

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**АРХИТЕКТУРА ФИНАНСОВ:
ИЛЛЮЗИИ ГЛОБАЛЬНОЙ СТАБИЛИЗАЦИИ
И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

**Сборник материалов
VIII Международной научно-практической конференции**

04-06 апреля 2017 года

*Под научной редакцией
И.А. Максимцева, В.Г. Шубаевой, И.Ю. Евстафьевой*

**ИЗДАТЕЛЬСТВО
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА
2019**

ББК 65.261

A87

A87 **Архитектура финансов: иллюзии глобальной стабилизации и перспективы экономического роста: сборник материалов VIII Международной научно-практической конференции 04-06 апреля 2017 года / под науч. ред. И.А. Максимцева, В.Г. Шубаевой, И.Ю. Евстафьевой. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2019. – 574 с.**

ISBN 978-5-7310-4544-5

Сохраняющиеся низкие темпы восстановления мировой экономики после затяжной рецессии и слабая динамика международной торговли становятся вызовом для международных и национальных финансовых институтов. Как справиться с задачей одновременного стимулирования спроса и фиксирования инфляционных ожиданий в текущих условиях, не подорвав доверия экономических субъектов к финансовой политике? Является ли современная политика дезинфляции, принятая во многих странах мира, приемлемой мерой не только в краткосрочном периоде, но и в среднесрочной перспективе, когда растет риск войти в устойчивый дефляционный цикл? Существует ли возможность запуска нового витка экономического роста в условиях волатильности нефтяных цен, роста протекционизма и низкого уровня инвестиций?

Данные вопросы являются актуальными для современной российской экономики, испытывающей дополнительные ограничения в виде экономических санкций и низкой конъюнктуры на рынках энергоресурсов. Открытое обсуждение поставленных вопросов состоялось в рамках панельных дискуссий и круглых столов ежегодной Международной научно-практической конференции «Архитектура финансов».

Конференция проводится уже на протяжении семи лет и зарекомендовала себя как площадка эффективного взаимодействия научного сообщества и представителей бизнеса в целях обмена опытом и выработки общих стратегий развития.

ББК 65.261

Редакционная коллегия:

д-р экон. наук, проф. **В.Г. Шубаева**

канд. экон. наук, доц. **И.Ю. Евстафьева**

д-р экон. наук, проф. **Н.Г. Иванова**

д-р экон. наук, проф. **В.А. Черненко**

д-р экон. наук, проф. **С.И. Рекорд**

д-р экон. наук, проф. **С.Ю. Янова**

Ответственный за выпуск д-р экон. наук, доцент Л.П. Харченко

ISBN 978-5-7310-4544-5

© СПбГЭУ, 2019

Дорогие друзья, уважаемые коллеги!

Ускорение экономического развития, которое наблюдается как в развитых, так и в развивающихся странах, создает благоприятные внешние условия для роста российской экономики. В стране наблюдается восстановление роста производства и потребления, возрастает инвестиционный спрос, улучшаются предпринимательские настроения, прослеживается тенденция роста внутренних заимствований.

Фундаментом восстановления экономического роста является укрепление надежности финансового сектора на фоне стабильных и предсказуемых экономических, фискальных и финансовых условий. Однако данные процессы осложняются влиянием на них геополитических факторов. В данном контексте особого внимания заслуживают современные вызовы, с которыми сталкивается финансовый сектор: это создание инвестиционного инструментария для инновационно-ориентированной модели экономического роста; совершенствование финансовой инфраструктуры и обеспечение доступности финансовых услуг; интеграция финансовой инфраструктуры на пространстве ЕАЭС; обеспечение экономической безопасности корпораций. Сегодня крайне важно решить эти и другие вопросы развития финансового сектора, что будет способствовать формированию стабильной и предсказуемой макроэкономической среды и содействовать ускорению экономического роста.

В Пленарном заседании и панельных дискуссиях VIII Международной научно-практической конференции «Архитектура финансов: иллюзии глобальной стабилизации и перспективы экономического роста» приняли участие ведущие ученые из российских и зарубежных университетов, представители финансовых органов федерального уровня, региональных администраций, российских и иностранных банков, страховых, инвестиционных, оценочных и венчурных компаний, нефинансовых корпораций. В рамках Молодежного дня состоялись круглые столы молодых ученых, аспирантов и студентов. Участники конференции провели плодотворную работу по поиску новых решений актуальных вопросов в

процессе интересных дискуссий. Совместными усилиями предложены ответы на современные вызовы, что вносит вклад в формирование качественной архитектуры финансов с современными и эффективными финансовыми институтами.

Конференция «Архитектура финансов: иллюзии глобальной стабилизации и перспективы экономического роста» подтвердила статус авторитетной дискуссионной площадки обсуждения актуальных проблем и перспектив развития российского и мирового финансового сектора.

С уважением,

И.А. Максимцев, доктор экономических наук, профессор,

ректор Санкт-Петербургского государственного экономического университета

Секция 1. «Банки и финансовые рынки – вызовы и новые возможности» (Белоглазовские чтения)

УДК 368.1

Алякина Дарья Павловна
Daryia Alyakina
Казанский (Приволжский) федеральный университет
Kazan (Privolzhsky) Federal University
Кафедра ценных бумаг, биржевого дела и страхования
Department of securities, exchange business and insurance
к.э.н., доцент
Ph. D., associate Professor
345daria@gmail.com

ПРОБЛЕМЫ И ТОЧКИ РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА РФ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ PROBLEMS AND POINTS DEVELOPMENT OF THE INSURANCE MARKET OF THE RUSSIAN FEDERATION AT THE PRESENT STAGE

Аннотация. Статья посвящена состоянию и направления развития страхового рынка на современном этапе. Рассмотрены ключевые проблемы развития рынка страхования, выявлены основные тенденции и точки развития.

Ключевые слова. *Страховой рынок, точки роста, страховые продукты, изменение регулирования*

Abstract. The article is devoted to the state and direction of development of the insurance market at the present stage. The key problems of development of the insurance market are considered, the main trends and development points are revealed.

Keywords. *Insurance market, growth points, insurance products, regulatory changes*

Развитие страхового рынка в РФ предопределено как институциональными трансформациями, наблюдаемыми в настоящее время, так и теми предпосылками экономического и структурного характера, которые мы наблюдали в течение последних 25 лет. Долгое время конкурентная среда на страховом рынке характеризовалась большим количеством участников рынка, которые работали в разных сегментах. В настоящее время рынок стремительно меняется. Сокращение числа игроков, кризисные явления в экономике и нерешенные проблемы в сегменте ОСАГО ухудшают конкурентную среду страхового рынка [3].

Вызывает озабоченность низкий уровень проникновения страхования и очень слабая насыщенность рынка страховыми компаниями в России. Сравнительный анализ показателя насыщенности страховыми компаниями [1] по России, странам ЕС и США на конец 2016 года свидетельствуют о низкой насыщенности рынка страховыми компаниями. Если в России одна страховая компания приходится на 523 тыс человек, то в странах ЕС – одна компания на 132 тыс человек, а в США – на 109 тыс чел. При значительной территориальной протяженности и экономической дифференцированности регионов в РФ, низкая плотность страховых организаций приводит к тому, что вместо страховщиков полного цикла, на территориях представлены только продающие подразделения в виде филиалов, а иногда и даже просто агентств, что значительно снижает

качество предоставляемых страховых услуг.

Ключевые проблемы российского страхового рынка сосредоточены в следующих областях:

1. Отношения к механизму страхования со стороны надзорных органов и общества приводит к дисбалансу экономических интересов страховщиков и страхователей;
2. Затруднительно прогнозировать дальнейшее развитие рынка в условиях общей неопределенности в правовом поле и перспективах законодательных изменений;
3. Актуализируется потребность введения стандартов и совершенствования системы корпоративного управления страховщиками, особенно в части управления рисками, платежеспособности.

По нашему мнению, на развитие страхового рынка в ближайшие годы окажет влияние восстановление динамики роста ВВП, возможное повышение доступности кредитов и продвижение готовых коробочных продуктов. Негативное влияние на прирост взносов окажет динамика реальных располагаемых доходов населения ужесточение требований к страховым организациям.

Рынок может показать количественный рост в пределах 10-14% премий с продолжением тенденции опережающего роста в сегменте страхования жизни. Однако говорить о развитии рынка можно лишь в ситуации улучшения качественных его показателей – таких как, повышение доступности страховых услуг для населения, улучшение конкурентной среды, повышение уровня проникновения страхования. В связи с этим в основе целеполагания страхового надзора должно лежать не только решение проблем рынка, но и его планомерное развитие. С точки зрения развития модели государственного регулирования страховой деятельности в России, представляет интерес подходы к регулированию страхового дела Международной ассоциации органов страхового надзора (IAIS). Современные подходы и методы страхового надзора должны быть нацелены не только на надзор, но и на развитие рынка, создание рыночной и конкурентной среды. Безусловно, «регулирование не является абстрактной концепцией, а, скорее такой, в которой надзор должен принять здравые решения о том, что должно регулироваться, а также какие методы при этом должны использоваться» [2]. Таким образом, надзор в целях защиты страхователей не должен тормозить развитие самого рынка. Важным элементом устойчивости рынка страхования является то, что орган страхового надзора должен требовать от страховщиков осознания всего спектра рисков, с которыми они имеют дело, а также необходимости их оценки и эффективности управления. Для этого страховые организации должны соблюдать определенные стандарты и нормативы.

Основными элементами эффективного надзора для российского страхового рынка в современных условиях должны быть следующие:

1. Государственный орган осуществляет надзорную функцию путем поэтапного внедрения стандартов и «правил игры» в формате двустороннего обсуждения с рынком. Переход на новые форматы отчетности в XBRL-формате

будет происходить в разумные для рынка сроки, после полноценного перехода на новый план счетов. В этом контексте также видится разумным внедрение принципа достаточности капитала, предусмотренного моделью «Солвенси-2» не в среднесрочной, а в долгосрочной перспективе, когда участники рынка будут к этому готовы.

2. СРО страховых организаций должно в идеале выполнять функцию развития страхового рынка. Для реализации этой цели должна быть принята стратегия развития рынка с учетом текущих реалий и развития экономики страны. В рамках стратегии очевидна важность направлений профессиональных стандартов, финансовой грамотности и стандарты по защите прав страхователей.

В идеале должен соблюдаться баланс интересов потребителей страховой услуги и интересы участников рынка с точки зрения его развития. В этой связи важно сформировать мнение страхового сообщества по целому блоку вопросов: избыточность надзора, дифференцированному подходу к страховщикам, регуляторные требования надзора, оценка актуальности для рынка идеи пропорционального регулирования, подготовка пакета предложений по страховому законодательству, разработка совместно с ЦБ подходов и принципы к новациям надзора (например, риск-ориентированный надзор).

Стратегическими задачами страховщиков становятся:

- сбор данных с применением Big data позволяет страховщикам оптимизировать взаимодействие с клиентами и своевременно выявлять риски наступления страховых случаев, проводить селекцию портфеля,

- формулировка корпоративным и розничным клиентам индивидуального предложения не только по пролонгации, но и при первичном страховании.

Финансовые технологии, решая задачу привлечения клиентов и персонализации предложения по страхованию – с учетом индивидуальных особенностей клиентов, позволяют получать более высокие финансовые результаты. К основным направлениям развития ИТ-технологий розничных каналов продаж можно отнести создание полного цикла цифрового обслуживания, в том числе онлайн-продажи страховых продуктов, расширение границ использования личных кабинетов и кабинетов агента, дистанционное обслуживание клиентов.

Важно учитывать, что в современной экономике страховые компании превращаются в экосистемы, создавая дополнительные возможности для рынка и новые ценности для клиентов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Доклад Организации экономического сотрудничества и развития «Глобальные тенденции страхового рынка - 2016» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.oecd.org/daf/fin/insurance/Global-Insurance-Market-Trends-2016.pdf>
2. Турбина К. Роль стандартов МАСН в формировании современных методов страхового надзора//Страховое право. – 2009. - № 1.
3. Официальный сайт Центрального Банка РФ // www.cbr.ru.

УДК. 368.91

Богоявленский Сергей Борисович
Bogoyavlenskiy Sergey
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Доцент
Associate Professor
Кафедра банков, финансовых рынков и страхования
Department of Banks, Financial markets and Insurance
actuar@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ КОНВЕРГЕНЦИИ СТРАХОВЫХ И ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ PROBLEMS OF THE CONVERGENCE OF INSURANCE AND FINANCIAL SERVICES IN THE TERMS OF MODERN RUSSIA

Аннотация. Конвергенция с различными финансовыми услугами является одним из основных трендов развития продуктов по страхованию жизни в России. Однако зарубежный опыт показывает, что при внедрении таких продуктов на российский рынок могут возникать проблемы, в частности: проявление непредвиденных свойств, сложности государственного регулирования и трудность восприятия со стороны потребителей.

Ключевые слова. *Страхование, страхование жизни, страховой продукт, конвергенция.*

Abstract. Convergence with various financial services is one of the main trends in the development of life insurance products in Russia. However, foreign experience shows that the introduction of such products on the Russian market may have problems, in particular: the manifestation of unforeseen properties, the complexity of state regulation and the difficulty of perception by consumers.

Key words. *Insurance, life insurance, insurance product, convergence.*

Конвергенция - это процесс сближения. В финансовой сфере данный термин обозначает взаимопроникновение различных финансовых услуг, в результате которого появляются продукты, обладающие одновременно некоторыми качествами "родителей", а, иногда, и принципиально новыми свойствами. Это позволяет полнее удовлетворять потребности людей в конкретных исторических, экономических и социальных условиях. Конвергенция - управляемый процесс. Новые продукты создаются целенаправленно путем финансового инжиниринга. В настоящих конвергированных продуктах составляющие его финансовые услуги тесно интегрированы друг в друга, поэтому трудно разделить их, не нарушив "целостность" продукта. Это отличает конвергированные продукты от "обычных" комбинированных, допускающих относительно легкое включение и исключение услуг из пакета.

До недавнего времени в России встречались именно комбинации страхования с родственными финансовыми услугами, чаще всего в рамках кредита или лизинга. Только в последние 10 лет у нас стали предлагаться конвергированные продукты, относящиеся к страхованию жизни. Главным образом, это связано с тем, что страховщикам жизни приходится конкурировать с другими способами сбережений, прежде всего, с банковскими депозитами и коллективными инвестициями. Обеспечивать сравнимую доходность вложений и гибкость условий в рамках "классических" страховых продуктов сложно из-за

жесткой связи между основными элементами страховых обязательств (премии-накопления-страховое покрытие) и консервативных принципов определения доходности по договору. Поэтому в условиях быстро меняющейся экономической и социальной обстановки основным путем развития страхования жизни становится так называемая конвергенция страхования с другими финансовыми услугами (см., например, [2]).

Однако мировая практика показывает, что в процессе конвергенции проявляются не только позитивные, но и отрицательные свойства новых продуктов, возникают трудности на этапе их внедрения и продвижения. Можно выделить несколько основных проблем, сопутствовавших развитию конвергированных продуктов по страхованию жизни за рубежом, прежде всего в США в 80-х годах XX века:

- 1) проявление неожиданных неблагоприятных свойств при определенной внешней конъюнктуре;
- 2) ошибки и просчеты при государственном регулировании конвергированных продуктов;
- 3) неподготовленность потребителей и "поставщиков" к новым сложным продуктам.

Наш рынок страхования жизни следует общемировому тренду, хотя и отстает от рынков развитых стран как по количественным, так и по качественным показателям. Насколько указанные проблемы характерны для него сейчас или будут актуальны в ближайшем будущем?

1) В результате конвергенции появляется новая сущность, которая до конца не изучена, которая может иметь скрытые свойства и не всегда поддается четкому прогнозированию. При определенных обстоятельствах неизвестные отрицательные качества способны проявиться и стать причиной проблем у тех, кто предлагает данные продукты, и тех, кто ими пользуется. Например, в конце 70-х годов в США на фоне увеличения процентных ставок и развития фондов коллективных инвестиций полисы пожизненного страхования с включенной опцией ссуды по договору (своего рода конвергенция накопительного страхования и кредита под залог накоплений) оказались для страховщиков намного хуже, чем классические договоры без такой опции. Страхователи просто изымали практически все деньги из накоплений в виде ссуд, оставляя лишь минимум, чтобы страхование не прекращалось, а компании были вынуждены долгое время вести эти договоры, не приносящие никаких выгод и прибыли от инвестиций (см., например, [3]). Подобная опасность нашему рынку пока не угрожает, так как средний срок страхования по отечественным накопительным полисам еще очень мал (не более 3-5 лет). При таких временных горизонтах, даже если обнаружатся ранее не известные качества продукта и/или резко изменится поведение потребителей, страховщики смогут достаточно быстро отреагировать, и последствия окажутся не слишком тяжелыми для рынка в целом.

2) При появлении конвергированных продуктов, имеющих признаки нескольких финансовых услуг и обладающих новым набором свойств, государству бывает трудно сразу подобрать правильный налоговый режим и

условия регулирования. Это может сказаться на развитии нового продукта как положительно (когда он "необоснованно" с точки зрения государственных интересов получает какие-то привилегии), так и отрицательно, когда консервативное или избыточное, двойное регулирование тормозит его внедрение. В мировой практике, и особенно в США, есть примеры проблем и первого, и второго рода (см., например, [3], [5]). В России в настоящее время пока нет подобных проблем. Надзор осуществляется мегарегулятором, контролирующим и страховой, и банковский, и инвестиционный сектора рынка. При возникновении споров относительно природы нового конвергированного продукта и его регулирования все будет решаться в стенах Центрального банка. Тем не менее, в России уже имеется свой опыт преодоления регулятивных барьеров при внедрении страховых конвергированных продуктов. Проблемы были вызваны отсутствием специализированной нормативной базы, учитывающей возможные пути развития страхования жизни (см., например, [1]). Долгое время страховое законодательство предусматривало, что страховая сумма должна быть четко установлена в договоре. Трактовка регулятором термина "установлена" подразумевала точное указание величины страховой суммы при заключении договора страхования. Но для инвестиционных полисов невозможно заранее спрогнозировать доход, а значит, и размер выплаты. Только с 2013 года в п.2 ст.10 Закона об организации страхового дела в РФ были внесены изменения. Теперь при осуществлении личного страхования устанавливается "страховая сумма или способ ее определения". Это позволяет заключать договоры страхования, где нет конкретной величины суммы, выплачиваемой при наступлении страхового случая, а указан лишь порядок ее расчета с учетом результатов инвестирования накоплений.

3) Исторический опыт показывает, что даже на развитых рынках сложные конвергированные продукты не всегда могут хорошо внедряться и развиваться (см., например, [4]). Необходимо, чтобы созрели определенные условия, ключевым из которых является определенный уровень финансовой грамотности потенциальных потребителей, позволяющий им адекватно оценивать свойства новых услуг, их положительные и отрицательные стороны. И это, пожалуй, является самой актуальной проблемой, стоящей на пути внедрения конвергированных продуктов на российском страховом рынке. В ближайшие годы начнут истекать сроки действия по первым полисам инвестиционного страхования жизни и страхования с участием в прибыли, заключенным в 2012-2014 годах. Далек не все владельцы этих полисов приобретали их, четко понимая условия страхования и возможный уровень дохода. Часто договор заключался в результате "форсированных" продаж со стороны страхового агента или сотрудника банка. Предстоящая выплата по такому полису, скорее всего, будет примерно равна сумме уплаченных взносов или даже меньше ее. Для обычного человека это будет выглядеть как какой-то обман, даже несмотря на вполне объективное математическое и экономическое обоснование. В результате, у большинства населения может сформироваться негативное отношение к продуктам по страхованию жизни. Развитие рынка и внедрение новых продуктов опять существенно замедлится или даже остановится. Чтобы

сгладить подобную ситуацию, регулятор уже сейчас достаточно активно работает в направлении повышения финансовой грамотности населения, а страхование жизни признано "социально значимым видом", что подразумевает усиленный контроль за субъектами, работающими на данном рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Богоявленский С.Б.* О нормативном определении страхования жизни // *Финансы*. 2014. №12. С.46-52
2. *Завриев С.К., Калихман А.И.* Долгосрочное страхование жизни и пенсионное страхование в высокорисковой экономической среде: Учебное пособие. М.: 1999.
3. *Black K., Skipper G.* Life insurance. (the Prentice-Hall series in security and insurance). Prentice-Hall, Inc. 1987. 11th edition.
4. *Klukker A.* La vie universelle, un produit à ressusciter? // *L'Argus*. 1995. 20 octobre (6447). p.46-48
5. *McGill's Life Insurance* / ed. *Graves E., Hayes L.* - The American College, 2000.

УДК 336.7

Ванюхина Ирина Владимировна
Vaniukhina Irina Vladimirovna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Доцент
Associate Professor
Кафедра банков, финансовых рынков и страхования
Department of banks, financial markets and insurance
viv_email@mail.ru

ВНЕДРЕНИЕ РОССИЙСКИМИ БАНКАМИ ИННОВАЦИЙ В СФЕРЕ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ INTRODUCTION OF INNOVATIONS BY RUSSIAN BANKS IN THE REMOTE BANKING SERVICE OF CUSTOMERS

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению вопроса использования инновационных решений в сфере дистанционного банковского обслуживания российскими банками как средства сохранения конкурентоспособности; сокращения издержек; повышения скорости и качества обслуживания, а также лояльности клиентов; увеличения объёма оказываемых услуг за счёт проведения поведенческого анализа клиентов. Кроме того, в статье проводится анализ факторов, способствующих внедрению указанных инновационных технологий, а также факторов, сдерживающих такое внедрение.

Ключевые слова. *Коммерческие банки, дистанционное банковское обслуживание, инновационные технологии.*

Abstract. This article considers the use of innovations in remote banking by Russian banks as a way to stay competitive, increase cost savings, improve quality of service and make it faster, achieve higher loyalty of the customers, increase the amount of the services consumed by the customers by means of making analysis of their behavior. In addition, the article provides analysis of the factors contributing to a wider use of the innovative technologies, as well as the factors impeding it.

Key words. *Banks, remote banking, innovative technologies.*

В условиях новой реальности, движущейся в сторону «цифровой трансформации» банковской сферы, и существенно возросших потребностей клиентуры, банки вынуждены внедрять различные инновационные технологии ведения своего бизнеса, разрабатывать и предлагать инновационные финансовые продукты. Именно инновационные финансовые продукты и технологии на сегодняшний день являются основой поддержания конкурентоспособности

коммерческих банков, эффективности их функционирования. В рамках данного тренда дистанционное банковское обслуживание (ДБО) позиционируется не как дополнительный способ доступа клиентов к услугам банка, и даже не как основной канал продаж, а как инновационная стратегия ведения банковского бизнеса в целом.

Одной из основных тенденций в данной сфере является замена сети отделений банка системами ДБО с различными каналами удаленного доступа клиентов к банковским услугам. Это ведет к существенному сокращению издержек банка с одновременным повышением скорости и качества обслуживания клиентуры. Для того, чтобы этот процесс шел успешно, системы ДБО должны быть максимально удобными для клиента.

Во-первых, должна быть предоставлена возможность осуществления посредством систем ДБО максимально широкого спектра операций из продуктовой линейки банка. Причем, интерфейс и функционал сервиса ДБО должен быть единым, независимо от выбранного канала доступа к услугам, обеспечивая так называемую «омниканальность», которая подразумевает интегрированное восприятие клиентом банковского продукта или услуги посредством использования всех каналов ДБО. При этом, клиент может начать проведение операции на одном устройстве, через один канал доступа, а продолжить или закончить через другие. Наиболее востребованными являются системы интернет-банкинга и мобильного банкинга в силу широкой распространенности высокоскоростного интернета и мобильных устройств.

Во-вторых, необходимо обеспечить простоту и удобство для клиента процедуры идентификации и работы с сервисами ДБО. Существенно упростить этот процесс позволяют такие инновационные технологии, как биометрическая идентификация клиента путем сканирования отпечатка пальца или ладони камерой мобильного телефона (планшета, банкомата и т.д.), считывание снимка лица, а также технологии сканирования и распознавания банковских карт. Кроме того, значительно облегчить клиентам работу с системами ДБО позволяют инновационные сервисы удаленного сканирования документов, при которых клиент сам сканирует необходимые для проведения той или иной операции документы, например, с помощью того же смартфона [1]. Это позволяет избежать утомительного ручного ввода данных клиентом, резко снижает количество ошибок при вводе, повышает скорость проведения операций. При этом, дальнейшим развитием является внедрение программ, осуществляющих распознавание текста документа и его автоматический семантический анализ с выделением значимых полей и их категоризацией для последующего принятия решения о допустимости проведения операции в автоматическом режиме.

В-третьих, желательно разработать привлекательный удобный и интуитивно понятный интерфейс, единый для различных каналов доступа, разобраться с которым могут как финансово грамотные клиенты, так и клиенты, не имеющие специальных знаний в финансовой сфере. Отход от классических финансовых определений и классификаций предлагаемых банком услуг в сторону максимально простого и понятного любому пользователю языка,

позволяет избежать ситуаций, когда клиент не может отыскать интересующие его услуги и вынужден обращаться в отделение банка.

В-четвертых, целесообразно оснастить системы ДБО сервисом персонального финансового менеджера, который не только дает возможность клиенту получать статистическую информацию, но и прогнозировать будущие расходы, предлагать финансово грамотную стратегию действий. Используя данный сервис, клиент может более эффективно управлять своими финансами, банковскими продуктами.

Не менее важны и эффективные коммуникации с клиентом: онлайн консультирование, помощь в решении различных вопросов в режиме реального времени в форме привычных для клиента чатов. Такое мгновенное реагирование на запросы клиента повышают его лояльность, делают систему более предпочтительной по сравнению с традиционными колл-центрами, горячими линиями, общением по электронной почте. Причем, зачастую коммуникацию с клиентом осуществляет не работник банка, а искусственный интеллектуальный агент. Уровень развития подобных «безлюдных» технологий уже сейчас таков, что клиенты порой и не догадываются, что общаются не с человеком. По мнению многих специалистов, замена банковского персонала на интеллектуальных агентов будут широко применяться не только в «примитивных» операциях, но и сложных финансовых консультациях [2].

К основным тенденциям развития банковского бизнеса также можно отнести дальнейшее развитие клиентоориентированного подхода, основной целью которого теперь становится не привлечение клиента в банк, а «предвосхищение» персональных потребностей клиента в тех или иных продуктах и услугах. Это может быть достигнуто путем глубокого, всестороннего анализа всей имеющейся информации о клиенте из разных, в том числе и небанковских источников. В результате такого анализа клиенту может быть предложен персонифицированный набор услуг, исходя из его личных предпочтений, в том числе и неосознанных потребностей. Таким образом, происходит смещение фокуса с удовлетворения «по запросу» на «упреждение» потребностей клиента.

Еще одной тенденцией является аккумуляция в системах ДБО сопутствующих продуктов и услуг партнеров небанковской направленности, повышающие привлекательность для клиента. Интеграция систем ДБО с интернет-магазинами, социальными сетями, мессенджерами, сервисами партнеров обеспечивает клиенту доступ к различным услугам, причем не только финансовым, через единый интерфейс. Банковская система ДБО при этом выступает в качестве основы, вокруг которой выстраивается взаимодействие различных компаний и сервисов по принципу симбиоза.

Факторами, способствующими активному развитию систем ДБО, являются:

широкое распространение высокоскоростного интернета, высокая степень распространения мобильных устройств, формирующее основу для внедрения инновационных технологий в сфере ДБО;

развитие электронной коммерции, перевод значительной доли процессов в электронную сферу, достаточно развитая инфраструктура электронных платежей;

повышение компьютерной и финансовой грамотности пользователей систем ДБО, рост их финансовой активности, а также увеличение спроса с их стороны на финансовые продукты;

расширение спектра электронных сервисов государственных услуг;

активное развитие финтех стартапов, генерирующих значительное число инноваций, в последствии используемых банками в своем бизнесе;

развитие технологий, позволяющих проводить всесторонний анализ запросов и поведенческих особенностей клиентов с целью предложения им оптимального набора услуг;

совершенствование технологий построения открытых систем, обеспечивающих легкую и быструю интеграцию банковских информационных систем с внешними партнерами.

