implementation is substantiated and positive changes in the economy from use are indicated; relevant conclusions are drawn.

Keywords. Tax regulation, tax system, economic sanctions, economic stabilizers, tax mechanisms.

Постановка проблемы

Механизм взаимоотношений СССР со многими странами перманентно содержал в качестве компонента экономические санкции. Причиной их ввода становились и подавление венгерского восстания, и «пражская весна», и «вступление на афганскую территорию». После становления на рельсы рыночных отношений исчезли иллюзии недавнего прошлого о бесконфликтном существовании России в постсоветском миропорядке. Основываясь на собственном своеобразном представлении о наилучшем мировом порядке и рассматривая нашу страну в качестве угрозы сформировавшейся однополярности мира после распада СССР, в 2014 году США и некоторые другие страны

ввели антироссийские санкции, что привело к экономической изоляции государства. И хотя российская экономика еще «не разорвана в клочья», санкции, в совокупности с падением цен на нефть, имеют продолжительный характер и способны тормозить ее развитие неопределенное время, с разной степенью интенсивности, умножая риск аутсайдерства от развитых стран. Каковы же основные пути преодоления последствий введенных ограничений, реализуемые посредством корректировки и модификации налогового механизма налоговой политики государства в сложившихся обстоятельствах?

Механизм налогового регулирования в обычных условиях не учитывает специфику осуществления экономической деятельности в обстоятельствах ограничений и негативного воздействия последствий экономической изоляции. По нашему мнению, отсутствие особых специфических механизмов налогового регулирования деятельности в таких условиях, будет являться сдерживающим фактором, и препятствовать созданию предпосылок структурной перестройки экономики. В российской налоговой практике имеется достаточное количество механизмов налогового регулирования. Поэтому представляется целесообразным выделение специфических налоговых механизмов, дающих максимальный положительный эффект при их применении в условиях экономической изоляции, а также установления возможности их совершенствования.

Обострение экономических проблем России.

Негативное влияние внешних факторов на российскую экономику имеет заведомо вторичный характер, поскольку они легли на весьма благодатную почву, подготовленную многолетней реализацией в социально-экономической политике ультралиберальных теоретических воззрений. Не смотря на настораживающие симптомы с конца 1990-х годов, подчеркивает П.А. Ореховский «…в политико-экономическом мейнстриме доминировал позитивный взгляд на общее будущее, где либерализация торговли и налогового режима, отказ от авторитаризма в пользу укрепления демократии и рост народного благосостояния представлялись взаимозависимыми и взаимоусиливающими друг друга трендами»[5, с.152].

С другой стороны, вторит С.Г. Капканщиков «антироссийских санкций попросту не случилось, если бы российская экономика не оказалась в кризисном состоянии по целой совокупности внутренних причин»[3, с. 28]. Если бы в прежние годы в нашей стране не сформировалась ограниченная модель «сырьевого государства», а обрабатывающие предприятия не оказались бы задавленными в битве с инфляцией спроса в качестве разменной монеты, то реагирование отечественной экономики на резкое падение мировых цен на нефть было бы не столь катастрофическим. Известно, что в бытность СССР даже более существенные санкции не смогли остановить рост отечественной экономики, и на то были объективные причины.

За последние десятилетия Россия так и не смогла обеспечить заметных темпов роста ВВП, существенно сократила свою долю в мировом ВВП, что позволило стратегическим конкурентам принять меры по ее устранению путем введения на долгий период перманентно расширяющихся санкционных мер в комбинации с демпинговым понижением цен на энергоносители. Так, если в 2017 году ВВП вырос на 1,5%, то в I квартале 2018-го произошло замедление его роста до 1,3%, а по итогам 2019 года отдельные экономисты прогнозируют не выше 1% роста.

Акцент налоговой политики снова делается на увеличении собираемости налогов, корректировке и адресности преференций, налоговых и иных льгот, привлечении средств государственно-частных партнерств для совместного финансирования проектов, перераспределении бюджетных средств внутри отраслей, добывание собственных средств на местном и региональном уровнях [7, с. 33]. По сообщениям Минфин, налоговое бремя в 2018 году не должно было увеличиться, что с учетом вышеуказанных способов решения проблем наполняемости бюджетов, оказалось весьма сомнительным. Уже на следующий 2019 год ставка НДС была увеличена на 2%, зафиксирован профицит бюджета, но новый бюджет также не стал бюджетом ускоренного развития и экономического роста. Таким

образом, констатирует [7, с. 33] «достижение целей и задач, сформулированных в послании президента и предусматривающих финансовое обеспечение выхода на траекторию экономического роста темпами выше среднемировых и нового качества этого роста за счет технологического прорыва, вновь отодвигается в далекое будущее».

Новые подходы в налоговом регулировании

Оценивая любую налоговую систему, следует учитывать ее тесную связь с текущим состоянием экономики. Цели и задачи налоговой системы меняются с учетом требований, предъявляемых к ней в рамках разработанной стратегической концепции налоговой политики. Налоги из рядового инструмента обеспечения доходов бюджета государства давно превратились в основной регулятор всего процесса воспроизводства, оказывая влияние на все сферы функционирования экономики. Остановимся подробнее на некоторых специфических механизмах налогового регулирования, рекомендуемых к применению в условиях экономической изоляции государства.

Механизм налогообложения с учетом комплиментирования в механизм налоговой системы закона «спроса и предложения», стимулирующей и регулирующей функций. В основе работы внедряемого налогового механизма заключено применение двухфакторного (бинарного) единого налога К (%) на денежную выручку предприятия, который имеет регрессивный характер по объемным показателям (стимулирующая функция) и прогрессивный – по ценовым (регулирующая функция)[1, с. 400].

Видоизменяя ставки налога и соответствующий вид функций (спроса и предложения), становится возможным регулировать объем поступлений продукции на рынок и цену ее продажи следующим образом: с одной стороны, обеспечить потребность и цену данного вида продукции всех потребителей на рынке, а с другой стороны, обеспечить должные налоговые доходы бюджетов различных уровней. Таким образом, использование обозначенного механизма налогового регулирования будет способствовать появлению в экономике России автоматических обратных связей – отрицательной по объемам производства и положительной по цене продаж на рынке произведенной продукции. Профессором Брикач Г. Е. [1] была проведена апробация имитационной модели алгоритма предлагаемого налогового механизма в программной оболочке Excel. За основы были взяты три предприятия производящие однотипные аналогичные товары. При том в качестве образца для расчетов, был взят налог на прибыль, и каждое предприятие уплачивало его по одинаковой ставке. Автором рассматривался вопрос дальнейшей замены налога на прибыль «единым налогом на денежную выручку предприятия».

Изменяя цены и количество предлагаемых к реализации товаров, степень регрессии по объему и степень прогрессии по цене автор приходит к выводу о достижимости удовлетворения спроса населения по объему и цене, а также оптимальной наполняемости бюджета в соответствии с выставленными параметрами. Проведенное имитационное моделирование показало, что такой налоговый механизм создаст рыночный регулятор рынка потребления, который будет поддерживать закон «спроса и предложения» потребителя, а не продавца. Обозначенный результат будет сопровожден такой схемой налогообложения, которая базируется на двухфакторном едином налоге, и при этом его механизм будет реализован через прогрессивную шкалу по фактору цены и регрессивную по фактору объема реализации товаров на рынке. Ценность данного механизма налогообложения автор определяет, возможностью с помощью изменения числовых настроек моделировать разные ситуации действий предприятия на рынке. В свою очередь, это даст возможность хозяйствующему субъекту сознательно применять экономические законы в заданной экономической ситуации и не выпрашивать налоговые льготы у государства.

Экономические стабилизаторы занимают ведущее место в механизме осуществления автоматической фискальной политики. В качестве экономических встроенных стабилизаторов рассматриваются механизмы, которые автоматически создают дефицит бюджетных средств при попадании в циклическую фазу спада, снижают уровень безработицы и позволяют более плавно выйти из кризиса. В противоположность, на стадии

подъема они не дают разогнаться экономике, регулируют уровень инфляции и не допускают дефолт, создавая бюджетный профицит. Перспективным преимуществом этих механизмов является то, что они дают возможность стабилизировать экономическую ситуацию в стране в «автоматическом режиме», без перманентных корректировок фискальной политики.

Проводя исследования в области дискреционной и автоматической фискальной политики, Капканщиков В.Г. и Грачева Ю.А. [4, с. 19] рассматривают налоговую систему в качестве одного из вариантов встроенного стабилизатора экономики. Налоговое регулирование в данном случае состоит в применении прогрессивной шкалы налогообложения НДФЛ. Каков будет механизм действия предлагаемого экономического стабилизатора?

Так как механизм действия стабилизатора напрямую зависит от фазы экономического цикла, то рассмотрим его действие в каждой фазе отдельно.

В фазе спада, а затем кризиса доходы большинства населения уменьшаются, у некоторых опускаются ниже прожиточного минимума. Это позволит части плательщиков перейти на ступень более низких ставок, а некоторым быть освобожденными от уплаты налога (параллельно предлагается законодательно ввести в систему налогообложения НДФЛ налоговый вычет в размере прожиточного минимума, применяемого на соответствующей территории). Налоговые поступления в бюджет уменьшаются, образуя бюджетный дефицит, однако, налоговое бремя, понижаясь, стимулирует потребительский и инвестиционный спрос населения, открывая тем самым перспективы выхода из кризиса.

На фазе циклического подъема доходы населения начинают увеличиваться, расширяется налогооблагаемая база, экономические субъекты меняют категорию налогоплательщиков в соответствии с прогрессивной шкалой, уплачивается больший процент налога, вследствие роста налоговых поступлений в бюджет образуется бюджетный профицит. Снижение реального дохода ограничивает потребительский спрос и рост расходов, что не позволяет экономике разогнаться до неуправляемого состояния.

Следующим специфическим механизмом налогового регулирования может стать новая государственная амортизационная политика. В.Г. Пансков суть ее видит «в увеличении роли амортизационных отчислений в финансировании развития российской экономики» и предлагает в затраты налогоплательщика при исчислении налога на прибыль включать не всю сумму начисленных амортизационных отчислений, а только фактически направленные на инвестиции» [6, с. 50]. Альтернативным инструментом налогового регулирования инвестиций может стать введенный с 2018 года «инвестиционный налоговый вычет» (далее ИНВ). ИНВ предоставляется на расходы капитального характера в размере до 100%. Амортизационные отчисления не признаются в расходах если налогоплательщик использовал право на инвестиционный вычет. Л.И. Гончаренко и Н.Г. Вишневской в научном исследовании [2, с. 129] отмечается, что «льгота дает налогоплательщикам, инвестирующим в производственную базу, прямой монетарный эффект в виде экономии на налоге на прибыль в размере, в четыре раза превышающем сокращение налоговых обязательств по налогу на прибыль в случае амортизации основных средств при условии, что инвестиционный вычет применен в полной сумме. Неиспользованный ИНВ может переноситься на будущие периоды, т. е. является возмещаемым кредитом». Изыскания ученых позволили сделать выводы о целесообразности распространения его действий на всей территории государства, а не только в отдельных регионах. Для стимулирования модернизации оборудования авторы предлагают предоставлять льготу только при покупке нового или непродолжительно использованного (до 3-х лет) оборудования.

Основные выводы

Экономические санкции против СССР, а в дальнейшем и против России вводились периодически на протяжении длительных временных промежутков. Однако, если СССР

справлялся с ними не неся больших потерь, имея достаточно диверсифицированные источники доходов, то Россия сосредоточившись на приоритетном развитии «сырьевой экономики», растеряла свою способность безболезненно противостоять экономической изоляции. Длительное существование в условиях экономической изоляции для преодоления большого количества вызовов заставляет изменять правила игры, вносить в них необходимые корректировки. Новые механизмы налогового регулирования позволят улучшить условия деятельность экономическим субъектам, что должно привести к экономическому росту и увеличению поступлений в бюджеты разных уровней. В качестве специфических механизмов налогового регулирования в условиях экономической изоляции, предлагается применить: механизм налогообложения с учетом введения в налоговую систему закона «спроса и предложения», стимулирующей и регулирующей функций на примере налога на прибыль; механизм экономических стабилизаторов для осуществления автоматической фискальной политики в части ввода прогрессивной шкалы налогообложения НДФЛ; механизм регулирование амортизационной политики и повсеместное введение инвестиционного налогового вычета. Все эти механизмы позволят со временем преодолеть сырьевые перекосы в экономике, осуществлять предпринимательскую деятельность с учетом действия экономических законов, позволяющих получать больше прибыли и одновременно пополнять бюджет, стимулировать инвестиции в новое современное оборудование, а значит нивелировать негативные последствия жизни страны в условиях экономической изоляции.

Список литературы

1. Брикач Г. Е. Совершенствование налоговой системы России путем добавления в нее функций регулирования и стимулирования // Большая Евразия: Развитие, безопасность, сотрудничество. 2018. №1-1. С. 400-404.
2. Гончаренко Л. И., Вишневская Н. Г. Налоговое стимулирование инновационного развития промышленного производства на основе анализа передового зарубежного опыта // Экономика. Налоги. Право. 2019. №4. С.121-131
3. Капканщиков С. Г. Структурная политика российского государства в механизме преодоления «голландской болезни»: монография. Ульяновск: УлГУ, 2015. С.28.
4. Капканщиков С. Г., Грачева Ю. А. Ручное и автоматическое управление в механизме реализации российской бюджетно-налоговой политики // ВЭПС. 2018. №3. С. 17-22.
5. Ореховский П.А. Санкции и контрсанкции: вид слева// Пространство экономики. 2018. №3. С.150-161
6. Пансков Владимир Георгиевич Особые экономические зоны: итоги и перспективы развития // ЭТАП. 2018. №6. С. 39-53
7. Френкель А.А., Сергиенко Я.В., Тихомиров Б.И., Сурков А.А. Экономика России в 2017-2019 годах: предпосылки для прорыва пока не созданы // Экономическая политика. 2018. №5. С. 24-49.

References

1. Brikach G. Ye. Sovershenstvovaniye nalogovoy sistemy Rossii putem dobavleniya v neye funktsiy regulirovaniya i stimulirovaniya // Bol'shaya Yevraziya: Razvitiye, bezopasnost', sotrudnichestvo. 2018. №1-1. S. 400-404.
2. Goncharenko L. I., Vishnevskaya N. G. Nalogovoye stimulirovaniye innovatsionnogo razvitiya promyshlennogo proizvodstva na osnove analiza peredovogo zarubezhnogo opyta // Ekonomika. Nalogi. Pravo. 2019. №4. S.121-131
3. Kapkanshchikov S. G. Strukturnaya politika rossiyskogo gosudarstva v mekhanizme preodoleniya «gollandskoy bolezni»: monografiya. Ul'yanovsk: UlGU, 2015. S.28.
4. Kapkanshchikov S. G., Gracheva YU. A. Ruchnoye i avtomaticheskoye upravleniye v mekhanizme realizatsii rossiyskoy byudzhetno-nalogovoy politiki // VEPS. 2018. №3. S. 17-22.

5. Orekhovskiy P.A. Sanktsii i kontrsanktsii: vid sleva// Prostranstvo ekonomiki. 2018. №3. С.150-161

6. Panskov Vladimir Georgiyevich Osobyye ekonomicheskiye zony: itogi i perspektivy razvitiya // ETAP. 2018. №6. S. 39-53

7. Frenkel' A.A., Sergiyenko YA.V., Tikhomirov B.I., Surkov A.A. Ekonomika Rossii v 2017-2019 godakh: predposylki dlya proryva poka ne sozdany // Ekonomicheskaya politika. 2018. №5. S. 24-49.

Репликации индекса ММВБ дивидендными бумагами.

Аналитик компании ООО Интернет МХТ
Саханов Виталий Викторович
E-mail: v.sakhanov@gmail.com

В статье рассматривается применения метода наименьших квадратов, для построения пакета акций выплачивающие дивиденды, коррелирующим с индексом Московской Биржи и в количестве меньшем, чем количество акций в самом индексе.
Ключевые слова: инвесторы, вектор значений, ММВБ, пакеты акций.

Replications of the MICEX index with dividend securities

Analyst of the company Internet MHT LLC
Sahanov Vitaly Viktorovich

The article discusses the application of the least squares method to build a portfolio of shares paying dividends that correlate with the Moscow Exchange index and in an amount less than the number of shares in the index itself.

Keywords: investors, the vector of values of the MICEX, the shares.

Существует два типа инвестирования в акции – это активная и пассивная стратегия. Различия между двумя подходами обуславливаются отношением к гипотезе об эффективном рынке, которую сформулировал нобелевский лауреат по экономике Юджин Фама. Согласно теории эффективного рынка, все акции справедливо оценены, т.к. включают всю доступную информацию.

Пассивные инвесторы основываясь на теории эффективного рынка, считают, что отсутствует премия в акциях относительно рынка. Поэтому рынок обогнать нельзя и можно следовать в его фарватере.

Активные инвесторы уверены, что премия к рынку существует и что рынок не эффективен и поэтому можно найти перекупленные и перепроданные акции. К сожалению, среди активных инвесторов 90% теряют свои деньги. Это обуславливаются и высокими комиссионными издержками и ошибками в прогнозах.

Пассивные инвесторы играют в долгую основываясь, на том, что индексы в долгосрочном периоде будут расти. Это вера базируется, на том что уже двести лет фондовый рынок растет. Рост фондового рынка поддерживает многие факторы например (развитие экономики, инфляция, рост денежной базы) . Например если купить индекс S&P500 и продать его через 20 лет, то у вас не будет не одной убыточной сделки.

Анализируя статистку активные фонды в долгосрочном периоде не могут обогнать индексы, это происходит как в России так и зарубежном.

В России самый известный индекс МосБиржы (iMOEX). Посмотреть описание можно на сайте биржи (https://www.moex.com/ru/index/totalreturn/MCFTR). В настоящее время в индекс входит 39 акций. Индекс строится так, чтобы отражать динамику капитализации рынка.

При всех плюсах инвестирования в индекс, есть и недостатки в индексе есть компании, которые дешевеют и не платят дивидендов. Если для нас цель получать дивиденды и иметь портфель акций, который ведет себя похоже на поведения индекса.

Построим один из возможных портфелей и посмотрим как данный пакет будет чтобы среднеквадратичная ошибка с индексом Московской биржи была минимальной.

У данной задачи есть аналитическое решение в матричном виде.

$$\vec{b} = (X^T X)^{-1} X^T \vec{Y}$$

b – весовые коэффициенты

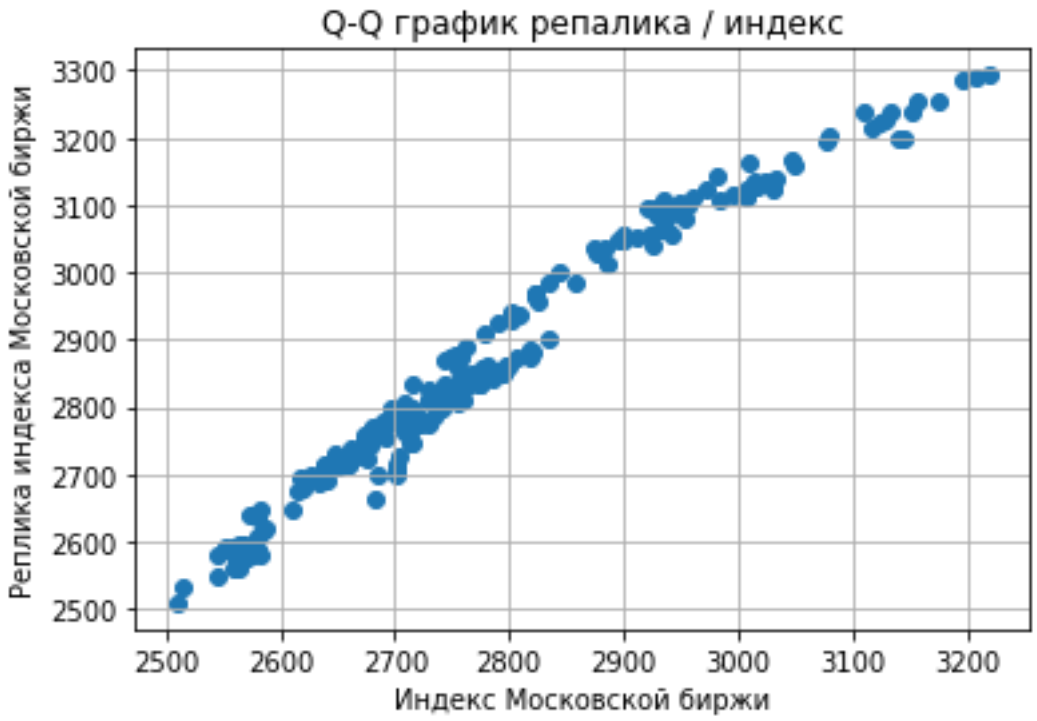
X – матрица стоимости акций

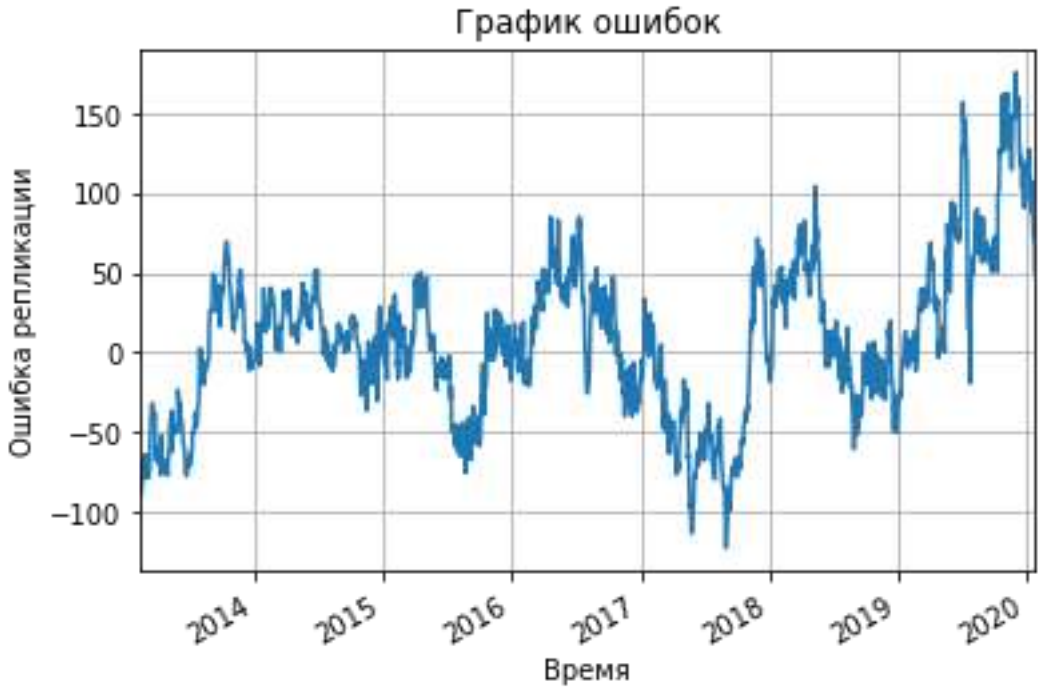
Y - вектор значений индекса Московской биржи

Рассмотрим пакет акций

Тике	Акции	Процент денежных средств в про
MOEX	Московская биржа	16,806%

LKOH	Лукойл	22,133%
GAZP	Газпром	38,749%
SNGSP	Привилегированные акции Сургутнефтегаза	8,313%
SBER	Сбербанк	13,998%





Из приведенных графиков видно, что наш пакет акций довольно хорошо экстраполирует значения индекса Московской биржи, конечно этому есть два объяснения, во –первых наша экономика сильно завязана на нефтяной сектор а в нашем портфеле доля нефтяных компаниях преобладала, во- вторых вы

ЛИТЕРАТУРА

1. Л.А. Сошинкова, В.Н. Тамашевич, Г.Убе, М.Шефер Многомерный статистический анализ в экономике // Юнити, Москва 1999 г.

2. Ф. Армстронг Информационные стратегии 21 века

REFERENCES

1. L. A. Soshnikova, V. N. Tamashevich, G. Uebe, M. Schaefer Multidimensional statistical analysis in Economics / / unity, Moscow 1999
2. F. Armstrong Information strategies of the 21st century

УДК 330.341

ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИЙ КАК УСЛОВИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ВЫСОКОПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ РАБОЧИХ МЕСТ В ЛЕСНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

И.В. Зозуля
специалист по государственным закупкам Красноярского строительного техникума, Красноярск, Россия
E-mail: inga-emon@mail.ru

В статье рассматриваются современное состояние финансирования инновационного развития лесопромышленного комплексе и его влияние на создание высокоэффективных технологий.

Ключевые слова: инвестиции, основные фонды, высокопроизводительные рабочие места

FINANCING OF INNOVATIONS AS A CONDITION FOR CREATING HIGH-PERFORMANCE JOBS IN THE FOREST SECTOR OF THE ECONOMY

Zozulya I. V.
Public Procurement Specialist, Krasnoyarsk Construction College, Krasnoyarsk, Russia,
inga-emon@mail.ru

The article considers the current procedure for financing reforestation, which does not solve important problems of sustainable forest management and forest reproduction

Keywords: forest payments, forest reproduction, environmental payments.

Современное развитие мировой экономики неразрывно связано с возрастающей ролью науки и инноваций. Устойчивый экономический рост в современных условиях во многом связан с развитием инновационной деятельности и повышением активности российского предпринимательства, особенно в сфере высоких технологий. Важнейшей задачей Российской Федерации является развитие реального сектора экономики, к которому относится и лесопромышленный комплекс, включающий в себя предприятия и организации, занимающиеся заготовкой и обработкой древесины и производящих готовую продукцию различной степени технологической сложности посредством механической, химико-механической, химической, энергетической и биотехнологической переработки древесных ресурсов леса.

Вопросы инновационного развития лесной индустрии были актуальны и в плановый период развития экономики страны, и их решение носило системный характер. Однако в силу субъективных и объективных причин в период перехода к рыночной модели экономики практически инновационное обновление в отрасли практически прекратилось. В результате многие лесопромышленные предприятия утратили конкурентные преимущества, как на внутреннем, так и внешних рынках, в силу отсутствия технологического обновления и отсутствия внедрения современных инновационных проектов.

В этот период активно закрывались целлюлозно-бумажные предприятия способные переработать в конкурентоспособную продукцию низкокачественную, лиственную и тонкомерную древесину, а также древесные отходы лесозаготовок и деревообработки.

И только с начала двухтысячных годов процессы технологического обновления лесопромышленного производства начали восстанавливаться [1].

Важными элементами этого процесса явилось: консолидация лесопромышленных компаний, широкий спектр мер государственной поддержки, реализация государственных программ, постепенное снижение ставок в кредитно-банковской системе, контроль тарифов естественных монополий и другие меры. Наиболее действенными мерами поддержки инновационного развития в лесопромышленном комплексе стали приоритетные инвестиционные проекты в области освоения лесов, реализация которых предусматривает организацию новых производств лесопродукции обеспечивающей как импортозамещение на внутреннем рынке, так и развитие экспортного потенциала отрасли, и формирование высокопроизводительных рабочих мест.

Стимулированию лесопромышленных предприятий к развитию инновационной деятельности служат меры в рамках подпрограммы «Лесопромышленный комплекс» государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», предусматривающей субсидирование процентных ставок по кредитам, полученным, в том числе на создание новых высокотехнологичных перерабатывающих производств по комплексной переработке древесного сырья.

Большие возможности субсидирования процентных ставок по кредитам предоставляется проектам, включённым в перечень комплексных инвестиционных проектов по приоритетным направлениям гражданской промышленности. По проектам, включённым в данный перечень, реализуется инструмент льготного финансирования по различным программам за счёт средств «Фонда развития промышленности». Действуют также меры поддержки экспорта лесопромышленной продукции, такие как компенсация части затрат на транспортировку продукции, финансирование части затрат, связанных с продвижением высокотехнологичной, инновационной и иной продукции и услуг на внешние рынки и другие субсидиарные и регуляторные меры поддержки [1].

Восстановление производственной и технологической базы лесопромышленного комплекса проходило как под влиянием макроэкономических, институциональных, организационных, правовых, структурных и инвестиционных мер на уровне государства, так и при развитии государственно-частного партнёрства, активными участниками которого становились предприятия и компании. Результаты такой технической и экономической политики не могли не сказаться на объёмы финансирования инвестиций в основной капитал.

По данным Росстата инвестиции в основной капитал по крупным и средним предприятиям лесопромышленного комплекса за 2007-2018 года выросли с 51,06 млрд. руб. до 151,7 млрд. руб. или в 3,0 раза, при этом использование собственных средств за этот период выросло в 4,3 раза, а заёмных в 2 раза.[2]. Таким образом, в сфере лесопромышленного производства основным источником развития корпоративных инвестиций являются свободные ресурсы самих компаний.

По секторам лесопромышленного комплекса рост инвестиций в этот период составил в лесозаготовках – 1,4 раза, в обработке древесины и производстве изделий из дерева и пробки кроме мебели – 2,2 раза, в производстве бумаги и бумажных изделий – 3,9 раза и в производстве мебели – 3,2 раза. Одной из причин более низких темпов роста инвестиций в лесозаготовках и деревообработке явилось, что промышленные компании этих секторов лесопромышленного комплекса не могли себе позволить брать кредиты под такие процентные ставки, которые были выше средней рентабельности продукции. В 2017 году средняя рентабельность продаж составляла в лесозаготовках 5,8 %, в обработке древесины и производстве изделий из дерева и пробки кроме мебели 7,8 % и в производстве мебели 7,5 процента[2]. Вышеперечисленные факторы, явно не способствовали модернизации устаревших основных средств, что, в свою очередь, снижало возможности перехода лесопромышленного комплекса на инновационный путь развития.

Как влияло увеличение объёмов финансирования в основной капитал на развитие высокотехнологичных производств по секторам лесопромышленного комплекса можно судить из данных Росстата о доле инновационной продукции в структуре объёмов отгруженных товаров собственного производства [2]. В период с 2010 по 2017 год объём отгруженных товаров собственного производства вырос с 801,9 до 1802,9 млрд. рублей или в 2,25 раза. В этот же период объём отгруженных товаров собственного производства инновационного характера с 0,7 до 32,4 млрд. рублей или в 46,3 раза. Однако удельный вес отгруженных товаров, выполненных работ, услуг инновационного характера в общем объёме отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ, услуг собственными силами по лесопромышленному комплексу за последние 10 лет вырос лишь на 1,01 процентный пункт с 1,84 % до 2,85 % и остаётся относительно незначительным. В 2017 году доля инновационной продукции в структуре объёмов отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по

лесопромышленному комплексу составила в обработке древесины и производстве изделий из дерева и пробки, кроме мебели, производство изделий из соломки и материалов для плетения 1,36 %, в производстве бумаги и бумажных изделий –5,37 % и в производстве мебели – 0,89 процента.

При этом инновационное обновление отрасли определялось необходимостью удовлетворения как технологических, так и социально-экономических потребностей внутреннего рынка. Потребительский спрос на лесопродукцию складывался высокотехнологические виды бумаги и картона для полиграфии и упаковки, изделия санитарно-гигиенического назначения, а также на современную мебель. Следует отметить, что доля импортируемой продукции по этим группам товаров составляла от уровня потребления на внутреннем рынке по бумаге и бумажным изделиям 24,3 % и по мебели – 38,4 процента [3,4].

К сожалению, что в период после перестройки становления российской рыночной экономики участие исследовательских институтов отрасли в инновационном обновлении отрасли было резко ограничено и большинство научных и проектных организаций были удалены от разработки, совершенствования и внедрения НИОКР в реальном производстве. Технологическая основа была утрачена, а высокая сложность и темпы инновационного развития производства были потеряны. Модернизация лесного комплекса России проводилась, главным образом, за счёт импорта технологий и техники. Чрезмерное использование иностранных инвестиций приводило к увеличению зависимости от технологий, сырья и финансовых ресурсов от иностранных партнеров, в то время как внутренние инвестиции финансировали иностранные инновации.

Заключение.

Сложившаяся ситуация с активизацией инвестиционной и инновационной деятельности в лесопромышленном комплексе, с точки зрения его технологических возможностей, требует более активно использовать интеллектуальный, научный и технический потенциал отрасли.

Достижение целей научно-технологического развития лесопромышленного комплекса нуждается в воссоздании условий для проведения исследований и разработок, соответствующих современным принципам организации научной, научно-технической и инновационной деятельности.

Для этого необходимо сформировать современную систему управления в области лесной науки, технологий и инноваций, обеспечивающую повышение инвестиционной привлекательности сферы исследований и разработок, а также эффективности капиталовложений в указанную сферу.

Список литературы

1. Медведев, С.О. Устойчивое развитие лесопромышленного предприятия: модели, инструменты и показатели [Текст]: монография / Ю.А. Безруких, Ю.Д. Алашкевич, В.В. Зозуля. - М.: Издательский дом «Финансы и кредит». 2016.160 с.

2. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс] URL: http://www.gksru/ (дата обращения 26.12.2019)]

3. Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.customs.ru/.(дата обращения 30.07.2018)

4. Zozulya, V.V. Environmental Economy Development with Financial Mechanisms as a Part of Import Substitution in Timber Processing Industry [Text] / V.V. Zozulya, O. V. Romanchenko, V.V.Sakchanov, // International Journal of Ecology and Development. 2017. №32 (2) - S. 26.

References

1. Medvedev, S.O. Sustainable development of the timber industry enterprise: models, tools and indices [Text]: monograph / Y.A. Bezrukih, Y.D. Alaschkevich, V.V. Zozulya, - M.: Finance and Credit publishing house. 2016.160 s.