К сдерживающим факторам можно отнести:

ограниченность финансовых ресурсов банков в связи с существенным сокращением в последние годы доходности банковского бизнеса;

ограничения, установленные законодательно-нормативными актами, регулирующими сферу электронных услуг и применения инновационных технологий в банковском секторе;

инертность и недостаточная осведомленность потенциальных клиентов о преимуществах удаленного совершения широкого спектра операций посредством систем ДБО, а также недостаточный уровень финансовой грамотности отдельных слоев населения.

По данным официального сайта Банка России, по состоянию на 01.01.2017 г. российскими кредитными организациями эмитировано значительное количество банковских карт, а именно 254,7 млн. штук [3]. Объем операций, совершенных с их использованием на территории России, за 2016 год составил 50,1 трл. рублей. Однако больше половины из них, а именно 27,1 трл. рублей (54%) - это операции по снятию наличных, а 46% - безналичные операции, в том числе 24% - операции по оплате товаров (работ, услуг). Несмотря на то, что за последние пять лет доля операций по снятию наличных в общем объеме операций по банковским картам снизилась с 78% до 54%, имеется огромный потенциал по привлечению средств с банковских карт посредством систем ДБО. В связи с этим российским банкам необходимо проводить постоянную работу по повышению информированности клиентов о возможности проведения операций без личного посещения банка через различные дистанционные каналы доступа. Организация помощи, разработка подсказывающего интерфейса, создание обучающих видеоматериалов будут способствовать преодолению у клиента страха перед новым сервисом. Для тех клиентов, которые не готовы к полностью самостоятельному проведению всех своих операций с помощью ДБО, а привыкли обращаться в банк, целесообразно максимально расширять возможности проведения операций через терминалы, банкоматы, установленные в отделениях банка, когда клиенты на начальной

стадии освоения сервисов могут воспользоваться помощью банковского специалиста, а потом самостоятельно осуществлять необходимые операции.

Широкое внедрение инновационных технологий в сфере ДБО позволит отечественным банкам существенно сократить издержки, увеличить скорость и качество обслуживания клиентов, расширить клиентскую базу, повысить удовлетворенность и лояльность клиентов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Арлазаров В.* Технологии распознавания – ключ к самообслуживанию в финансовой сфере. - [Электронный ресурс]. — URL: http://www.cnews.ru/reviews/banks2016/interviews/vladimir_arlazarov_1/ (дата обращения: 05.03.2017).
2. Команда Альфа-банка рассказала о своей концепции цифрового банка. - [Электронный ресурс]. - URL: http://www.cnews.ru/reviews/banks2016/interviews/komanda_alfabanka_rasskazala_o_svoej_kontseptsii_tsifrovogo_banka/ (дата обращения: 05.03.2017).
3. Основные показатели развития национальной платежной системы: сайт Банка России. - [Электронный ресурс]. - URL: http://cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet001.htm&pid=psrf&sid=ITM_30245 (дата обращения: 07.03.2017).

УДК 368.1

Горулев Денис Алексеевич

Denis Gorulev

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economics

Кафедра банков, финансовых рынков и страхования

Department of banks, financial markets and insurance

Доцент

Associate Professor

Gorulev@finec.ru

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ И СТРАХОВАЯ ЗАЩИТА В КОНТЕКСТЕ ТРАНСФОРМАЦИЙ РЕГИОНАЛЬНОГО СТРАХОВОГО РЫНКА RISK MANAGEMENT AND INSURANCE PROTECTION IN THE CONTEXT OF TRANSFORMATIONS OF THE REGIONAL INSURANCE MARKET

Аннотация. Статья посвящена анализу тенденций и проблем развития регионального страхового рынка, ключевым направлениям его роста и их влиянию на потребителя. Освещены вопросы перехода страховых компаний на XBRL, изменения регулирования. Отражены тенденции по управлению рисками.

Ключевые слова. *Страховой рынок, управление рисками, XBRL, страхователи, брокеры, кризис, Блокчейн.*

Abstract. The article is devoted to the analysis of trends and problems of development of the regional insurance market, key directions of its growth and their impact on the consumer. The issues of transition of insurance companies to XBRL, regulatory changes are covered. Trends in risk management are reflected.

Keywords. *Insurance market, risk management, XBRL, policyholders, brokers, crisis, Blockchain.*

Развитие финансовых институтов, в том числе страхования, во многом определяется как макроэкономическими предпосылками, так и институциональными трансформациями, что особенно сказывается на региональных рынках и компаниях.

Страховой рынок Санкт-Петербурга и Северо-Запада находится под влиянием нескольких факторов. С одной стороны, мы наблюдаем, что количество страховых компаний сокращается, и идет тенденция по все большему преобладанию филиалов крупных федеральных компаний. С другой стороны, спрос на страхование в силу разных причин, начинает предъявлять средний и малый бизнес, что является нормальной общемировой тенденцией. Но именно он требует к себе особо бережного отношения и индивидуального подхода, который не всегда могут обеспечить филиалы крупных федеральных компаний, обладающие ограниченной возможностью маневра по принятию решений и трансформации продуктовой линейки. При этом даже в условиях демпинга тарифов на добровольное страхование, борьба за рынок (за исключением рынка ОСАГО) идет достаточно жесткая, иногда даже излишне циничная между отдельными Федеральными компаниями. Такую ситуацию могло бы компенсировать наличие адекватно функционирующего института страховых посредников, например, лицензионных брокеров, но их количество слишком мало, и основная их часть занимается обслуживанием крупного корпоративного бизнеса. А институт агентирования и банкинга, как каналов аквизиции, слишком сильно себя дискредитировал в нашей стране.

Если взглянуть на ключевые тенденции на страховом рынке Северо-Запада то, пожалуй, можно выделить следующие тренды:

- Попытки «навязывания» или вменения добровольного страхования как через продажу ОСАГО (когда Вы хотите приобрести полис ОСАГО, Вам обязательно «продадут» еще что-то в довесок), так и через банковский канал, уже стала традиционной и лишь усиливает свои масштабы, не смотря на действия регулятора в лице ЦБ. Но мы наблюдаем новый виток, когда вменение или условное вменение страхования начинает происходить по совершенно новым каналам – например, включение страховых платежей по имуществу в квитанции на оплату коммунальных платежей, или включение страхования по несчастным случаям в платежную систему и т.д.

- Второй тенденцией, сохраняющей свою актуальность, является неснижающийся уровень страхового мошенничества. И если в ОСАГО он уже стал «притчей во языцех», то проявление его в таких секторах, как страхование мигрантов, страхование имущества, страхование грузов – совсем не радостная тенденция. И хотя и в предыдущие годы оно проявлялось, но по мере усиления кризисных явлений с одной стороны и навязывания страховых услуг с другой, мошенничество усилилось. Да, страховщики тоже не дремлют и внедряют все более сложные и эффективные способы предупреждения страхового мошенничества, но в ряде случаев, к сожалению, решения судов и правоприменительная практика оказывается не в их пользу. А, в конечном счете, страдает добросовестный страхователь, поскольку именно на его плечи ложится «расплата» за страховое мошенничество недобросовестных страхователей.

- Ситуация на рынке ОСАГО близится к катастрофичной. Не смотря на то, что Санкт-Петербург и ЛО не относятся к «токсичным» регионам, но даже тут ОСАГО на грани «дефолта». Это вызвано как негативной правоприменительной практикой судебных решений, позволяющей

мошенникам взимать даже с добросовестного страховщика 2-3 стоимости реального ущерба, так и ростом реальных издержек на урегулирование убытков, при сильно запаздывающем росте страховых тарифов. Обсуждение вопроса о либерализации тарифов пока «заморожено». И ладно еще СПб и ЛО, но если взять другие регионы СЗФО, тот же Архангельск, то там уровень проблем очень значительный, поэтому зачастую болезнь просачивается очень быстро из соседних регионов. Введение электронного ОСАГО и единого агента на базе РСА решило проблему с доступностью полисов, но усугубило проблему кумуляции убытков в отдельных компаниях, особенно региональных, которые честно работают на рынке. Отдельной проблемой является обеспечение страховой защитой субъектов на территории Крыма, сложность присутствия в котором для Федеральных компаний связана с возможными санкциями к ним и их акционерам. При этом, т.к. на территории Крыма необходимо обеспечить прежде всего медицинское страхование и ОСАГО, это приводит к достаточно ограниченному числу компаний, которые могли бы реализовать данную задачу.

- Некоторые законодательные «новации», которые мы наблюдаем, ведут нас прямым ходом к коллапсу деятельности страховщиков по отдельным направлениям. Например, введение ст. 7 Федерального закона ФЗ-290, в соответствии с которой с 01.07.2018 все страховые агенты будут обязаны принимать деньги только при наличии определенных видов кассовых аппаратов, делает агентскую работу с населением практически невозможной, поскольку если сейчас мульти-агент, реализует полиса ОСАГО, каско или любой другой «коробочный продукт», приходит к страхователю и имеет на руках квитанции формы А7, то с 01.07.2018 агенты должны будут иметь при себе кассовые аппараты всех страховых компаний, полиса ОСАГО которых они реализуют населению, чтобы оформить страховку и иметь возможность получить страховой взнос от страхователя в пользу той страховой компании, полис которой предпочел приобрести страхователь. Перейдет ли страховой рынок разом на электронные полисы с 01 июля 2018 года – сомнительно. Повысятся ли издержки, и возникнет ли коллапс – очевидно...

- Еще одна новация, которая ждет рынок с января 2018 года – это переход страховщиков на новые формы отчетности на базе XBRL. Новация хорошая, но база для ее реализации абсолютно не подготовлена. Вендеры, которые уже на моменте перехода рынка на новый план счетов допустили столь значительное количество ошибок, недоработок, упущений и несоответствий между заявленным и предоставленным ИТ продуктом, в настоящее время заявляя о наличии у них готовых решений в области XBRL будут повторять ситуацию с переходом на ЕПС. При этом, предлагаемые ИТ решения номинируются по крайне высокой цене, которую способна потянуть далеко не каждая компания. Что в свою очередь сказывается на издержках страховщика и, как следствие, на цене страхования и конечном страхователе и при этом не решает проблему самого перехода на XBRL. ЦБ РФ разработал конвертор, однако, чтобы этот конвертор мог работать, страховщикам предстоит еще сделать очень большие изменения как в работе баз учета, так и в самих бизнес-процессах формирования отчетности.

- Одновременно с этим, мы наблюдаем тенденцию начала осознанной работы с рисками на местах – особенно в среднем бизнесе, где с одной стороны ограничена маржинальность бизнеса, а с другой – накопились проблемы рентабельности и неучтенности рисков. Это приводит к тому, что клиент (страхователь) внедряя у себя хотя бы отдельные элементы системы управления рисками, приходит к страховщику с более целевым запросом, понимая, что страхование не «панацея», но способ защиты от финансовых и только собственно финансовых потерь. Страхователь стал более избирательным, научился считать деньги и взвешивать решения, стал экономить на издержках через грамотное управление ими. Это предъявляет новые, более сложные требования к страховщику. И далеко не все к этому готовы. На наш взгляд, тут большую роль сыграют страховые брокеры, которые будут (могут) выступать консультантами страхователей в выборе программ страховой защиты.

- Последние два года бурно развивается инвестиционное страхование жизни. Казалось бы, это высокое достижение, показывающее более цивилизованный уровень развития рынка. И хотя само по себе развитие инвестиционного страхования жизни – это, безусловно хорошо, но то, почему и как вдруг мы столкнулись со скачком этого вида страхования заставляет задуматься. И здесь ровно две тенденции – первая – основной канал – это банки. Все просто – банковская деятельность снизила свою маржинальность и в какой-то момент банкиры увидели, что пассивы (обязательства) растут быстрее активов. Дабы выпутаться из данной ситуации и переложить пассивы на страховщиков, банкиры запустили продажи через свои банковские каналы инвестиционное страхование жизни в аффилированных страховых компаниях. Тем самым они избавились от излишнего пассива, и получили достаточно приличное вознаграждение в виде комиссии за привлечение страхователя. Но проблема в том, что, как правило, клиент стал недоинформирован о том продукте, который ему продали вместо банковского вклада. И, конечно второй вопрос, который тут встает со всей остротой – это финансовая устойчивость и платежеспособность тех страховщиков, которые участвуют в этом «проекте». Там есть еще один «подводный камень» в виде налогового освобождения, что и делает продукт конкурентоспособным, но это, скорее следующий этап перераспределения ресурсов.

Вообще, то, что происходит на рынке – это крайне неоднозначная ситуация. Регулятор из самых лучших побуждений «чистит рынок», но «с водой выплескивает и ребенка», сам того не замечая. А груз этого всего ложится на страхователей или бюджет в конечном итоге, как это случилось, например, с Росгосстрахом и банком Открытие. Предстоящий 2018 год будет во многом решающим – что будет с рынком – выживет ли он и в какой форме.

Страховой рынок, в прочем, как и весь финансовый рынок, находится в преддверии значительных изменений. Что мы ожидаем в ближайший год:

- Сокращение количества страховых организаций. Большинство небольших страховщиков, сборы которых меньше 1 млрд.руб/год, скорее всего уйдут с рынка, за исключением разве что кэптивов. В новых условиях усиления регулятивной нагрузки и регулятивных новаций им просто не выжить с т.з.

экономической целесообразности. Будет ли это уход цивилизованным в форме передачи портфелей или присоединение к более крупному страховщику или же они будут «уходить по английски» оставляя за собой только обязательства и закрытую дверь – вопрос пока открытый. Не смотря на то, что регулятор в лице ЦБ ужесточает надзор и санкции за нецивилизованный уход с рынка, принцип, что «экономика должна быть экономной» продолжает действовать.

- В самое ближайшее время мы будем наблюдать скачок развития ИТ решения на страховом рынке. Это будет касаться и страховых продуктов и внутренних систем учета, включая CRM программы управления и удаленного интернет урегулирования убытков, и все большего влияния big data и влияния XBRL на внутрикорпоративные бизнес процессы. В среднесрочной перспективе это должно привести к улучшению страхового продукта, его доступности для пользователя и снижению издержек времени и ресурсов как страхователя, так и страховщика на заключение и ведение договора страхования. Но путь это не легкий и одолеют его далеко не все.

- Е-полисы – уже реальность. При чем, если Е-ОСАГО – совсем реальность, то по другим продуктам и развитию не только систем В2В но и В2С многие компании продвинулись достаточно хорошо. Это приводит к тому, что в компаниях, особенно региональных, появляются клиенты из других регионов, в которых кроме Росгосстраха раньше никто и не был представлен по сути. В принципе, тенденция весьма положительная и она будет продолжаться и развиваться, если не захлебнется в страховом мошенничестве. Но это зависит уже от выстроенности в компаниях андеррайтерской политики и политики по безопасности.

- А вот то, что действительно может принести революционные изменения на рынке, так это появление страховых решений на базе распределенного реестра (Блокчейн). Вот если это начнется, то мы столкнемся с «альтернативной реальностью». Вполне может реализоваться сценарий с появлением некоего проекта «XXX-гарантия», который будет действовать на принципах последующей раскладки ущерба (схожих с ОВС) и что самое главное, не попадать под действие страхового законодательства. По сути, мы столкнемся с так называемым регулятивным арбитражом. И он может достаточно сильно изменить рынок ритейла. Он не повлияет на рынок крупного корпоративного или вмененного страхования, т.к. там действуют другие механизмы и инструменты, но вот на рынке ритейла будет значительный передел.

- Еще одна важная тенденция – это изменение регулирования с т.з. территориальной привязки. Санкт-Петербургский центр ЦБ перестанет заниматься страховщиками. Это налагает дополнительные сложности, как для страховщиков, так и опосредованно для страхователей. А введение саморегулирования на финансовом рынке и создание на базе ВСС СРО приведет к новым тенденциям в надзорности за страховщиками.

Как это все выдержит страховой рынок, и что останется от него после очищения «реинкарнации» покажет только время. Но мы надеемся, что тенденция к более осознанному управлению рисками на уровне предприятий и

развитие страхового брокеража даст возможность страховому рынку сохраниться и начать работать на новом этапе более эффективно с более предметными и понятными с т.з. собственно страховой защиты рисками.

УДК 336.774.5

Евстафьев Константин Александрович
Evstaf'ev Konstantin Aleksandrovich
Калининградский государственный технический университет
Kaliningrad State Technical University
Доцент
Associative professor
Кафедра финансов и кредита
Department of Finance and Credit
konst-evst@yandex.ru

**ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
ПОЛНОЙ СТОИМОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КРЕДИТОВ КАК
ФАКТОРА ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ
ASSESSMENT OF THE RESULTS OF LEGISLATIVE CONTROL OF
EFFECTIVE INTEREST RATE OF CONSUMER LOANS AS A FACTOR
PROTECTION OF CONSUMERS' RIGHTS IN FINANCIAL SERVICES**

Аннотация. В период 2013–2016 годов рынок потребительских кредитов подвергся масштабным мерам государственного регулирования в части защиты прав потребителей финансовых услуг, законодательного ограничения полной стоимости кредита, повышения требований к уровню достаточности капитала розничных банков. В статье приводятся результаты исследования изменения показателей рынка кредитов, предоставляемых физическим лицам, основанного на динамической модели розничного кредитного портфеля и использующего отчетные показатели кредитных организаций из баз данных Банка России. Сделан вывод о высокой эффективности регулирования полной стоимости потребительских кредитов, результатом которого за 3 года стало серьезное изменение рынка банковских услуг.

Ключевые слова: *полная стоимость кредита, достаточность капитала, динамический процесс, регрессионный анализ.*

Abstract. In the period 2013–2016, the consumer credit market was effected with a wide state regulation in terms of protecting the rights of consumers of financial services, legislative limitation of effective interest rate of consumer loans and increasing the requirements for the capital adequacy of retail banks. In the article we present the research results of study the changes of individual loans market indicators, based on the dynamic model of consumer credit portfolio with using the Bank of Russia databases of banks reporting forms. The conclusion is that our results indicate high efficiently of regulation the effective interest rate of consumer loans and profound change of retail banking market in Russia during the analyzed period.

Key words: *effective interest rate, capital adequacy, dynamic process, regression analysis.*

Понятие «полная стоимость кредита» в России возникло в 2008 году с принятием поправок в статью 30 Федерального закона «О банках и банковской деятельности». Согласно этому положению, при кредитовании физических лиц банки должны были раскрывать заемщику полную стоимость кредита (ПСК), в которую включались все платежи, связанные с заключением и исполнением кредитного договора. Еще ранее Банк России установил порядок расчета аналогичного показателя – эффективной процентной ставки, основанный на

формуле внутренней нормы доходности [9]. Вероятно, это нововведение в определенной мере способствовало снижению банками дополнительных комиссий по потребительским кредитам: если доля комиссионных доходов банков при розничном кредитовании в 2008 году составляла 45%, то к 2013 году она снизилась до 17% (по данным отчетов о прибылях и убытках банков на сайте банка России [8]). В то же время низкая финансовая грамотность заемщиков позволяла крупным игрокам на рынке розничного кредитования скрывать показатель ПСК в примечаниях и приложениях, используя трудночитаемое и трудно воспринимаемое оформление.

Значительным шагом к регулированию рынка потребительского кредитования стало принятие в 2013 году Федерального закона «О потребительском кредите (займе)» [4]. Этот закон окончательно установил запрет на взимание дополнительных платежей по потребительским кредитам без письменного согласия заемщика, уточнил порядок расчета и указания ПСК, формализовал форму кредитного договора, а также с 2015 года ограничил полную стоимость для выдаваемых кредитов $\frac{1}{3}$ превышения ее над среднерыночной ставкой. На Банк России была возложена функция контроля ПСК, в связи с чем в банковскую отчетность (форма 135 «Отчет об обязательных нормативах») с 1 августа 2013 года были введены отдельные коды расшифровок для выдаваемых кредитов с полной стоимостью, превышающей 25, 35, 45 и 60% годовых [2]. Эти расшифровки включались в расчет норматива достаточности капитала с использованием дополнительных коэффициентов риска, увеличивая требования к капиталу банков, выдающих дорогие необеспеченные потребительские кредиты.

Анализ динамики этих расшифровок при помощи проведенной выборки из баз данных банковской отчетности [8] за каждый месяц в период с августа 2013 года по декабрь 2016 года позволил оценить изменение структуры рынка потребительских кредитов в разрезе ПСК. Особенность исследования заключается в том, что в отчетные показатели включаются только кредиты, выдаваемые с момента введения новых отчетных кодов. Таким образом, эти показатели характеризуют только часть кредитов в общем портфеле, которая изменяется от месяца к месяцу. Кроме того, в расчет следует включить аннуитетное погашение, принятое для потребительских кредитов. В связи с этим для анализа динамика кредитного портфеля банков следует применять динамическую модель, основанную на математическом описании финансовых потоков [5].

В основу динамической модели положены методы теории автоматического управления, позволяющие описывать финансовые потоки в терминах динамических звеньев управления, поведение которых характеризуется системой дифференциальных уравнений [1; 3; 6].

Разработанную модель формирования кредитного портфеля можно представить так называемым инерционным (апериодическим) звеном. Такая модель при неизменных внешних условиях характеризуется ростом по экспоненциальному закону с асимптотическим приближением к целевому показателю – величине соответствующих ссуд в кредитном портфеле. При этом

выпуклость экспоненты и, следовательно, скорость замещения кредитного портфеля, не включаемого в отчетные показатели, учитываемыми в отчетности с 1 августа 2013 года кредитами математически обратно пропорциональна среднему сроку кредитов.

Значения указанных показателей, определенные с использованием методов регрессионно-корреляционного анализа и проверенные с использованием программного пакета математического моделирования динамических процессов, приведены в табл. 1. Расчетные показатели соответствуют данным Банка России, согласно которым величина ПСК обратно пропорциональна сроку кредитов [7].

Таблица 1 – Расчетные показатели рынка потребительских кредитов на 01.07.2013

Наименование показателя	Диапазон полной стоимости потребительских кредитов			
	25-35%	35–45%	45–60%	свыше 60%
Расчетная величина кредитного портфеля для банков с долей кредитов физическим лицам свыше 50%, млрд. руб.	880	306	140	70
Средний срок кредита, дней	589	354	175	151
Коэффициент корреляции динамической модели с фактическими данными за период 01.07.2013–01.01.2014, процентов	99,97	99,80	98,31	99,98

В результате стало возможным получить не только обобщенные данные по рынку потребительских кредитов на начало и на конец исследуемого периода, но и рассчитать долю кредитов с повышенной полной стоимостью (в рамках исследования под ней понимается значение, превышающее 35%) для каждого банка.

Результаты исследования приведены на диаграммах (рис. 1, 2). В представлении включены банки с объемами кредитов физическим лицам, превышающими 3 млрд. рублей. Площадь кругов на диаграммах соответствует объему кредитов, выданных физическим лицам.

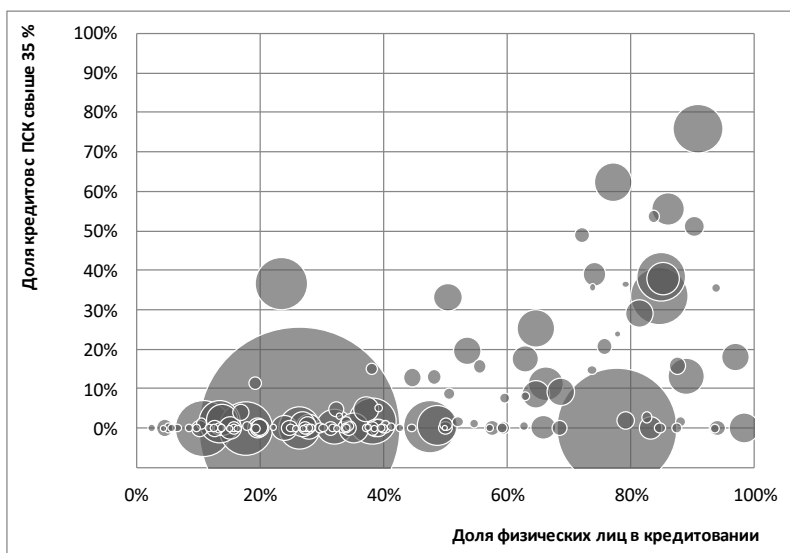


Рисунок 1. Распределение банков на рынке кредитов физическим лицам по состоянию на 01.07.2013

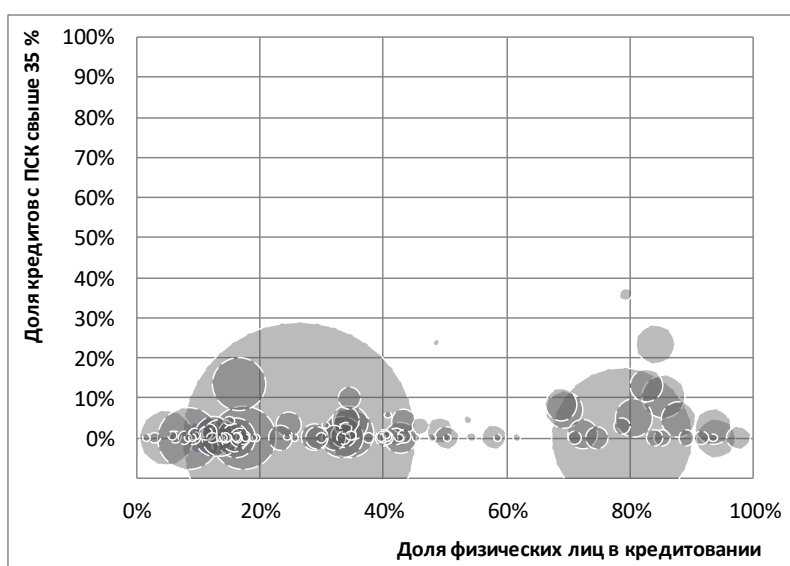


Рисунок 2. Распределение банков на рынке кредитов физическим лицам по состоянию на 01.01.2017

Диаграммы показывают, что за 3 с половиной года рынок потребительских кредитов претерпел серьезные изменения. Различные банки, активно предлагавшие на рынке дорогие потребительские кредиты, в своей основной массе были вынуждены изменить кредитную политику. При этом сократилась их доля на рынке кредитования физических лиц, лидерами которого продолжают оставаться два крупнейших банка с государственным участием (Сбербанк и ВТБ 24).

Дополнительный анализ структуры кредитного портфеля проведен для банков, доля кредитов физическим лицам в портфеле которых превышает 50%. Из рис. 3 видно, что доля кредитов с ПСК ниже 25 процентов выросла с 56 до

80%, кредиты с ПСК свыше 60% практически исчезли. Справочно указан объем розничного портфеля банка ВТБ 24, который за рассматриваемый период практически не имел в своем портфеле дорогих потребительских кредитов.