2. Federal State Statistics Service. [digital resource]. // access mode: URL: http://gks.ru (date of the address 26.12.2019)

3. The Federal Customs Service. [digital resource]. // access mode: URL: http://www.customs.ru/(date of the address 26.12.2019).

УДК 336.22

ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ НАД ЭКОЛОГИЧНОСТЬЮ БИЗНЕСА

М.В. Феденкова,
студентка кафедры «Предпринимательство и внешнеэкономическая деятельность»
МГТУ им. Н. Э. Баумана,
Москва, Россия
E-mail: fedenkovarita@mail.ru

Аннотация: Данная статья посвящена рассмотрению основных инструментов финансового контроля над экологичностью бизнеса. В статье дан анализ эффективности существующих инструментов финансового контроля, применяемые в России и за рубежом, которые затрагивают степень экологичности бизнеса.

Ключевые слова: экология, устойчивое развитие, финансовый контроль, налоги, льготы, окружающая среда, зеленый бизнес.

FINANCIAL CONTROL OVER ENVIRONMENTAL FRIENDLINESS OF BUSINESS

M.V. Fedenkova,
student of the department "Entrepreneurship and foreign economic activity"
Bauman Moscow State Technical University,
Moscow, Russia
E-mail: fedenkovarita@mail.ru

Resume: This article is devoted to the consideration of the main tools of financial control over the environmental friendliness of a business. The article analyzes the effectiveness of existing financial control instruments used in Russia and abroad, which affect the degree of environmental friendliness of a business.

Keywords: ecology, sustainable development, financial control, taxes, privileges, environment, green business.

В последнее время тема экологии и охраны окружающей среды становится все более и более острой: никогда прежде мир еще не был так близок к экологической катастрофе. И существенный урон экологии Земли наносит хозяйственная деятельность человека – начиная от добычи полезных ископаемых, развития масштабных производств, заканчивая работой небольших организаций. Огромное количество неперерабатываемых отходов, вредные выбросы в атмосферу, загрязнение почв и водоемов, чрезмерное потребление природных ресурсов – это не все, чем «знаменит» бизнес в наши дни. И зачастую многие компании не желают менять устоявшийся формат производства, технологии и повседневные привычки в пользу более экологичного существования бизнеса. И именно тогда встает вопрос о необходимости жесткого контроля в этой сфере, в том числе и финансового.

В первую очередь целесообразно рассмотреть государственный финансовый контроль как наиболее глобальный и эффективный вид регулирования. В мировой практике в рамках рассматриваемой темы выделяют следующие основные инструменты воздействия на деятельность организаций:

- экологические налоги;
- экологические взносы и сборы;
- экологические льготы и субсидии.

Экологический налог

Экологические налоги впервые были введены еще в 1980-е года в скандинавских странах и вскоре вошли в налоговые системы большинства европейских стран. По определению Европейского агентства по окружающей среде экологический налог – это налог, объектом которого является физическое или юридическое лицо, которое оказывает доказанное специфическое негативное воздействие на окружающую среду. Экологические налоги можно разделить на три крупные категории:

- энергетические налоги;
- транспортные налоги;

– налоги на загрязнение окружающей среды.

Кроме указанных видов действуют также:
– налоги на размещение отходов;
– налоги за пользование природными ресурсами.

Сейчас на долю экологических налогов от общих налоговых доходов и социальных отчислений Европейского союза приходится около 6,17%, более подробно эта информация описана в таблице 1, данные представлены за период с 2014 по 2017 года (по официальным отчетам Евростата) [1]. В таблице 2 составлен рейтинг стран-лидеров по доле экологического налога в бюджете, наибольшая доля экологического налога в общем объеме налогообложения наблюдается в Латвии.

Таблица 1 – Экологического налог в общих налоговых доходах и социальных отчислениях ЕС

Год	2014	2015	2016	2017
%	6,33	6,31	6,30	6,14
Млн евро	344,119	360,146	364,780	368,796

Примечание: таблица составлена автором по данным официального сайта Евростата.

Таблица 2 – Доля экологического налога в бюджете стран-лидеров

Страна/год	2014	2015	2016	2017
Латвия	11,28	11,75	11,66	11,23
Словения	10,6	10,62	10,55	10,21
Греция	10,3	10,39	9,75	10,21

Примечание: таблица составлена автором по данным официального сайта Евростата.

В Налоговом кодексе РФ на сегодняшний день отсутствует понятие экологического налога. Однако сейчас в России физические и юридические лица уплачивают два неналоговых вида платежей - экологический сбор и плата за НВОС (негативное воздействие на окружающую среду), а также следующие виды налогов, которые можно отнести к категории экологических:
– налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ);
– транспортный налог;
– водный налог;
– налог на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья.

Отдельно стоит рассмотреть налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ), так как он является важным ресурсным экологическим налогом. В целом российская налоговая система часто критикуется за рубежом как «неэкологичная», ведь несмотря на огромные запасы природных ресурсов, мощные производства по их добыче, пользование природными ресурсами облагается небольшими налогами. По данным за 2018 год, представленным в таблице 3, видно, что доля «околоэкологических» налогов в федеральном бюджете составляет всего 0,76%, при условии, что большая часть из них – налог на добычу полезных ископаемых. Однако проект по введению экологического налога уже рассматривается соответствующими комитетами Государственной Думы.

Таблица 3 – Налоги и сборы за пользование природными ресурсами за 2018 год

Вид налога	Поступление в федеральный бюджет, млрд. руб.
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	71,6
Из них налог на добычу полезных ископаемых	67,0
Общая сумма всех налогов за 2018 год 9401,7 млрд. руб.	

Примечание: таблица составлена автором по данным официального отчета ФНС России.

Налоги являются одним из самых эффективных инструментов контроля степени экологичности бизнеса, так как их введение положительно сказывается не только на окружающей среде, но и на экономике государства. Такой метод позволит увеличить ту часть бюджета страны, из которой будут финансироваться мероприятия по улучшению экологии, а также послужит стимулом для компаний принимать меры по уменьшению негативного воздействия на окружающую среду.

Экологические взносы и сборы

Взносы и сборы являются неналоговым платежам, однако они относятся к доходам федерального бюджета. Рассмотреть данную категорию автор предлагает на примере России, где подобные инструменты широко распространены. Основные виды экологических платежей в нашей стране – это взносы и сборы.

Экологический сбор администрирует Росприроднадзор, а уплачивают его производители или импортеры товаров и их упаковки, которые при потере потребительских свойств должны быть утилизированы. Однако есть исключения - по (ст. 24.5 закона № 89-ФЗ, пп. 2, 2 (1) Правил взимания экологического сбора, утв. постановлением Правительства РФ от 08.10.2015 № 1073) экологический сбор не взимается, если:

- товар не готов к эксплуатации;
- товар реализуется производителям колесных транспортных средств;
- если субъект берет на себя обязательства по утилизации изделий и упаковки (с соблюдением нормативов!).

В 2017 году доход от экологического сбора составил 1 334 122 090,85 руб, а в 2018 - уже 2 533 928,90 руб. [3]. Все денежные средства, поступившие в бюджет за счет экологического сбора должны быть направлены на реализацию государственных программ по защите окружающей среды.

Следующий рассматриваемый платеж - плата за негативное воздействие на окружающую среду (НВОС). Эта плата была установлена законом «Об охране окружающей среды» от 10.01.2002 № 7-ФЗ. Плату за НВОС можно отнести к фискальным сборам, которые компенсируют негативное влияние на экологию. Платеж взимается за следующие виды негативного воздействия:

- выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух стационарными источниками;
- сбросы загрязняющих веществ в водные объекты;
- хранение, захоронение отходов производства и потребления (размещение отходов).

Любая деятельность облагается платой за НВОС, если негативное влияние от того или иного действия фактически присутствует. Администрирует эту плату Росприроднадзор, аналогично экологическому сбору [4]. На рисунке 1 представлены размеры поступлений плат за НВОС в бюджет РФ. По графику видно, что существует тенденция к уменьшению объема выплат, что может свидетельствовать о том, что многие предприятия стараются уменьшить свой экологический след.

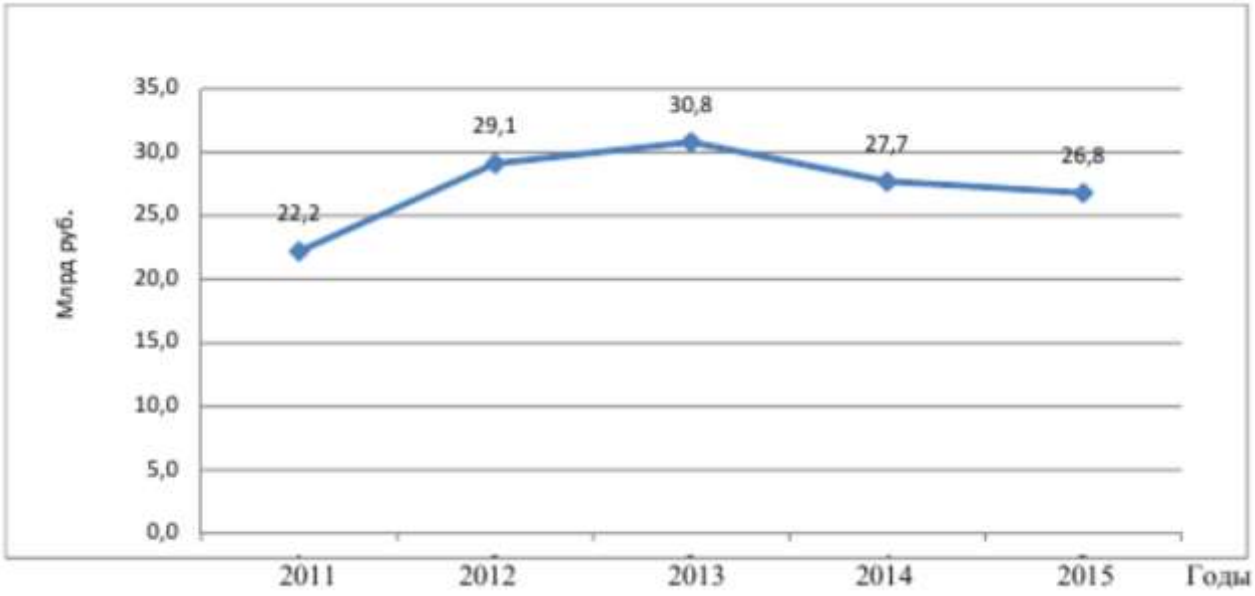


Рисунок 1 – Поступление в бюджет РФ от платы за НВОС

Данный платеж можно отнести к стимулирующим, так как к его ставкам применяются коэффициенты с целью побуждения компаний и индивидуальных предпринимателей к принятию мер по снижению негативного воздействия на экологию.

Экологический сбор и плата за НВОС являются достаточно эффективными инструментами контроля, так как показывают прямую зависимость между степенью негативного влияния на окружающую среду и размером вносимых плат. Также данная категория способствует формированию бюджета для компенсации воздействия субъектов – постройку очистных сооружений, мусороперерабатывающих заводов и т.д.

Экологические льготы и субсидии

На сегодняшний день система стимулирующих мер в виде экологических льгот и субсидий работает во многих странах. В России подобные стимулы регулируются принятым 29 декабря 2015 года Федеральном законом №404-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “Об охране окружающей среды” и отдельными законодательными актами Российской Федерации».

К этой категории относится государственная поддержка на федеральном и региональном уровнях инвестиционной деятельности в сфере рационального использования природных ресурсов и охраны окружающей среды (рисунок 2).

Рисунок 2 - Механизмы экономического стимулирования, применяемые на федеральном и региональном уровнях

Наиболее широко экологические льготы и субсидии распространены в странах Евросоюза. Например, в Великобритании предусмотрена льгота по налогу на электроэнергию при использовании ее из возобновляемых источников. Также во всем ЕС действует дифференциация ставок по налогу на углеводородное сырье - налог на добычу нефти больше, чем на добычу угля [4].

В целом данная группа инструментов является одной из самых эффективных наряду с экологическим налогом. Льготы стимулируют компании вести более экологическую деятельность, а возможно даже становится «зеленым бизнесом».

Устойчивое развитие и «зеленый бизнес»

Одним из немаловажных факторов престижности современной компании по защите окружающей среды является ее следование принципам устойчивого развития, а ведь 6 из 17 основных целей данной концепции напрямую связаны с экологией. Это означает, что если компания хочет развиваться, прогрессировать и иметь хорошую репутацию, ей просто необходимо стараться снизить неблагоприятное воздействие на окружающую среду.

Понятие «зеленый бизнес» становится сегодня очень популярным. И здесь важно понимать, что «зеленый бизнес» - это не про производство фермерских, органических продуктов, это про более бережное отношение к экологии в целом. Экологичные компании – это те организации, которые рационально используют природные ресурсы, имеют прозрачную структуру (например, предоставляют данные об используемых сырье, материалах и т.д.), обеспечивают благоприятные для здоровья человека условия труда и производят качественный и полезный для здоровья товар.

Проведенное исследование показало, что описанные в статье инструменты финансового контроля над экологичностью бизнеса являются действенными средствами и способами регулирования степени негативного воздействия на окружающую среду.

В заключение хочется отменить, что насколько эффективными бы не были методы и инструменты финансового контроля над экологичностью бизнеса, крайне важно, чтобы инициатива исходила в первую очередь от самих компаний.

Список литературы

1. Environmental tax revenues [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=t2020_rt320&plugin=1, свободный
2. Гражданкина О. А., Гражданкин В. А., Киркеева Л. И., Шапошникова С. В. Экологические налоги в странах Европейского Союза // Вестник АГАУ. 2013. №6 (104). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/ekologicheskie-nalogi-v-stranah-evropeyskogo-soyuza (дата обращения: 23.11.2019).
3. Доходы федерального бюджета, администрируемые Федеральной службой по надзору в сфере природопользования [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://25.rpn.gov.ru/opendata/7703381225-earnings, свободный
4. Зозуля, В. В. Налогообложение природопользования [Текст]: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / В. В. Зозуля. - Москва : Юрайт, 2016. - 257 с.
5. Зозуля В. В., Семёнов В. В. Проблемы и перспективы развития платежей за пользование возобновляемыми природными ресурсами Российской Федерации // Экономика и управление: проблемы, решения 2018 .- Т. 3 , № 11 .- С. 31 – 37
6. Киреенко А. П., Батурина О. В., Головань С. А. Использование налоговых льгот в регулировании состояния окружающей среды: зарубежный опыт и перспективы в

России // Известия БГУ. 2014. №1. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-nalogovyh-lgot-v-regulirovanii-sostoyaniya-okruzhayuschey-sredy-zarubezhnyy-opyt-i-perspektivy-v-rossii (дата обращения: 27.11.2019)

7. Макарова И. А. Россия на пути экологизации транспортного и топливного налога // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2015. №4 (32). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/rossiya-na-puti-ekologizatsii-transportnogo-i-toplivnogo-naloga (дата обращения: 12.11.2019).

8. Маликова Т. Ш., Агадуллина А. Х., Туктарова И. О., Карачурина Р. Ф. Администрирование платы за негативное воздействие на окружающую среду // ЭВД. 2017. №1 (47). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/administrirovanie-platy-za-negativnoe-vozdeystvie-na-okruzhayuschuyu-sredu (дата обращения: 27.11.2019).

9. Мочалова Л.А., Гриненко Д.А. Проблемы и направления экологизации налоговой системы России // Дискуссия. 2018. №6 (91). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-i-napravleniya-ekologizatsii-nalogovoy-sistemy-rossii (дата обращения: 15.11.2019).
10. Солнышкова Ю. Н. Развитие экологического налогообложения в российской Федерации // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2017. №2 (66). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-ekologicheskogo-nalogooblozheniya-v-rossiyskoy-federatsii (дата обращения: 25.11.2019).

References

1. Environmental tax revenues [Electronic resource]. Access Mode: https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=t2020_rt320&plugin=1, free

2. Grazhdankina O. A., Grazhdankin V. A., Kirkeeva L. I., Shaposhnikova S. V. Ecological taxes in the countries of the European Union // Vestnik AGAU. 2013. No6 (104). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/ekologicheskie-nalogi-v-stranah-evropeyskogo-soyuza (accessed: 23.11.2019).

3. Federal budget revenues administered by the Federal Service for Supervision of Natural Resources [Electronic resource]. Access mode: http://25.rpn.gov.ru/opendata/7703381225-earnings, free

4. Zozulya, V.V. Environmental taxation [Text]: a textbook and workshop for applied undergraduate / V.V. Zozulya. - Moscow: Yurayt, 2016 .-- 257 p.

5. Zozulya V.V., Semenov V.V. Problems and prospects for the development of payments for the use of renewable natural resources of the Russian Federation // Economics and Management: Problems, Solutions 2018 .- V. 3, No. 11 .- P. 31 - 37

6. Kireenko A. P., Baturina O. V., Golovan S. A. Use of tax benefits in environmental regulation: foreign experience and prospects in Russia // News of BSU. 2014. No1. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-nalogovyh-lgot-v-regulirovanii-sostoyaniya-okruzhayuschey-sredy-zarubezhnyy-opyt-i-perspektivy-v-rossii (accessed: 27.11.2019)

7. Makarova I. A. Russia on the path of greening the transport and fuel tax // Tomsk State University Journal. Tom. state un-that. Economy. 2015. No4 (32). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/rossiya-na-puti-ekologizatsii-transportnogo-i-toplivnogo-naloga (accessed: 12.11.2019).

8. Malikova T. Sh., Agadullina A. Kh., Tuktarova I. O., Karachurina R. F. Administration of payment for negative environmental impact // EDS. 2017. No1 (47). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/administrirovanie-platy-za-negativnoe-vozdeystvie-na-okruzhayuschuyu-sredu (accessed: 27.11.2019).

9. Mochalova L.A., Grinenko D.A. Problems and directions of greening the tax system of Russia // Discussion. 2018. No. 6 (91). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-i-napravleniya-ekologizatsii-nalogovoy-sistemy-rossii (accessed: 15.11.2019).

10. Solnyshkova Yu. N. Development of environmental taxation in the Russian Federation // Bulletin of the Saratov State Socio-Economic University. 2017. No2 (66). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-ekologicheskogo-nalogooblozheniya-v-rossiyskoy-federatsii (accessed: 25.11.2019).

УДК 659.1.012.12 (в Интернете)

ВЛИЯНИЕ AI-ТЕХНОЛОГИЙ НА РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

И.Н. Вандышева, А.М. Петровнина,
студенты кафедры
«Предпринимательство и внешнеэкономическая деятельность»
МГТУ им. Н.Э. Баумана, Москва, Россия
E-mail: vndshv@gmail.com, apetrovnina@yandex.ru

В статье рассмотрены основные направления использования AI-технологий в маркетинге как способ сегментации потребителей. Исследована практика применения искусственного интеллекта в организации продаж в России и за рубежом на примере ведущих компаний. Сделан вывод о целесообразности использования AI-технологий при планировании маркетинговой кампании.

Ключевые слова: AI-технологии, искусственный интеллект, маркетинг, продажи, потребители.

THE INFLUENCE OF AI-TECHNOLOGIES ON THE DEVELOPMENT OF MARKETING IN RUSSIA AND ABROAD

Irina Vandysheva, Alexandra Petrovnina,
students of the department «Entrepreneurship and foreign economic activity»
BaumanUniversity, Moscow
E-mail: vndshv@gmail.com, apetrovnina@yandex.ru

The article describesthe maindirections of the use of AI-technologies in marketing. The practice of application of artificial intelligence in the organization of sales in Russia and abroad on the example of leading companies is investigated. The conclusion about the expediency of using AI-technologies in planning a marketing campaign is made.

Keywords: AI-technologies, artificial intelligence, marketing, sales, consumers.

На сегодняшний день цифровые технологии находят широкое применение в технических, экономических, социальных, биологических и многих других областях знаний, в том числе и в бизнесе. На данный момент одним из наиболее быстроразвивающихся направлений является AI-технологии. Согласно исследованию Markets and Markets, объем рынка искусственного интеллекта составит $190,61 млрд к 2025 году[168]. Понятие искусственного интеллектаизвестнопочти каждому, однако до сих пор для многих оно ассоциируется лишь с роботами.

Главным инструментом маркетолога, позволяющим анализировать огромные массивы данных без значительных временных затрат, извлекатьинформацию из медиа файлов, находить потенциальных потребителей по поведению в соц.сетях и т.д., может стать технология искусственного интеллекта. Его использование позволяет обрабатывать данные всех типов, выстраиватьинструментыанализапод ежедневные маркетинговые процессы, что делаеткоммуникацию с потребителем более актуальной, адресной и эффективной.

[168] Artificial Intelligence Market by Offering (Hardware, Software, Services), Technology (Machine Learning, Natural Language Processing, Context-Aware Computing, Computer Vision), End-User Industry, and Geography – Global Forecast to 2025// Markets and Markets, February 2018, p. 224.

Актуализация

Актуальность работы обусловлена ростом объема информации. Активно развивается онлайн-торговля, количество данных растет и нуждается в обработке.На данный момент AI-технология является наиболее оптимальным решением этой проблемы. ИИ становится незаменимым инструментом в ведении бизнеса. Проблемам интеграции ИИ-технологий в маркетинг посвящены работы таких авторов как: Косински М., Старостина В. С., Данько Т. П.,Морелли Б., Абашидзе М. Д., Бутковской Г. В., Пепперса Д, Роджерса Д. Л. и. т.д.

Целью исследования стало выявление преимуществ применения AI-технологий в маркетинге, а также определение способа интеграции данной инновационной методики в бизнес.

Смысл и значение понятий

Искусственный интеллект – способность интеллектуальных систем выполнять творческие задачи, которые по традициисчитаются прерогативой человека [3]. Такое определение дает русскоязычная Википедия. То есть это технологии способные решать различные задачи, обычно связанные с крупным набором данных в основе, которых лежит машинное обучение.

В середине XX века на Дартмутском семинаре впервые прозвучал термин Искусственный интеллект, однако тогдаавторы вкладывали в него значение, отличающееся от современного. В то время предполагалось, что ИИ – это система, способная переводить тексты с одного языка на другой, распознавать объекты по фотографиям, понимать смысл высказываний и отвечать на них.

Летом 1956 года в Дартмуте ученые собрались на семинар, посвященный вопросам искусственного интеллекта, а уже в следующем году появилась концепция первой искусственной нейросети — перцептрон. В 1960 году Фрэнк Розенблатт создал на основе этой концепции компьютер «Марк-1». Первый в мире нейрокомпьютер учили распознавать буквы латинского алфавита [3].

Одна из главных задач искусственного интеллекта — обработка образов. Для этого применяетсяспособность искусственного интеллекта к обучению, к выделениюскрытых закономерностей в большом объеме информации. При существовании связи между входными и выходными данными, не обнаруживаемая классическими методами, ИИспособен самостоятельно настроиться на нее сопределеннойстепенью точности. Помимо этого, он может оценивать сравнительную важность разных видов входных данных.

Искусственный интеллект (ИИ; англ. artificialintelligence, AI)–термин, описывающий науку и технологию создания интеллектуальных машин, стремящихся имитировать человеческий интеллект, который охватывает огромный спектр возможностей, таких как распознавание голоса и изображений, методы машинного обучения и семантический поиск[1].Системы ИИ, которые позволяют отслеживать связи между огромным числом объектов, выделять закономерности, строить прогнозы, следующие из этих закономерностей, благополучнопримeняются в различных сферах и отраслях.

Искусственный интеллект как инструмент маркетинга

Среди основных направлений применения AL-технологий в маркетинге выделяют контекстную рекламу, веб-дизайн,поиск по фотографиям, оценку эффективности проведённых рекламных кампаний,получение сведений рекламодателям для предоставления новостей или рекламной информации. Одно из самых перспективных направлений применения AL-технологий —это персонализация рекламного контента, предлагая каждому потребителю то, что нужно именно ему.

До недавнего времени весь маркетинг был сосредоточен на понятии «продукт», амаркетинговые кампании основывались на убеждении потребителя в его необходимости. Единственный вопрос, который возникал у производителей – как сделать продукт более

актуальным, более подходящим для клиентов. Но ситуация кардинально изменилась с процессом всеобщей цифровизации: из продуктоориентированного маркетинг становится клиентоориентированным, и ведущая роль в этом процессе отводится платформам искусственного интеллекта [10].

Уже сейчас маркетологи стремятся объединить свои исследования с поведенческой наукой, чтобы учитывать индивидуальное мышление, ценности и убеждения потребителей. Для того, чтобы узнать о реальном поведении потребителей, приходится все больше полагаться на автоматизацию процесса сбора информации, которая отслеживает действия и помогает им преобразовывать данные в более персонализированную информацию.

Интеллектуальный анализ персонализированных данных поможет маркетологам лучше создать культуру мышления, которая, вероятно, будет резонировать с их клиентской базой. Потребители хотят, чтобы производители предугадывали их желания.Сбор и использование индивидуализированных данных – инструмент, позволяющий решить данную задачу. Обобщая AI-технологии, применяемые в маркетинге, можно отметить:

- моделирование склонностей;
- прогнозный анализ;
- ведущий счёт;
- таргетинг на рекламу.

На данный момент большой интерес маркетологов вызывает синтез искусственного интеллекта и когнитивного маркетинга. Когнитивный маркетинг сформировался настыке психологии и маркетинга. То, что сейчас известнокогнитивным психологам, может оказаться недостающим звеном практического маркетинга, для того чтобы стать полноценной научной дисциплиной, а не собранием находок и наблюдений. Когнитивные методыпринимают восприятие и мышление как информационные процессы, то есть стараются понять образ мышления человека, сравнивая мозгс компьютером, который обрабатывает данные [9].

Применение AI-технологий позволяет сформировать гипотезы об основных профилях потенциальных потребителей и провести их предварительную сегментацию, выходя за рамки привычных анализируемых факторов, таких как возраст и пол. Использование интеллектуальных машин при анализе данных означает возможность сегментировать также конкретно, как человек, а так же позволяет ориентироваться на основе поведения. Например, является ли постоянный клиент перебежчиком? Когнитивный маркетинг может не только предсказать, какие клиенты рискуют «перебежать», но и помочь вам вернуть их обратно.

ИИ-технологии в организациях применимо к маркетингу

Сейчас многие предприятия и организации используют опросы и анкетирования длясбораактуальной информации о потребителях, но такойспособтребует больших денежных и временныхвложений, а главное — крайне неэффективен, так как люди под действием различных факторов неговорят правду о себе, они пишут о том, каким человеком они хотят быть. Именно поэтому точность таких исследований невелика.

Как показали исследования, связанныесо сбором, обработкой информации, составлением портрета потребителей и клиентской базы, наиболее эффективна методикаанализа данных “цифровых следов” потенциальных и реальных потребителей в социальных сетях — постов, лайков, репостов,комментариев и т.д. [7, 8].

Macy’s – одна из крупнейших розничных сетей США, на базе суперкомпьютера компании IBM, при помощи платформы Watson Marketing, разработала персонализированного виртуального советника для покупателей. Сервис отслеживает историю покупок и на основесобранных данных даёт советы и делает индивидуальные предложения.

Американская телекоммуникационная компания Century Link пустила в дело робота Энджи для поиска и определения «горячих» лидеров. Интеллектуальная машина делает email-рассылку предложений потенциальным клиентам и определяет, готовы ли они

перейти в руки к менеджерам. Энджи «понимает» не меньше 99% ответных писем. Это бережет не только ценное время, но и ресурсы кампании.

Когнитивный подход к бизнесу подразумевает привлечение большего числа клиентов и увеличение прибыли засчет персонально подбираемых продуктов, услуг, предложений и расценок, а также получение максимальной отдачи от сотрудничествасужеимеющимися клиентами и партнёрами засчёт оптимизации инвестиций и укрепления взаимоотношений.

Среди российских компаний, активно использующих ИИ в своей деятельности, является Яндекс. Так, музыкальный сервис Яндекс.Музыка многоканально анализирует индивидуальные предпочтения слушателей, в том числе через предоставление доступа в социальныесети, выводя персональные музыкальные подборки, побуждая потребителя совершить покупку.

Издательский дом Independent Media (IM) уже применил ИИ-алгоритмы в своей работес целью оптимизировать продажи рекламы. Технология анализирует рекламныеаукционы и определяет стоимость, которую рекламодатель готов заплатить за показ рекламы каждому пользователю, что поспособствовало росту дохода на 15% [4].

Альфа-Банк использует искусственный интеллект, чтобы рационализироватьсервис: чат-бот консультирует менеджеров и отвечает на внутренние запросы сотрудников. Благодаря этому, персонал получает ответы на вопросы в 50 раз быстрее. Более того, сотрудники тратят меньше времени нарутиннуюработу: обработкой денежных переводов и разбором почты занимаются тоже чат-боты.

Использование собираемых данные в качестве основы для принятия решений позволяет производить итерационное обучение системы для предоставления ещё более разумных рекомендаций, позволяющих формировать потребительский опыт и корректировать его вплоть до малейших деталей, тем самым повышая ценность бренда, укрепляя взаимосвязи с клиентами и ускоряя темпы стратегического развития бизнеса [5].

Основные выводы

Клиенты предъявляют к бизнесу высокие требования, но бизнес не успевает реагировать на этот запрос. Маркетологи утопают в данных, но в то же время подвержены нехватке полезных сведений. Принятие ИИ позволит очистить сегментацию от ненужных данных и освободить место для создания контента и кампаний, концептуализации новых стратегий и создания коммуникаций. Когнитивный подход подразумевает, что данные находятся наслужбе у маркетинга, а не наоборот.

Сегодня AI-технологии являются крайнеактуальной темой в маркетингеи нет никаких признаков уменьшенияинтереса к ним в индустрии в ближайшее время [2]. Искусственный интеллект будет играть огромную роль, помогая адаптировать и развернуть свою политику на основе интеллектуального сбора и анализа данных.

Изучая искусственный интеллект невольно возникает вопрос: в чем отличие от человеческого интеллекта? Стоит заметить, что на данный момент не достиг настолько высокого уровня, чтобы состязаться с человеком. Нынешние искусственные нейросети распознают лица и рисуют странные, невероятные картины, читают рукописный текст и даже складывают стихи — но они и создавались исключительно для этих целей [6]. Ни одна из этих нейросетей неспособна передумать и выбрать для себя другую «специальность». Они делают лишь то, чему их обучили, и в некотором смысле их можно считать запрограммированными на выполнение этих задач. Подлинного понимания, что стоит за этими вещами, у них нет.

Список литературы

1. Artificial Intelligence Market by Offering (Hardware, Software, Services), Technology (Machine Learning, Natural Language Processing, Context-Aware Computing, Computer Vision), End-User Industry, and Geography–Global Forecast to 2025 // Markets and Markets, February 2018, 224 p.(дата обращения: 14.12.2018).

2. David D. Luxton. Artificial intelligence inpsychologicalpractice: Current andfuture applications andimplications. (англ.) // ProfessionalPsychology: ResearchandPractice. – Vol. 45, iss. 5. – P. 332–339. – DOI:10.1037/a0034559.(дата обращения: 14.12.2018).

3. GeekBrains: Что такое искусственный интеллект? Сферы применения, перспективы развития и возможная опасность для человека // URL: https://geekbrains.ru/posts/what_is_ai

4. Independent Media внедрил ИИ для оптимизации продаж программатик-рекламы // Поисковая система Rambler URL: news.rambler.ru/other/40269690-independent-media-vnedril-ii-dlya-optimizatsii-prodazh-programmatik-reklamy/ (дата обращения: 15.12.2018).

5. Данько, Т.П., Ходимчук М.А. Системы искусственного интеллекта в разработке корпоративных маркетинговых стратегий / Т.П. Данько, М.А. Ходимчук // Журнал «Маркетинг в России и за рубежом» № 5, 2000 г. — с. 106–110.

6. Искусственный интеллект в маркетинге: начало новой эпохи // Интернет-издание о маркетинге и коммуникациях в цифровой среде «Cossa» // URL: www.cossa.ru/152/198226/ (дата обращения: 18.12.2018).

7. Калиновская И.Н., Дунец Н.В., Масейко М. С. Использование искусственного интеллекта в маркетинговых исследованиях поведения потребителей // Международный научный журнал «Молодой ученый» № 33 (219) / 2018.

8. Калиновская, И.Н., Макарьина М.И. Применение современных инструментов маркетинга с целью совершенствования коммуникационной и сбытовой политики организации (на примере ОАО «Знамя индустриализации») / И.Н. Калиновская, М.И. Макарьина // Международный научный журнал «Молодой ученый» № 25 (211), Часть 1, июнь 2018 г. — с. 64–68.

9. Калиновская И. Н., Макарьина М. И. Совершенствование коммуникационной политики предприятия ОАО «Знамя индустриализации» / И. Н. Калиновская, М. И. Макарьина // Международный научный журнал «Научный взгляд в будущее» № 10, июнь 2018 г. (издательство Украина, г. Одесса) — С.47–52.

10. Уфимцев Р. Магия когнитивного маркетинга / Р. Уфимцев // Журнал «Новый маркетинг» № 2, 2008 г.

References

1. Artificial Intelligence Market by Offering (Hardware, Software, Services), Technology (Machine Learning, Natural Language Processing, Context-Aware Computing, Computer Vision), End-User Industry, and Geography – Global Forecast to 2025 // Markets and Markets , February 2018, 224 p. (Date of access: 12/14/2018).

2. David D. Luxton. Artificial intelligeenspsychologiclpraxtise: Current andfuture applictions andimplictions. (Eng.) // Professional Psychology: ResearchandPartisse. - Vol. 45, iss. 5. - P. 332–339. - DOI: 10.1037 / a0034559. (Date of access: 12/14/2018).

3. GeekBrains: What is Artificial Intelligence? Areas of application, development prospects and possible danger to humans // URL: https://geekbrains.ru/posts/what_is_ai

4. Independent Media has implemented AI to optimize sales of programmatic advertising // Search engine URL URL: novs.rambler.ru / oter / 40269690-independ-medi-optimizatsii-prodalatma-progma 12/15/2018).