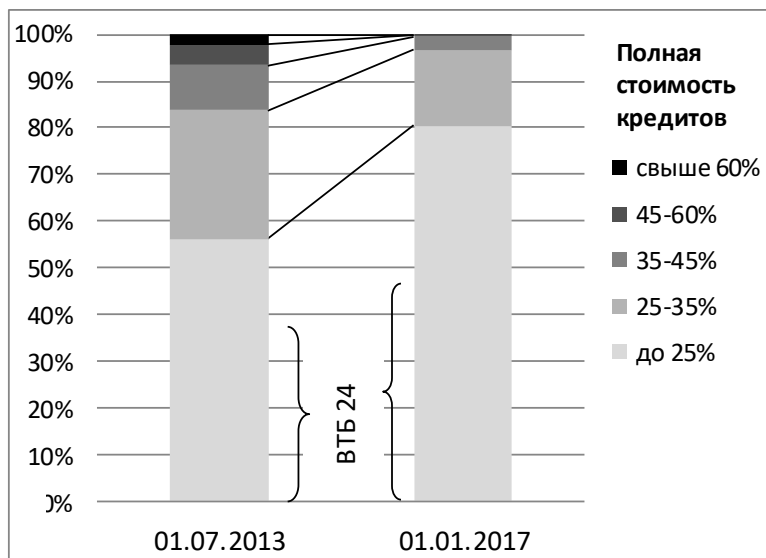


Рисунок 3. Изменение структуры доходов банков от розничного кредитования

По результатам исследования можно сделать вывод о высокой эффективности регулирования полной стоимости потребительских кредитов как законодателем, так и регулятором банковской системы за период 2013–2016 года, способствовавшего упорядочиванию этого сегмента рынка, что в конечном итоге повысило уровень защищенности потребителей финансовых услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Амелин И.Э. Динамическое моделирование экономики банка // *Банковское дело*, 2015. №1. С. 65-75.
2. Волошина, О.Б. Банки на пороге перемен // *Вестник Пензенского государственного университета*. 2013. № 3. С. 38-42.
3. Евстафьев, К.А., Мнацаканян А.Г. Теория и практика бюджетирования в вузе в условиях реформирования государственных финансов. Калининград: Изд-во ФГБОУ ВПО «КГТУ», 2015. 125 с.
4. Иванов О. М., Щербакова М.А. Комментарий к Федеральному закону «О потребительском кредите (займе)»: научно-практический. М.: Статут, 2014. 767 с.
5. Литвинова А.В., Иевлева А.А. Портфель розничных кредитных продуктов: сущность, элементы, принципы формирования // *Теория и практика общественного развития*. 2013. № 9. С. 270-276.
6. Пучков В.Ф., Грацинская Г.В. Методология построения математических моделей и оценка параметров динамики экономических систем. М.: Креативная экономика, 2012. 240 с.
7. Информация о среднерыночных значениях полной стоимости потребительского кредита (займа) / Банк России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/analytics/?PrId=inf>
8. Формы отчетности / Банк России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/credit/forms.asp>
9. Письмо Банка России от 29.12.2006 № 175-Г «Об определении эффективной процентной ставки по ссудам, предоставленным физическим лицам»

УДК 336.7

*Елисеева Ирина Ильинична**Eliseeva Irina Ilinichna**Чл. корр. РАН, д. э. н., профессор.*

member. Q. Russian Academy of Sciences, doctor of Economics, Professor.

irinaeliseeva@mail.ru

*Капралова Елена Борисовна**Kapralova Elena Borisovna**К.э.н., доцент.*

Ph. D., associate Professor

kapralova51@mail.ru

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Sank-Petersburg state University of Economics

Кафедра статистики и эконометрики

Department of statistics and econometrics

**БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННО
ОРИЕНТИРОВАННОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА
BANKING SERVICES AS A FACTOR OF DEVELOPMENT OF THE
INNOVATIVE ORIENTED MODEL OF ECONOMIC GROWTH**

Аннотация. В статье рассматриваются методические подходы к оценке поэтапной динамики показателей, характеризующих переход к инновационно ориентированной модели экономического роста в условиях адаптации к внешним финансовым ограничениям и макроэкономической неустойчивости. Представлены индикаторы развития услуг финансового посредничества банков с позиции спроса и предложения в контексте рейтинга факторов, препятствующих технологическим инновациям.

Ключевые слова. Финансовое посредничество. Периодизация. Рейтинг факторов. Индикаторы финансового сопровождения инноваций.

Abstract. The article considers the methodological approaches to the evaluation of stage dynamics of indicators characterizing the transition to innovation-oriented model of economic growth in conditions of adaptation to external financial constraints and macroeconomic instability. Presents indicators of development of services of financial intermediation of banking from the perspective of supply and demand in the context of the rating of the factors hindering technological innovation.

Key words. Financial intermediation. Periodization. The rating factors. Indicators of financial support for innovation.

В контексте взаимодействия банковского и нефинансового секторов экономики могут быть выделены две категории факторов, сдерживающих процесс перехода к инновационной и социально ориентированной модели экономического роста. Первое - это отрицательная динамика по показателям текущего состояния экономики. Второе - это долгосрочный («отложенный негативный эффект»), обусловленный ограничением доступа экономики к новым зарубежным технологиям и к рынку капитала.

Увеличение роли банковского сектора в становлении инновационного типа развития экономики обозначено в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года количественными и качественными параметрами. В частности, установлены следующие основные целевые ориентиры для операций финансового посредничества банков: в 2020г. по сравнению с 2007г. показатель отношения

банковских кредитов экономике к величине валового внутреннего продукта должен увеличиться на 40-45 п.п. и составлять в 2015 г. 70%-75%, а в 2020 г. - 80-85%; вклад банковского сектора в финансирование инвестиций за тот же период должен увеличиться на 10,6-15,6 п.п. и составлять в 2020 г. 20%-25% [1].

Поэтапный процесс сокращения вариативности и нестабильности макроэкономических показателей во взаимодействии с банковским сектором позволяют отразить индикаторы финансового сопровождения инноваций, полученные на основе периодизации динамики или посредством метода укрупнения интервалов. В конкретных исследованиях возможно взаимопроникновение границ выделенных интервалов.

Например, по нашим расчетам, период «радикальных реформ» (1990-2000 гг.) включает в публикациях Росстата несколько укрупненных интервалов (1993-1995 гг. и 1996-2000 гг.). Вместе с тем, в рамках укрупненного интервала Росстата (2011-2014 гг.) в результате периодизации выделены два особых этапа развития: период «восстановление динамики основных социально-экономических показателей» (2010-2012 гг.) и период, макроэкономическая ситуация которого обозначена как «стагнация, рецессия, стагфляция» (2013-2014 гг.). Динамизм инновационной деятельности также получает отражение в форме краткосрочных периодов развития: 2003-2005 гг.; 2008-2010 гг.; 2011-2013 гг.; 2013-2015 гг.

Анализ, статистических данных о рейтинге факторов, препятствующих технологическим инновациям, позволяет сделать по одному из основных видов экономической деятельности следующие выводы за 2003-2015 гг.: амплитуда колебаний рангов (от 1.6 до 2.4) наиболее высокая по группе экономических факторов, характеризующих условия роста спроса на инновации (ограниченный спрос на работы, товары и услуги; недостаток собственных финансовых ресурсов и соответствующей поддержки со стороны государства, высокая стоимость инноваций и неоправданный экономический риск); оценка совокупности факторов, объединенных в группу «неразвитость инновационной инфраструктуры» (услуги: посреднические, информационные, юридические, банковские, прочие), не изменилась и составила величину 1.5 при размахе вариации величины рангов по всем категориям учтенных факторов от 1.3 до 2.4 [1, с. 49]. Иными словами, дополнительные возможности роста инновационной активности организаций связаны с развитием сопутствующих спросу и предложению услуг, в том числе банковских, прежде всего - это формирование и размещение кредитных ресурсов (таблица 1).

Данные таблицы 1 показывают неустойчивость динамики клиентской базы кредитных организаций: за 2014-2015 гг. менялось направление изменения депозитов физических лиц; изменение величины депозитов организаций нефинансового сектора показывает затухающий рост. Величина кредитов экономике также увеличивалась с замедлением и к началу 2016 г. сформировалась в результате разнонаправленного изменения своих составляющих: кредиты физическим лицам уменьшились на 6,5%; кредиты юридическим лицам увеличились на 7,0%.

Таблица 1 - Динамика показателей деятельности кредитных организаций России за 2014-2016 гг. [3, с.53]

Показатели	Темп изменения, в % к соответствующей дате предыдущего года		
	1.01.2014	1.01.2015	1.01.2016
Депозиты в национальной валюте:			
- физических лиц	118,2	97,0	119,4
- организаций нефинансового сектора	114,2	108,9	108,9
Кредит экономике	116,2	113,7	103,4
Кредит физическим лицам	128,1	112,0	93,5
Кредит юридическим лицам	111,9	114,3	107,0

В контексте расширенной концепции экономического роста особого внимания требует сопряженность показателей развития банковских услуг с позиции спроса и с позиции предложения с учетом краткосрочного периода изменения макроэкономических показателей и долгосрочного прогноза устойчивости факторов инновационно ориентированного развития экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Индикаторы инновационной деятельности: 2017 (2016): статистический сборник/ Н.В. Городникова, Л.М.Гохберг, К.А.Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики».- М.:НИУ ВШЭ, 2017. - 328с.
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года.
3. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2017 год и период 2018 и 2019 годов. Банк России. М. 2016 г.

УДК 336.719

Есипов Алексей Викторович
Aleksei Esipov

Международный банковский институт (Санкт-Петербург)
International Banking Institute (St. Petersburg)

Доцент

Associated Professor

Кафедра банковского бизнеса и инновационных финансовых технологий
Department of Banking and Financial Innovation

av.esipov@mail.ru

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

METHODS OF BANKING MARKET VALUE APPRAISING

Аннотация: В статье рассматривается методология, применяемая при определении рыночной стоимости коммерческого банка. Проводится анализ подходов и методов, используемых с учетом специфики банковской

деятельности. Даны рекомендации по составлению расчетного баланса оцениваемого банка, определению ставок дисконтирования.

Ключевые слова: Рыночная стоимость банковского бизнеса; ликвидационная стоимость; дью-диллидженс, затратный подход; доходный подход; сравнительный подход; метод чистых активов; метод капитализации, метод дисконтирования денежных потоков, ставка дисконтирования.

Abstract. The article discusses the methods of banking appraising. The proposed assessment methodology reflects the specifics of the banking business

Key words: market value of banking, liquidation value, due diligence, cost approach, income approach, sales comparison approach, asset-based approach, income capitalization approach, discounted cash flow approach, discount rate.

Рыночную стоимость коммерческих банков, как правило, определяют при совершении сделок их купли-продажи, слияния и поглощения; выделении долей собственников; проведении процедур финансового оздоровления, реструктуризации и ликвидации. Данный показатель необходим для анализа в надзорных целях устойчивости и перспектив развития кредитных организаций, оценки эффективности и обоснования управленческих решений. Максимизация рыночной стоимости создает предпосылки для увеличения собственного капитала банка.

Проблема объективной оценки рыночной стоимости кредитной организации обусловлена спецификой банковской деятельности:

- проведение высокодоходных операций с денежными средствами и различными финансовыми инструментами с повышенными рисками потери ликвидности и финансовой устойчивости;

- необходимость поддерживать достаточность капитала, резервов на возможные потери (РВП), запаса ликвидных активов;

- соблюдение обязательных экономических нормативов, резервных и других надзорных требований Банка России, ограничивающих проведение банковских операций;

- непрозрачность отчетности кредитных организаций в части полноты отражения структуры собственности и клиентского бизнеса, принятых рисков и сформированных РВП;

- соблюдение действующего законодательства, риск вовлечения в проведение необычных операций и сделок в соответствии с законодательством по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма (ПОД/ФТ), приводящие к оттоку денежных средств и отзыву лицензии на проведение банковских операций.;

- обоснованность оценки бизнеса и прогнозируемых денежных потоков.

В зарубежной и российской литературе отражено применение подходов и методов оценки рыночной стоимости кредитных организаций, даны рекомендации по ее расчету для стабильных и растущих банков в странах с развитой экономикой. Вместе с тем недостаточно разработана методология ее расчета, учитывающая специфику проявления банковских рисков и функционирования отдельных банков в РФ.

Из подходов и методов, применяемых для оценки бизнеса компаний в соответствии с международными и федеральными стандартами оценочной деятельности [4, с. 50-52], рыночная стоимость банка определяется сочетанием

методов чистых активов (затратный подход) и дисконтирования денежных потоков (доходный подход).

Метод чистых активов (МЧА) определяет разницу между переоцененными по рыночной, либо амортизированной стоимости балансовыми и внебалансовыми активами банка и его обязательствами при полном формировании РВП. Полученные чистые активы банка отражают реальный размер капитала, отличный от величины собственных средств (капитала) кредитных организаций, используемой при расчете обязательных экономических нормативов.

Применение доходного подхода дает оценку действующему бизнесу банка, его инвестиционной привлекательности, которая зависит от величины запланированных (прогнозируемых) в стратегии (бизнес-плане) доходов за обозримый будущий период. Высокий уровень банковских рисков в РФ ограничивает временную определенность развития банка (прогнозный период) 3 годами. Метод дисконтированных денежных потоков (МДДП) определяет рыночную стоимость банка как текущую (дисконтированную) стоимость прогнозируемых денежных доходов. Дисконтирование осуществляется по средневзвешанной ставке привлечения собственного и заемного капитала (рентабельности капитала и среднерыночной ставке привлечения ресурсов, равной ключевой ставке Банка России).

Переоценка активов и пассивов банка, полнота формирования РВП, оценка прогнозируемых доходов и расходов, поступлений и выбытий денежных средств, деловой репутации осуществляются при предпродажном всестороннем анализе имущественно - финансового состояния и бизнеса банка с привлечением профессиональных независимых аудиторов, оценщиков, юристов, специалистов по информационным технологиям и экономической безопасности, именуемом процедурой дью-дилидженс (due diligence).

Окончательно рыночная стоимость банка определяется суммой ее количественных оценок, полученных МЧА и МДДП. Финансовое состояние банка с учетом полноты формирования РВП и прогнозируемых доходов определяется сравнением рыночной стоимости с величиной собственных средств (капитала), рассчитанной в соответствии с нормативным актом Банка России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29.07.1998 N 135-ФЗ (ред. от 29.12.2015 г.). Доступ из справ.-правовой системы «Консультант-плюс». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=199008&fld=134&from=132292-0&rnd=211977.8429933411137907&> (дата обращения 1 февраля 2017 г.)
2. Положение Банка России от 28.12.2012 г. № 395-П «О методике определения величины собственных средств (капитала) кредитных организаций ("Базель III")// Консультант-плюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_142796/ (дата обращения 2 февраля 2017 г.)
3. Федеральный стандарт оценки «"Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО N 1)". Утвержден приказом Минэкономразвития России от 20.05.2015 N 297. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант-плюс». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=180064&fld=134&dst=100009&rnd=211977.693854357521269&> (дата обращения 3 февраля 2017 г.)
4. Оценка бизнеса. Учебное пособие. Под редакцией В.Е. Есинова, Г.А. Маховиковой. 3-е изд. Спб, 2010 г.

УДК 336.719

Зайцева Ирина Геннадьевна,
Zaitceva Irina,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Доцент
Senior lecturer
Кафедра банков, финансовых рынков и страхования
Department of banking, financial markets and insurance
irina_555_bus@mail.ru
Сироткина Ольга Алексеевна
Sirotkina Olga
Банк ЗЕНИТ (ПАО)
Bank ZENIT
старший экономист
senior economist
операционно-кассовый отдел ДО «Суворовский»
Филиала «Банковский центр «БАЛТИКА» Банка ЗЕНИТ
operational and cash department АО "Suvorovsky"
Branch of "Bank Center" Baltika "ZENIT Bank
sirotkina-olga-ale@yandex.ru

СТИМУЛИРОВАНИЕ СПРОСА НА РОЗНИЧНЫЕ БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ BOOSTING THE DEMAND FOR RETAIL BANKING SERVICES

Аннотация: В статье обосновывается усиление значения коммуникационной функции всех инструментов комплекса маркетинга коммерческого банка и приводятся методы и каналы продвижения розничных банковских услуг. Авторами предлагаются возможности продвижения розничных услуг с помощью банковских карт и других элементов карточной платежной системы.

Ключевые слова: розничные банковские продукты и услуги, продвижение розничных услуг банков, банковские карты.

Abstract: In the article the communicative function of marketing mix instruments empowering influence are substantiated and the methods and channels of retail banking services promotion are given. The authors propose the facilities for retail banking services promotion by means of plastic cards and technical devices of card payment system.

Key words: retail banking services, promotion of retail banking services, plastic cards.

Текущий этап развития российской экономики и отечественного финансового сектора ставит перед банками сложные задачи, связанные с удержанием своих рыночных позиций и обеспечением приемлемого финансового результата. Решение этих задач затрудняется снижением реальных доходов населения и отрицательными темпами экономического роста. В результате потенциал использования традиционных инструментов расширения клиентской базы банков практически исчерпан: банки предпочитают работать с имеющимися клиентами и наращивать для них объемы реализации услуг. Причем, обслуживание физических лиц продолжает оставаться значимым направлением банковского бизнеса. По результатам 2015 года было достигнуто

значение отношения вкладов физических лиц к ВВП в 28,7% [1, с.13]. Доля вкладов частных лиц в пассивах на 1.12.2016 составляла 29 %, увеличившись с 1.01.2016 на 1,8%. Доля кредитов физическим лицам в структуре активов за этот же период практически не изменилась и составила 13,4% [2]. Эти данные свидетельствуют о том, что население, не будучи уверено в стабильности будущих доходов, предпочитает сберечь, а не тратить. В ответ на это банки уже в конце 2014 г. активизировали свою депозитную политику, предлагая частным клиентам высокие ставки по вкладам, а также дополнительные услуги и возможности. Однако, снижение официальных темпов инфляции до 5,4% по результатам 2016 года и прогнозные цифры в 4% в 2017 г. не позволяют сохранять высокие ставки и требуют применения других более сложных и изощренных способов стимулирования клиентского спроса, как в отношении вкладов, так и в отношении других розничных услуг.

Современная маркетинговая теория и практика предоставляют банкам широкий выбор разнообразных инструментов и методов стимулирования клиентского спроса. Они включают как традиционные инструменты комплекса маркетинга, так и более продвинутые - партизанский и нейромаркетинг, интегрированные маркетинговые коммуникации и т.д. При этом следует отметить, что большинство традиционных инструментов претерпело существенные изменения под влиянием усилившейся роли стратегии продвижения продуктов в практике маркетинга. К настоящему времени коммуникационная функция присутствует в каждой из составляющих комплекса маркетинга, что позволяет говорить о выполнении ими, помимо тех функций, которые считались для них традиционными, новой функции – коммуникационной [3, с.30]. Соответственно, и сам банковский продукт, и технологии его доведения до розничных клиентов, и механизмы ценообразования, и персонал банка, и его имидж – все должно работать на стимулирование клиентского спроса, должно нести на себе функциональную нагрузку по продвижению банка и его продуктов. Широкое распространение дистанционных каналов банковского обслуживания и развитие их функционала как нельзя лучше позволяет интегрировать разные маркетинговые инструменты в банковской сфере, обеспечивать клиента новой информацией и поддерживать его интерес к взаимодействию с банком.

Одновременно на рынке получили распространение такие банковские продукты, которые позволяют реализовать все возможности комплексного обслуживания и активно применять стратегии пакетных и перекрестных продаж. В первую очередь таким продуктом сегодня выступают банковские карты.

Пару десятилетий назад, карты рассматривались как инновационное расчетное или платежное средство. Сегодня для многих пользователей они стали традиционным и доступным инструментом, который, помимо совершения платежей, может использоваться и для получения множества других банковских услуг и сервисов. Расчеты с использованием банковских карт становятся все более популярными среди населения, что вполне объяснимо. Держатель карты получает выгоды комплексного банковского обслуживания, сокращает риски, связанные с использованием наличных денег, экономит средства, используя

льготный период, пользуясь услугами по конвертации средств, в любой момент может получить информацию о движении средств по счету и т.д. Интеграция банковской карты с мобильными устройствами, происходящая дематериализация карт, способствует усилению тех положительных эффектов, которые получает держатель карты.

Конечно, сейчас сложно говорить о том, что карты стали многофункциональным инструментом для всех россиян, так как из общего числа выпущенных карт в 249508 тыс. шт. только 53,5% [2] действительно используются. По остальным никаких операций не проводится. В то же время, обороты по картам за прошедшие пять лет выросли втрое. При этом доля безналичных расчетов по картам в ближайшие три-четыре года может вырасти до 40% и более. Одновременно количество транзакций в штуках растет быстрее, чем в объемах [5]. Соответственно, у карт, или у их заменителей, имеются все шансы стать в ближайшие годы универсальным финансовым инструментом, который большинство держателей будут использовать не просто для снятия наличных, но как основу для комплексного банковского обслуживания. Этому же должны способствовать и намеченные шаги регулятора. Банк России в принятой Стратегии развития платежной системы РФ указал, что он будет содействовать широкому внедрению инновационных платежных технологий. В том числе предполагающих применение бесконтактных платежных карт, мобильных устройств, а также технологических и иных решений, и расширению сферы применения электронных средств платежа. В частности, для осуществления оплаты государственных и муниципальных услуг [4]. Планируемый массовый выпуск карт в рамках созданной Национальной системы платежных карт сможет способствовать с одной стороны их более широкому распространению, а с другой стороны – расширению возможностей их использования. Если на базе карт «Мир» будут реализованы те функции, которые в свое время планировалось реализовать на базе Универсальной электронной карты, то большинство держателей вольно или невольно будут их применять для получения доступа к широкому перечню финансовых и нефинансовых услуг и сервисов.

Сама по себе банковская карта, различные устройства для приема и обслуживания платежей по картам и системы дистанционного доступа к карточному счету формируют хорошую основу для распространения информации о банке и его услугах, для формирования благоприятного имиджа банка и постоянного напоминания о нем клиентам. В табл. 1 определены возможности представления информации о банке и его услугах на основе использования различных технических устройств и систем, применяемых в карточном бизнесе.

Помимо использования материальных и электронных носителей, важное значение приобретает субъективное восприятие клиентом удобства использования карт, качества и комплексности обслуживания. Клиент, которого устраивают условия и возможности используемых карточных услуг, скорее обратится в банк – эмитент карты для получения дополнительных услуг.

Таблица 1 - Возможности распространения информации с помощью каналов и устройств карточной платежной системы

Устройства и каналы сбыта	Содержание и специфика распространяемой информации
сама карта	логотип, название банка, контакты
банкоматы, платежные терминалы	логотип, название банка, стандартная информация об услугах и сервисах
система интернет-банкинга	название банка, индивидуальные продуктовые предложения, самостоятельный выбор услуг
официальный сайт	название банка, стандартная информация об услугах, сервисах, текущих акциях
pos-терминалы	логотип, название банка
мобильный телефон	название банка, индивидуальные продуктовые предложения
мобильные приложения	название банка, индивидуальные продуктовые предложения, самостоятельный выбор услуг
офисы банка	логотип, название банка, стандартная информация об услугах и сервисах, индивидуальные продуктовые предложения
мессенджеры	информация о конкретных услугах

Таким образом, материальные элементы карточной платежной системы и системы электронного обслуживания, используемые при оказании услуг на основе банковских карт, могут эффективно использоваться для продвижения как самих карточных услуг, так и других услуг банка. А анализ истории использования банковской карты клиентом в сочетании с современными инструментами сегментации банковского рынка позволяет разрабатывать и оперативно доводить до клиента индивидуальные актуальные предложения услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2015 г. // Официальный сайт Центрального банка РФ http://www.cbr.ru/publ/archive/root_get_blob.aspx?doc_id=9883 (дата обращения 12.02.2017)
2. Рассчитано на основе данных Статистического бюллетеня Банка России // Официальный сайт Центрального банка РФ <http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbs1701r.pdf> (дата обращения 12.02.2017).
3. Симонян Т.В. Маркетинг и маркетинговые коммуникации / Т.В. Симонян, Т.Г. Кизилова. – Ростов н/Д: Феникс, 2011.
4. Стратегия развития национальной платежной системы. Одобрена Советом директоров Банка России (Протокол N 4 от 15 марта 2013 г.). // <http://base.consultant.ru/>.
5. Visa: «С точки зрения платежных сервисов у нас все хорошо!» // <http://bankir.ru/publikacii/20160908/visa-s-tochki-zreniya-platezhnykh-servisov-u-nas-vse-khorosho-10008019/> (дата обращения 22.02.2017)

УДК 336.71

Конягина Мария Николаевна
Koniagina Maria Nikolaevna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Профессор
Professor
Кафедра банков, финансовых рынков и страхования
Department of Banking, Financial Markets and Insurance
a070278@yandex.ru

РЕФОРМА БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ: НОВАЯ ПАРАДИГМА ДЛЯ РУССКОГО СТЕЙКХОЛДЕРА BANKING SYSTEM REFORM: A NEW PARADIGM FOR THE RUSSIAN STAKEHOLDER

Аннотация. В статье рассмотрена проблема учета интересов заинтересованных сторон при управлении кредитной организацией, которая приобрела актуальность в России в связи с реформированием банковской системы. Автор конкретизирует понятие «корпоративное управление в коммерческом банке», рассматривает сложившиеся концепции в теории корпоративного управления. Краткое изложение опыта развитых стран позволяет обосновать подход к учету интересов стейкхолдеров в России.

Ключевые слова. Коммерческий банк, корпоративное управление, кредитная организация, стейкхолдер.

Abstract. The article focuses on the problem of taking into account the interests of stakeholders in the credit organization management that has become relevant in Russia in connection with the banking system reform. The author clarifies the determination of "corporate government in a commercial bank", considers the existing concepts in the theory of corporate governance. A summary of the developed countries experience confirms the recommended approach to taking into account the interests of stakeholders in Russia.

Keywords. Commercial bank, corporate governance, credit organization, stakeholder.

Результатом глобализации и изменений в мировой финансовой архитектуре стала трансформация понимания корпоративного управления, которое в большинстве развитых и развивающихся стран вышло за рамки системы взаимоотношений между акционерами и менеджерами организаций. Корпоративное управление сегодня затрагивает конфликт интересов более широкого круга лиц, в число которых включают так называемых "стейкхолдеров" (stakeholders) – заинтересованных сторон – финансовых и нефинансовых инвесторов, преследующих в организации свои интересы и влияющих на ее деятельность. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) дает ясно понять, что стейкхолдеры – это лица, претендующие на часть прибыли корпорации помимо акционеров и менеджеров¹.

Права и обязанности стейкхолдеров определяются системой гражданских законов, принятых в той или иной стране. Однако позиции этих участников

¹ OECD Principles of Corporate Governance of 2004: <<http://www.oecd.org/dataoecd/32/18/31557724.pdf>>; Basel Committee on Banking supervision, Compliance and the compliance function in banks: <<http://www.bis.org/publ/bcbs113.pdf>>; О рекомендациях Базельского комитета по банковскому надзору «Принципы совершенствования корпоративного управления»: Письмо Банка России от 06 февраля 2012г. №14-Т. [Электронный ресурс]: <<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=126196>>

корпоративных отношений подвержены **большому** числу рисков, чем у собственников и наемных менеджеров. Этот тезис становится очевидным в переходные периоды естественных трансформаций экономик или во времена реформ, что актуально и для современной банковской системы Российской Федерации. Долгосрочные благие намерения результатов реформирования уходят на задний план под натиском клиентов банков, теряющих свои деньги и требующих защиты своих прав и интересов.

Одновременно их оппонентами становятся представители регулирующих органов и менеджеры банков, которые иначе расставляют приоритеты в корпоративных отношениях. Попробуем разобраться, чьи интересы сегодня важны в банке и есть ли примеры оптимального решения этой проблемы.

Под **корпоративным управлением в современном банке** – понимают строгую последовательность действий, определенный порядок, обеспечивающий планомерное, поступательное развитие отношений между администрацией коммерческого банка, его собственниками и другими заинтересованными лицами с целью удовлетворения приоритетных интересов стейкхолдеров. Именно корпоративное управление позволяет добиться синергетического эффекта в корпоративных отношениях. Этот эффект проявляется в виде прироста значения и положительной динамики финансового результата, рыночной стоимости участников корпоративных отношений, а также в случаях государственного участия в капитале банка - в социально-экономической результативности его деятельности.

Исторически понимание и отношение к корпорациям менялось, поднимая проблемы отношений между менеджерами и акционерами, этими двумя сторонами и работниками, а также самой корпорацией и внешней средой, под которой понимается как общество в целом, так и государство, партнеры, потребители, конкуренты. Сложилось две концепции корпоративного управления, идеологические центры которых расположились в Соединенных Штатах Америки и Европе.

Американская концепция корпоративного управления рассматривает методы, которыми поставщики финансовых ресурсов в корпорацию обеспечивают себе получение отдачи со своих капиталовложений. Такую концепцию можно назвать **прагматической**. В современной континентальной Европе корпорация рассматривается не только в качестве коммерческого предприятия, но и как социальная организация. Это не означает, что они должны щедро раздавать чужие деньги, но устанавливает «определенные обязательства сохранять комплексный подход к вопросам социальной ответственности и уравнивать постоянно конфликтующие интересы»². Такая концепция может быть названа **социально ориентированной концепцией корпоративного управления**.

Существует классификация концепций корпоративного управления **в зависимости от числа групп участников корпоративного управления**,

² Нобель, Петер. Швейцарское финансовое право и международные стандарты / П.Нобель; пер.с англ. – М.: Волтерс Клувер, 2007. –с.783.

интересы которых имеют приоритетное значение при формировании корпоративной стратегии банка. «К началу XXI в. в мире сформировались три концепции корпоративного управления, а именно: монистическая, дуалистическая и плюралистическая. Каждая из концепций имеет свои особенности. При этом основным критерием классификации указанных концепций является выбор участника корпоративного управления, интересы которого являются приоритетными»³.