5. Danko, T.P., Khodimchuk M.A. Artificial Intelligence Systems in the Development of Corporate Marketing Strategies / T.P. Danko, M.A. Khodimchuk // Journal “Marketing in Russia and Abroad” No. 5, 2000 - p. 106-110.

6. Artificial intelligence in marketing: the beginning of a new era // Internet publication on marketing and communications in the digital environment “Cossa” // URL: www.cossa.ru/152/198226/ (accessed: 12/18/2018).

7. Kalinovskaya I.N., Dunets N.V., Maseyko M.S. Use of artificial intelligence in marketing research of consumer behavior // International scientific journal Young Scientist No. 33 (219) / 2018.

8. Kalinovskaya, I.N., Makaryina M.I. The use of modern marketing tools in order to improve the communication and marketing policies of the organization (for example, OJSC “Banner of Industrialization”) / I.N. Kalinovskaya, M.I. Makaryina // International Scientific Journal "Young Scientist" No. 25 (211), Part 1, June 2018 - p. 64–68.

9. Kalinovskaya I.N., Makaryina M.I. Improving the communication policy of the enterprise Banner of Industrialization OJSC / I.N. Kalinovskaya, M.I. Makaryina // International scientific journal "Scientific look into the future" No. 10, June 2018 g. (publishing house Ukraine, Odessa) - S.47-52.

10. Ufimtsev R. Magic of cognitive marketing / R. Ufimtsev // New Marketing Magazine No. 2, 2008

УРОВЕНЬ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И ЕГО ВЛИЯНИЕ.

Д.В. Червяков,
Студент кафедры Предпринимательства и внешнеэкономической деятельности Московского Государственного Технического Университета имени Н.Э. Баумана (национальный исследовательский университет), Москва, Россия
E-mail: alfachmahnach@gmail.com

А.В. Долбилкин
Студент кафедры Предпринимательства и внешнеэкономической деятельности Московского Государственного Технического Университета имени Н.Э. Баумана (национальный исследовательский университет), Москва, Россия
E-mail: gwmirtal@gmail.com

Аннотация: В статье раскрыты основные проблемы низкого уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации. Рассмотрены результаты Российской Федерации в развитии населения в сфере повышения финансовой культуры. Предложены некоторые меры по повышению финансовой грамотности.

Ключевые слова: финансы, финансовая грамотность, экономика, развитие, будущее, инвестиции, вклад, накопление.

THE LEVEL OF FINANCIAL LITERACY AND ITS INFLUENCE.

Danil Vladimirovich Chervyakov
Student of the Department of Entrepreneurship and Foreign Economic Affairs of Moscow State Technical University named after N.E. Bauman (National Research University), Moscow, Russia
E-mail: alfachmahnach@gmail.com
Alexander Vasilievich Dolbilkin
Student of the Department of Entrepreneurship and Foreign Economic Affairs of Moscow State Technical University named after N.E. Bauman (National Research University), Moscow, Russia
E-mail: gwmirtal@gmail.com

Description: The article describes the main points and problems of the low level of financial literacy of the population of the Russian Federation. The results of the Russian Federation in the development of the population in the field of financial culture are considered.

Keywords: finance, financial literacy, economics, development, future, investment, compound interest, contribution, accumulation.

Термин «финансовая грамотность» на слуху у многих жителей мегаполисов. Он показывает содержание отношения людей к финансовым вопросам.

Финансовая грамотность – это четкое понимание того, как работают деньги, как их зарабатывать и управлять ими.

Существует две главные особенности финансово-грамотного человека. Первая: его расходы никогда не превышают доходы. Вторая: любая позитивная разница между месячным доходом и расходом откладывается. Третья: для накопления используются различные финансовые инструменты и инвестиционные объекты.

Понятие «финансовая грамотность» выходит за пределы политических, географических и социально – экономических границ, а потребность в финансовом просвещении населения возрастает в геометрической прогрессии. Финансовая грамотность помогает молодежи изменить свое отношение к деньгам, эффективность управлению ими, заставляет думать о будущем, планировать потребности своей жизни.

Выделим две основные причины, которые актуализируют проблемы финансовой грамотности.

- Отсутствие образования в сфере финансов и экономики;
- Отсутствие качественного спектра финансовых продуктов, особенно для населения младше 18 лет.

Низкая финансовая грамотность населения, вызвана отсутствием образования в данной сфере. Финансы являются сложным материалом для понимания. Проблема финансов охватывает широкий круг людей в не зависимости от дохода и вида деятельности. Люди часто тратят деньги на совершенно бессмысленные и не нужные им вещи вследствие чего обременяют себя ненужными расходами.

Степень финансовой грамотности населения напрямую влияет на экономическое поведение страны. При росте финансовой грамотности населения снижаются риски задолженностей граждан, снижается вероятность быть обманутыми мошенниками. Принятие грамотных и обоснованных решений зависит напрямую от объема и качества знаний, которые получает молодежь. Поднятие уровня финансовой грамотности поможет населению предпринимать более безопасные, адекватные и обоснованные решения по отношению к личным финансам.

Второй проблемой является отсутствие финансовых продуктов для несовершеннолетних в деятельности банков. Банки не привлекают внимание подростков к проблеме накопления денег, их преумножения и взаимодействию с деньгами.

Подростки не учатся копить деньги, откладывать их на будущие крупные траты. Отсутствует культура взаимодействия с банком и финансовыми продуктами. В итоге это приводит к пагубным финансовым последствиям и безответственности в поведении с деньгами, и в некоторых случаях с финансовыми учреждениями.

Все люди должны понять возможность серьезного отношения к финансам, к финансовым рынкам, к которым нужно адаптироваться и в которых нужно разбираться. Более того, финансы – неотъемлемая часть жизни 99% населения планеты. В связи с этим требуется хорошо изучить данный аспект жизни для комфортного существования.

Уровень подготовленности населения в финансовом отношении повышает вероятность успешной, комфортной жизни большинства населения внутри страны. Примерами являются Швейцария, Норвегия, Германия, как страны с высоким уровнем доходов и грамотным распоряжением денежных средств.

В России данную проблему подняли в 2006 году на встрече министров финансов G8 которая прошла в Санкт-Петербурге, после чего появились первые идеи по внедрению на государственном уровне системы учебных центров для широких слоев населения по формированию финансовой грамотности в нашей стране и это было отражено в целом ряде документов президента и правительства РФ.

Например, повышение финансовой грамотности в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года обозначено в качестве одного из основных направлений формирования инвестиционных ресурсов. Финансовые рынки РФ будут развиваться только в условиях качественного повышения уровня взаимодействия населения с денежными средствами. В период до 2020 года это направление являлось приоритетным для Правительства РФ в сфере финансовых рынков.

Дети и учащаяся молодежь являются основной целевой группой и именно им уделяется особое внимание. На нее сориентировано почти две трети действующих образовательных систем и информационно-образовательных продуктов. Выбор данной возрастной группы связан с тем, что ряд обследований, проведённых в разных странах показали, что молодёжь слишком плохо осведомлена в финансовых вопросах. Результаты обследований показывают, что молодые люди в большинстве своем не откладывают средства на будущее, а тратят все карманные или заработанные деньги. Даже те несовершеннолетние граждане, которые копят, предпочитают хранить свои деньги в копилке, а не в каких-либо финансовых учреждениях.

Однако не стоит задерживать свое внимание только на образовании. Если подростки узнают обо всех возможностях взаимодействия с финансами, это не приведет сразу к требуемому результату повышения грамотности населения. Для «закрепления» результата необходимы время и практика. Такую практику могут предложить современные банки или прочие финансовые учреждения.

На 2018 год по данным Всемирного банка и мониторинга Национального агентства финансовых исследований, около 49% россиян не пользуются услугами финансовых учреждений для хранения накоплений, а 62% предпочитают не пользоваться финансовыми услугами, считая их сложными и непонятными. Около 45% взрослого населения знают о системе страхования вкладов и только половина из этого количества понимают суть данной услуги. Лишь 25% россиян пользуются банковскими картами. При этом низкий уровень знаний связанных с рисками наблюдается у держателей кредитных карт. Всего лишь 11% россиян имеют стратегию накоплений на период пенсионного возраста (для сравнения: 63% – в Великобритании). В нашей стране принимают решения об управлении финансами не благодаря анализу, а на основе рекомендаций знакомых или на основе заинтересованных сотрудников финансовых учреждений. Одним из негативных факторов является слабая информированность населения о своих правах в сфере финансовых услуг и методах из зашиты в случае нарушения. К примеру, около 60% семей не знают об обязанности банков раскрывать информацию об эффективной процентной ставке по кредиту, лишь 11% осведомлены об отсутствии государственной защиты в случае потери личных средств в инвестиционных фондах. Порядка 28% населения не признает личной ответственности за свои финансовые решения, считая, что государство все должно возмещать.

Россия в феврале 2019 году заняла 9 место среди стран G20 по уровню финансовой грамотности, это показанно на Рисунке 1. Данный показатель сильный, но недостаточный для конкуренции с такими серьезными странами как: Северной Америки, Скандинавии и Европы.

Рисунок 1 – Уровень финансовой грамотности в странах G20.

Для достижения положительного результата в данной области стоит опираться на опыт тех, кто уже добился положительных результатов. Лучшие практики зарубежных стран стоит перенимать с учетом разности менталитета, истории и внешних обстоятельств.

Среди стран с лучшим уровнем финансовой грамотности можно назвать: Швецию, Норвегию и Данию. Именно их практики по развитию населения в сфере финансов можно принимать как лидирующие.

В чем же заключаются особенности финансовых привычек и экономики трат/потребления этих трех стран?

1. Большинство граждан этих стран занимается систематическом накоплением с использованием сложного процента.
2. Страны имеют низкие ключевые процентные ставки. Швеция - -0,25%; Норвегия – 1,5%; Дания – 0,05%; Это дает населению возможность брать дешевые кредиты. Основная масса кредитов берется только на жилье и автомобили. Поэтому население не прозябает в долговой яме и имеет возможность сделать накопления.
3. Высокий уровень социальной поддержки. Данный аспект помогает населению не беспокоиться о срочности заработка и долгое время получать образование, живя на материальную поддержку государства.
4. Прогрессивное налогообложение и высокий МРОТ (минимальный размер оплаты труда), позволяет уровнять население по уровню достатка и тем самым позволить бедным слоям населения откладывать средства на будущее.

Какие инициативы требуется включить в разработку, чтобы добиться результата стран с высокой финансовой грамотностью? Важно понимать, что дети – это будущие нашей страны. Они активно участвовать в финансовом рынке и тем самым создавать экономику нашей страны и именно по этому нужно с ранних лет обучать элементам финансовой грамотности детей.

В ряде стран реализуются отдельные формы внедрения финансовой грамотности как отдельного предмета в рамках существующих предметов в учебных заведениях. Самый успешный пример интеграции данного предмета в области личных финансов, где финансовые вопросы включены в курс школьной математики, может служить опыт Франции, приведенный в см. таблицу № 1.

Таблица № 1

Интеграция знаний в средней школе Франции в области личных финансов в курс математики

3 класс	4 – 5 класс	6 класс
Введения понятия: доходности (заработная плата, премии, доходы работников непроизводственной сферы, пособия) Практические навыки: подсчет налогового вычета зарплаты	Введение понятия: покупки (виды цен, издержки производства, спрос и предложение, оптовые и розничные покупки, покупка или аренда - выгода, покупка в кредит). Практические навыки: Составление стратегии экономии денежных средств	Введение понятий: пользы торговли, роль денег, доходы и карманные деньги, составление бюджета Практические навыки: расчет экономии на покупках.
Введение понятий: услуг и вид цен Практические навыки: расчет выгоды благодаря скидкам	Введение понятий: банковская карта, кредит, рассрочка Практические навыки: Использование банкоматов, интернет магазинов, использование PayPal, Qiwi, ApplePay и т.д.	Введение понятий: банкноты, монеты, чеки, кредитные карты, сбережения, страхование Практические навыки: понимать разницу между текущим счетом и сберегательной книжкой
Введение понятий: валюта (доллар, евро и др.)		

Практические навыки: расчет обменного курса валют		
Введение понятий: кредит, займы, процент Практические навыки: расчет процента		

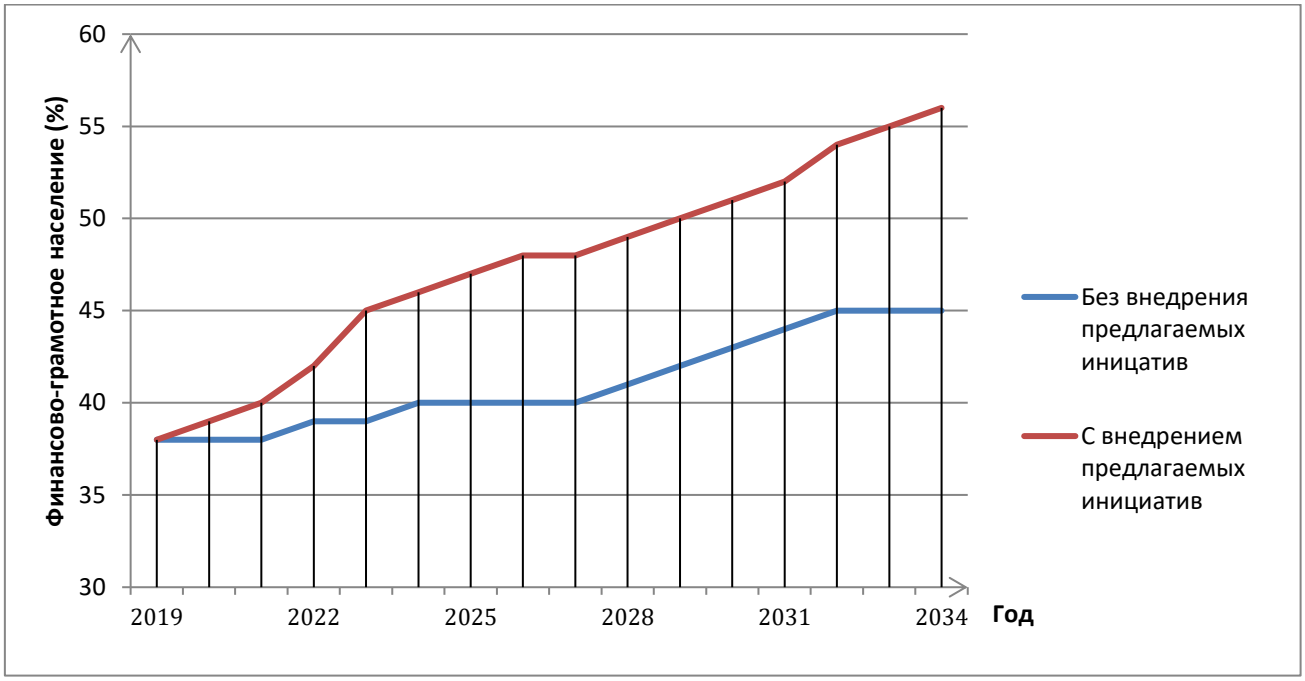
Помимо внедрения образовательных программ, требуется создание различных инициатив на государственном уровне. Большую часть проблем низкой финансовой грамотности может решить именно государство, организовывая консультации для населения. Таким образом, максимальная ответственность лежит на высокопоставленных чиновниках, которые должны организовывать отмеченные процессы в отдельных регионах и населенных пунктах.

Следующие инициативы по повышению уровня финансовой грамотности в Российской Федерации, по нашему мнению, могут привести к повышению уровня финансовой грамотности на ближайшие 15 лет:

1. Создать на федеральном и региональном уровне устойчивые институциональные механизмы реализации программ для повышения финансовой грамотности с участием таких органов как: региональные правительства, учебные заведения, неправительственные организации.
2. В области финансовой защиты прав потребителей и грамотности, создать систему эффективных и доступных информационных ресурсов, провести масштабную информационную кампанию; разработать, протестировать и распространить широкий спектр информационных материалов по защите прав потребителей финансовых услуг;
3. Законодательно ввести возможность открытия «детских вкладов» с 12-ти лет, подразумевающую вклад, средства на которые может вносить ребенок в размере конечного накопления не более 50тыс.руб.. Вклад создается с письменного разрешения родителей, снятие денег происходит в присутствии родителей.
4. Поддержать на конкурсной основе широкий круг инициатив «снизу», направленных на повышение финансовой грамотности, развитие финансового образования и повышение защиты прав потребителей финансовых услуг;
5. Постепенно снижать стоимость кредитов для населения на дорогие категории приобретений, таких как недвижимость, автомобили.

Результат внедрения инициатив в разрезе ближайших 15 лет виден на представленном Графике №1, где также указан прогноз в условиях отказа от предложенных инициатив.

График №1



Вывод: финансовая грамотность населения – это то, что выгодно всем, от населения, которое будет финансово независимым, до государства, которое получит большее вливание средств в инвестиционные программы и прочие финансовые инструменты.

По итогу внедрения всех предложенных инициатив, все субъекты экономики выиграют в долгосрочной перспективе. Населению и государству поначалу потребуется отказаться от привычного уклада дел и в каких-то параметрах снизить свои требования. Однако, живя только здесь и сейчас, не думая о будущем, не получится создать финансово-грамотное, подкованное и сильное общество, которое будет готово вкладываться в экономику РФ.

Список литературы

1. Топ-10 финансово-грамотных стран [Электронный ресурс]: личный блог / Деминвест (Демидыч) - Ваш путеводитель в мире современных инвестиций – Электрон. Блог. – 2019 / https://deminv.ru/novosti/818-top-10-samykh-finansovo-gramotnykh-stran
2. Необходимость повышения финансовой грамотности молодежи как важнейший приоритет государственной политики [Электронный ресурс]: многопредмет. науч. журн. / Научно- образовательный портал IQ - Электрон. журн. – НИУ ВШЭ, 1998 / https://iq.hse.ru/more/finance/neobhodimost-povishenia-finansovoj-gramotnosti
3. Ключевые ставки центральных банков [Электронный ресурс]: информационный портал биржи / Московская биржа – Электрон. Источн. – Московская биржа 2019 / http://mfd.ru/calendar/rates/
4. Банк Швеции - процентная ставка сегодня [Электронный ресурс]: инвестиционный портал / Инвестиционный портал Invest Future – 2019 / https://investfuture.ru/meetings/bank/27
5. Что такое финансовая грамотность и как ее повысить? [Электронный ресурс]: портал Кадроф.ру. – 2019 / https://www.kadrof.ru/articles/617
6. Зачем копить деньги? [Электронный ресурс]: портал Финансовая культура – 2019 / https://fincult.info/article/zachem-kopit-dengi_01/
7. Четыре уровня финансовой грамотности [Электронный ресурс]: учебный центр Сергея Бриза– 2019 / https://www.sergeybreeze.ru/kak-kopit-dengi/lichnaya-finansovaya-gramotnost/

8. Рейтинг финансовой грамотности регионов России — 2018 [Электронный ресурс]: аналитический центр НАФИ – 2019 / https://nafi.ru/projects/finansy/reyting-finansovoy-gramotnosti-regionov-rossii-2018/
9. Финансовая грамотность [Электронный ресурс]: портал Банки.ру - 2019 https://www.banki.ru/wikibank/finansovaya_gramotnost/
10. Финансовая грамотность россиян оказалась средней [Электронный ресурс]: портал газеты Комерсантъ - 2018 / https://www.kommersant.ru/doc/3350789

List of references

1. Top 10 financially literate countries [Electronic resource]: personal blog / Deminvest (Demidych) - Your guide to the world of modern investments - Electron. The blog. - 2019 / https://deminv.ru/novosti/818-top-10-samykh-finansovo-gramotnykh-stran
2. The need to improve the financial literacy of youth as the most important priority of public policy [Electronic resource]: multi-subject. scientific journal / Scientific and educational portal IQ - Electron. journal - HSE, 1998 / https://iq.hse.ru/more/finance/neobhodimost-povishenia-finansovoj-gramotnosti
3. Key rates of central banks [Electronic resource]: information portal of the exchange / Moscow Exchange - Electron. Source - Moscow Exchange 2019 / http://mfd.ru/calendar/rates/
4. Bank of Sweden - interest rate today [Electronic resource]: investment portal / Investment portal Invest Future - 2019 / https://investfuture.ru/meetings/bank/27
5. What is financial literacy and how to improve it? [Electronic resource]: portal Kadrof.ru. - 2019 / https://www.kadrof.ru/articles/617
6. Why save up money? [Electronic resource]: portal Financial Culture - 2019 / https://fincult.info/article/zachem-kopit-dengi_01/
7. Four levels of financial literacy [Electronic resource]: Sergey Briza training center – 2019 / https://www.sergeybreeze.ru/kak-kopit-dengi/lichnaya-finansovaya-gramotnost/
8. Financial literacy rating of Russian regions - 2018 [Electronic resource]: NAFI analytical center - 2019 / https://nafi.ru/projects/finansy/reyting-finansovoy-gramotnosti-regionov-rossii-2018/
9. Financial literacy [Electronic resource]: Banki.ru portal – 2019 / https://www.banki.ru/wikibank/finansovaya_gramotnost/
10. Financial literacy of Russians turned out to be average [Electronic resource]: portal of the newspaper Komersant - 2018 / https://www.kommersant.ru/doc/3350789

УДК 336.717.061+338.001.36

ФАКТОРИНГ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МСБ (МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА) В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИИ

А.Ю. ВАНЯШКИНА, О.О. ПАХОМОВА,
студентки кафедры Предпринимательство и внешнеэкономическая деятельность факультета Инженерный бизнес и менеджмент Московского государственного технического университета имени Н.Э. Баумана, Москва, Россия
E-mail: a.vanyashkina@gmail.com, oopakhomova@gmail.com

В статье рассмотрены проблемы финансовой устойчивости и развития предприятий МСБ (малого и среднего бизнеса), предложен факторинг как способ их решения. Приведены теоретические основы факторинговой деятельности, разобран процесс ее реализации. Представлено аналитическое сравнение факторинга и кредита как источников краткосрочного финансирования, выявлены преимущества и недостатки факторинга. Проведен анализ последних тенденций отечественного рынка факторинговых услуг и сделаны выводы о положительном влиянии факторинга на развитие малого и среднего бизнеса в Российской Федерации.

Ключевые слова: факторинг, рынок факторинговых услуг, устойчивое развитие, финансовая устойчивость, МСБ (малый и средний бизнес).

FACTORING AS A FACTOR OF SMEs (SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES) SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION

A.Y. VANIASHKINA, O.O. PAKHOMOVA,
students of the department of Entrepreneurship and foreign economic activity of the faculty of Engineering business and management of Moscow State Technical University named after N.E. Bauman, Moscow, Russia
E-mail: a.vanyashkina@gmail.com, oopakhomova@gmail.com

In the article considered problems of financial sustainability and SMEs (Small and Medium-sized Companies/Enterprises) development, offered the factoring as the way to solve them. Reviewed theoretic foundations of factoring transactions, sorted out the issue of its implementation process. Presented an analytical comparison of factoring and credit as the sources of short-term financing, identified the advantages and disadvantages of factoring. Performed the analysis of the latest trends in the domestic factoring services market and drawn the conclusions about the positive impact of factoring on the development of SMEs in the Russian Federation.

Keywords: factoring, factoring services market, sustainable development, financial sustainability, SMEs (Small and Medium-sized Companies/Enterprises).

Современные условия рыночной экономики характеризуются высоким уровнем конкуренции и экономической нестабильностью. Наблюдаемые тенденции делают актуальным вопрос устойчивости компаний. Устойчивое развитие становится определяющим фактором экономической стабильности бизнеса. Формируемое на рынке представление о компании как о стабильной, эффективно осуществляющей свою деятельность, позволяет привлекать новых инвесторов и обеспечивает приток инвестиций, которые дают возможность планировать, развивать и масштабировать результаты своей деятельности. Устойчивость современных рыночных систем характеризуется состоянием субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП), их развитие положительно влияет на уровень занятости, насыщенность рынка качественными товарами и на уровень жизни в целом [1].

Актуализация

Особенно остро стоит вопрос финансирования у небольших, начинающих свое существование на рынке, компаний малого и среднего бизнеса. Стоит отметить, что на крупный бизнес в России приходится 1% от численности всех зарегистрированных экономических субъектов, тогда как на МСП – 99% [2]. В условиях отсутствия достаточного опыта и их небольших возможностей возникает проблема нехватки финансирования в связи с недостатком оборотных средств. Цель, заключающаяся в стабильном функционировании и росте, создании финансовой устойчивости, оказывается под угрозой. В этом случае ситуацию способно спасти решение о приглашении посредника. Факторинговое обслуживание позволяет осуществить управление долговыми требованиями компании.

Смысл и значение понятий

Факторинг представляет собой выплату денежных средств финансовым агентом предприятию, предоставляющему свой товар (или услугу) покупателю на условиях отсрочки платежа. В ГК РФ (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 18.03.2019, с изм. от 03.07.2019) факторинг определяется как уступка денежного требования. По договору финансирования под уступку денежного требования (договору факторинга) одна сторона (клиент) обязуется уступить другой стороне – финансовому агенту (фактору) денежные требования к третьему лицу (должнику) и оплатить оказанные услуги, а финансовый агент (фактор) обязуется совершить действия, связанные с денежными требованиями, являющимися предметом уступки, такие как передача клиенту денежные средства в счет денежных требований, в том числе в виде займа или предварительного платежа (аванса), осуществление права по денежным требованиям клиента, в том числе предъявление должникам денежных требований к оплате, получение платежей от должников и проведение расчетов, связанных с денежными требованиями и др. [3]. Таким образом фактор берет на себя ответственность за управление дебиторской задолженностью клиента. Как правило, отсрочку платежа товара используют оптовые покупатели, так как для них является выгодным вернуть долг после полной или частичной реализации товаров. Основными клиентами факторинговых компаний становятся компании-представители малого и среднего бизнеса. Не обладая достаточной базой для залога, необходимого при получении от банков кредитных ресурсов, и уступая фактору имеющуюся дебиторскую задолженность, компании становятся обладателями объёма финансирования, необходимого для растущего бизнеса. Таким образом, предприятия получают возможность возместить дебиторскую задолженность и увеличить оборачиваемость капитала, что способствует оптимизации структуры дебиторской задолженности, снижения риска неплатежей со стороны покупателей, повышения эффективности управления денежными потоками. Повышается финансовая устойчивость компании, появляется возможность привлечения инвестиций для развития. Кроме того, возможность отсрочки платежа для покупателей увеличивает конкурентное преимущество и способствует расширению каналов сбыта товаров.

В факторинговой сделке принимают участие три стороны:

- клиент (поставщик товара, кредитор), которым может быть производственная или торговая фирма, заключившая соглашение с факторинговой компанией;
- покупатель товара (заемщик), который должен оплатить стоимость поставленной ему продукции в определенный срок;
- фактор (факторинговая компания или факторинговый отдел банка), который покупает счета-фактуры у своих клиентов.

Процесс реализации факторинговой деятельности, отражающий сложную взаимоувязку экономических отношений его участников, представлен на рисунке 1.

Рис. 1. Схема взаимодействий сторон в процессе факторингового обслуживания

Клиент поставляет товар покупателю на условиях отсрочки платежа и передает фактору отгрузочные документы (накладные, счета-фактуры и др.), на основании которых тот, в свою очередь, предоставляет поставщику финансирование в объеме 70–90 % от суммы поставки, указанной в накладной, так называемый аванс или предоплата. Как правило, финансирование открывается в пользу поставщика в течение 2–3 дней с момента принятия фактором решения о финансировании [4, стр. 49]. В результате факторингового обслуживания право требования долга за предоставленный покупателю товар передается фактору, в пользу которого по истечении срока отсрочки покупатель оплачивает поставленный товар. Фактор изучает платежеспособность покупателей и на основании результатов проверки устанавливает лимиты по каждому торговому партнеру клиента (продолжительность льготного периода составляет, как правило, от 2 недель до 30 дней), в рамках которых он может осуществлять поставки без всякого для себя риска, так как оплату поставок ему гарантирует компания. На последнем этапе фактор выплачивает поставщику оставшуюся часть, резерв в целях выполнения функции страхования от риска неплатежа покупателя (10-30 %) за вычетом комиссии, которая и является основным доходом факторинговых компаний. Ее величина зависит не только от затрат на оформление и ведение счетов, но и от степени приобретаемого фактором риска, обусловленного уровнем платежеспособности должников клиента. Размер вознаграждения за обслуживание обычно составляет 1,5 - 2,5% уступленной суммы. Кроме того, в случае досрочной оплаты представленных документов фактор взимает проценты как за авансовый платеж по счетам-фактурам на 1 - 2 % выше, чем обычный банковский процент по краткосрочному кредиту [5]. Высокий уровень оплаты факторингового обслуживания оправдывается для клиентов конкурентным преимуществом факторинга – комплексностью составляющих его услуг – осуществляется не только финансирование, но и страхование рисков, связанных с несвоевременной оплатой товаров или услуг; инкассация дебиторской задолженности; информационное обслуживание; консалтинг документов, а также обеспечение функции кредитного менеджмента по установлению лимитов, отслеживанию и сбору дебиторской задолженности.

Операции факторинга – это краткосрочные сделки, поэтому его относят к инструментам краткосрочного финансирования. Наглядно продемонстрируем разницу между факторинговой деятельностью и кредитованием (табл. 1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика факторинга и кредита

Характеристика	**Факторинг**	**Кредит**
Залог	Выдается без залога	Обязательно внесение залога

Лицо, ответственное за выплату кредита	Покупатель	Поставщик
Размер финансирования	Не ограничен, может увеличиваться в зависимости от роста объема продаж клиента	Ограничен заранее установленной суммой
Наличие дополнительных услуг	Управление дебиторской задолженностью, покрытие рисков в условиях отсрочки платежа	Нет
Условия оформления	Выплачивается при предоставлении счета-фактуры и товарной накладной	Необходимо оформление большого числа документов
Срок действия договора	Продолжается бессрочно	Фиксированный срок, по истечение которого нет гарантии получения нового
Срок использования финансирования	Выдается на срок фактической отсрочки платежа (договор факторинга не превышает в среднем 90 дней, верхний предел 180 дней – редко)	Выдается на срок до 1 года

Примечание: составлено автором.

Преимущество в факторинговом обслуживании заключается в возможности получить денежную сумму (до 80% ожидаемого платежа) еще до наступления срока оплаты, избежать рисков неоплаты или просрочки оплаты требований и за счет этого повысить оборачиваемость оборотных средств. Такой положительный эффект позволяет предприятию осуществлять бесперебойное финансирование торговой деятельности, и возможность увеличения объемов поставок. Улучшается финансовое положение компании. Растет показатель ликвидности, характеризующий способность организации выполнять краткосрочные обязательства и осуществлять непредвиденные расходы [6, стр. 46]. Эффективное управление дебиторской задолженностью, инкассирование задолженности покупателя и контроль денежных потоков факторинговой компанией обеспечивают условия для концентрации внимания поставщика на производственных процессах и развитии своей основной деятельности. Данные факторы способствует его устойчивому развитию, повышению финансовой стабильностти и, соответственно, улучшению информационного образа компании, что делает возможным получение дальнейших инвестиций. С другой стороны, становится реальным привлечение большего количества клиентов за счет предоставления выгодных условий по отсрочке платежа при сотрудничестве по факторингу и быстрый выход на новые рынки сбыта.

Однако при использовании факторинга могут возникать некоторые проблемы. Для осуществления факторинговой деятельности необходима отлаженная система документооборота, которой многие поставщики не обладают. Происходит осложнение процесса запуска и текущей работы с клиентами по факторингу в связи с необходимостью организации процесса документооборота. При решении о факторинговом обслуживании внимание уделяется финансовой устойчивости клиента для оценки рисков, принимаемых на себя компанией, так как комиссия, взимаемая факторингом, часто получается дороже кредита. Многие представители малого и среднего бизнеса не являются достаточно устойчивыми, особенно на начальных этапах своей деятельности, когда и стоит вопрос о необходимости факторинга. Еще одним отрицательным фактом является то, что факторинговая деятельность не отражается в официальной финансовой отчетности, и, как следствие, не предоставляется возможности оценить истинное состояние баланса компании.

Следует отметить, что классификация факторинговых операций предусматривает следующее их разделение на несколько видов.

В зависимости от страны нахождения участников торговой сделки различают

- международный (или внешний) факторинг (поставщик и покупатель являются резидентами разных стран);
- внутренний факторинг (стороны, заключающие договор, находятся на территории одной страны).

В зависимости от информирования покупателя об участие фактора в сделке выделяют

- открытый (плательщика извещают об участии факторинговой компании или фактор-банка в проведении расчетов с помощью отметки на счете-фактуре);
- закрытый факторинг (о заключении факторингового договора покупателя не извещают, и он продолжает осуществлять платежи поставщику, который, в свою очередь, направляет их в пользу фактора).

В зависимости от объема рисков, передаваемых фактору принято различать

- регрессивный факторинг (в случае невыполнения обязательств дебитором, фактор имеет право через определенный срок потребовать их с поставщика);
- факторинг без права регресса (в случае неоплаты покупателем счетов по продукции в определенный договором срок фактор обязуется оплатить все издержки по взысканию долга в пользу поставщика).

По срокам реализации финансирования выделяют

- факторинг с финансированием (фактор оплачивает клиенту поставленную покупателю продукцию в размере 80-90% без учета реального срока платежа по ним, оставшиеся 10-20% в момент поступления платежа от покупателя);
- факторинг без финансирования (поставщик не уступает фактору право последующего получения платежей от покупателей и после отгрузки продукции предъявляет счет покупателю посредством фактора, задача которого получить в пользу клиента платеж в срок и в полном объеме, за что последний получает плату в виде комиссии).