Монистическая концепция получила распространение в США, Великобритании, Канаде, Австралии, странах Юго-Восточной Азии и Латинской Америки. В рамках этой концепции имеют приоритет интересы одной группы участников системы корпоративного управления - акционеров. В соответствии с этим, акционеры, как собственники, рассматривают банки, в качестве инструмента извлечения инвестиционного дохода. Принято считать, что интересы трудового коллектива при принятии решений в рамках корпоративного управления в банке фактически игнорируются. Это аргументируется, например, тем, что значительное сокращение персонала банка, как способ стабилизации его финансового состояния, является довольно приемлемым решением. При этом оно, не находит осуждения в обществе и деловых кругах⁴. Последнее свидетельствует об особых деловых традициях и устоях общества, которые не приводят к социальным взрывам, а также роли государства, вовремя находящего инструменты урегулирования социальных конфликтов. При этом контроль качества корпоративного управления осуществляется посредством рыночных механизмов.

Традиционно монистическая концепция находит развитие в тех странах, где развит фондовый рынок⁵. Он создает акционерам банков необходимые условия для осуществления своей инвестиционной цели - извлечения дохода в результате продажи акций на вторичном рынке ценных бумаг. *Несмотря на сугубо прагматический подход собственников и стремление к максимизации прибыли в краткосрочном периоде, удовлетворение находят не только интересы собственников, но и других обширных слоев общества. Иными словами, механизмы корпоративного управления в монистической концепции таковы, что интересы собственников согласованы с интересами других участников. Также подобная система предполагает хорошие компенсации и вознаграждения за отказ от учета интересов иных участников системы корпоративного управления.*

Дуалистическая концепция в корпоративном управлении получила развитие во многих странах континентальной Европы. В ней корпоративное

³ Костюк А.Н. Национальные школы корпоративного управления в банках // Деньги и кредит. – 2009, №3. – с.53.

⁴ Conger J., Lawler E., Finegold D. Corporate Boards: New Strategies for Adding Value at the Top. - San Francisco: Jossey-Bass, 2001; De Migue l A., Pindado J. and De la Torre C. Ownership Structure and Performance: A Comparison of Different Corporate Governance Systems // Journal of Corporate Ownership & Control. - 2004. - Vol. 2. -Issue4.-P. 76-85.

⁵ Подробнее см. в Конягина М.Н. Стратегия развития корпоративных отношений в банковском секторе экономики: Монография. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – с.98-99.

управление рассматривается как процесс, осуществляемый в интересах двух групп участников - акционеров и трудового коллектива⁶. Обе группы реализуют свое право на участие в корпоративном управлении путем делегирования своих представителей в Наблюдательный совет (Совет директоров) банка. Причем данное право предоставляется трудовому коллективу банка не по решению акционеров банка, а на основании утвержденных государством законов⁷.

Плюралистическая концепция⁸ в корпоративном управлении рассматривает стратегическое управление банком как процесс, осуществляемый в интересах многих групп участников системы корпоративного управления. Она предполагает поиск консенсуса при соблюдении интересов широкого круга участников корпоративного управления: собственников банка, его руководства, трудового коллектива, деловых партнеров, клиентов, государственных организаций, в том числе регуляторов и фискальных органов. При этом права данных групп участников корпоративного управления банком реализуются, в отличие от дуалистической концепции, не на законодательном уровне, а на уровне внутренних положений банка, как правило, Положения «О Совете директоров»⁹. Плюралистическая концепция наиболее полно реализована в Японии.

Преимущества и недостатки есть у каждой концепции. Так в случае монистической концепции мы наблюдаем концентрацию ответственности за решения в рамках стратегического управления банком, что при этом дает возможность игнорировать интересы некоторых заинтересованных сторон. В случае плюралистической концепции мы наблюдаем рассеивание ответственности и менее оперативное принятие решений. При этом повышается вероятность нахождения реального консенсуса в конфликте интересов отдельных групп заинтересованных сторон, что, однако, не дает права забывать о возможности сговора отдельных представителей.

Также следует отметить, что успех реализации плюралистической концепции корпоративного управления в Японии относителен. Многие японские банки действительно стремились формировать структуру Совета директоров, включающую представителей разных групп стейкхолдеров. При этом необходимо понимать, что на практике корпоративное управление выходит за рамки норм закона и внутренних положений корпораций. Оно также определяется правилами делового общения и культурными традициями, которые

⁶ Необходимо отметить, что учет интересов собственников и работников корпорации, в нашем случае банка, при дуалистической концепции корпоративного управления – это самое традиционное сочетание. Однако встречается и иное сочетание. При этом интересы собственников учитываются всегда.

⁷ Drobetz W., Schillhofer A., Zimmermann H. Corporate Governance and Firm Performance: Evidence from Germany. - Basel: University of Basel, 2003.

⁸ Подробнее см. в Конягина М.Н. Стратегия развития корпоративных отношений в банковском секторе экономики: Монография. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – с.100-103.

⁹ Demise, Nobuyuki, Miwa, Yumiko, Nakabayashi, Mariko, and Nakoshi, Yoko. Corporate Governance in Japan: From the Viewpoints of Management, Accounting, and the Market. -Tokyo: Springer, 2006; Kanda H. Trends in Japanese Corporate Governance, in: Comparative Corporate Governance, ed. Hopt / Wymeersch. - New York: Macmillan, 1997.

в Японии очень самобытны. Руководящая ответственность и иерархичность общества с особым пониманием служения, характерные японской культуре, стали благоприятной средой для реализации плюралистической концепции корпоративного управления, что в условиях европейской культуры сложно представить без обострения конфликта непосредственно в Совете директоров. Именно поэтому мы не можем рассматривать плюралистическую концепцию как оптимальную и подходящую для внедрения повсеместно в Российской Федерации, где каждый ее субъект самобытен и существенно отличается традициями и культурными устоями.

Одновременно опыт Японии и Европы очень ценны для нашей страны. В Японии, как и Германии, банковская система является основным источником капитализации в экономике. Это, с одной стороны позволяет легко проводить государственное воздействие на экономику, осуществлять денежно-кредитную политику, но с другой стороны, ставит всю национальную экономику в зависимость от состояния банковской системы и крупнейших банков страны. Поэтому и в данной модели государство поддерживает высокую степень владения капиталом банков.

Похожая ситуация характерна России, где сложилась банкоориентированная экономика с высокой степенью участия государства в капитале кредитных организаций. При этом снижение количества банков в отечественной банковской системе лишь повышает долю госучастия, не создавая никаких стимулов для развития фондового рынка. К этому можно добавить обострившуюся проблему отношений корпоративных клиентов банков, акционеров ликвидируемых кредитных организаций и регулятора, которая быстро переходит в серьезный конфликт интересов, следствием которого становится понижение социально-экономического уровня жизни населения, недоверие к региональной власти и потеря лояльного отношения к федеральному центру. Приближение к плюралистической концепции корпоративного управления на уровне Советов директоров, конечно, не станет абсолютной панацеей от отзывов лицензий и банкротств, но поспособствует повышению качества финансового менеджмента и повышению капитализации российских банков и, вероятно, снижению уровня государственного участия.

ЛИТЕРАТУРА

1. О рекомендациях Базельского комитета по банковскому надзору «Принципы совершенствования корпоративного управления»: Письмо Банка России от 06 февраля 2012г. №14-Т. [Электронный ресурс]: <<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=126196>>
2. *Конягина М.Н.* Стратегия развития корпоративных отношений в банковском секторе экономики: Монография. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010.
3. *Костюк А.Н.* Национальные школы корпоративного управления в банках // Деньги и кредит. – 2009, №3.
4. *Нобель, Петер.* Швейцарское финансовое право и международные стандарты / *П.Нобель*; пер.с англ. – М.: Волтерс Клувер, 2007.
5. Basel Committee on Banking supervision, Compliance and the compliance function in banks: <<http://www.bis.org/publ/bcbs113.pdf>>
6. *Conger J., Lawler E., Finegold D.* Corporate Boards: New Strategies for Adding Value at the Top. - San Francisco: Jossey-Bass, 2001.
7. *De MigueI A., Pindado J. and De la Torre C.* Ownership Structure and Performance: A Comparison of Different Corporate Governance Systems // Journal of Corporate Ownership & Control. - 2004. - Vol. 2. -Issue4.-P. 76-85.
8. *Demise, Nobuyuki, Miwa, Yumiko, Nakabayashi, Mariko, and Nakoshi, Yoko.* Corporate Governance in Japan: From the Viewpoints of Management, Accounting, and the Market. -Tokyo: Springer, 2006.

9. Drobetz W., Schillhofer A., Zimmermann H. Corporate Governance and Firm Performance: Evidence from Germany. - Basel: University of Basel, 2003.
10. Kanda H. Trends in Japanese Corporate Governance, in: Comparative Corporate Governance, ed. Hopt / Wymeersch. - New York: Macmillan, 1997.
11. OECD Principles of Corporate Governance of 2004: <<http://www.oecd.org/dataoecd/32/18/31557724.pdf>>

УДК 336.7

Кроливецкая Валерия Эдуардовна
Krolivetskaya Valeria Eduardovna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Профессор
Professor
Кафедра банков, финансовых рынков и страхования
Department of Banking, Financial Markets and Insurance
mail26@yandex.ru

О ПРЕОБРАЗОВАНИЯХ В СТРУКТУРЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ ON TRANSFORMATIONS IN THE STRUCTURE OF THE BANKING SYSTEM OF RUSSIA

Аннотация. Рассмотрены возможные варианты реформирования институциональной структуры современной национальной банковской системы; предложена авторская модель банковской системы России нового типа - трехуровневая по вертикали и многозвенная по горизонтали в целях полного и всестороннего удовлетворения потребностей субъектов федеральных округов для экономического развития.

Ключевые слова: национальная банковская система, уровни банковских систем, федеральные и региональные банки.

Abstract. Possible options of reforming of institutional structure of a modern national bank system are considered; the author's model of a bank system of Russia of new type - three-level down for the purpose of a complete and comprehensive requirements satisfaction of subjects of federal districts for economic development is offered.

Keywords: national bank system, levels of bank systems, federal and regional banks.

Банковская система новой России прошла в своем развитии несколько этапов. Но, как отмечает большинство экономистов, она до сих пор не стала по-настоящему системой рыночного типа, ее институциональное реформирование еще не завершено. Об этом свидетельствуют следующие факты:

1. Низкий уровень капитализации российской банковской системы (отношение совокупного банковского капитала к ВВП на 1.01.16 составило 11,2%, в то время как в развитых странах оно превышает 20% [2; с. 22];

2. Высокая степень концентрации и централизации банковского дела в стране: на долю пяти крупнейших банков с 2011 года приходится более 50% совокупного капитала банковского сектора и всех банковских активов, а на банки, входящие в ТОП-200, соответственно, более 90% [2; с. 13-14]. Российская банковская система характеризуется и значительной территориальной концентрацией. В территориальном (региональном) аспекте наибольшее количество кредитных организаций сосредоточено в Центральном округе – 59,2% на 1.01.16, на которые приходится 45,1% всех кредитов, предоставленных

банковским сектором юридическим и физическим лицам, и 50,9% всех вкладов физических лиц [2; с. 23], хотя наибольшая доля ВВП создается в других округах;

3. Нарастание огосударствления банковского сектора страны, что отрицательно сказывается на развитии банковской конкуренции и повышении эффективности банковской деятельности в целом. Так, доля банков, контролируемых государством, в совокупном капитале банковского сектора за 10 лет (с 1.01.07 по 1.01.16) увеличилась с 32,4% до 60,6%, а доля в совокупных активах банковского сектора, соответственно, - с 37,8% до 58,6% [2; с. 7]. Эффективность банковской деятельности, выражающаяся показателями рентабельности капитала и рентабельности банковских активов, резко падает, делая банковский бизнес непривлекательным. Так, рентабельность банковского капитала в 2015 году составила 2,3% по сравнению с 18,2% в 2012 году, а рентабельность банковских активов, соответственно – 0,3% против 2,3% в 2012 году [2; с. 23].

4. Продолжающееся развитие национальной банковской системы в основном по экстенсивному варианту, для которого характерно: ограниченный перечень и недостаточное количество предоставляемых банковских услуг, их неравномерное распределение по территории страны, агрессивная политика на рынке активов и обязательств, их низкая дифференциация, высокая концентрация рисков, недостаточный уровень развития конкурентной среды и рыночной дисциплины.

В результате в целом по высказываниям отдельных экономистов, «...масштабы банковской системы России остаются мизерными – они составляют всего 1% от мирового объема, что даже ниже, чем российская доля в мировом выпуске (1,4%) [1; с. 48]. Назрела проблема неэффективности сложившейся структуры банковской системы России, требующая своего разрешения.

Институциональные преобразования в банковской системе страны стали обсуждаться в печати еще накануне финансового кризиса 2007-2009 годов и активизировались в период кризиса. Большинство экономистов выступало за 3-х уровневую банковскую систему¹⁰. При этом каждый из них имел свое видение состава элементов каждого уровня.

С ухудшением, начиная с 2013 года, экономической ситуации в стране, с резким сокращением количества кредитных организаций, вопрос о переустройстве банковской системы опять встал на повестку дня. В экономической печати появились отдельные предложения на этот счет.

В конце 2015 года Банком России, который с 2014 года стал мегарегулятором финансового рынка, были представлены «Основные направления развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка РФ на период 2016-2018 годов». В них мегарегулятор, как и в предыдущем программном документе о развитии банковской системы на период до 2015 года, не указал перспектив структурного (институционального)

¹⁰ На этих же позициях стояла и Ассоциация российских банков.

построения банковской системы и ее взаимодействия с другими сегментами финансового рынка. Однако, активное будирование в обществе вопросов финансового состояния банковского сектора, его устойчивости по причине массового отзыва Банком России у коммерческих банков лицензий на осуществление банковской деятельности, приводящего к резкому сокращению их количества¹¹, заставило Банк России ответить, сколько и каких банков должно быть в стране.

На международном финансовом конгрессе, проходившем в конце июня 2016 года, Банком России был представлен законопроект об изменении институционального построения банковской системы России, в соответствии с которым с 2018 года в стране должны функционировать на втором уровне два типа кредитных организаций: федеральные и региональные с размером капитала более 300 млн. руб. и величиной активов до 7 млрд. руб. Причем, последние не должны открывать филиалы за пределами региона, то есть, работать на территории конкретного субъекта РФ и выполнять ограниченный круг операций, установленных регулятором. Этот законопроект вызвал большие дискуссии в банковском сообществе, в связи с чем уже в сентябре 2016 года на XIV Международном банковском форуме «Банки России – XXI век» была представлена другая концепция реформирования банковской системы. Банком России была обозначена идея создания в РФ с 2018 года многоуровневой банковской системы. На первом уровне – Банк России и Агентство по страхованию вкладов, на втором уровне – системно-значимые банки, третий уровень займут федеральные банки с размером капитала более 3 млрд. руб. и универсальной лицензией, а четвертый уровень – региональные банки с капиталом от 300 млн. руб. до 1 млрд. руб., ограниченной лицензией и упрощенным регулированием. Но окончательный вариант проведения ЦБ РФ институциональной реформы пока не утвержден. На наш взгляд, при построении банковской системы мегарегулятором не учтено выделение в ее составе организаций кредитной кооперации, а в составе региональных банков не обозначено наличие малых банков с особым статусом и размером капитала до 300 млн. руб. Не определено также место банков развития.

На наш взгляд, новая модель банковской системы России может выглядеть, как это изображено на рисунке 1.

¹¹ За последние 4 года количество банков сократилось на 322 единицы и составило 575 на 1.01.17.

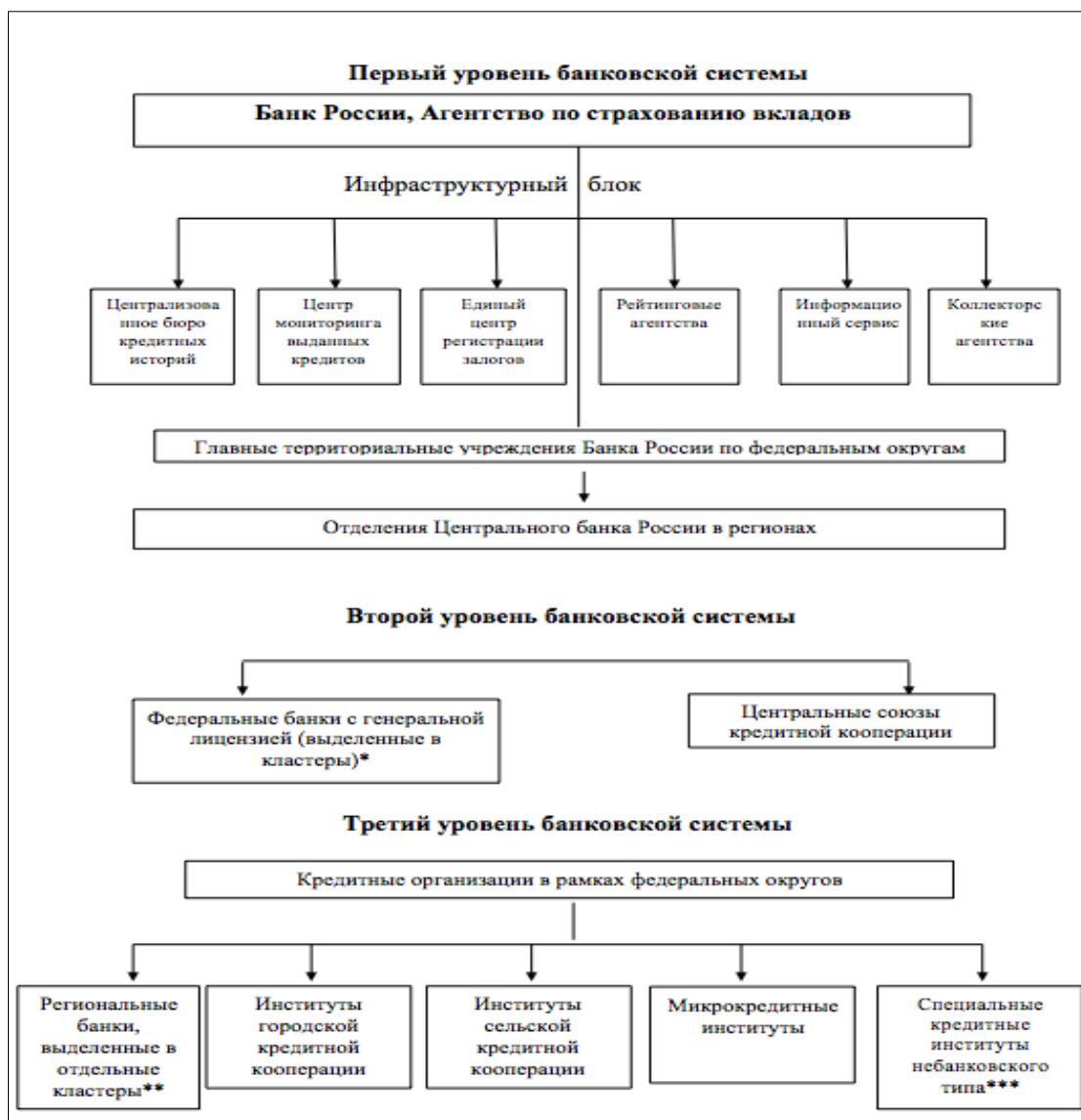


Рис. 1 – Новая модель банковской системы России.

Источник: составлено автором.

Примечание: * - речь идет о кластере социально-значимых банков, о кластере политических банков (банков развития), о кластере крупных коммерческих отраслевых банков, банков с государственным участием и т.д.;

** - кластер региональных банков развития, кластер малых банков с особым статусом и размером капитала ниже 300 млн. руб.;

*** - небанковские кредитные организации, лизинговые и факторинговые компании и т.д.

Для каждой группы кредитных организаций второго и третьего уровня банковской системы законодательно должен быть определен круг обслуживаемой клиентуры, перечень банковских операций и территория их осуществления. Поскольку дальнейшее развитие российской экономической системы должно идти по линии укрепления экономики федеральных округов, то в основе построения новой модели банковской системы должен лежать региональный принцип, который приведет к повышению роли региональных банков в развитии и укреплении экономического потенциала регионов и повышению благосостояния домашних хозяйств [3; с.54].

Гармоничные институциональные условия функционирования кредитных организаций, на наш взгляд, возможны, если:

- доля государственных банков в капитале и активах банковского сектора будет снижена до 25-30%;
- количество малых региональных банков с приданием им законодательно особого статуса будет увеличено, а соответственно, и их доля в активах и пассивах банковского сектора;
- на законодательном уровне будут определены цели, задачи и функции банков развития с учётом международного опыта;
- в условиях структурной разнородности российской банковской системы мегарегулятором будет введено дифференцированное регулирование и надзор.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дворецкая А.Е. Современное посредничество в современной России: структурный аспект // Банковское дело, 2015. - №5;
2. Банковский сектор России: проблемы и перспективы / Коллективная монография / Под ред. В.Э. Кроливецкой. – Гатчина: Изд-во ГИЭФПТ, 2016;
3. Бровкина Н.Е. Региональное развитие как основа новой архитектуры кредитного рынка // Деньги и кредит, 2015. - №2. – С. 51-55.
4. С.А. Андрюшин, В.К. Бурлачков. Механизм денежного мультипликатора: мировая и российская практика // Банковское дело. – 2015, №12. С. 9.

УДК 336.011

Марамыгин Максим Сергеевич
 Maramygin Maksim Sergeevich
 Уральский государственный экономический университет
 Ural state university of economics
 Профессор
 Professor
 Кафедра финансовых рынков и банковского дела
 Department of financial markets and banking
 maram_m_s@mail.ru

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ КРАУДЭКОНОМИКИ INVESTMENT INSTRUMENTS OF CROWDECONOMY

Аннотация. Статья посвящена вопросам появления и развития краудэкономики, как результату широкого внедрения IT-технологий во все сферы жизни общества. Рассмотрены конкретные проявления данного процесса - краудфандинг и краудинвестинг. Определены типовые формы, выделены мотивационные сценарии реализации инвестиционных схем краудфандинга. Рассмотрен краудинвестинг как особая форма прибыльной модели краудфандинга.

Ключевые слова. Краудэкономика, краудфандинг, краудинвестинг.

Abstract. The article is devoted to the issues of crowdeconomy, it analyzes how it appeared and developed. Crowdeconomy was a result of the wide implementation of IT-technologies in all the spheres of life. There are considered the particular forms of this process such as crowdfunding and crowdinvesting.

The article identifies the typical forms and motivation scenarios to implement investment schemes of crowdfunding. Crowdinvesting is analyzed as a specific form of a profitable crowdfunding model.

Key words. Crowdeconomy, Crowdfunding, Crowdinvesting

С развитием IT-технологий сложившиеся тенденции общественного развития, выражающиеся в увеличении посредников во многих социально-экономических процессах, начинают меняться. Возможность прямого общения большого числа индивидуумов, свободное распространение информации для неограниченного круга потенциальных партнеров делает менее востребованным участие традиционных посредников во многих процессах. Результатом стало появление нового стандарта социально-экономических отношений, названных краудэкономикой.

В общем плане **краудэкономика** (от англ. crowd – толпа) – это экономика, формируемая толпой, массами отдельных индивидуумов, не имеющих формализованного объединительного начала. Можно говорить о том, что данная экономическая модель основывается на системе децентрализованного распределения труда, материальных благ, финансовых и интеллектуальных ресурсов. Более того, существенно снижается роль государства как основного регулятора экономики, организатора и модератора многих перераспределительных процессов.

Исследование процесса формирования краудэкономики, её влияния на традиционно сложившиеся социальные и экономические процессы только начинается [см. напр. 1; 2]. Но уже сейчас понятно, что существует ряд тенденций, которые тормозят данный процесс. К таковым можно отнести перегретые финансовые рынки, наличие финансовых пирамид, уязвимость сохранности персональных данных собранных многочисленными посредниками. В результате можно говорить о массовом недоверии к экономическим процессам, ожидании со стороны потребителей фактов мошенничества и злоупотреблениях, что, в свою очередь, рождает своеобразную потребность в «сильной руке» в виде государства, способной навести порядок и предотвратить проблемы в будущем. При этом общество видит инертность и неповоротливость государственной машины, серьезное отставание от складывающейся реальности и несвоевременную реакцию на появляющиеся угрозы и экономико-социальные несоответствия. Ответом на это является реакция бизнеса, старающегося сформировать новую архитектуру экономико-социальных отношений и взаимосвязей [7]. Результатом столь сложных и противоречивых тенденций и является появление такого феномена как краудэкономика.

Таким образом, можно утверждать, что краудэкономика - это проявление революционной смены парадигмы общественного развития, затрагивающей не только к экономические процессы, но так же актуальной для социальных, политических, технологических аспектов развития современного социума.

Конкретным проявление краудэкономики можно считать краудфандинг и краудинвестинг.

Краудфандинг получил достаточно широкое распространение в современной экономической практике. Краудфандингом иногда называют потенциальный пул капитала для формирования акционерного капитала стартап-

проектов (в контексте финансирования венчурных проектов). В более широком аспекте понимается процесс финансирования одной стороны путём запроса и получения небольших вложений от значительного количества сторон в обмен на определенную форму стоимости для этих сторон. В любом случае краудфандинг подразумевает объединение финансовых ресурсов (то есть *коллективное финансирование*) в какой-либо форме с целью поддержки определенного проекта с использованием современных информационно-коммуникационных технологий [3; 5].

Основными участниками краудфандинговых проектов выступают франдеры и фраундеры. *Франдеры* – инвесторы, доноры, то есть лица имеющие желание и возможность вложить средства в инвестиционный проект. *Фраундеры* - искатели финансовых ресурсов, реципиенты капитала, которые являются инициаторами, создателями инвестиционного проекта.

Сложившийся опыт функционирования краудфандинговых площадок позволяет выделить несколько типовых форм организации данной деятельности:

- модели краудфандинга, ориентированные на получение франдерами реального дохода от участия в инвестпроекте в одной из форм: участие в капитале создаваемой компании/проекта; получения части выручки от реализации полученного продукта/услуги; участие в разделе части прибыли.

- площадки, ориентированные на получение франдерами определенного вознаграждения в какой-либо форме (подарок, первоочередное получение нового продукта, участие в съёмках, опубликование имени благодетеля и т.п.);

- краудфандинговые площадки направленные на получение франдерами дохода от профинансированного ими проекта в течении всего срока существования данного проекта. Зачастую такую модель называют микрокредитованием. Но краудфандинговое микрокредитование существенно отличается от традиционного, предоставляемого кредитными организациями более простой схемой осуществления: не требуется предварительной оценки проекта, предоставления пакета документов, залога или поручительства.

- модель краудфандинга, ориентированная на получение добровольных пожертвований (спонсорство) предусматривает, что франдеры предоставляют средства на поддержку проектов по филантропическим мотивам, без расчёта на компенсацию.

Учитывая, что краудфандинг является не стандартной инвестиционной моделью, важно понять мотивационный мотив, сподвигающий инвестора (франдера) принять участие в сделке. В данном аспекте изучения проблемы можно выделить следующие мотивационные сценарии реализации инвестиционных схем:

- прибыльная модель. Целью данных проектов является получения явного положительного финансового результата инвестором по итогам реализации финансируемого проекта. Это самые простые для понимания процесса инвестирования модели..

- неприбыльная модель. Данная модель может быть ещё названа некоммерческой. Инвесторы данных проектов изначально не ориентированы на получение финансового результата и реализуют филантропические цели.

- промежуточная модель. Данные проекты реализовываются как некоммерческие, однако со временем могут перерасти в весьма успешные бизнес-проекты.

Особой формой прибыльной модели краудфандинга является краудинвестинг.

Краудинвестинг (от двух слов: «*crowd*» — толпа и «*investing*» — инвестирование – *crowdinvesting*) предусматривает инвестирование в проект средств, привлечённых в форме коллективного финансирования от значительного количества мелких частных инвесторов [4; 6]. Обязательным условием сделки является получение всеми инвесторами финансовой выгоды по результатам осуществления проекта. Форма вознаграждения может различной – как акции или доля активов, так и обычный процентный доход по долговым обязательствам. В целом по формам получения выгоды краудинвестинговые проекты могут быть разделены на несколько групп:

- проекты с фиксированным уровнем дохода. Как правило, это проекты, в которых инвестор (он же кредитор) получает доход в виде фиксированного процента (как вариант фиксированной суммы) вместе с возвратом одолженной суммы. Возмещение может пройти как единовременное, так и по утвержденному заранее графику. Такие сделки носят классический долговой характер.

- проекты с доходом в виде роялти. Доход инвестора формируется как часть дохода, либо прибыли, которую получают по результатам реализации профинансированного проекта.

- акционерный краудфайдинг предусматривает, что инвестор принимает участие в капитале профинансированного проекта. Это, пожалуй, наиболее сложная, но вместе с тем и передовая форма краудинвестинга. В данном случае предусматривается получение инвестором вознаграждения в виде части владения компании, акций, дивидендов или права голосования на общих собраниях акционеров. Такой вариант организации получения доходов от инвестирования наиболее интересен бизнес-сообществу, так как помогает получить финансовые ресурсы компаниям, не имеющим доступа на биржевой рынок (по ряду объективных причин) и позволяет успешно расширить бизнес.

Позитивное воздействие функционирования краудинвестинга на национальную экономику признано во многих странах, что выразилось в принятии законодательных поправок, существенно облегчающих процесс размещения микро-инвестиций.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Жаврид М.С.* Краудэкономика как экономика будущего //Актуальные проблемы финансов и кредита на современном этапе развития экономики. Сборник материалов I Межвузовской научной конференции студентов специалитета, бакалавриата и магистратуры. 2016. С. 404-406.
2. *Зенькова И.В., Потуремская Д.В.* Некоторые вопросы по исследованию краудэкономики в республике Беларусь // Экономическая теория в XXI веке: поиск эффективных механизмов хозяйствования. Материалы II Международной научно-практической конференции: в двух частях. Полоцкий государственный университет; Под редакцией И. В. Зеньковой. 2016. С. 238-240.
3. *Ильенков Д.А.* Краудфандинг: модели вознаграждения участников. Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 11 (38). С. 58-61.
4. *Киевич А.В., Койпаши Д.А.* Краудинвестинг как альтернативная модель финансирования инвестиционного проекта. Экономика и банки. 2016. № 1. С. 58-65.
5. *Патласов О.Ю.* Краудфандинг: виды, механизм функционирования, перспективы народного финансирования в России. Наука о человеке: гуманитарные исследования. 2015. № 2. С. 209-219.

6. Покидко В.В. Краудинвестинг как перспективный вид финансирования. International Scientific Review. 2016. № 9 (19). С. 55-57.
7. Yuzvovich L., Knyazeva E., Mokeeva N., Avramenko E., Maramygin M. Impact of financial globalization on banking risks. American Journal of Applied Sciences. 2016. Т. 13. № 4. С. 391-399.

УДК 336.7, 332.6, 332.7
JEL G23, R30

Матюхин Андрей Александрович, CFA
Matyukhin Andrey, CFA
Ассистент кафедры «Финансы и кредит», Экономический факультет
МГУ имени М.В.Ломоносова
специалист по инвестиционным стратегиям на срочном рынке
ООО «Компания БКС»
Assistant, department “Finance and credit”, faculty of Economics,
Lomonosov Moscow State University,
Derivatives structurer, BCS Global Markets
amatyukhin@bcprime.com

ИНВЕСТИРОВАНИЕ В НЕДВИЖИМОСТЬ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ INVESTING IN REAL ESTATE: NEW OPPORTUNITIES

Аннотация: Замедление на рынках недвижимости в России не только влечет за собой возникновение рыночного риска, но и открывает возможности для создания инвестиционных продуктов нового типа. Комбинирование производных инструментов на цену недвижимости и других инструментов финансового рынка позволяет создавать сложно структурированные продукты, дающие отдачу на инвестиции и при негативном ценовом прогнозе. Данный доклад посвящен обсуждению таких решений, а также способам их формирования и использования.

Ключевые слова: производные инструменты, опцион, конвертируемый сертификат, структурные продукты, инвестиционное страхование жизни, хеджирование, рыночный риск, цены на недвижимость.

Annotation: Stagnation on real estate markets in Russia leads to strengthening of price risk for market participants, however it also brings opportunities for new investment product types set up. Combination of real estate derivatives and other financial market instruments allows for creation of structured products, which are effective even in a decreasing price scenario. The report brings the discussion of such solutions and methods of their construction and usage.

Key words: derivatives, options, convertible securities, structured products, investment life insurance, hedging, real-estate risk, real estate price index.

Ухудшение экономической конъюнктуры в России в последние годы не оставило в стороне и рынок недвижимости. По данным Росстата¹² в 2015 – 2016 гг. цены на жилье на вторичном рынке в среднем по России снизились на 4,8% и 4,2% соответственно. Рост цен на первичном рынке также замедлился – стоимость 1 кв. м по итогам IV квартала 2016 года оказалась на 0,7% ниже цен I квартала (53 286,96 против 53 655, 35 рублей за 1 кв. м).

Снижение цен на рынке жилья при прочих равных должно означать большую его доступность для населения, однако на фоне снижения реальных доходов и покупательной способности, говорить о том, что недвижимость становится более доступной, пока не приходится. Реальный эффект снижения

¹² ЕМИСС – Государственная статистика. Средняя цена 1 кв. м общей площади квартир на рынке жилья. [Электронный ресурс] // URL: <https://fedstat.ru/indicator/31452>

цен заключается лишь в падении рентабельности продавцов (застройщиков), что ставит этих участников рынка на грань риска. С точки зрения частных инвесторов привлекательность недвижимости как объекта вложений также становится сомнительной, ведь существующие инструменты инвестиций на данном рынке (прямая покупка либо инвестирование через фонды) являются прибыльными только в случае роста цен.

Сложившаяся динамика цен впервые за длительный период времени ставит вопрос о рыночном риске на рынке недвижимости. Каким образом участники рынка (застройщики, девелоперы) могут сохранить прежний уровень рентабельности и оборота на фоне падающих цен? Какие выгоды может получить частный инвестор на падающем рынке?

Ответы на данные вопросы можно получить, рассмотрев так называемые производные финансовые инструменты (ПФИ). И хотя говорить о рынке ПФИ на недвижимость в России говорить пока преждевременно, опыт применения данных инструментов на рынках других активов может стать базой для их использования и в сфере недвижимости [1].

Производный финансовый инструмент представляет собой сделку, по которой стороны получают определенные отложенные обязательства или права в отношении базового актива. Таким образом, стоимость ПФИ определяется на основе изменения цены самого базового актива. Производные инструменты на объекты недвижимости – это такие деривативы, стоимость которых изменяется при изменении стоимости объектов недвижимости или индекса средних цен на недвижимость [3]. Поскольку производный инструмент является сделкой, то в рамках такой формы отношений возможно создание синтетических позиций, таких, которые позволяют инвестору заработать и при негативной динамике цен на рынке базового актива, в нашем случае – недвижимости. Более того, комбинирование различных ПФИ в рамках, так называемых стратегий, позволяет модифицировать профиль «риск-доходность» под любые рыночные сценарии.

Наиболее простым инвестиционным продуктом такого рода является **конвертируемый сертификат** – ценная бумага на предъявителя, погасить которую Держатель может одним из двух способов:

- конвертировать сертификат в права собственности на объекты недвижимости в указанном сертификате объеме. Условия сертификата специфицируют тип, региональную принадлежность и прочие важные характеристики объектов недвижимости, в которые может быть конвертирован Сертификат при погашении.
- получить денежный расчёт путем выплаты стоимости указанного в Сертификате объема недвижимости на основании ценового индикатора.

Обязательства по конвертируемому сертификату могут быть обеспечены путем передачи застройщиком объектов недвижимости банкам в качестве обеспечения в обмен на привлечение финансирования. Банк в свою очередь выпускает Сертификаты и распространяет их среди широкой аудитории – при этом для достижения высокого уровня ликвидности номинал Сертификатов приравнивается к 1 кв. м недвижимости. Таким образом, приобретение

Сертификатов частными лицами становится эффективным средством накопления – вложения защищены от изменения цен на рынке недвижимости, поэтому инвестор накапливает не денежные ресурсы, а квадратные метры. Впоследствии накопленная в виде Сертификатов площадь может быть использована в качестве средства платежа при приобретении реальных объектов недвижимости либо в качестве первоначального взноса по ипотечному кредиту.

Набирающие популярность на российском рынке **структурные продукты** также могут быть реализованы на базе индекса цен на недвижимость. Основным преимуществом таких инвестиционных решений является комбинирование защитных инструментов (депозит либо облигация) и доходных (чаще всего ПФИ, опционы). При этом инвестор может «принять участие» в изменении цен на базисный актив, рискуя потерять не более, чем заранее оговоренная величина. Структурные продукты позволяют частным инвесторам эксплуатировать имеющийся у них рыночный прогноз без необходимости выхода на наличный рынок недвижимости – минимальные суммы инвестирования в России составляют около 300 тысяч рублей. [2]

Структурные продукты выпускаются в различных формах: форвардный контракт, депозит с плавающей ставкой либо инвестиционная нота. В рамках обсуждения ПФИ на недвижимость необходимо особо выделить группу продуктов **инвестиционного страхования жизни (ИСЖ)**, как особую форму структурных продуктов, позволяющую наилучшим образом реализовать прогнозы по рынку недвижимости. Продукты класса ИСЖ характеризуются повышенными (100-300%) коэффициентами участия¹³, вследствие длительных (5–7 лет) сроков инвестирования. С учетом низкой волатильности цен на недвижимость, такие свойства продукта являются привлекательными для потенциального клиента страховой компании. Добавим, что инвестиционное страхование вписывается в парадигму «Lifetime Insurance», таким образом, в одном продукте инвестор может совместить интересы долгосрочного накопления, страхования жизни и инвестирования в рынок недвижимости.

Наконец необходимо подчеркнуть возможности, которые открывают ПФИ на недвижимость непосредственным участникам рынка наличной недвижимости в рамках управления рыночным риском. **Хеджирование** – то есть страхование от неблагоприятной ценовой конъюнктуры – является типичной стратегией для участников товарно-сырьевых, валютных и фондовых рынков. Возможности, которые открывает использование форвардных и опционных контрактов для застройщиков сложно переоценить – доход, который приносят хеджирующие инструменты, позволяет покрывать убытки от продажи объектов недвижимости по рыночным ценам при неблагоприятной конъюнктуре. Таким образом, застройщик может гарантировать сохранение планового уровня прибыли в среднесрочной перспективе.

Хеджирование риска снижения стоимости объектов недвижимости важно в сделках структурного финансирования строительства, а также при выдаче

¹³ Управление капиталом. Московская недвижимость. Росгосстрах Жизнь: [Электронный ресурс] : URL http://www.rgslife.ru/private_person/investment/ukmn/index.wbp

ипотечных кредитов населению. В обоих случаях это позволит снизить стоимость финансирования и облегчить нагрузку на заемщика. В сделках реновации, когда компания стремится извлечь выгоду от внесения добавленной стоимости через улучшение характеристик объекта (капитальный ремонт, редизайн и проч.), риски снижения базовой стоимости объекта недвижимости также являются неприемлемыми.

Несмотря на открывающиеся возможности, использование ПФИ на недвижимость в данный момент затруднено в связи с рядом проблем и ограничений. Во-первых, неоднородность объектов недвижимости затрудняет создание признаваемого и репрезентативного индикатора средней цены (индекса), на основе которого участники сделок с ПФИ могут безопасно производить расчеты между собой [4]. Во-вторых, ПФИ на недвижимость могут ликвидировать лишь базовый риск изменения цен – то есть изменение средней цены по выбранной совокупности. При хеджировании стоимости конкретного объекта недвижимости необходимо учитывать, что его стоимость может включать индивидуальные компоненты ценового риска, что отказывает влияние на качество (точность) хеджирующих мероприятий. В-третьих, при заключении сделок с ПФИ на недвижимость необходимо уделять внимание изучению вопросов кредитного качества контрагента, так как ПФИ закрывают только рыночный риск, но не кредитный (риск неисполнения обязательств). В связи с этим необходима проработка вопросов обеспеченности таких продуктов реальными активами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Матюхин, А.А. Рыночный риск на рынке недвижимости России и финансовые инновации / А.А.Матюхин // Вестник Московского Университета. Серия 6: Экономика. – 2016. – № 6. – С. 57–70.
2. Матюхин, А.А. Структурные продукты как альтернатива депозитам / А.А.Матюхин // Банковский бизнес. – 2012. – № 3. – С. 29–34.
3. Матюхин, А.А. Композитный индикатор рынка недвижимости как способ инвестирования в систематический риск / А.А.Матюхин // Материалы Международного молодежного научного форума «ЛОМОНОСОВ-2014» / Отв. ред. А.И. Андреев, А.В. Андриянов, Е.А. Антипов. [Электронный ресурс] — М.: МАКС Пресс, 2014. — 1 электрон. опт. диск (DVD-ROM); 12 см. - Систем. требования: ПК с процессором 486+; Windows 95; дисковод DVD-ROM; Adobe Acrobat Reader.
4. Матюхин, А.А. Подходы к определению средней цены на недвижимость как базисного актива производных финансовых инструментов./ А.А.Матюхин // Деньги и Кредит. – 2017. – № 3.

УДК 336.7

Орлова Ольга Юрьевна
Orlova Olga Yurievna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economy

к.э.н., доцент
PhD, docent

Кафедра Банков, финансовых рынков и страхования
Department of Banking, Financial Markets and Insurance
Orlova.o@unecon.ru

ПРОБЛЕМЫ ПОСТРОЕНИЯ КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ THE PROBLEM OF CONSTRUCTION AN INTEGRATED RISK MANAGEMENT SYSTEM IN CREDIT ORGANIZATIONS

Аннотация. В статье рассматриваются актуальные вопросы построения комплексной системы управления рисками в российских банках. Аргументированно обосновывается необходимость использования процессного подхода при разработке и реализации стратегии в области управления совокупными рисками кредитной организации, а также внедрение оценочных показателей текущей деятельности внутрибанковских подразделений.

Ключевые слова. *Управление рисками, корпоративное управление, процессный подход, система оценочных показателей.*

Abstract. The article considers topical issues of building an integrated risk management system in Russian banks. Arguments the necessity to use a process approach when developing and implementing strategies in the management of overall risks of the credit institution, as well as the introduction of performance indicators ongoing activities of internal banking departments.

Key words. *Risk management, corporate management, process approach, system performance indicators.*

Функционирование современных российских банков в качестве финансовых посредников по своей природе предполагает возникновение системы рисков, которая постоянно расширяется и видоизменяется по мере усложнения банковских продуктов и услуг, а также вовлечения отечественных банковских структур в международную банковскую систему. С целью ограничения необоснованного принятия рисков коммерческими банками Банк России регулярно вводит определенные пруденциальные требования такие как: достаточность капитала, регулирование ликвидности и концентрации финансовых инструментов, создание резервов на возможные потери по ссудам и т.д. Вместе с тем, в целях повышения финансовой устойчивости, каждый банк, строго соблюдая требования макрорегулятора, стремиться также создавать свои собственные модели управления рисками банковской деятельности позволяющие идентифицировать, анализировать, рассчитывать и контролировать риски по банковским операциям, а также предусматривать определенный капитал для покрытия этих рисков (понимаемых как возможные потери).

Существует ряд общих для российских банков проблем, связанных с построением эффективной системы управления банковскими рисками. В этой связи следует отметить, что, зачастую нормальную работу банка существенно усложняет неопределенность задач, которая связана с отсутствием или нечеткой формулировкой руководством банка как стратегических, так и текущих задач в области управления рисками. Проблемы также заключаются в отсутствии стандартизированных процедур, рамок политики рисков, навыков адекватной оценки банковских рисков и контроля за ними, неопределенность функций риск-менеджмента, часто приводящей к недостаточной координации работы внутрибанковских подразделений. В ряде случаев управление рискам стало выступать в качестве самостоятельного объекта деятельности, не взаимосвязанного со стратегической политикой развития кредитной организации.

В соответствии с современными требованиями предъявляемыми регулирующими органами к качеству корпоративного управления в кредитных организациях, систем управления и контроля за банковскими рисками должна основываться на процессном подходе. Это означает, что в системе управления рисками необходимо выделять конкретные бизнес-процессы, ответственность за управление которыми закрепляется за специализированными подразделениями и органами управления банка, с избеганием дублирования функций и конфликта интересов. Согласно международным стандартам сертификации системы качества ISO 9000, в настоящее время процессный подход является необходимым условием успешного функционирования организации. В качестве основного преимущества процессного подхода в современной системе менеджмента качества кредитной организации следует отметить непрерывность управления, которое обеспечивается на стыке отдельных процессов в рамках системы, а также при реализации различных комбинаций и взаимодействиях.

Кроме того, для достижения максимально достоверной оценки эффективности системы управления рисками на уровне коммерческого банка представляется целесообразным разработку ряда оценочных показателей. К таким показателям можно отнести сведения о количестве выявленных ошибок, нарушений, фактов реализации отрицательного прогнозного варианта развития ситуации на рынке и ее влияние на стратегию рыночного поведения банка, критерии и данные о систематизации допущенных просчетов, выяснения их причин и виновников, влияние выявленных нарушений на результаты деятельности банка, показатели динамики и степени риска, коэффициенты мониторинга банковских рисков, а также принятых по результатам контроля мер и ряд других показателей.

Построение комплексной и эффективной системы управления структурой активов и пассивов банка является одним из ключевых факторов коммерческого успеха в кредитной организации. Система управления рисками в данном направлении финансового менеджмента должна сочетаться с оперативным регулированием размерами положительной процентной маржи, дюрацией портфелей и коррекцией гэпов ликвидности. Рациональное использование, находящихся в распоряжении кредитной организации ресурсов, их сбалансированное распределение между различными секторами финансового рынка, должно сочетаться с созданием резервов, адекватных размеру рыночного и ценового риска. Актуальность разработки методик анализа рисков ликвидности связана с расширением видов и форм заимствований, осуществляемых на открытом рынке кредитными организациями и связанных с эмиссией инструментов долгового характера.

В тоже время, эффективное управление рисками при осуществлении заимствований из традиционных источников, таких как остатки на счетах клиентов, чистые кредитные линии, предоставленные банками-участниками рынка МБК, позволяет существенно расширить возможности фондирования при сохранении необходимого уровня устойчивости. Правильное построение стресс-кривой, характеризующей возможный отток финансовых ресурсов и определяющей уровни «минимальной поддержки» ликвидности, позволяет

минимизировать риски и дает основу для формирования плана возможных альтернативных заимствований.

Проблема управления рисками не может быть эффективно решена набором отдельных мероприятий и услуг. Данная задача решается исключительно внедрением комплексной технологии управления рисками, затрагивающей все аспекты банковской деятельности. В основе технологии должен лежать принцип, согласно которому ни одно бизнес-решение не может быть принято без осознания степени риска, адекватного принимаемому решению. Результатами развития управленческих технологий принятия решений и минимизации возможных потерь явилась концепция комплексного (глобального) управления рисками. Комплексное управление рисками должно являться неотъемлемой частью стратегического и оперативного управления любого коммерческого банка, стремящегося стать лидером на рынке банковских услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ковалев П.П.* Банковский риск-менеджмент. – М.: КУРС: ИНФРА-М. – 2016
2. *Кудрявцев, А.А.* Интегрированный Риск-менеджмент // А.А. Кудрявцев. – М.: Экономика, 2010. – 656 с.
3. *Гранатуров В.М.* Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. – М.: Дело и Сервис. – 2016
4. *Кричевский М.Л.* Финансовые риски М.: КНОРУС. – 2013.
5. *Ногин Ю.* Управление стратегическим риском // Управление финансовыми рисками. – 2012. - №2

УДК 336.7

Попова Екатерина Михайловна
 Popova Ekaterina M.
 Санкт-Петербургский государственный экономический университет
 St. Petersburg State University of Economics
 Профессор
 Professor
 Кафедра банков, финансовых рынков и страхования
 Department of banks, financial markets and insurance
 Popova57@mail.ru

Львова Юлия Николаевна
 Lvova Julia N.
 Санкт-Петербургский государственный экономический университет
 St. Petersburg State University of Economics
 Associate professor
 Кафедра банков, финансовых рынков и страхования
 Department of banks, financial markets and insurance
 Lvova.yu@unecon.ru

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РОССИЙСКОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ FEATURES OF INVESTMENT ACTIVITY IN THE RUSSIAN STOCK MARKET

Аннотация. Статья посвящена определению роли информации при осуществлении инвестиционной деятельности на рынке ценных бумаг. Представленная классификация информации позволяет определить значение каждого вида при принятии инвестиционных решений. Рассмотрены основополагающие принципы эффективности рынка в части его информационной составляющей. Определены причины слабой эффективности российского фондового рынка.

Ключевые слова. *Инвестиционная деятельность, фондовый рынок, информация, информационная эффективность*

Abstract. The article is devoted to determining the role of information in the implementation of investment activities in the securities market. The presented classification of information makes it possible to determine the value of each type when making investment decisions. The basic principles of market efficiency in terms of its information component are considered. Determined by the weak efficiency of the Russian stock market.

Key words. *Investment activities, stock market, information, Information effectiveness*

В современной экономике фондовый рынок имеет большое значение, так как это создает систему, позволяющую, в том числе и инвестировать свободные денежные средства различным категориям участников. Создание и эффективное функционирование этой системы невозможно без присутствия информационной составляющей.

Общепринятым считается существование двух основных подходов в прогнозировании будущих цен финансовых инструментов для определения целесообразности инвестирования в тот или иной финансовый инструмент.

Технический анализ предполагает изучение внутренней информации, генерируемой самим рынком, и прежде всего — данных о динамике важнейших его элементов. Фундаментальный анализ позволяет определять движение

котировок финансовых инструментов в будущем на основе экономических, политических и других наиболее значимых факторов, которые окажут влияние на спрос и предложение ценных бумаг.

Споры об эффективности использования технического или фундаментального подхода при осуществлении инвестиционной деятельности не прекращаются. Однако, бесспорен тот факт, что сторонники технического и фундаментального анализа в своей деятельности используют информацию. Принимая инвестиционные решения на основе построения и изучения аналитических графиков исторических изменений на рынке, учитывающих цены, объем сделок и объем открытых позиций, сторонники технического анализа используют ретроспективные данные. Основой фундаментального анализа является изучение и рассмотрение показателей развития страны, отрасли, финансовой отчетности компаний.

Информацию, поступающую на рынок ценных бумаг и имеющую значение для совершения сделок с финансовыми инструментами, можно классифицировать следующим образом:

- обязательная информация, раскрываемая всеми участниками рынка ценных бумаг [3],
- рекомендуемая информация, также раскрываемая всеми группами участников фондового рынка [3],
- информация, доступная отдельным лицам (инсайдерская информация).

Обязательная и рекомендуемая информация раскрывается всеми участниками фондового рынка: эмитентами, инвесторами и профессиональными участниками. На сегодняшний день в РФ эмитенты ценных бумаг являются, пожалуй, наиболее открытыми субъектами рынка. Они обязаны публиковать свои внутренние документы на сайте в Интернете в том числе: тексты уставов и изменений к ним, положений и кодексов корпоративного поведения, данные о совершении обществом крупных сделок, сведения о получении разрешения на размещение ценных бумаг за пределами России, о применении стандартов МСФО, о существенных ошибках в финансовой (бухгалтерской) отчетности, информация о предъявленных исках, удовлетворение которых может повлиять на их финансовое положение и другие существенные данные.

Использование инсайдерской информации в большинстве стран мира считается незаконным. Ключевой момент в противодействии использованию инсайдерской информации – это решение о том, кто является носителем таких значимых сведений. Большинство законодательств мира считает, что инсайдерской информацией о компаниях обладает исключительно высшее руководство и тот круг лиц, который занимается оперативным управлением организацией, т. е. исполнительные директора.

На российском фондовом рынке в соответствии с действующим законодательством использование инсайдерской информации является административным правонарушением, что предусматривает возможность требовать возмещения убытков, а также предоставляет право регулирующим органам отозвать лицензию у профессиональных участников рынка ценных бумаг за подобные нарушения [1,2].

Основными источниками информации на российском рынке ценных бумаг являются: статистическая отчетность, публикуемая государственными органами; финансовая отчетность участников рынка ценных бумаг (эмитентов, инвесторов, профессиональных участников); подсистемы финансового рынка международных и национальных информационных систем («Blumberg», «Reuter», «Финмаркет»); базы данных нормативных актов («Гарант», «Консультант+»); системы данных рейтинговых агентств (Moody's, S&P, Fitch); информационные системы бирж и организованных внебиржевых систем; экспертные оценки и материалы аналитических отделов банков и инвестиционных институтов.

Информация является для инвестора необходимой базой для оценки ожидаемого уровня риска инвестированного капитала, помогает определить возможную доходность вложений. Владение информацией может и не гарантировать успеха, но поможет принять обоснованные и разумные решения.

Стоит отметить, что на современном рынке ценных бумаг предметом торговли являются не только финансовые активы, но и информация. Таким образом, информация является не только главным ресурсом инвестиционного процесса, но и продуктом рыночного обмена. Как и любой другой экономический ресурс, информация распространяется неравномерно. Участник рынка ценных бумаг, обладающий более полной информацией, способен извлекать за счет этого большую прибыль.

Рынок может реагировать на один вид информации и не реагировать на другой. Это зависит от степени развитости рынка, многообразия и доступности информационных каналов, качества профессиональной подготовки участников рынка и т.д.

Общепризнано, что рынок ценных бумаг должен быть конкурентным, прозрачным и честным, а участники рынка - должны иметь равный доступ ко всей информации о финансовых инструментах.

Одним из основополагающих принципов функционирования фондового рынка является принцип его информационной эффективности.

Информационная эффективность рынка предполагает, что в каждый момент функционирования рынка цена торгуемых на рынке активов отражает все известную информацию о состоянии экономики, отрасли, конкретной компании и соответствующего товара.

Впервые вопрос об информационной эффективности рынка, был рассмотрен Ю. Фама в 70-х годах прошлого века, который определил три степени информационной эффективности:

- слабую,
- среднюю,
- сильную [5].

Критерием классификации по степени эффективности является объем информации, которой располагают инвесторы. Классификация рынков по степени их эффективности предполагает, что прошлая информация о ценах характерна для рынков со слабой эффективностью. Для рынков со средней степенью информационной эффективности характерно утверждение о том, что

текущие рыночные цены отражают не только изменение цен в прошлом, но также и всю остальную общедоступную информацию. На рынках с сильной степенью эффективности в текущих рыночных ценах отражена вся информация, в том числе инсайдерская.

Разные рынки обладают разной формой эффективности, что дает возможности инвесторам для выстраивания своих инвестиционных стратегий.

Российский фондовый рынок сегодня является примером рынка со слабой информационной эффективностью. Это обусловлено рядом причин. Во-первых, российский фондовый рынок в соответствии с классификацией МФК является развивающимся, объем совершаемых на нем сделок невелик, по сравнению с развитыми фондовыми рынками, что может говорить о его слабой эффективности в виду того, что эффективность рынка растет с ростом его объемов.

Другой причиной слабой эффективности российского рынка является присутствие транзакционных затрат и других факторов, таких как несовершенство законодательной базы, препятствующих совершению сделок.

К причинам слабой информационной эффективности рынка можно отнести и невозможность одновременного получения информации всем участниками рынка для принятия инвестиционных решений. Здесь можно отметить и то, что не все участники рынка могут получить информацию без дополнительных расходов, связанных с ее получением.

Тем не менее, именно рынок со слабой степенью информационной эффективности дает возможность получения наибольшего дохода инвесторам при осуществлении своей деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 27 июля 2010 года № 224-ФЗ «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»
2. Указание Банка России от 11 сентября.2014 N 3379-У «О перечне инсайдерской информации лиц, указанных в пунктах 1 - 4, 11 и 12 статьи 4 Федерального закона "О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»
3. Указание Банка России от 28 декабря 2015 г. N 3921-У «О составе, объеме, порядке и сроках раскрытия информации профессиональными участниками рынка ценных бумаг»
4. *Лоренс Дж. Гитман., Майкл Д.Джонк* Основы инвестирования. Пер.с англ. – М.: Дело, 1997– с.96
5. *Путер Бернстайн.* Фундаментальные идеи финансового мира. Эволюция = Capital Ideas Evolving. — М.: «Альпина Паблицер», 2009. — 256 с.