Последние годы на рынке факторинга наблюдалась стагнация, но сейчас ситуация начала выравниваться и факторинг стал демонстрировать усиленный рост. Факторинг приобретает популярность в различных отраслях, завоевывая все больше и больше пользователей, значительная часть которых представители малого и среднего бизнеса. Также государство принимает все большее участие в обеспечении сделок, увеличивая привлекательность данного вида услуг. Согласно сведениям Ассоциации факторинговых компаний России, факторинговый портфель продолжает расти [7, стр. 6]. Рассмотрим, что способствует такому росту и будет ли он продолжаться дальше. На сегодняшний день выделяют следующие тенденции развития российского рынка факторинга:

- Увеличение масштабов использования продукта. Укреплению этой тенденции способствует то, что факторинговые организации нередко идут на уступки новым клиентам и разрабатывают индивидуальные условия сотрудничества.
- Развитие электронного документооборота. К началу 2019 года крупнейшие факторы подключили к специализированным электронным системам свыше 90% своих контрагентов. Статистика показала, что за 2018 год суммы сделок на этих площадках превысили отметку в 100 млрд рублей.
- Рост сроков отсрочки платежа. Эта тенденция связана с благоприятной экономической ситуацией и стремлением игроков-факторов увеличить спрос на свои услуги. Вместе с тем этот же пункт является сдерживающим для компаний, которые только начинают сотрудничество и не готовы идти на риски, предоставляя друг другу подобные условия.
- Рост внутреннего факторинга за счет расширения ряда предоставляемых компаниями услуг;
- Систематизация рынка. Факторинг уже давно не ассоциируется с банковским кредитованием, это самостоятельный рынок, который предлагает уникальные финансовые продукты. Потребители эту разницу видят, понимают и начинают все активнее пользоваться новыми возможностями. Вместе с тем факторинг остается

одним из наиболее дорогих видов беззалогового финансирования, преимущественно доступных крупному и среднему бизнесу.

- Развитие на законодательном уровне. В 2017 году был принят ФЗ № 212 вместе с поправками к «факторинговой» главе 43 ГК РФ. Изменения вступили в силу в июне 2018 года, после чего понятия «факторинг», «договор факторинга» и «фактор» стали официальными. Благодаря этому стороны сделки могут детально определить в договоре свои права и обязанности, а дебитор не сможет избежать диалога с фактором. Однако, этого оказалось недостаточно. По мнению большинства участников рынка, недостаточная определенность трактовки экономической сущности факторинга и связанных с ним понятий и служит основным фактором, сдерживающим сегодня широкую экспансию факторинговых услуг в России [4 стр. 132, 8];
- Выход на рынок новых игроков, различных по организации и финансовой поддержке (иностранные банки и финансовые компании, независимые российские компании);
- Увеличение качества предоставляемых услуг вследствие возрастания конкуренции;
- Диверсификация деятельности за счет оказания консультационных услуг.

Эти факторы в ближайшие годы могут привести к росту количества клиентов, ведь помимо увеличений выгоды ведутся активные рекламные кампании. Использование электронных ресурсов добавляет сделкам прозрачности, что также заслуживает уважения в глазах пользователей, привлекая новых клиентов. Факторинг становится выгодной альтернативой ведения бизнеса для компаний малого и среднего бизнеса, заинтересованных в отсрочке платежей по договорам. Также необходимо заметить, что доверие иностранных контрагентов к российским компаниям растет, и все больше зарубежных производителей стремятся к тому, чтобы выйти на российский рынок со своей продукцией. При этом международный факторинг становится отличной основой для развития таких партнерских отношений [9, стр. 58].

Наиболее наглядно осветить сферу факторинга поможет анализ статистических данных отчетов, предоставленных Ассоциацией факторинговых компаний [7,10]. По состоянию на 1 октября 2019 года совокупный портфель рынка России составил около 472 млрд руб. Данные показывают, что сумма факторинговых сделок растет с 2016 года и до настоящего времени. Фактически, стоимость портфеля за 9 месяцев 2019 года выше, так как из статистики ассоциации выбыли данные таких игроков как Банковская группа ЗЕНИТ и ООО «Сбербанк Факторинг», занимающих на 1 июля 2019 года около 20% совокупного портфеля, что не мешает нам сделать вывод о росте портфеля [7, стр 3].

Объем выплаченного финансирования по сделкам за 9 месяцев 2019 г. превысил 1,6 трлн рублей, а средняя оборачиваемость по портфелю стабильна уже несколько лет и, согласно данным, составила 66 дней при минимуме 44 дня и максимуме 103 дня. Динамика доходов факторов показывает стабильный прирост дохода, увеличивающийся с каждым годом. Статистика также показывает постоянный прирост клиентов за последние 4 года, за 2019 год произошел резкий скачок, увеличив ежегодный приток новых клиентов в отрасль практически в 2 раза. Ситуация с активными дебиторами последние 3 года была весьма нестабильная, отрасль теряла активных игроков. В базе дебиторов с 2015 по 2018 годы наблюдался спад, но в 2019 году ситуация переломилась и в отрасль начали приходить новые игроки.

Согласно данным, сумма портфеля по сделкам с МСП составляет всего около 16% от общего рынка. Лидерами в отрасли можно назвать такие компании, как ВТБ Факторинг, Группа Промсвязьбанка, Сбербанк Факторинг, Металлинвестбанк (рис. 2).

Рис. 2. Портфель МСП и лидеры рынка на 01.07.2019

Рассмотрим динамику факторингового портфеля по сделкам с МСП (см. рисунок 3).

Рис. 3. Динамика факторингового портфеля по сделкам с МСП

Факторинговый портфель на рынке несколько снизился за 6 месяцев, однако доля МСП в портфеле рынка выросла с 13% до 16% [10]. Таким образом, появляется больше возможностей на рынке, что привлекает новых клиентов МСП.

По сравнению с мировыми показателями факторинга, российский рынок сильно отстает в международных операциях, составляя 1%, когда в мире этот показатель равен 15%.

Основные выводы

Факторинг – весьма эффективная система краткосрочного финансирования, дающая гарантию стабильности по сравнению с кредитными рисками неоплаты или просрочки оплаты требований. Такое положительное действие позволяет предприятию повысить оборачиваемость оборотных средств и осуществлять бесперебойную деятельность предприятия. Появляется возможность увеличения объемов поставок, у компании-клиента отсутствуют простои в выполнении и реализации заказов. Эффективное управление дебиторской задолженностью, рост показателя ликвидности, постоянное передвижение оборотных средств – все это приводит к улучшению финансового состояния компании, позволяет осуществлять стабильные производственные процессы. Повышается финансовая устойчивость компании, что может гарантировать привлечение новых инвестиций для развития. Такой эффект является наиболее актуальным и признаётся эффективным для предприятий МСБ. Так за первое полугодие 2019 года рост доли МСБ в портфеле рынка факторинговых услуг вырос на 3%.

В общем же рынок факторинговых услуг в России недостаточно развит из-за некоторых проблем, которых лишены страны с развитой рыночной экономикой, таких как, например, негибкость российских банков. Однако всё же наблюдается рост – за 2019 год произошел резкий скачок, увеличился ежегодный приток новых клиентов в отрасль практически в 2 раза. В России факторинг отличается от Западного и несет на себе отпечаток банковской сферы, так как большую часть факторинга обслуживают банки, а не специальные частные компании. Стоит отметить, что у нас этот вид деятельности не лицензируется. Дополнительной же проблемой является недостаточное законодательное регулирование этой сферы. Игрокам стоит обратить внимание на международный рынок, так как иностранные компании готовы пользоваться такими услугами, но российские факторы не предоставляют необходимого предложения. Что касается внутреннего факторинга, в связи с кризисами в России многие компании прекратили или снизили объемы своей деятельности, а обострившаяся конкуренция мотивирует факторинговых агентов искать новые способы реализовать свои услуги, предлагая новые интересные для клиентов предложения, что также является положительным фактором для новых пользователей рассматриваемой услуги в лице предприятий малого и среднего бизнеса.

Список литературы

1. *Зозуля В.В., Семенова Г.Н* Проблемы фискального регулирования развития субъектов малого и среднего предпринимательства в России // Транспортное дело России, 2017, № 3, С. 25-26.

2. Российский бизнес: портрет в цифрах. Доклад Президенту РФ, подготовленный экспертным центром при Уполномоченном при Президенте РФ по защите прав предпринимателей // сайт «БИЗНЕС-Омбудсмен. Уполномоченный по правам предпринимателей», 2015 – http://doklad.ombudsmanbiz.ru/doklad_2015.html (Дата обращения 28.11.2019)

3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 18.03.2019, с изм. от 03.07.2019), Статья 824. Договор финансирования под уступку денежного требования. – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/ecb7fc23c4d401b4b9b63970aa7bbf6c75059bc8/ (Дата обращения 29.11.2019).

4. *Солдатова А. О.* Факторинг и секьюритизация финансовых активов: Высшая школа экономики; Москва; 2013

5. Финансы: Учебник. 3-е издание, переработанное и дополненное / Под ред. проф. В.Г. Князева, проф. В.А. Слепова. — М.: "Магистр", "ИНФРА-М", 2012.

6. *Илышева Н.Н., Крылов С.И.* Анализ финансовой отчетности: учебник // Финансы и статистика, 2015.

7. Информационный обзор рынка факторинга по итогам 9 месяцев 2019 года. – http://asfact.ru/wp-content/uploads/2019/11/AFC-9M2019_open.pdf (Дата обращения 03.12.2019).

8. Тренды рынка факторинга в России. – https://www.factoring.ru/blog/azbuka-i-propisi-faktoringa/trendy-rynka-factoringa-v-rossii/ (Дата обращения 01.12.2019).

9. Современные тенденции развития международного факторинга в России и мире. // Журнал «ФИНАНСЫ И КРЕДИТ» №10(394)-2010 – https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-tendentsii-razvitiya-mezhdunarodnogo-faktoringa-v-rossii-i-mire/viewer (Дата обращения 01.12.2019).

10. Факторинг для малого и среднего бизнеса. Обзор по итогам 1 полугодия 2019 г. – http://asfact.ru/wp-content/uploads/2019/08/AFC-SME-1H2019_open.pdf (Дата обращения 03.12.2019).

References

1. Zozulya V. V., Semenova G. N. Problems of fiscal regulation of development of small and medium-sized businesses in Russia / / Transport business of Russia, 2017, no. 3, Pp. 25-26.

2. Russian business: portrait in numbers. Report to the President of the Russian Federation prepared by the expert center under the presidential Commissioner for the protection of the rights of entrepreneurs / / website " BUSINESS Ombudsman. Commissioner for entrepreneurs 'rights", 2015 – http://doklad.ombudsmanbiz.ru/doklad_2015.html (accessed 28.11.2019)

3. The civil code of the Russian Federation (part two) from 26.01.1996 N 14-FZ (as amended on 18.03.2019, Rev. from 03.07.2019), Article 824. Financing agreement for the assignment of a monetary claim.– http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/ecb7fc23c4d401b4b9b63970aa7bbf6c75059bc8/ (accessed 29.11.2019).

4. Soldatova A. O. Factoring and securitization of financial assets: Higher school of Economics; Moscow; 2013

5. Finance: Textbook. 3rd edition, revised and supplemented / edited by Prof. V. G. Knyazev, Prof. V. A. Slepov. - Moscow: "Master", "INFRA-M", 2012.

6. Ilysheva N. N., Krylov S. I. Analysis of financial statements: textbook / / Finance and statistics, 2015.

7. Information review of the factoring market for the first 9 months of 2019. – http://asfact.ru/wp-content/uploads/2019/11/AFC-9M2019_open.pdf (accessed 03.12.2019).

8. Trends in the factoring market in Russia. – https://www.factoring.ru/blog/azbuka-i-propisi-faktoringa/trendy-rynka-factoringa-v-rossii/ (accessed 01.12.2019).

9. Current trends in the development of international factoring in Russia and the world. // FINANCE and CREDIT magazine #10 (394)-2010 – https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-tendentsii-razvitiya-mezhdunarodnogo-faktoringa-v-rossii-i-mire/viewer (accessed 01.12.2019).

10. Factoring for small and medium-sized businesses. Overview of the results of the 1st half of 2019 – http://asfact.ru/wp-content/uploads/2019/08/AFC-SME-1H2019_open.pdf (accessed 03.12.2019).

УДК 336.763

Основные направления диверсификации банковской деятельности.

Diversification, Securitisation, Banking, Special Purpose Vehicle (SPV), Asset- Backed Securities.

Александр Владимирович Барышников
К.т.н., доцент кафедры «Финансы» МГТУ им. Н.Э. Баумана
avb@bmstu.ru

Рузаева Юлия Николаевна
студент кафедры «Финансы» МГТУ им. Н.Э. Баумана

Аннотация.

Поддержание ликвидности в данный момент - безусловная необходимость банковского сектора. Диверсификация - важнейшее направление активной деятельности банков. Один из наиболее распространённых способов управления рисками – диверсификация вложений. Она осуществляется путём инвестирования капитала в различные активы (например, в ценные бумаги нескольких эмитентов), набор которых образует портфель инвестора. Правильное (оптимальное) формирование портфеля во многих случаях позволяет без существенного сокращения доходности уменьшить риск.

Summary.

Maintaining liquidity at the moment is an absolute need for the banking sector. Diversification is the most important activity of banks. One of the most common methods of risk management is diversification of investments. It is carried out by investing capital in various assets (for example, in securities of several issuers), the set of which forms the investor's portfolio. The correct (optimal) portfolio formation in many cases allows reducing the risk without a significant reduction in profitability.

Ключевые слова: Банки, активная деятельность, ликвидность, секьюритизация, диверсификация.

Keywords: banking, liquidity, securities, special purpose vehicle.

Так, например, компания ВТБ имеет венчурный фонд не только на территории России, но также и Российско-казахстанский фонд нанотехнологий, поддерживающих инициативы, направленные на создание инновационных компаний.

Сбербанком также был создан венчурный фонд, инвестирующий как потенциально полезные для банков стартапы, так полезные для всех отрасли, в пределах от 1 до 10 миллионов.

Для физических лиц банками разрабатываются стандартные стратегии доверительного управления. Клиентам предлагаются несколько вариантов размещения средств - от консервативных до высокодоходных, с использованием различных финансовых инструментов. Линейка стратегий доверительного управления предназначена для размещения капитала в размере от 15 млн. рублей.

Наиболее эффективным направлением выделяют продвижение банков в регионы, их выход за рамки национальных границ, так же слияние дочерних фирм. Это направление позволяет создать эффективную инфраструктуру для привлечения дополнительных денежных ресурсов, расширить клиентскую базу за счет приобретения новых, надежных заемщиков.

Диверсификация на примере конкретных коммерческих банков. В 2017 году, по сравнению с прошлыми периодами, ситуация выправилась по всем направлениям: экономика стабилизировалась, кредитные портфели растут, особенно это заметно в сегменте жилищного кредитования, ЦБ разрабатывает ряд нормативных документов, которые установят более понятные и прозрачные правила игры на рынке, российские рейтинговые агентства утвердили методологию анализа структурных продуктов и уже начали реальную работу над сделками.1

Если взглянуть на статистику последних двух лет, то мы увидим, что рынок кредитования стремительно развивается, а размеры кредитных портфелей банков демонстрируют исторические максимумы. Например, суммарная выдача ипотечных кредитов за 2017 год достигла 2,2 трлн руб., а общая задолженность составила 5,2 трлн руб. Важно сказать, что в России наибольшим объёмом размещения на внутреннем рынке секьюритизации обладает ипотечная секьюритизация, за счёт высоких вложений людей, которые приобретают недвижимость в ипотеку. Объёмы неипотечной секьюритизации значительно меньше объёмов ипотечной, однако имеет тенденцию к развитию и растёт с каждым годом.

В 2017 году нарастало продвижение «Фабрики ИЦБ» АИЖК как самого эффективного способа секьюритизации ипотечных активов. Всего в 2017 году состоялось девять ипотечных сделок общим объемом 125,3 млрд руб., пять из них на общую сумму 109 млрд руб. — в рамках «Фабрики». Объемы неипотечной секьюритизации в 2017 году составили 18,2 млрд руб., что более чем в два раза превысило значения 2016 года. Рассмотрим крупнейших участников рынка секьюритизации за 2018-2019гг.