УДК 336.7

Привалов Николай Геннадьевич,
Privalov Nikolai Gennadievich

д.э.н., профессор кафедры Экономической теории Санкт-Петербургского
архитектурно-строительного университета, Санкт-Петербург,

Прокофьева Елена Николаевна,
Prokofieva Elena Nikolaevna

к.э.н., доцент кафедры Финансовых рынков и банковского дела Уральского
государственного экономического университета, Екатеринбург.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА КАССОВОЙ ЛИКВИДНОСТИ БАНКА ECONOMIC NATURE OF THE CASH LIQUIDITY OF THE BANK

Аннотация. Статья посвящена теоретическим и практическим вопросам ликвидности коммерческого банка. Авторы предлагают своё определение кассовой ликвидности. Рассмотрены факторы, оказывающие влияние на кассовую ликвидность банка, управление кассовой ликвидностью банков.

Ключевые слова: ликвидность, коммерческий банк, банковская ликвидность, безналичные расчёты, кассовая ликвидность.

Abstract. The article is devoted to theoretical and practical issues of liquidity of commercial Bank. The authors offer their definition of cash flows. Examines the factors that affect the cash liquidity of the Bank, managing the cash liquidity of the banks.

Keywords: liquidity, commercial Bank, Bank liquidity, non-cash payments, cash liquidity.

Ликвидность является одним из базовых понятий, характеризующих состояние, как отдельного банка, так и банковской системы. В условиях сложной социально-экономической ситуации в стране и мире именно ликвидность определяет надежность и устойчивость данных институтов финансового рынка. Следовательно, проблемы управления ликвидностью банков в современной экономике рассматриваются как приоритетные, в том числе и потому, что оказывают влияние на национальную экономику в целом.

Банк России определяет банковскую ликвидность следующим образом: «Под ликвидностью банка понимается способность банка обеспечивать своевременное выполнение своих обязательств».

Однако вопрос о сущности ликвидности и факторах, оказывающих на нее воздействие, является предметом дискуссий среди экономистов.

В.Е. Черкасов трактует ликвидность – как способность банка выполнять в срок свои обязательства [4].

О.И. Лаврушин говорит о ликвидности баланса. Баланс считается ликвидным, если его состояние позволяет за счет быстрой реализации средств по активу покрывать срочные обязательства по пассиву [2].

Представленные определения, как и большинство иных трактовок ликвидности, объединяет то, что в них делается акцент на способности банка своевременно осуществлять платежи по своим обязательствам.

Сегодня Центральным банком определены три показателя ликвидности: норматив мгновенной ликвидности (Н4), норматив текущей ликвидности (Н5), норматив краткосрочной ликвидности (Н6).

Краткосрочная ликвидность характеризуется расчетом соотношения статей активов и пассивов по срокам на более длительный период. Текущая ликвидность банка определяется на основе расчета прогнозируемого погашения активов и пассивов на ближайшую перспективу. Управление мгновенной ликвидностью сводится к оценке уровня ежедневного сальдо входящих и исходящих платежей, оценки необходимого запаса наличности и поддержания ежедневного их соответствия. По отношению к отдельному банку банковскую ликвидность зачастую отождествляют с денежными средствами в кассе, на корреспондентском счете в РКЦ, со средствами на корреспондентских счетах в других банках и с государственными ценными бумагами.

Однако, по мнению авторов, на сегодняшний день достаточно актуальным является и более узкое понятие, такое как кассовая ликвидность банка. Ее можно рассматривать как составную часть мгновенной ликвидности.

В условиях роста безналичных расчетов, в том числе осуществляемых в режиме реального времени по средствам использования электронных денег, продолжает оставаться актуальной качественная организация наличного денежного обращения, оказывающая значительное влияние на рост интереса клиентов к электронным деньгам (прежде всего, пластиковым картам) и как следствие, повышение их доли в денежном обороте [3].

Исследователи отмечают, что потенциал наличной формы расчетов еще не исчерпан. В розничной торговле безналичные расчеты составляют: в США – 75%, в Европе – 76-86%; в Японии – 90% [1], в Швейцарии – 80%, в России – около 20% [5].

Авторы предлагают под кассовой ликвидностью понимать всю совокупность наличных средств банка, находящихся в кассе и устройствах самообслуживания. Иными словами – это денежная наличность, находящаяся в кассе банка, его филиалов, внутренних структурных подразделений, банкоматах и других устройствах самообслуживания.

По сравнению с мгновенной ликвидностью, кассовая не включает средства, находящиеся на корреспондентских счетах банка, в том числе и средства в РКЦ.

На кассовую ликвидность банка оказывают влияние ряд факторов, которые целесообразно разделить на: внешние и внутренние [6, с.358–359; 7, с.31].

Внешние факторы это: а) экономическая ситуация в государстве (уровень, инфляции, валютный курс, величина ВВП, дефицит бюджета); б) устойчивость банковской системы; в) политическая и социальная ситуация в стране; г) сезонные колебания спроса, а также различные циклические колебания, зависящие от массовых выплат населению, от дня недели, времени суток и так далее.

Внутренние факторы это: а) финансовое состояние банка, в том числе, его размер и репутация; б) структура и динамика изменения клиентской базы; в) профессионализм и уровень квалификации руководителей и работников банка; г) сбалансированность приходных и расходных операций, поступлений от инкассации предприятий и организаций, вноса наличными и расходов по

обязательствам в наличных деньгах; д) используемая в банке техника и технологии организации расчетно-кассового обслуживания.

Банк России устанавливает нормативы кассовой ликвидности, определяет значения минимальных остатков кассы. Но банки, перестраховываясь, зачастую оставляют большой объем денежных средств в кассе. Основным отрицательным последствием этого является то, что деньги не работают и, следовательно, не приносят доходы банку. А именно в минимизации средств в расчетах состоит интерес банков, как участников системы расчетов. И проблема прибыльности-ликвидности является одной из ключевых в управлении «короткими деньгами» банка.

Банки устанавливают лимиты максимальных остатков наличных денежных средств:

- на конец дня для ВСП и операционных отделов филиалов, имеющих собственное хранилище ценностей, а также для отдела кассовых операций;
- на начало дня для ВСП и операционных отделов филиалов, не имеющих собственного хранилища ценностей, а также для обменных пунктов;
- на момент закрытия баланса (формирования отчетности) для подразделений, имеющих круглосуточный режим работы;
- на момент формирования кассет для банкоматов.

Банками разрабатывается и порядок контроля лимитов.

Управление кассовой ликвидностью банков представляет собой определенный механизм, выполняющий следующие функции: планирование, прогнозирование, анализ, регулирование, контроль.

Управление кассовой ликвидностью непосредственно связано с характером движения денежных средств, с денежными притоками/оттоками. А поскольку эти компоненты неравномерны в разные периоды и в разных структурных подразделениях банка, выравнять денежные потоки призваны внутрисистемные перевозки, то есть перемещение денежных средств между филиалами банка, банком и РКЦ, банком и устройствами самообслуживания. Конечная цель управления, состоит в достижении оптимального уровня кассовой ликвидности при минимизации расходов банка на организацию наличного денежного обращения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Актуальные проблемы денег и денежного обращения (По материалам круглого стола)// Вестник Финансовой Академии 2002 № 3-4 с.26-40
2. Банковское дело. Экспресс-курс [Текст] : учебное пособие // коллектив авторов, под ред. О.И. Лаврушина. - 4-е изд.,стер. – Москва: КНОРУС, - 2011.
3. *Марамыгин М.С., Прокофьева Е.Н., Маркова А.А.* Сущность электронных денег, преимущества и недостатки // Вестник Омского Государственного университета, - 2016 - №1-с. 60-66
4. *Черкасов, В.Е.* Финансовый анализ в коммерческих банках: учебно-практическое пособие [Текст] // Москва: Изд. Центр ЕАОИ, -2011.
5. *Юров А.Ю.* Состояние наличного денежного обращения в России на современном этапе // Деньги и кредит, - 2015 - №4-с. 44-50
6. *Привалов Н.Г.* Экономика некоммерческого сектора: Учебник. Екатеринбург: Уральское издательство; М.: Большая медведица, 2009. – 432 с.
7. *Привалов Н.Г., Привалова С.Г.* Налоговая система: теоретический и методологический аспект. Налоговый продукт. / Монография – Екатеринбург: Уральское издательство, 2011. – 556 с.

УДК 336.741.24

Пшеничников Владислав Владимирович
Pshenichnikov Vladislav Vladimirovich
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Докторант
Doctoral candidate
Кафедра банков, финансовых рынков и страхования
Department of Banking, Financial Markets and Insurance
wladwp@yandex.ru

ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ ТОЛКОВАНИЯ СУЩНОСТИ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ CONTROVERSIAL ISSUES OF INTERPRETATION OF THE ESSENCE OF E-MONEY

Аннотация. Цель статьи состоит в продолжении исследования сущности электронных денег. Изложены причины появления электронных денег. Выявлена проблема употребления синонимов понятия электронных денег. Предложено авторское определение электронных (цифровых) денег, исходя из цифрового содержания масштаба цен электронной денежной единицы. Осуществлен обзор основных подходов к интерпретации электронных денег в сопоставлении с определением автора.

Ключевые слова. *Виды денег, платежный оборот, цифровые технологии, электронные деньги.*

Abstract. The purpose of this article is to continue the study of the essence of electronic money. The reasons for the emergence of electronic money. The problem of the use of synonyms of the concept of electronic money. The author's definition of electronic (digital) money on the basis of the content of the digital price scale electronic currency. The article presents a review of the main approaches to the interpretation of e-money in comparison with the definition of the author.

Key words. *Types of money, payment transactions, digital technology, electronic money.*

Словосочетание «электронные деньги» стало появляться в научных трудах отечественных и зарубежных специалистов с середины 70-ых годов XX века, благодаря появлению информационных технологий, обеспечивших эффективную обработку информации при выполнении рутинных операций с ориентацией на централизованное коллективное использование ресурсов вычислительных центров. Основным направлением развития информационных технологий стала тогда автоматизация операционных действий человека и разработка автоматизированных систем управления производством и управления технологическими процессами, включая технологии банковского обслуживания клиентов. Первые попытки интерпретации электронных денег были связаны именно с технологическими процессами хранения, обработки и передачи информации в рамках проведения безналичных расчетов и платежей [3].

За последние несколько десятилетий представления об электронных деньгах заметно видоизменялись и совершенствовались параллельно с эволюцией информационных технологий и компьютерной техники, постоянно расширяющих сферу и способы их распространения [2; 4]. Исследованные нами попытки различных авторов, регулирующих органов и органов законодательной власти разных стран, отдельных технологических компаний зафиксировать

трактовку электронных денег позволили выделить три основных подхода к интерпретации электронных денег: 1. как дематериализованной формы наличных денег; 2. как финансового продукта с prepaid стоимостью; 3. как средства платежа.

Примерами типичных трактовок электронных денег в свете каждого из трех обозначенных выше подходов служат соответственно следующие определения:

1. «Электронные деньги могут называться таковыми только при удовлетворении всех основных свойств наличных денег: обращаемости, отсутствия прямой связи с банковским счетом, отсутствия клиринга, универсальности в использовании; расчеты с их использованием должны быть одновременны и окончательны» [Цит. по: 8, С. 36].

2. «Электронные деньги являются денежной стоимостью, представленной требованием на эмитента, которая: 1. хранится на электронном устройстве; 2. эмитируется после получения денежных средств в размере не менее объема принимаемых на себя обязательств 3. принимаются в качестве средства платежа не только эмитентом, но и другими фирмами» [Цит. по: 1, С. 15].

3. «Термин «электронные деньги» определяет требование на эмитента денег, которое хранится в электронном устройстве и которое принимается в качестве платежа третьими лицами, иными кроме эмитента» [Цит. по: Там же. С. 18].

Кроме того, в настоящее время существует проблема применения синонимов данной категории – «виртуальных денег», «крипто валют», «сетевых денег», «цифровой наличности». Использование перечисленных терминов подчеркивает либо технологические особенности, либо сферу оборота, либо форму существования, либо функциональное предназначение новой формы всеобщего эквивалента. Однако при всем богатстве и разнообразии попыток раскрыть сущность и специфику электронных денег упускается из вида проблема определения масштаба цен и ценностного содержания электронной денежной единицы. С самых первых попыток исследовать происхождение денег и их отдельных форм, по мнению историков и экономистов, должна была это объяснить «...особая наука о весе, составе и технике денег – метрология...» [7, С. 3]. «Ценности и измерители веса являются не результатом творчества и изобретения, но продуктом долгой естественно-исторической и культурной эволюции. Между примитивными деньгами, так называемыми деньгами-товарами, напр., скотом, и чеканною монетою цивилизованных народов существует полное соотношение, в известном смысле преемственная связь» [Там же. С. 7].

По аналогии с полноценными деньгами, масштаб цен которых определялся весовым содержанием благородного металла в денежной единице, масштаб цен электронной денежной единицы должен определяться объемом и ценностью представляющей ее информации. Общеизвестно, что минимальная единица измерения отраженной на электронных носителях информации исчисляется в битах. Слово «бит» английского происхождения, в переводе на русский язык оно означает «двоичная цифра». Если посмотреть на данную

величину с другой стороны, то можно сказать, что это ячейка памяти в электронных вычислительных машинах, которая хранится в виде двух цифр: «0» и «1». Не случайно одна из самых известных на сегодня в мире крипто валюта, вызывающая крайне противоречивое и неоднозначное к себе отношение, носит название «Bitcoin» (от англ. «bit» – единица информации, «coin» – «монета») [6].

Таким образом, мы считаем, что исследуемую форму всеобщего эквивалента с позиций цифрового содержания масштаба цен, а не только электронных технологий хранения и передачи денежных единиц, логичнее было бы называть цифровыми, а не электронными деньгами, или, по крайней мере, использовать оба термина параллельно («Bitcoin» называют, например, не только крипто, но и цифровой валютой). Мы предлагаем использовать следующее определение электронных (цифровых) денег: «Электронные (цифровые) деньги – это отраженное на компьютерных (электронных) носителях информационное воплощение всеобщего эквивалента».

Попытка интерпретировать электронные деньги как дематериализованную форму наличных денег неизбежно затрагивает вопросы взаимосвязи наличных и безналичных денег. С точки зрения носителей денежных отношений наличные деньги представлены вещественными носителями (монетами, изготовленными из металлов, купюрами, изготовленными из бумаги), безналичные деньги представлены в виде записей на счетах (информацией, зафиксированной на бумажных и/или электронных носителях). Изначально безналичные деньги были обязаны своим происхождением наличным деньгам, причем полноценным, обладавшим собственной ценностью, зависящей от материала, из которого они были изготовлены. Безналичные деньги создавали те, кто принимал на хранение полноценные деньги, фиксируя это соответствующими записями. При возврате принятых на хранение полноценных денег записи уничтожались или, иными словами, лишались способности быть обмененными на реальные ценности. С переходом от полноценных денег к знакам стоимости, ценность которых уже не зависит от материала, из которого они изготовлены, наличные деньги и безналичные деньги практически в одинаковой степени могут порождать друг друга в зависимости от характера действия механизма эмиссии одних и других.

Таким образом, информация, отображенная в виде номинала на разменных монетах и купюрах тождественна информации, фиксирующей идентичную сумму безналичных денежных средств. Поэтому мы считаем не целесообразным толковать сущность электронных денег, идентифицируя их с наличными или безналичными денежными средствами.

Интерпретация электронных денег как финансового продукта с предоплаченной стоимостью вынуждает усомниться в самостоятельности этой формы денег по отношению к другим. В такой трактовке электронные деньги воспринимаются исключительно как денежный суррогат, выполняющий в основном одну функцию денег как средства платежа. Вероятно, в этом случае была бы уместна аналогия с банкнотами и векселями, которые в равной степени относят к кредитным деньгам. Однако предназначение векселей и их специфика

как ценной бумаги не позволяет им выполнять все те функции денег, которые исполняются банкнотами.

Предложенное нами определение электронных денег не предполагает уточнения способов их эмиссии (включая предоплату эмитируемого обязательства), поскольку в зависимости от существующих и появляющихся технологических процессов механизмы их появления могут быть самыми разными и не оказывать специфического воздействия на существенные характеристики исследуемой формы всеобщего эквивалента. Тот или иной способ эмиссии электронных денег имеет особую значимость для монетарных властей и регулирующих органов в свете признания или не признания законности их появления и оборота.

Трактовка электронных денег как средства платежа также сводит их статус до суррогата в целях определения законных оснований и сферы их применения. С точки зрения глубины проникновения информационных технологий в современную систему платежного оборота статус суррогата для электронных денег оправдан. Если принять во внимание продолжительность процесса зарождения и эволюции любой из известных на сегодня форм денег, то следует признать, что эпоха электронных денег только начинается и наступит, вероятнее всего, в условиях «...экономики нового технологического поколения, так называемой цифровой экономики» [5]. Именно тогда электронные деньги поменяют свой статус суррогата на основную форму всеобщего эквивалента.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кочергин Д.А. Электронные деньги: теория и анализ моделей эмиссии. СПб. : Изд-во С.-Петербург. ун-та, 2006. 161 с.
2. Кроливецкая В.Э. Трансформация взглядов на сущность и функции денег. // Вестник ИНЖЭКОН. 2011. вып. 6 (49). С.44–50.
3. Кроливецкая В.Э. Электронные деньги как результат эволюции денежных форм. // Ученые записки Российской Академии предпринимательства: Серия «Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России»: Сб. научных трудов / Под ред. В.С. Балабанова. 2009. вып. XIX. С.61–68.
4. Кроливецкая В.Э. Природа современных денег в России. // Проблемы современной экономики. 2006. №1/2 (17/18). С. 225–226.
5. Путин В.В. Послание Президента Федеральному Собранию 01 декабря 2016г. [Электронный ресурс] : URL : <http://www.kremlin.ru/events/president/news/53379> (дата обращения: 06.12.2016).
6. Пшеничников В.В. О феномене электронных денег и их будущем в постиндустриальной экономике. // Ценности и интересы современного общества: матер. Междунар. науч.-практ. конф. Ч. 2. Экономика и управление. М. : МЭСИ, 2014. С. 330-333.
7. Святловский В.В. Происхождение денег и денежных знаков. Изд. 4-е. М. : КРАСАНД, 2017. 136 с.
8. Электронные деньги и мобильные платежи. Энциклопедия / кол. авторов. М. : КНОРУС : ЦИПСИР, 2009. 368 с.

УДК 336.717

Радковская Надежда Петровна
Radkovskiy Nadezhda Petrovna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg state economic University
Профессор
Professor
Кафедра банков, финансовых рынков и страхования
Department of banks, financial markets and insurance
nprad2@gmail.com

**НОВЫЕ МЕТОДЫ И МОДЕЛИ ПРОДВИЖЕНИЯ
БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ НА РЫНКЕ
NEW METHODS AND MODELS OF PROMOTING
BANKING PRODUCTS IN THE MARKET**

Аннотация. Для того, чтобы успешно конкурировать с кредитными организациями и финансово-техническими компаниями, современным банкам необходимо активно внедрять новые формы взаимодействия с клиентами и партнерами. В статье рассматриваются вопросы использования общих информационных платформ для создания и продвижения банковских продуктов.

Ключевые слова. *финтех-компании, краудфандинг (crowdfunding), P2P –кредитование, бесконтактные платежи, финансовые помощники, социальный скоринг, marketplace.*

Abstract. In order to compete with credit institutions and financial-tech companies, modern banks need to actively implement new forms of interaction with customers and partners. The article discusses the use of common information platforms for the creation and promotion of banking products.

Key words. *fintech companies, crowdfunding (crowdfunding), P2P lending, contactless payments, financial assistants, social scoring, marketplace.*

Происходящая в последнее годы научно-техническая революция, в основе которой лежат новейшие цифровые технологии, обслуживающие потребности человека во всех сферах его жизнедеятельности, в том числе финансовой, привели к трансформации финансовых рынков. Этому способствовал значительный рост инвестиций в сектор финансовых технологий и появление финансово-технологических компаний (финтех-компаний), как альтернативы традиционным финансово-кредитным институтам. На сегодняшний день они стали самыми быстрорастущими в этой области. По оценке консалтинговой компании Deloitte глобальный объем инвестиций в финтех-индустрию составляет ежегодно 20 млрд долл., а к 2020 г. прогнозируется их увеличение до 30 млрд долл. в год.

С появлением новых технологий финансового сервиса быстро меняется не только традиционный подход к ведению банковского бизнес, но и модель потребительского поведения клиентов. Современные банки уже не являются единственными источниками получения услуг в финансовой сфере. С ними активно конкурируют компании, генерирующие или активно использующие инновационные финансовые технологии в управлении капиталом, кредитовании, осуществлении платежей, валютных операций, инвестиций и др.

Примерами в сфере переводов и платежей может служить такая финансовая компания как PayPal, дающая возможность клиентам отправлять и

принимать денежные переводы, а также оплачивать счета и покупки. Кроме того, компания разработала устройство PayPal Here, позволяющие производить расчеты посредством кредитной карты через мобильный телефон. Российская компания QIWI является высокотехнологичной компанией в области моментальных платежей, первой выпустившей виртуальные платежные карты для оплаты покупок в интернете.

В качестве альтернативы банковскому кредитованию получили развитие такие финансовые технологии как краудфандинг (crowdfunding) и P2P (peer-to-peer). Краудфандинг, являющийся моделью народного финансирования, позволяет в короткое время на базе онлайн-платформы Интернет-ресурсов аккумулировать необходимые средства для внедрения в производство новых проектов и разработок. P2P –кредитование - модель поиска и связи заемщика и кредитора («одноранговое кредитование» или «кредитование от человека к человеку»). При этом заемщиками могут быть не только физические лица, но и компании малого бизнеса. Одним из лидеров в этой области является финансовая компания Funding Circle, созданная в Великобритании и обслуживающая через свою платформу более 60 тыс. инвесторов, включая физические лица, компании, финансовые учреждения и др.

В сложившихся условиях жесткой конкуренции со стороны финансово-технических-компаний банкам приходится быстро реагировать на вызовы времени. Одним из направлений является заявить себя как «финтехкомпания с лицензией банка», генерируя инновационные технологии внутри самого банка, создавая собственные технологии или модернизируя уже существующие. К финансовым инноваторам в современной России можно отнести такие банки как Сбербанк, Тиньков – банк», «Альфа-банк» и др.

В 2016 г. эксперты компании Deloitte провели оценку 11 российских банков лидеров в области финансовых инноваций, входящих в топ-20 по размеру совокупных активов и размеру портфеля розничных кредитов и депозитов. По итогам исследования бесспорным лидером стал Сбербанк (18 баллов), второе место разделили «Альфа – Банк» и «Тинькофф – банк» (16 баллов), третье место – банк «Открытие» (8 баллов).

Основные услуги и технологии, в которых лидируют банки:

– необычные способы идентификации.

Российские банки предлагают своим клиентам идентификацию по отпечатку пальца, голосу, ритму сердца или фотографии.

– бесконтактные платежи.

В настоящее время клиенты банков могут оплачивать покупки с помощью смартфона, умных часов или браслетов. Это «Альфа-банк», выпустивший браслеты и часы AlfaPay. Клиенты «Тинькофф – банк», могут оплачивать покупки, используя умные часы или телефон.

– финансовые помощники.

Банковские приложения для мобильных устройств анализируют структуру доходов и расходов клиента, формируют отчеты о транзакциях и дают финансовые советы и рекомендации. Так, клиенты Альфа-банка уже с 2015 г.

пользуются приложением Sense, выполняющее функции персонального финансового помощника.

– социальный скоринг.

Банки изучают поведение и активность клиентов в социальных сетях с целью проведения кредитного скоринга, анализа профиля потенциального заемщика и др. Сбербанк, «Альфа-банк» и «Тинькофф - банк» используют систему кредитного скоринга, позволяющую прогнозировать поведение заемщиков и клиентов, на основе изучения активности заемщиков и клиентов в социальных сетях.

– виртуальные кошельки.

Банки все чаще представляют клиентам возможность подключать к своему личному кабинету карты других кредитных организаций.

Другим направлением в банковском бизнесе является создание новой формы партнерства - marketplace (с англ. «рыночная площадь»). Это использование общих (совместных с партнерами) платформ для создания и продвижения финансовых продуктов и услуг, удовлетворяющих современные потребности клиентов. При этом партнерство может быть реализовано в следующих направлениях: продажа продуктов других компаний (в том числе финансовых) на площадке банка; продажа банковских продуктов другим кредитным организациям (в том числе банкам); продажа банковских продуктов на других площадках. При этом данная модель может использоваться как для бизнеса (B2B), так и для частных клиентов (B2C).

Выбор банками модели marketplace связан прежде всего с постоянно растущей конкуренции на рынке традиционных (базовых) банковских продуктов, которые по сути не менялись на протяжении десятков лет (депозиты и кредиты) и позволяют банкам в настоящее время иметь лишь незначительное преимущество при их реализации (только в части разницы в процентных ставках). Однако значительное снижение уровня инфляции и ужесточение регулирования со стороны Центрального банка РФ, сводят это преимущество практически к нулю, что ведет к всеобщему падению процентных доходов банков.

В тоже время современные технологии изменили и поведение клиентов. Так, для корпоративных клиентов банка сегодня необходим не только широкий ассортимент продуктов и услуг, их доступность и стоимость, но и быстрое оформление сделок и полное их бизнес-сопровождение, помощь в оформлении документов, профессиональное консультирование в любое время суток и др.

Напряженный ритм жизни и занятость частных клиентов требует от банков предоставлять услуги через Интернет-банкинг или телефон в комфортном для клиентов режиме и в любое время. Это открытие личных кабинетов, позволяющим контролировать в режиме онлайн финансовые потоки, осуществлять платежи, открывать вклады, подавать кредитные заявки, погашать кредиты и т.д. Это возможность комбинировать различные продукты банка в зависимости от конкретной личной потребности. В этом случае банки должны стать частью ежедневной жизни каждого клиента, предлагая не только широкую

линейку продуктов, но и побуждая его на продолжение взаимодействия с банком на протяжении длительного периода.

Эффективность использования модели marketplace заключается в том, что выигрывают все заинтересованные участники: банки и их партнеры зарабатывают комиссии от сотрудничества, клиенты - получают удобный сервис в режиме «одного окна». Использование общих площадок и единых информационных платформ позволяют прогнозировать поток клиентов и предлагать им комплексные продукты с учетом их потребностей в финансовой и нефинансовой сфере, а также моделировать их потребности в будущем. Заинтересованность клиентов проявляется в том, что они имеют возможность в режиме онлайн найти, сравнить, выбрать и там же купить нужный им продукт или услугу. Одним из примеров моделирования поведения клиентов и повышения их лояльности является цифровой продукт «Мессенджер от Сбербанка».

Продукт представляет собой коммуникационную платформу, созданную на базе «Сбербанк онлайн», где пользователь может общаться не только с друзьями и коллегами, но и с сервисами, магазинами и локальным бизнесом. С помощью приложения можно подбирать максимально подходящие контакты для каждого запроса. Сервис работает на основе данных о пользователе, его предпочтениях и потребностях.

При взаимодействии банка с клиентами может применяться формат O2O (online-to-offline). Эта технология основана на использовании данных клиентской базы онлайн-ресурсов для гибкого управления поведением клиентов. С ее помощью перенаправляются потоки клиентов на любые оффлайн-объекты (банки, торговые центры и др.). Наиболее «продвинутой» концепцией является интеграция онлайн и оффлайн каналов взаимодействия с клиентами, которая нашла свое отражение в создании единых платформ, предлагающих объединенные сервисы платежей и переводов, поиска информации, предоставления рекламных сообщений - контекстно привязанных к местонахождению клиента в банке или торгово-сервисном предприятии и др.

В настоящее время модель marketplace рассматривается российскими банками значительно шире, чем уже существующие модели партнерства (например, продажа страховых продуктов на площадке банка). В качестве конечного результата предполагается создание «национальной экосистемы» по примеру крупнейших экосистем Google, Amazon, Facebook, Alibaba Group. Амбициозный проект предлагает реализовать Сбербанк. При этом он может использовать как собственную платформу, так и вступить в партнерские отношения с отечественных интернет-компанией «Яндекс» или Mail.ru Group. Изучается и возможность привлечения в качестве стратегического партнера иностранной компании, например, китайской компании Alibaba.

Рассматривая современные тренды в области банковского бизнеса можно сделать вывод, что максимальное удовлетворения потребительских запросов клиентов возможно на основе использования инновационных финансовых технологий и партнерских отношениях, использующих общие информационные платформы.

Ренкер Клеменс
Renker С.

Университет прикладных наук в сотрудничестве с
Техническим Университетом Дрездена

Профессор
Маркетинга и банкинга
Professor

Institute for Success in Small- and Midsized Enterprises, Germany

**«ДЕМОНЫ» НАД НЕМЕЦКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМОЙ:
ПРОБЛЕМЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ, РЕШЕНИЯ
"DEMONS" ON THE GERMAN BANKING SYSTEM: PROBLEMS,
CONSEQUENCES, SOLUTIONS**

Аннотация. Эта статья рассматривает отношения между кредитными институтами в Германии. Впервые за долгую историю перед немецкими сберегательными кассами, народными банками, Раффайзен банками и частными банками одновременно стоят до 10 задач (=демонов). Очень сильно падает прибыль. Собственный капитал слишком низок. Многие банки находятся под угрозой своего существования. Им необходимо снова заложить основы своего существования и оправдать доверие посредников. Для этого они должны быстро трансформировать свои бизнес-модели. Кредитные институты нуждаются в новых бизнес-моделях. «Да здравствует новая идея (мысль)», - говорит Федор Достоевский.

Ключевые слова: *разница между процентными ставками, издержки производства, риски, собственный капитал, отношение между населением и государством, трансформация, бизнес-модель*

Abstract. This article examines the relationship between credit institutions in Germany. There are up to 10 tasks (= demons) before the German savings banks, people's banks, Raffaisen banks and private banks for the first time in a long history simultaneously. The profit falls very badly. Own capital is too low. Many banks are under threat of their existence. They need to lay down the foundations of their existence and justify the confidence of the mediators. To do this, they must quickly transform their business models. Credit institutions need new business models. "Long live a new idea (thought)," says Fyodor Dostoyevsky.

Key words: *the difference between interest rates, production costs, risks, equity, the relationship between population and state, transformation, business model.*

1. Проблемы, угрожающие существованию кредитных институтов.

Десять главных проблем кредитных институтов могут быть идентифицированы и диагностированы по аналогии с великим романом Ф.М. Достоевского «Бесы» и главными действующими лицами:

- человеческая жадность;
- потеря доверия, недостаток квалификации банковских сотрудников;
- сильное уменьшение разницы между процентными ставками;
- комиссионные затраты не могут быть в достаточном размере увеличены;
- расходы на персонал и материальные издержки слишком высоки;
- риски систематического и несистематического вида (Risiken systematischer und unsystematischer Art, Kontingenz);
- слишком низкая доля собственного капитала;
- стремительный рост конкуренции;
- комплексное регулирование, регулирование со стороны банка;
- непредсказуемое вмешательство государства и центрального банка.

2. Последствия для банковских результатов до 2020 года.

Последствия этих 10 приведенных влияний (демонов) трагичны для немецких кредитных институтов.

Большинство кредитных институтов получали 70-80% своего дохода от разницы между процентными ставками. Этот вклад в банковский доход может сократиться на 50%. Уравнивание увеличивающихся комиссионных расходов, снижающихся издержек производства и уменьшающихся издержек, связанных с риском, невозможно в достаточной мере.

Средние результаты деятельности предприятия по сравнению с банковским объёмом сделок упали примерно на 1,2% in Richtung 0,5 %. Однако необходим результат в 1,5%, чтобы денежный поток достаточного размера сгенерировал необходимое увеличение собственного капитала и был в состоянии обеспечить резервы от рисков.

Собственный капитал по отношению к балансовой сумме („Leverage Ratio“) в настоящее время в большинстве кредитных институтов занимает около 3-5%. Государственный контроль над банками требует увеличения собственного капитала по отношению к активам, несущим риск, на 13%.

С точки зрения бизнеса это представляется слишком низким.

Доля собственного капитала в 20-30% выглядит необходимой.

3. Решения для переустройства будущего банков.

Проблемы и риски в банковской системе и в финансовом мире настолько велики, что будет уже недостаточно небольших изменений и корректировок.

По образцу «Бесов» Ф.М. Достоевского, финансовый мир требует «великих мыслей, больших идей».

Необходимым кажется переустройство финансового мира. Финансовая система снова должны служить реальной экономике, быть полезной населению и вносить свой вклад в повышение благосостояния общества.

Основными проблемами банков, как уже было сказано выше, являются требования изменения управления вплоть до полной трансформации банковских компаний.

В бизнес-моделях банкам необходимо найти новые ответы их видения, миссии, für Leitbilder или кодексов поведения в банках и для их позиционирования на рынке.

В рамках новой банковской бизнес-модели управление и сотрудники должны найти нацеленные на перспективы ответы на следующие вопросы:

- Какую мы поставляем пользу клиентам („value delivery“)? Как в будущем будет выглядеть наша эффективная конфигурация стратегических бизнес-направлений? Как разработать такую комбинацию продукта и рынка, чтобы среди клиентов появился спрос на услуги?

„Market-oriented concept“

Какой мы получаем эквивалент нашим gelieferten Kundennutzen („Value Extraction“)? Как выглядит risikoadjustierte, nachhaltige Erlösmechanik? Какая система условий обеспечивает нашу безопасность? („Power-Pricing“)?

„Revenue Stream“

- Какие мы устанавливаем эффективные ресурсы и партнерские организации, и как нужно комбинировать и координировать ресурсы, чтобы процессы управления были установлены по низкой стоимости?

„Efficient Supply Chain Configuration“

- По каким стандартам, нормам и принципам мы выстраиваем свое поведение („Corporate Identity“)? Как должны вести себя сотрудники и руководство, чтобы клиенты были в восторге, и компания вместе со всеми подчиненными могла достигнуть финансовых и рыночных целей?

„Corporate Culture“

ЛИТЕРАТУРА:

1. Bundesbank/BaFin: Ertragslage und Widerstandsfähigkeit deutscher Kreditinstitute im Niedrigzinsumfeld, 18.09.2015.
2. *Dombret, A.*: Geringe Rentabilität der Geldhäuser ist bedenklich, Mitglied des Vorstandes der Bundesbank, in: Handelsblatt, 24.08.2016.
3. *Dostojewski, F.*, M.: Бесы
4. *Puschkin, A. S.*: Бесы
5. *Handelsblatt-Jahrestagung*: Der Wandel wird noch brutal unterschätzt, HB, 20.02.2017.
6. *Jasny, R.*: Die Wertpapiergeschäfte der Sparkassen. Eine Analyse der Anlagepolitik der deutschen Sparkassen, Paper 2016.
7. *Kreutzer, R., T.; Land, K.-H.*: Dematerialisierung. Die Neuverteilung der Welt in Zeiten des digitalen Darwinismus, Köln 2015.
8. Bankbetriebliches Leitbild -ein modischer Luxus? in: bank und markt, Heft 2/1982, S.30-32.
9. *Renker, C.; Zoehl, K.*: Aufwandsportfolio – Instrument für ein kontrolliertes Wachstum? In: Die Bank, 2/1982, S. 61-64.
10. *Renker, C.*: Zur externen Analyse der bankbetrieblichen Erfolgsstruktur, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung ZfbF, 10/1983, S. 917-927: Modifikation 2015 mit darauf aufbauenden eigenen Berechnungen auf der Basis von ausgewählten Bilanzen von Kreditinstituten 2014 , 2015.
11. *Renker, C.*: Quantensprünge durch ganzheitliche strategische Neuausrichtung, in : Ernst&Young (Hrsg.): Entrepreneur Studienpräsentation, München 1999, Teil 2, S.1-10.
12. *Renker, C.*: Totalinnovation als Wachstumstreiber in mittelständischen Unternehmen, in: Meyer, J.-A. (Hrsg.): Innovationsmanagement in kleinen und mittleren Unternehmen, München 2001, S. 269-284.
13. *Renker, C.*: Relationship Marketing im Firmenkundengeschäft. Konzepte-Erfolgsfaktoren-Umsetzung, 2. Aufl., Stuttgart 2005.
14. *Renker, C.*: Zukunft von Kreditinstituten - auf das Geschäftsmodell kommt es an, in: nbn-resolving.de/urn:nbn:de:bsz:14-qucosa-186381,sowie ifme-paper 4/9/2015, S.1-11.
15. Schierenbeck/Lister/Kirmße: Ertragsorientiertes Bankmanagement, Band1, 9. Aufl. 2014, Band 2, 8. Auflage, Wiesbaden 2008.
16. *Schlüter, T.; Hartmann-Wendels, T.; Weber, T.; Zander, M.*: Die Risikoberichterstattung deutscher Banken: Erhebung des Branchenstandards, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung (zfbf), August/September 2014, S. 386-427.
17. Supervisory Review and Evaluation Process SREP of European Banking Authority EBA, www.eba.europa.eu
18. *Tolstoi, L.N.*: Anna Karenina, Moskva 2007.

УДК 368.027

Савченко Ольга Семеновна
Olga SavchenkoСанкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of EconomicsКафедра банков, финансовых рынков и страхования
Department of banks, financial markets and insuranceк.э.н., профессор
Professor

ola460@yandex.ru

НАПРАВЛЕННОСТЬ СТРАХОВОГО НАДЗОРА С ПОЗИЦИЙ КОНЦЕПЦИИ КАПИТАЛА DIRECTION OF INSURANCE OVERSIGHT FROM THE POSITIONS OF THE CAPITAL CONCEPT

Аннотация. Статья посвящена вопросам введения новых инструментов надзора, базирующихся на принципе достаточности капитала. Проводится сравнение пруденциального надзора и риск-ориентированного надзора

Ключевые слова. Страхование, надзор, риск-ориентированный надзор, достаточность капитала, Solvency II.

Abstract. The article is devoted to the introduction of new supervision instruments based on the principle of capital adequacy. A comparison of prudential supervision and risk-based supervision.

Keywords. Insurance, supervision, risk-based supervision, capital adequacy, Solvency II.

В теории и практике страхового дела при контроле платежеспособности страховых организаций требования к размеру собственных средств (капиталу) являются неотъемлемым инструментом регулирования.

В конце 2016 г. директор Департамента страхового рынка ЦБ России И.Н. Жук отметил, что если в период с 2014 г. по 2016 г. контроль финансовой устойчивости и платежеспособности органами надзора был сосредоточен на соблюдении страховщиками установленных регулятором нормативов достаточности капитала, то начиная с 2017 г. акцент в контроле платежеспособности переносится на риск-ориентированный подход [1]. Указанные планы мегарегулятора конкретизировались документом «Концепция внедрения риск-ориентированного подхода к регулированию страхового сектора в Российской Федерации» [2]. В Концепции устанавливаются основные цели и приоритетные направления деятельности по переходу страхового сектора к использованию риск-ориентированного подхода, а также определяются перспективные направления дальнейшего развития данного подхода.

Ключевая идея риск-ориентированного подхода состоит в том, что риск в деятельности страховой организации допустим в тех случаях, когда есть достаточный капитал, необходимый для его покрытия. По нашему мнению, контрольно-надзорные действия в рамках планируемого риск-ориентированного подхода следует рассматривать, как развитие пруденциального подхода. В свою очередь, основная идея пруденциального контроля состоит в минимизации рисков деятельности страховой организации в превентивном режиме, т.е. посредством ранней диагностики и регистрации возможных фактов нарушения установленных показателей и нормативов. Инструментом превенции является

мониторинг деятельности страховщика. Однако в качестве информационной базы мониторинга используются, в основном, данные отчетности, которые не всегда дают удовлетворительный результат, поскольку фиксируют уже произошедшие события. Пруденциальный контроль нацелен на выявление расхождений фактических показателей деятельности с установленными регулятором нормативами, касающихся достаточности капитала, ликвидности, платежеспособности, сдерживающих излишне рисковую активность страховщика.

Основные отличия пруденциального контроля платежеспособности страховых организаций и риск-ориентированного приведены в табл. 1.

Таблица 1. Сравнительная характеристика направленности страхового надзора с позиций концепций капитала

Основание	Пруденциальный надзор	Риск-ориентированный надзор
Базовая концепция	Концепция регулятивного капитала	Концепция экономического капитала
Объекты контроля	Страховая организация в целом	Страховая организация в целом, бизнес-процессы, системы корпоративного управления
Целевая ориентация	Факты нарушения пруденциальных нормативов	Причины возникновения потерь и сфер повышенного риска
Метод оценки достаточности капитала	Solvency I	Solvency II
Контроль рисков	Страховые риски, связанные с ведением договоров страхования	Страховые риски, рыночные, кредитные, риски ликвидности операционные риски.
Информационная база	Бухгалтерская финансовая отчетность, отчетность в порядке надзора, данные мониторинга	Бухгалтерская финансовая отчетность, отчетность в порядке надзора, данные мониторинга, бизнес стратегии, бизнес-планы, матрицы рисков бизнес-процессов

Пруденциальный подход основывается на методах и приемах для оценки и измерения нормативных требований к капиталу, которые устанавливаются органом надзора и регулирования [3]. Риск-ориентированный подход более гибкий и допускает, исходя их специфики страхового портфеля и обязательств по другим видам деятельности, ориентироваться на регулятивные требования по достаточности капитала, так и устанавливать необходимый размер так называемого «экономического капитала», методологически определяемого страховщиком самостоятельно на основе внутренних моделей конкретной страховой организации. Экономический капитал должен покрывать более широкую сферу рисков (страховые технические риски, рыночные, кредитные, риски ликвидности операционные риски.). Регулятивный капитал ориентирован на покрытие только технических рисков страховщика. Экономический капитал находит более широкое применение для внутреннего управления активами и

пассивами страховой организации. Например, для определения прибыльности отдельных линий бизнесов и деятельности страховщика в целом, в то время как регулятивный капитал используется для расчета ограничений на принимаемые риски, то есть является внешним параметром для страховщика.

Таким образом, страховая организация, предвидя определенную рискованность страховых операций, учитывает потери в цене страховой услуги в части нетто-премии, по ожидаемым потерям формирует страховые резерва на возможные потери по данным операциям и, в последнюю очередь, по непредвиденным потерям на определенном временном горизонте устанавливает величину экономического капитала. К непредвиденным потерям относятся лишь те, которые превышают ожидаемый для данных условий уровень, предусматриваемый ценой страховой услуги и создаваемыми страховыми резервами на возможные потери. Если ожидаемые потери хорошо распознаны, т. е. надлежащим образом учтены в ценовой и резервной политике страховщика, то экономического капитала требуется меньше, а если плохо – то больше.

Нормативными правилами достаточно точно определяются страховые риски, в отношении которых должен рассчитываться необходимый регулятивный капитал. Экономический капитал рассчитывается на какой-то отдельный период и с определенной вероятностью. При некоторых обстоятельствах его может потребоваться меньше либо больше, чем капитала регулятивного, он может меняться в зависимости от различных факторов – от принятой стратегии страховщика, сфер повышенного риска в деятельности страховщика степени развития внутренних моделей, строгости требований регулятора и т. д.

При оценке платежеспособности риск-ориентированный надзор базируется на компонентах системы Solvency II, действующей в Европейском союзе (табл. 2).

Таблица 2. Требования к оценке платежеспособности Solvency II

I. Количественные требования к капиталу	II. Качественные требования	III. Требования рыночной прозрачности страховых организаций
установление требований в отношении подходов к оценке активов и обязательств, в том числе технических резервов страховой организации, в отношении структуры капитала и количественной оценки рисков	установление требований в отношении системы управления рисками, самостоятельной оценки рисков и платежеспособности, внутреннего контроля, внутреннего аудита, принципа осмотрительности (или принципа свободы инвестирования), раскрытия регулятору информации аудитором и страховой организацией, возможности аутсорсинга	установление требований в отношении публичной и конфиденциальной отчетной информации по оценке платежеспособности на основе риск-ориентированного подхода, периодичности предоставления информации, формата передачи отчетных данных

Если субъекты страхового дела включились в подготовку к реализации комплекса мероприятий в рамках III компоненты с конца 2014 г. (переход на Единый План счетов, гармонизация отраслевых стандартов и бухгалтерской

отчетности с МСФО, подготовка к переходу на передовые форматы передачи финансовой информации на основе стандарта XBRL), то в ближайшее время регулятор особое внимание сосредоточит на II компоненте, поскольку в принятой бизнес-стратегии страховщика, структурной организации его бизнес-процессов изначально могут быть заложены скрытые, непредвиденные риски и неожиданные потери. В соответствии с Концепцией переход к новой системе планируется окончательно завершить к 2022 г.

ЛИТЕРАТУРА:

1. <http://www.insur-info> (дата обращения 02 ноября 2016 г.)
2. «Концепция внедрения риск-ориентированного подхода к регулированию страхового сектора в Российской Федерации» утв. Банком России от 21.08.2017 г. – URL: http://www.consultant.ru/law/hotdocs/50676.html#utm_campaign=9111_hotdocs&utm_sou
3. Указания Банка России от «28» июля 2015 г. № 3743-У «О порядке расчета страховой организацией нормативного соотношения собственных средств (капитала) и принятых обязательств»

368.029.5

Савченко Ольга Семеновна
Savchenko Olga Semenovna
Профессор
Professor
ola460@yandex.ru

Шабалёв Евгений Александрович
Shabalev Evgeny Alexandrovich
Аспирант
Postgraduate
schabaljow@gmail.com

Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет
St. Petersburg State University of Economics
Кафедра банков, финансовых рынков и страхования
Department of Banks, Financial Markets and Insurance

**СТРАХОВЫЕ И ПЕРЕСТРАХОВОЧНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ:
СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРИМЕНЕНИЯ
ТРЕБОВАНИЙ СТРАХОВОГО НАДЗОРА
INSURANCE AND REINSURANCE COMPANIES: COMPARATIVE
CHARACTERISTIC OF APPLICATION OF THE REQUIREMENTS OF
THE SUPERVISION AUTHORITY**

Аннотация. Действующая нормативно-правовая база Российской Федерации не предполагает отличий в требованиях к страховым и перестраховочным организациям, кроме отличий требований в части величины минимального размера уставного капитала. В рамках исследования выделен ряд отличий порядка работы страховых и перестраховочных организаций. В соответствии с выявленными отличиями предложены соответствующие изменения законодательных требований к перестраховщикам в части размещения страховых резервов и собственных средств, а также обоснование ужесточения контроля и надзора за перестраховщиками.

Ключевые слова. Перестрахование, перестраховочная премия, облигаторное перестрахование, страховые резервы, собственные средства, страховой надзор.

Abstract. The current regulatory framework of the Russian Federation does not imply other differences in the requirements between insurance and reinsurance organizations except for the size of the minimum amount of the authorized capital. Within the framework of the research, some of differences in the order of work of insurance and reinsurance organizations have been singled out. In accordance with the revealed differences, the corresponding changes in the requirements for reinsurers regarding placement of insurance reserves and equity were proposed, as well as a justification for tightening control and supervision of reinsurers.

Key words. Reinsurance, reinsurance premium, obligatory reinsurance, insurance reserves, equity, insurance supervision.

Перестраховочный рынок, как и рынок прямого страхования, в России формировался в течение более 25 лет. За это время сложилась практически единая система регулирования страховых и перестраховочных операций, как мы считаем, в силу принятия в свое время регулятором компромиссного решения, позволяющего страховщикам при наличии лицензии на осуществление деятельности по перестрахованию и, соответственно, выполнении требования по величине уставного капитала в размере не менее 480 млн. руб., осуществлять одновременно и перестраховочные операции. Несмотря на существенные отличия данных видов деятельности, установлены общие требования по формированию их активов и обязательств.

Оценивая деятельность страховых и перестраховочных организаций, можно выделить значительные отличия в следующих аспектах их деятельности:

- бизнес-модель деятельности;
- процесс принятия риска, его селекции и андеррайтинга;
- профиль рисков (в первую очередь в сравнении с розничными страховщиками);
- характер и направления денежных потоков;
- порядок размещения принятых обязательств.

Самое явное отличие страховой организации от перестраховочной – порядок работы и бизнес-модель. У перестраховочной организации отсутствует необходимость создания подразделений по продаже страховых продуктов. Сложившийся порядок работы перестраховочных организаций предполагает возможность размещения перестраховщика в любой точке мира и осуществления взаимодействия с цедентами посредством телефона, электронной почты, а также почтовых и курьерских сервисов.

Ниже представлена статистика распределения перестраховочной премии, получаемой перестраховщиками по различным договорам перестрахования (рис. 1).

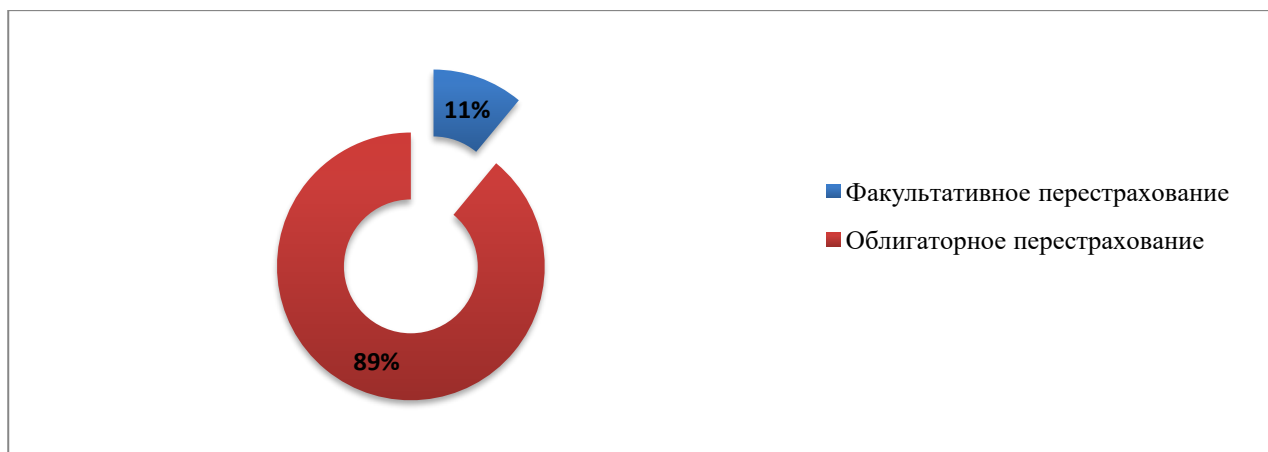


Рисунок 1 – распределение перестраховочной премии по договорам факультативного и облигаторного перестрахования в 2016 году [5].

Подобное распределение полученной страховой премии однозначно определяет преобладающее положение договоров облигаторного перестрахования. Такие договора предполагают более простой процесс принятия риска в перестрахование, так как при заключении одного договора облигаторного перестрахования цессионер может принимать тысячи договоров прямого страхования. Таким образом, процесс принятия риска в перестрахование и процесс его андеррайтинга становятся значительно проще, способствуя снижению аквизиционных расходов перестраховщика. Кроме того, таким образом значительно сокращается время размещения риска в перестрахование по сравнению со временем, необходимым для страхования риска прямым страховщиком.

Портфель облигаторных договоров перестрахования чаще всего предполагает единовременную оплату минимальной депозитной премии и окончательный расчет после завершения действия договора, а также осуществление ежеквартальных расчетов по осуществленным страховым выплатам.

Существенные различия страховых и перестраховочных организаций в части порядка осуществления расчетов по получаемым премиям и осуществляемым выплатам предполагает более низкие требования к ликвидности активов перестраховочных организаций, а сложившаяся практика размещения принимаемых рисков среди перестраховщиков более сложную систему распределения активов и обязательств.

В соответствии со спецификой перестраховочной деятельности следовало бы внести следующие изменения в требования по инвестированию страховых резервов и собственных средств:

- увеличить максимально допустимую долю страховых резервов, передаваемых в перестрахование;
- увеличить максимально допустимую долю страховых резервов и собственных средств, инвестируемых в банковские вклады (депозиты);

- увеличить максимально допустимую долю страховых резервов и собственных средств, инвестируемых в ценные бумаги.

Меры, отраженные во втором и третьем пункте, явились бы положительным фактором развития современных способов перераспределения рисков, таких как финансовое перестрахование и секьюритизация, на перестраховочном рынке России. В настоящее время доля рисков, перераспределяемых посредством финансового перестрахования и секьюритизации, по сравнению с иными способами передачи риска, ничтожно мала.

Вместе с тем стоит отметить, что предоставляя перестраховщикам более низкие требования в части структурных соотношений инвестирования страховых резервов и собственных средств, следует одновременно ужесточить контроль и надзор за перестраховщиками в части финансовой устойчивости и платежеспособности. Данная мера является целесообразной, так как банкротство одного перестраховщика может спровоцировать неплатежеспособность многих страховых организаций в то время, как несостоятельность отдельного страховщика, предполагает социально-экономические последствия только для страхователей.

За последнее время, в силу появления новых методов передачи страхового риска на рынке капитала, растет разнообразие и сложность механизмов перестрахования. Представленные отличия в организации и ведении перестраховочных операций от операций прямого страхования могут быть использованы в качестве рекомендаций по совершенствованию государственного надзора и регулирования, что, по нашему мнению, соответствует характеру, масштабам и сложности деятельности перестраховочных организаций. При этом, в качестве приоритетного мы выделяем изменение требований законодательства в части инвестирования страховых резервов и собственных средств перестраховочных организаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Российской Федерации от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации»;
2. Указание Банка России от 16.11.2014 № 3444-У «О порядке инвестирования средств страховых резервов и перечне разрешенных для инвестирования активов»;
3. Указание Банка России от 16.11.2014 № 3445-У «О порядке инвестирования собственных средств (капитала) страховщика и перечне разрешенных для инвестирования активов»;
4. *Артамонов А.П., Дедиков С.В.* Право перестрахования – М.: Страховая пресса, 2014;
5. Annual report 2016, Hannover Re.

УДК 336.71

Скляренко Виктория Викторовна
Sklyarenko Victoria Victorovna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Доцент
Associate Professor
Кафедра банков, финансовых рынков и страхования
Department of banks, financial markets and insurance
Vitamina05@mail.ru

**АКТУАЛЬНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ
АСПЕКТЫ
БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ
ACTUAL THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS
BANKING CREDIT**

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению вопросов управления портфелем банковских кредитов с учетом риска невозврата выданных ссуд, портфельного риска, процентного и валютного рисков и их влияния на доходность банковских портфелей активов и их стоимость. Обоснована необходимость правильной оценки всех видов рисков, возникающих при заключении кредитного договора, и адекватного установления цен на ссуды и управления портфельным риском.

Ключевые слова. *Кредитный портфель, риск невозврата по ссуде, портфельный риск, процентный риск, валютный риск, доходность скорректированная по риску.*

Abstract. Article is devoted to consideration of questions of portfolio management of bank loans taking into account risk of a non-return issued loans, a portfolio risk, percentage and currency risks and their influence on profitability of bank asset portfolios and their cost. Need of the correct assessment of all types of the risks arising in case of the conclusion of the credit agreement, and adequate price fixation on loans and managements of a portfolio risk is proved.

Keywords. *A credit portfolio, risk of a non-return according to the loan, a portfolio risk, an interest risk, a currency risk, the profitability corrected on risk.*

Размещение банковских активов должно основываться на оценках прибылей, скорректированных по риску. Поскольку большая часть банковских активов имеет форму ссуд, важнейшей функцией банка является решение о предоставлении кредита. При этом риск зависит от вероятности выполнения заемщиком условий кредитного соглашения. Такая вероятность определяется кредитоспособностью заемщика. Изучение кредитоспособности заемщика и контроль за судьбой ссуд служат идентификации, предотвращению и урегулированию вопросов, возникающих в случае сомнительных займов. Кредиторы сталкиваются с проблемой доверия, появляющейся в связи со скрытыми действиями и / или сокрытием информации со стороны заемщика. Традиционно банки выдавали ссуды и сами обеспечивали их. С появлением секьюритизации открылась возможность разделить обе функции; это позволило банкам вывести риск за баланс.

Взаимоотношения между кредитором и заемщиком можно рассматривать в терминах теории агентских отношений, которая освещает договорные отношения между доверителем и агентами. Можно полагать заемщиков агентами, которые действуют в пользу кредиторов, являющихся доверителями. Чтобы защитить собственные интересы и собственность акционеров банка, кредиторы, выступающие в роли доверителей, должны контролировать и

направлять действия заемщиков-агентов. Кроме того, кредиторы несут ответственность перед депозиторами и Агентством по страхованию вкладов, а поэтому им надо вести свое дело «надежно и основательно». Следовательно, кредиторы банка (депозиторы и акционеры) делегируют банкам право управления. Поскольку большинство поставщиков фондов (депозитов) для банков не имеют ни времени, ни знаний для оценки кредитоспособности заемщиков и претендентов на кредиты, они фактически вынуждены делегировать эти функции банкам. В свою очередь, ЦБ, АСВ исполняют по отношению к банкам роль надсмотрщиков, защищающих интересы налогоплательщиков и инвесторов.