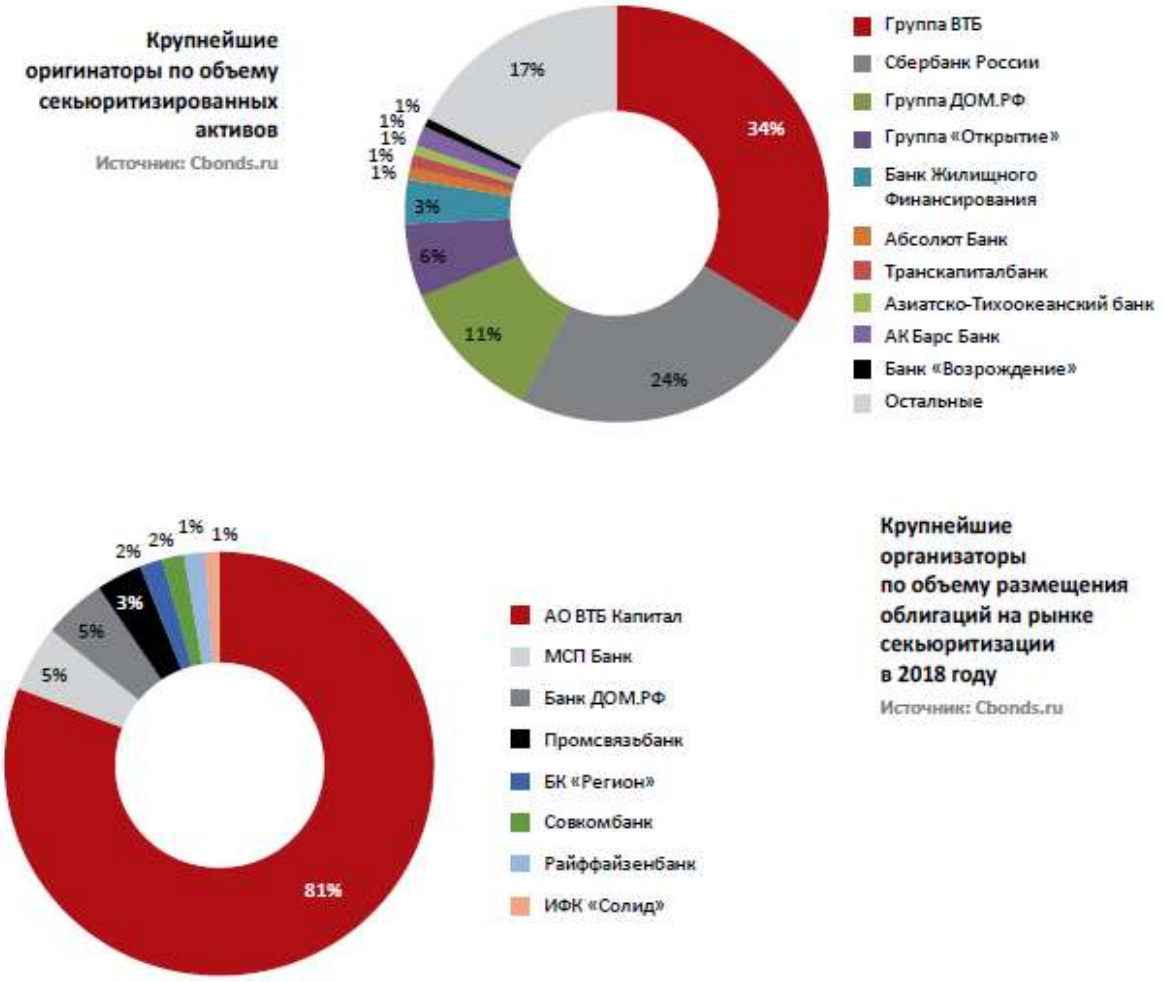


Рисунок 1. Крупнейшие оригинаторы и крупнейшие организаторы на рынке секьюритизации.[2]

Группа ВТБ является самым активным участником рынка секьюритизации. Выдаёт кредиты, а также эмитирует ценные бумаги, что позволяет банку чувствовать себя уверенно

[1] Справочник - «Энциклопедия российской секьюритизации – 2017»
[2] http://cbonds.ru/

на рынке, эффективно управлять рисками, покрывать неработающие кредиты. На 31 декабря 2018 года общая сумма неработающих кредитов составила 654 млрд рублей, или 5,7% от суммы портфеля кредитов клиентам. Рассмотрим кредитный портфель банка ВТБ и его структуру.

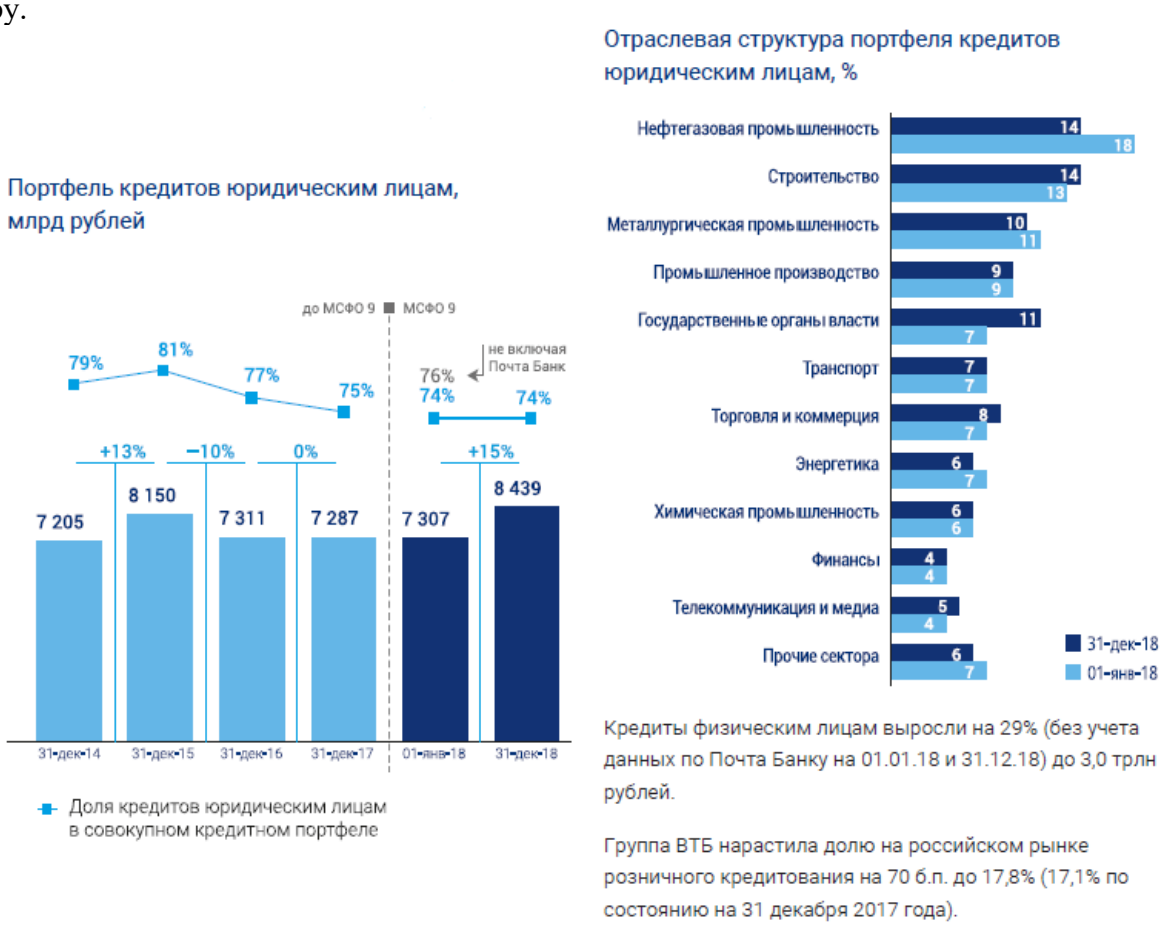


Рисунок 2.Кредитный портфель юридическим лицам банка ВТБ.

Рисунок 3. Структура портфеля кредитов физическим лицам

В 2018 году кредитный портфель Группы вырос на 18,7% до 11 427 млрд рублей на фоне роста объема кредитов физическим и юридическим лицам на 28,7% и 15,5%

соответственно. Группа нарастила объем ипотечных кредитов, кредитов на покупку автомобиля и потребительских кредитов на 31,7%, 17,7% и 28,4% соответственно.

Рисунок 4. Ипотечное креитование.

ВТБ занимает ведущие позиции на рынке ипотеки в России. По состоянию на 31 декабря 2018 года портфель ипотечных кредитов группы ВТБ составил

1,4 трлн рублей, в отчетном периоде портфель ипотечных кредитов группы ВТБ рос темпами, опережающими среднерыночные, и составил 32%. По итогам 2018 года. Группа увеличила свою долю рынка ипотеки в России

на 1,3 п.п. до 22,7%. При этом в 2018 году ВТБ осуществил сделку по продаже в «Фабрику ИЦБ» ДОМ.РФ ипотечных кредитов с последующим выпуском ипотечных ценных бумаг на сумму 150 млрд рублей, без учета данной продажи кредитов рост ипотечного портфеля Группы составил бы 45%.

В 2018 году Банк выдал 290 тысяч ипотечных кредитов. На конец года ипотечный портфель Банка насчитывал более 891 тысячи действующих ипотечных кредитов. Общий объем выдачи ипотечных кредитов составил

673 млрд рублей, что является абсолютным рекордом за историю существования группы ВТБ. В 2018 году каждый пятый ипотечный кредит в Российской Федерации был выдан ВТБ, около 1,4 млн семей приобрели жилье с помощью группы ВТБ.

Сбербанк:

Объем вложений в ценные бумаги в 2018 году составил 3 млрд руб.

Портфель ценных бумаг Группы на 97,1% представлен долговыми инструментами и в основном используется для управления ликвидностью. Облигации федерального займа Российской Федерации (ОФЗ) занимают крупнейшую долю в портфеле ценных бумаг Группы – 41,2%, увеличившись за год на 3,7 п. п. Доля корпоративных облигаций в структуре портфеля к концу 2017 года составила 34,4%, увеличившись за год на 0,8 п. п.

Доля корпоративных облигаций с инвестиционным рейтингом составила 32,1% в общем портфеле корпоративных облигаций Группы (по итогам 2016 года — 27,1%). Доля ценных бумаг, заложенных в рамках операций РЕПО, увеличилась за 2017 год с 4,2% до 7,9%.

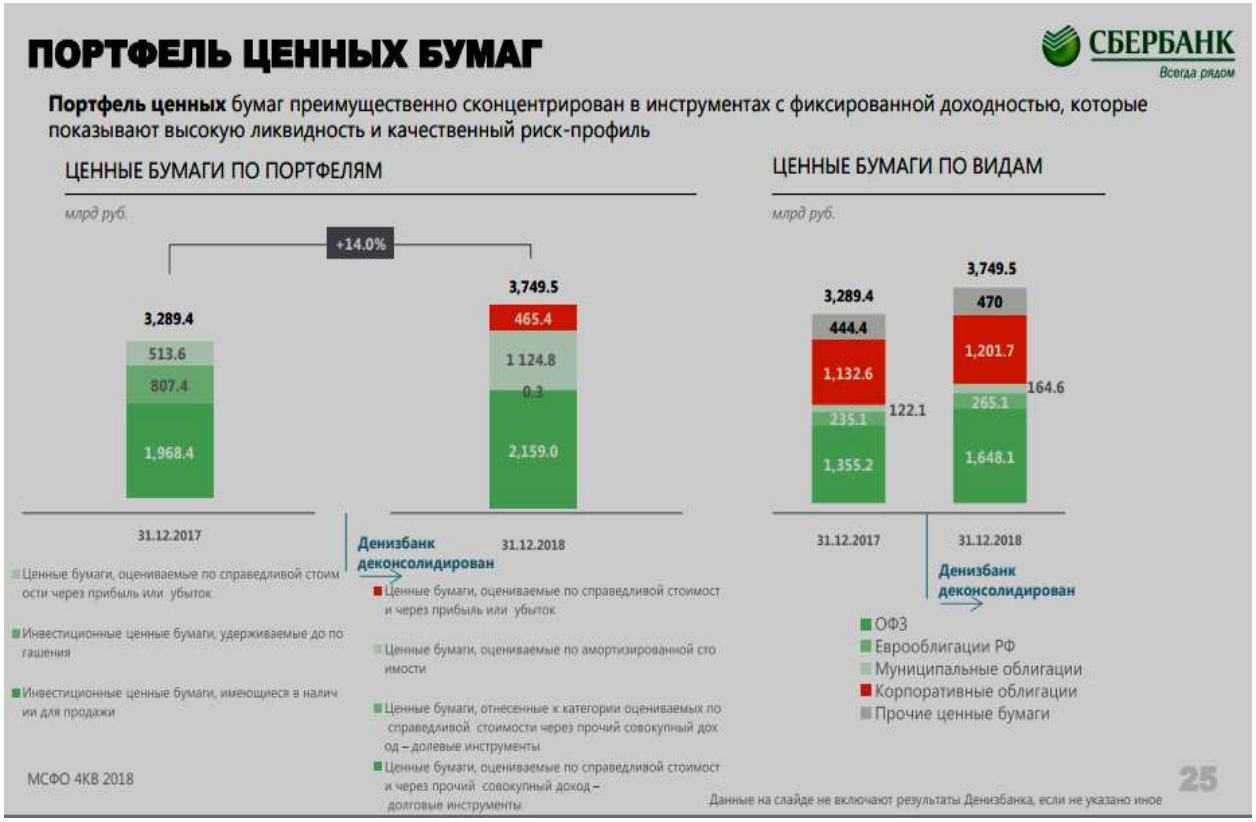


Рисунок 5. Портфель ценных бумаг Сбербанка

Рассмотрим также кредитный портфель Сбербанка:

Рисунок 6. Кредитный портфель Сбербанка

Изменение кредитного портфеля в период с 2017 по 2018гг. произошло за счёт увеличения количества выданных кредитов физическим лицам. Операции же с недвижимым имуществом сократились в сравнении с 2017 годом на 0,3% , что может свидетельствовать о снижении доли участия на рынке секьюритизации.

Подводя итог можно сказать, что секьюритизацию следует рассматривать как процесс, позволяющий повысить эффективность деятельности банка и снизить присущие ей риски посредством оптимизации банковских активов на основе использования специальных финансовых инструментов. Операции по секьюритизации предоставляют новые возможности как банку, управляющему кредитными рисками, так и клиенту, заинтересованному в

снижении стоимости используемых кредитных средств, поддержании их притока на уровне, соответствующем текущим целям и задачам.

Дополнительным источником финансирования и развития экономики в целом является рынок ценных бумаг. В России фондовый рынок считается достаточно перспективным, потому что количество совершаемых операций возрастает с каждым годом в геометрической прогрессии. Современные подходы к формированию портфеля требуют оптимизации двух показателей: риска и доходности.

Один из наиболее распространённых способов управления рисками – диверсификация вложений. Она осуществляется путём инвестирования капитала в различные активы (например, в ценные бумаги нескольких эмитентов), набор которых образует портфель инвестора. Правильное (оптимальное) формирование портфеля во многих случаях позволяет без существенного сокращения доходности уменьшить риск.

Подобный подход позволяет не переживать о финансовых кризисах, поскольку любое, даже самое неблагоприятное экономическое явление – это хороший повод заработать.

При распределении портфеля следует внимательно ознакомиться с объектом инвестирования и вкладывать средства лишь в надежные сферы.

Диверсификация, банковская - размещение банковских активов среди возможно большего круга заемщиков с целью: 1) сокращения кредитного риска (вероятности потерь от несостоятельности заемщиков) 2) поддержания портфеля ссуд на приемлемом уровне.

Диверсификация повышает качество активов, а также пассивов в банке. Но она требует профессионального управления. А для этого банки должны заниматься организацией, обучением и управлением человеческими ресурсами, имеющимися в их распоряжении так, чтобы они реализовали стратегию и выполняли задачи, поставленные перед организацией.

Таким образом, хорошо диверсифицированный портфель активов позволит значительно снизить базисные риски банковской деятельности. На этом процесс управления рисками не заканчивается. Для получения большей прибыли, банк вынужден будет принимать на себя более высокие риски. Эти риски также нужно контролировать и обеспечить их приемлемость для банка. Для этих целей можно использовать страхование риска, секьюритизацию имеющихся активов (например, портфель ипотечных кредитов), что также позволит обеспечить дополнительное фондирование для банка за счет выпуска обязательств с ипотечным покрытием, операции с валютными форвардными контрактами позволят избежать убытков от колебаний цен валютных пар и так далее.

Список литературы:

1. Анголенко Н.И. Системное руководство организацией: учебник. – М.: Экзамен, 2006. – 414 с.
2. Баканов М.И., Мельник М.В., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебник – 5-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 536 с.
3. Бычин В.Б., Шубенкова Е.В., Малинин С.В. Организация и нормирование труда: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 248 с.
4. Волкова О.Н. Управленческий анализ. – М.: Проспект, 2007 – 302 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. – М.: Market DS, 2008. – 203 с.

Bibliography:

1. Angolenko N.I. System management of organization. – M.: 2006. – 414 p.
2. Bakanov M.I., Melnik M.V., Sheremet A.D. Theory of economic analysis. – M.: 2006. – 536 p.
3. Bychin V.B., Shubenkova E.V., Malinin S.V. Organization of labour and norm-setting. – M.: 2010. – 248 p.
4. Volkova O.N. Management analysis. – M.: 2007. – 302 p.
5. Fathutdinov R.A. Management of organizational competitiveness. – M.: 2008. – 203 p.