Банки существуют, прежде всего, для предоставления ссуд. Кредиторы, прежде чем распределять активы, должны оценить прибыль, скорректированную по риску. Если с учетом риска доходы по облигациям выше, чем по ссудам, и если регулятор не требует увеличить объем кредитных портфелей, тогда, с учетом интересов акционеров банка, целесообразно вкладывать средства в облигации.

Для принятия разумных решений о распределении активов кредиторы должны принимать во внимание кредитный риск и сравнивать доходность разных видов вложений с поправкой на него. Банкиры должны учитывать как ожидаемые, так и неожиданные невозвраты ссуд. В первом случае из показателя общей доходности портфеля кредитов (т.е. из процента прибыльности по ссудам) вычитают средний процент невозврата. Во втором случае из указанной величины вычитается стандартное отклонение среднего уровня непогашения. Наконец, из результата вычитается средний годовой процент по государственным казначейским облигациям. Так можно получить значение скорректированной премии за риск, или прирост ценности по операциям с ссудами по сравнению с инвестициями в казначейские облигации.

Описанный способ учета риска может рассматриваться как особый случай уравнения:

$$\text{Премия за риск непогашения} = r^* - r = (1 + r^*)d,$$

где d – вероятность невозврата взятой заемщиком ссуды;

r – безрисковая ставка;

r^* – равно уровню общей прибыльности ссуд за вычетом среднего процента их непогашения минус стандартное отклонение (показатель рассеивания случайной величины) среднего процента невозврата. Вычтя отсюда ставку по безрисковым операциям, получаем скорректированную премию за риск.

Для того, чтобы сделать выбор между покупкой облигаций и предоставлением ссуд, следует сравнить скорректированные по риску уровни прибыльности по кредитам и облигациям. Но здесь следует учитывать и процентный риск. Если срок погашения облигаций и ссуд одинаков, от дальнейшего анализа можно отказаться. Но, поскольку основная часть облигаций имеет большую длительность, чем банковские ссуды, перекося в пользу первых приведет к несовпадению сроков платежей (т.е. возникнет нехватка долгосрочных пассивов для финансирования долгосрочных активов).

При сравнительном анализе вложений в облигации и кредиты следует учесть еще один фактор – административные издержки. Поскольку предоставление ссуд требует существенно больших административных затрат, инвестирование в облигации вызовет сокращение непроцентных операционных расходов. А понижение операционных расходов способно компенсировать повышенный процентный риск инвестирования в облигации.

Резюмируя вышесказанное: кредиторы, принимая решения о размещении активов, должны учитывать взаимоотношения между кредитным риском, процентным риском и операционными расходами. Более того, скорректированные показатели прибыльности призваны не только отражать прошлые тенденции, но и ориентировать на будущее. Модель оценки скорректированных по риску показателей прибыльности надо изменить так, чтобы она учитывала не только тенденции последних N лет, но и несовпадения между номинальными и реальными показателями невозврата ссуд, поскольку в этом несовпадении отражается реальное качество банковского портфеля ссуд.

Рассмотрим кредитование и процентный риск, плавающие ставки кредита и взаимодействие между кредитным и процентным рисками. Кредиторы всегда должны учитывать взаимодействие между процентным и кредитным рисками. Кредиторы, перекладывающие весь процентный риск на заемщика, не способного с ним справиться (что всегда заканчивалось непогашением ссуды), совершают серьезную ошибку. Нужно помнить, что используемый в соглашении о ссуде механизм ценообразования должен соотноситься с платежеспособностью заемщика. Применение плавающих процентов в договоре с заемщиком, который сильно подвержен процентному риску, увеличивает шансы невозврата ссуды и противоречит основной цели кредитования: завершить сделку и получить деньги назад. Перед банками, естественно, стоит проблема: если они откажутся от использования плавающих процентов в периоды неустойчивости процентных ставок, они вынуждены будут взять на себя в таком случае по одному и тому же контракту и процентный и кредитный риски. В таких условиях более важно правильно определить цену для ссуд с фиксированным процентом. Перенос процентного риска на сторону заемщика – далеко не нейтрален: *все* другие факторы также *изменяются*. Иными словами, похоже, что ожидаемый поток наличности заемщиков чувствителен к использованному в договоре о ссуде механизму ценообразования, и увеличение неопределенности из-за плавающего процента способно дестабилизировать поступление доходов в такой степени, что он не сможет оплатить ссуду. Кредиторы, выбирающие плавающий процент по ссудам, несут перед своими акционерами обязательство учитывать, как такой механизм ценообразования повлияет на рискованность всего портфеля кредитов.

В 1970-е годы в США была поставлена цель на уровне правительства – обеспечить устойчивый рост экономики за счет увеличения спроса, поскольку конечный спрос является основным фактором экономического роста любой экономики. В результате, поддержание устойчивых темпов роста американской экономики обеспечивалось стимулированием потребительского спроса за счет кредитования. Это повлекло за собой изменение модели банковского

кредитования, и кредиты стали выдаваться под залог. Соответственно, главным при получении кредита стал вопрос наличия залога. И залогом стали выступать товары, на которые деньги одалживались. Средний рост цен залогов начал превышать средние темпы роста цен в экономике. Увеличивался спрос на залоговые кредиты, увеличивалась и их стоимость. Растет стоимость активов, значит, можно увеличивать расходы – эффект богатства. Кроме того, погашение кредита стало осуществляться аннуитентными платежами, т.е. равномерными выплатами в течение ряда лет, обеспеченными текущими доходами, что также снизило рискованность банковского кредитования. При фиксированных аннуитентных платежах, росте стоимости залога и последовательном снижении банковской процентной ставки, стал расти долг. Что, естественно, вело к росту расходов домохозяйств Америки. Притом, что реальные доходы американцев оставались на прежнем уровне, они стагнировали, что явилось следствием деиндустриализации экономики США. Эту пирамидальную схему удавалось поддерживать за счет снижения стоимости кредита. В 1985 г. учетная ставка ФРС составляла 19%, а в 2008 г. – 0%. Стоимость ипотечного кредита в начале 1980-х годов была 20% и в 2008 г. она практически достигла 0. Модель закончилась. К 2008 г. совокупный долг американских домохозяйств превысил 130% уровня их среднего дохода. Долг возник за счет стимулирования спроса, т.е. домохозяйства каждый год получали кредитов больше, чем в предыдущий, и за счет этой разницы увеличивали свой спрос. Общий долг домохозяйств в США сравнялся с размером американской экономики. Следует также отметить, что норма сбережений американцев с начала 1980-х годов на протяжении этих 30 лет постоянно падала, что означает, что у большинства домохозяйств нет финансовой подушки и в случае резкого ухудшения экономической конъюнктуры, резкого уменьшения доходов они оказываются в крайне тяжелой ситуации.

В равной мере все вышесказанное можно отнести и к валютному риску по банковским кредитам в РФ. Практика, когда российские коммерческие банки в 2000-е годы, фондируясь на западных рынках капиталов, навязывали валютные кредиты заемщикам, тем самым снимая с себя валютный риск, получила вполне драматическое завершение. Валютные заемщики оказались не в состоянии справиться с резкой девальвацией рубля, тем самым поставив под угрозу весомую часть банковских портфелей кредитов.

Отраслевое описание портфеля кредитов важно, но гораздо больше смысла в выделении ссуд с плавающим и фиксированным процентами. Принимая решения по каждой конкретной ссуде, кредиторы должны решать, какую часть портфеля составят ссуды с плавающим процентом. Решения о том, как назначать цену на отдельные ссуды и сколько каких ссуд следует держать в портфеле – главные факторы, влияющие на чувствительность активов к риску изменения процентной ставки. Уровень процентного риска влияет на кредитный риск и готовность его нести. Важно помнить, что в управлении взаимосвязью активов и пассивов главным является взаимодействие между процентным и кредитным рисками. Прежде всего остального на это взаимоотношение влияет установление цен на ссуды и управление портфельным риском.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Скляренко В.В.* Управление кредитным портфелем банка с учетом различных видов банковских рисков // Продукты и технологии современного банковского бизнеса / Коллектив авторов; под ред. д.э.н., проф. Белоглазовой Г.Н. и д.э.н., проф. Радковской Н.П. СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2013.– 292 с.– стр. 134–142.
2. *Синки Дж.* Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг.– М.: «Альпина Диджитал», 2002.

УДК 368.9

Стоноженко Инна Валерьевна
Stonozhenko Inna Valerievna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Доцент
Associate professor
Кафедра банков, финансовых рынков и страхования
Department of banks, financial markets and insurance
princesstower@mail.ru

**СТРАХОВЫЕ МЕДИЦИНСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ В СИСТЕМЕ
ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
INSURANCE MEDICAL ORGANIZATIONS IN THE MANDATORY
HEALTH INSURANCE SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION**

Аннотация. Статья посвящена определению роли и места страховых институтов в системе здравоохранения Российской Федерации. Анализируются функции страховых медицинских организаций в системе обязательного медицинского страхования, выявляются факторы, ограничивающие их развитие. Обосновывается необходимость дальнейшего развития страховых принципов функционирования страховых медицинских организаций.

Ключевые слова. *Обязательное медицинское страхование, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования, территориальный фонд обязательного медицинского страхования, страховые медицинские организации, медицинская помощь.*

Abstract. The article considers the role and place of insurance institutions in the healthcare system of the Russian Federation. Functions of insurance medical organizations in the mandatory health insurance system are also analyzed, the factors limiting their development are revealed. The author comes to a conclusion, that it is very important in Russia to develop insurance principles for the functioning of insurance medical organizations.

Key words. *Mandatory health insurance, Federal Fund of the Mandatory Health Insurance, Regional Mandatory Health Insurance Fund, Insurance medical organization, health service.*

Современная система обязательного медицинского страхования была утверждена в Российской Федерации на законодательном уровне в 1991 году. За более чем четверть века существования она неоднократно реформировалась. Ключевые изменения коснулись, прежде всего, деятельности Федерального фонда ОМС (ФФ ОМС). Законодатель закрепил за ним статус страховщика, наделив его соответствующими полномочиями. Централизация средств на федеральном уровне позволила обеспечить выполнение базовых нормативов оказания медицинской помощи на всей территории РФ. Одноканальный принцип финансирования привел к тому, что бюджет фонда ОМС составляет около 80% всего финансирования медицинской помощи в РФ и немногим более 55% финансирования всего здравоохранения, включая подготовку специалистов,

финансирование научных исследований в сфере медицины, строительство новых медицинских учреждений и т. д. Кроме того, Федеральный фонд ОМС, наряду со страхователями и застрахованными, был отнесен к субъектам обязательного медицинского страхования, состав которых является обязательным.

В силу того, что в России создана региональная модель ОМС, в рамках которой в регионах созданы страховые институты, призванные гарантировать права граждан в системе ОМС на территории конкретного субъекта РФ, фонд ОМС делегирует часть своих полномочий страховщика регионам, а именно территориальным фондам ОМС (ТФ ОМС) и страховым медицинским организациям (СМО). Эти страховые институты, а также медицинские учреждения, выполняя, по мнению законодателя, в системе ОМС лишь вспомогательные функции получили статус участников. Однако, необходимо отметить, что ответственность за нарушение законодательства в сфере ОМС установлена как для субъектов, так и для участников системы.

В результате в рамках ОМС единый страховой процесс реализуется на нескольких уровнях и разделен между субъектами и участниками. Система является дорогостоящей, непрозрачной и не исключает дублирование функций. Так, например, в 2016 году субвенции на содержание территориальных фондов ОМС и страховых медицинских организаций составили 2,5 % всего объема субвенций Федерального фонда ОМС.

Изменения коснулись и деятельности страховых медицинских организаций (СМО), выполняющих роль финансовых посредников между территориальными фондами ОМС и медицинскими учреждениями. Законодатель сделал акцент на роли страховых компаний как защитников прав застрахованных в системе ОМС, осуществляющих контроль объемов и качества оказываемой медицинской помощи. При этом лишение страховых компаний функции формирования страховых резервов; закрепление за средствами, поступающими из территориальных фондов ОМС на оплату медицинской помощи, статуса целевых, фактически исключает страховые принципы функционирования компаний. Страховые медицинские организации функционируют на принципах прямого бюджетного финансирования.

Реформирование также связано с повышением нормативных требований к деятельности СМО. С 1 января 2017 года размер уставного капитала таких компаний должен быть не менее 120 млн. руб. Как следствие, тенденция сокращения числа игроков в данном страховом сегменте сохранится, а концентрация на рынке будет увеличиваться. По данным Федерального фонда ОМС по состоянию на 1 июля 2017 года в системе ОМС работает 48 СМО, при этом 59,8% населения застраховано в 5 страховых компаниях, а в 10 топ-компаниях застраховано 78,5% населения. При этом в Москве и Московской области, в Санкт-Петербурге представлены практически все ключевые компании (10 и 9 компаний, соответственно, из 48), в то время как в некоторых регионах их количество не превышает двух-трех (например, Тульская, Ярославская области и др). Иными словами, законодательно установленное право граждан на выбор страховой компании реализуется не в полной мере на всей территории

страны. Есть регионы, в которых СМО фактически не конкурируют между собой за привлечение клиентов, повышая качество оказываемых страховых услуг.

Работа страховых компаний по защите прав застрахованных осложняется отсутствием единых нормативных подходов. Так, например, законодательством четко не закреплены порядок и внутренняя документация страховой компании по организации данной работы. Отсутствие стандартов оказания медицинской помощи на более, чем 50% заболеваний подвергает сомнению правильность проверок страховыми компаниями обоснованности оказания помощи медицинскими организациями. При этом, по данным Счетной палаты, именно нарушения при оказании медицинской помощи составляют наибольшую долю среди всех выявляемых нарушений (в 2015 году - 52,7%). 43,3 % нарушений связано с дефектами оформления медицинской документации.[1] Данные нарушения фактически не влияют на качество оказанной помощи, но при этом объем штрафных санкций по данной статье достаточно велик. Однако доля нарушений, связанных с ограничением доступности медицинской помощи, остается на низком уровне. Фактически, можно отметить, что роль СМО при контроле объемов и качества медицинской помощи ограничена лишь проверкой медицинской документации, администрированием договоров, заключаемых с соответствующими экспертами и оплатой их работы.

Необходимо отметить, что СМО получают средства на ведение дела в соответствии с нормативом из территориального фонда ОМС в размере не менее 1% и не более 2% от суммы поступивших средств по дифференцированным подушевым нормативам. Норматив устанавливается бюджетом территориального фонда конкретного субъекта РФ. Однако, по оценкам экспертов, четкой зависимости между высоким нормативом на ведение дела и большим количеством сотрудников компании не прослеживается.

Новшеством в работе страховых медицинских организаций стала необходимость организации работы по информированию застрахованных лиц страховыми представителями. Однако в силу того, что законодательством пока четко не определено понятие «страховой представитель», не определены его права, обязанности и полномочия, а также нормативы обслуживания застрахованных лиц, эффективной работы компаний в этом направлении не происходит. Об этом свидетельствуют данные о числе застрахованных, которые обслуживает один страховой представитель в разных регионах. Диапазон значений может составлять от двух тысяч до нескольких сот тысяч застрахованных.

Частично функции страховых медицинских организаций по защите прав застрахованных дублируются территориальными фондами ОМС. Это является одним из аргументов в пользу исключения СМО из системы ОМС и передачи их функций территориальным фондам. Однако, необходимо понимать, что именно СМО являются посредниками между застрахованными и медицинскими учреждениями, чьи полномочия заключаются в максимально эффективной организации оказания медицинской помощи гражданам. И разница интересов, которая существует между СМО и лечебно-профилактическими учреждениями, ограничивает возможности последних по необоснованному увеличению

объемов оказываемых медицинских услуг. СМО являются единственными независимыми организациями в системе контроля качества медицинской помощи. Передача данных функций территориальным фондам представляет некоторую угрозу всей системе контроля качества медицинской помощи в силу возможности образования коррупционных схем. Поэтому необходимо продолжать реформирование страховых медицинских организаций, обеспечивая работу страховых принципов. Это потребует совершенствования нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность СМО. Кроме этого, страховые компании целесообразно наделить полномочиями контроля оказания лечебными учреждениями, работающими в системе ОМС, платных медицинских услуг. Это позволит обеспечить отсутствие подмены бесплатной медицинской помощи платной.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Филипенко А.В. Отчет о результатах экспертно-аналитического мероприятия «Оценка эффективности деятельности страховых медицинских организаций как участников обязательного медицинского страхования в 2014-2015 годах и истекшем периоде 2016 года»//Бюллетень Сетной палаты РФ.2017. №3(231), с. 234-284

УДК 338.46

Стрельников Евгений Викторович
 Strelnikov Evgeniy Viktorovich
 Уральский Государственный Экономический Университет
 The Ural State University of Economics
 Доцент
 Pre-professor
 Кафедра финансовых рынков и банковского дела
 Department of financial markets and banking
 Strelnikoff76@mail.ru

РЫНОК ДРАГОЦЕННЫХ КАМНЕЙ КАК ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛИЗАЦИИ РЫНКА THE PRECISION STONES MARKET UP TO PART TO STABILITY MARKET

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению роли и значения рынка драгоценных камней, а именно рынка бриллиантов его роли и значения в стабилизации рынка. В статье конкретизируются понятия рынок драгоценных камней, рынок бриллиантов. Статья содержит предложения по внедрению бриллиантов на финансовый рынок как некоего стабилизирующего базиса на рынке, безрискового актива.

Ключевые слова. Финансовая стабилизация, рынок драгоценных камней, рынок алмазов.

Abstract. This article considers the role and significance of organizational arrangement precision stones market, to brilliant market. The article considers suggestions to inculcate brilliant on to financial market. There are non risk consideration to stability basis. The authors propose using brilliant basis financial instruments are making stable market.

Key words. Financial stability, precision stones market, diamond market.

Как известно, финансовая стабилизация предполагает по меньшей мере стабильное положение основных структурных элементов финансового рынка, его инструментария. С этой точки зрения необходимо определиться с

позиционной составляющей. Не стоит забывать, что происходящая финансовая глобализация определяет некоторые тренды в развитии современной системы финансов. Подобные тенденции не проходят мимо и экономики России.

Так, в процессе глобализации (мы можем назвать этот процесс даже не просто глобализацией, а финансовой глобализацией) резко возросла доля финансового сектора в мировом ВВП, можно сказать не просто возросла и стала практически полностью доминирующей в экономике. Финансовые рынки значительно превзошли реальные как по объемам, так и по ценам [3]. Доля финансового капитала организаций развитых стран и не только их (здесь следовало бы употребить термин «доля финансового глобализационного капитала во всем финансовом рынке»), а также доходы от операций на финансовых рынках занимают существенное положение в структуре доходов целых государств. Все эти процессы привели к росту и размножению множества негативных элементов, одним из которых можно назвать практически неконтролируемую инфляцию, которая слабо поддается воздействиям монетарных властей [2]. Кроме того, в процессе подобного развития рынок финансовых производных, который должен был служить противовесом всем негативным процессам, развивающимся на финансовом рынке, стал, наоборот, подталкивать рынок к неминуемому краху. На рынке финансовых производных был «надут» пузырь небывалого размера.

На рынке сложилось положение, при котором финансовые услуги и услуги потребления различных благ стали доминирующим фактором, неким локомотивом развития экономики. Об опасности такого «сверхприбыльного и сверхуспешного» локомотива неоднократно предупреждали мировую экономическое сообщество [1].

Таким образом мы пришли к выводу, что для финансовой стабилизации, т. е. минимизации волатильных процессов на финансовом рынке, необходимо предложить актив, который можно использовать как базис для структурирования тех же фьючерсных контрактов на бирже. Исходя из всего вышеизложенного таким активом способен стать наиболее стандартизированный драгоценный камень, который может восприниматься на рынке как объект, уменьшающий рыночные риски.

В этом отношении будет более предпочтительнее применение инструментов рынка драгоценных камней. В частности, рынка бриллиантов. Цена бриллианта нередко является определяющим фактором при выборе подходящего варианта. Поэтому стоимость можно считать пятой характеристикой бриллианта наряду с весом, цветом, чистотой и огранкой.

Рынок необработанных алмазов условно разделить на два уровня. Первый уровень – это крупные компании (сайтхолдеры), которые имеют доступ к лотам алмазного сырья горнодобывающих активов: De Beers (DTC), Rio Tinto, BHP Billiton, а с недавних пор и компании ALROSA. Второй уровень представлен основной массой гранильных предприятий, которые при расчете закупочной цены на алмазное сырье используют дисконтирование от прејскуранта Raparport Diamond Report. В среднем цена алмаза составляет 40–50% цены бриллианта, который получится после огранки. Например, средняя стоимость алмаза весом

1,05 карата с приблизительными характеристиками J/VS₂ будет составлять 50% цены бриллианта размером 0,5–0,69 карата в прейскуранте Rapaport Diamand Guide (2 000 дол.), или около 500 дол. за карат. Дисконт от продажной цены готового бриллианта должен покрыть не только расходы на огранку, но и вероятность того, что при огранке бриллиант может быть поврежден или окажется худших характеристик, чем те, для которых был сделан расчет. Часть ответственности за это можно возложить на прейскурант Rapaport, который весьма вяло реагировал на изменение конъюнктуры на рынке бриллиантов в 2008–2009 гг. В 2015–2016 г. наблюдается рост спроса на бриллианты.

Если рассматривать мировой алмазный рынок детально, то основой его стабильности окажется его высокая монополизация, которая практически исключает конкуренцию между производителями алмазов. Большая доля алмазов продается через Центральную сбытовую организацию (ЦСО) корпорации De Beers, которая контролирует 50% добычи и 85% реализации алмазов в мире. Однако в последние годы увеличивается число независимых производителей сырых алмазов, которые не заключают договора с De Beers, а сами реализуют камни на рынке. Кроме ЦСО алмазное сырье можно приобрести на алмазных биржах. Крупнейшими центрами торговли являются Лондон, Антверпен, Тель-Авив, Нью-Йорк, Гонконг.

Особенностью мирового алмазного рынка является принцип разделения добычи и обработки камней. В настоящее время суммарные запасы зарубежных стран оцениваются в 2 млрд карат. Алмазы добываются более чем в 26 странах, поиск новых месторождений постоянно ведется на всех континентах. Основной объем добычи природных алмазов (в каратовом измерении) дают всего пять стран: Австралия, Ботсвана, Республика Конго, Россия и ЮАР. Уровень годовой добычи алмазов в мире составляет примерно 120 млн карат.

В мире насчитываются сотни горнорудных алмазных компаний, однако в основном вся добыча сосредоточена в нескольких крупных предприятиях: это АК «АЛРОСА», «Де Бирс», «Рио Тинто» и «Би-Эйч-Пи Биллитон». Из этого следует, что Россия занимает одну из ведущих позиций в данной отрасли. Немногочисленность крупных участников и объем их совокупного вклада в мировое предложение алмазов определяет олигополистический тип конкуренции на рынке первичного предложения природных необработанных алмазов.

Проанализировав ситуацию, сложившуюся за последние годы, можно прийти к выводу, что в связи с мировым кризисом произошел спад в добыче алмазов, производстве бриллиантов. Остановилось большинство геологоразведочных работ. АК «АЛРОСА», как лидер российской алмазной промышленности, временно сократила объемы розничных продаж, потеряла в международном рейтинге и продукцию стала сбывать государству (Гохрану России), взявшего на себя роль стратегического инвестора. Определенные затруднения возникли и у «Де Бирс». Вместе с тем в 2016 г. АК «АЛРОСА» планирует сохранить объем продаж алмазов на уровне 2012 г., а «Де Бирс» восстановить докризисные объемы добычи. Это свидетельствует о том, что у

компаний сохранился потенциал, необходимый для возврата позиций на мировом рынке в докризисных объемах.

Результаты экспертного прогноза добычи, потребления и экспорта алмазов в России на период до 2025 г. представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Прогноз добычи, потребления и экспорта алмазов, млн дол

Показатель	2000	2001	2002	2003	2005	2010	2015	2020	2025
	Факт						Прогноз		
Добыча (прогноз по данным ЦНИГРИ)	1 542,6	1 665,4	1 455,8	1 560,0	1 830,0	2 263,0	2 850,0	3 360,0	3 600,0
Добыча в Архангельской области	–	–	–	–	–	85,0	130,0	140,0	150,0
Ювелирная промышленность	771,0	832,0	728,0	780,0	915,0	1 125,0	1 400,0	1 680,0	1 980,0
Экспорт	771,6	833,4	727,8	780,0	915,0	1 138,0	1 450,0	1 680,0	1 900,0
Примечание – Составлено автором по данным http://www.tsnigri.ru .									

Таким образом, часть существующих запасов бриллиантов можно конвертировать в ценные бумаги и алмазные деривативы, выдаваемые в качестве гарантий инвесторам, выделяющим денежные средства на финансирование добычи алмазов. Этот факт станет серьезными «прорывом» в сфере осознания инвестиционных возможностей бриллиантов, поэтому разработка технологии выпуска на их основе ценных бумаг станет только вопросом времени.

ЛИТЕРАТУРА

1. Does government matter? // Bloomberg Businessweek. – 2011. – July 4–10. – P. 10–11.
2. Inflation hawks show their talons // Bloomberg Businessweek. – 2010. – April 12. – P. 22.
3. The end of Wall Street // Bloomberg Businessweek. – 2010. – April 20. – P. 38–45.

УДК 336.71, 336.77

Тихомирова Елена Владимировна
Tikhomirova Elena Vladimirovna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Профессор
Professor
Кафедра банков, финансовых рынков и страхования
Department of banks, financial markets and insurance
Tihom06@mail.ru

ИНВЕСТИЦИИ В ИННОВАЦИИ КАК ВАЖНЕЙШЕЕ УСЛОВИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

CAPITAL INVESTMENT IN INNOVATIONS AS KEY CONDITION OF ECONOMIC GROWTH

Аннотация. Рассмотрены проблемы, сдерживающие рост инвестиций в инновации, предлагаются способы их решения. Раскрывается комплексная роль банков в инвестиционно-инновационном процессе. Обоснован подход к созданию эффективного механизма государственно-частного партнерства с участием банка развития и крупных государственных банков, способного обеспечить мощный поток инвестиций в инновационные проекты.

Ключевые слова. *проектное финансирование, синдицированное кредитование, инвестиции в инновации.*

Abstract. This article considers factors low growth of capital investment in innovations, means of judgment this problem. Author detects complex role of banks in investment in innovations and offers establishing high effective manner of state-private co-partnership, able to generate powerful investment stream in innovation projects.

Key words. *Project financing, syndicated lending, investment in innovations.*

Важнейшим условием подъема российской экономики является модернизация производственного аппарата на основе внедрения инноваций, что требует значительных инвестиций. Если оценивать роль банков в инвестиционном процессе, то она остается пассивной. Так, за последние 5 лет доля банковских кредитов в источниках инвестиций в основной капитал оставалась низкой – в среднем на уровне 10% при гораздо большей доле собственных средств компаний – 40%¹⁴. Для сравнения, в развитых странах на банки приходится более 40% в источниках инвестиций в основные средства (например, в США – 40%, в странах ЕС – 45%, в Японии – 65%) при стабильной и примерно паритетной доле внутренних источников компаний с ресурсами финансового рынка [2,3,5]. Помимо сегмента традиционного банковского кредитования, финансовый рынок включает также рынок ценных бумаг. В РФ на эмиссионные источники финансирования компаний (выпуск акций и облигаций) в источниках финансирования инвестиций в основной капитал за тот же период приходилось еще меньше – всего 1-2%. Такое положение дел свидетельствует о серьезном отставании финансового рынка РФ в функциональном и институциональном развитии. Для достижения высоких темпов экономического роста первостепенное значение имеет повышение роли финансового рынка и, прежде всего, рынка кредитных продуктов банков как традиционного канала привлечения ресурсов для многих российских компаний.

Финансирование инновационных проектов сдерживает низкий уровень капитализации банковского сектора (за период 2011-2016 гг. 9-11% ВВП [6]). Для сравнения, в зарубежных странах уровень капитализации банковского сектора выше и, составляет, в частности, в Бразилии, Австрии более 30%; Великобритании, Франции, Германии, Испании, Австралии – 14-26% [1,4]. Кредитование инвестиционных проектов сдерживает и низкая доля долгосрочных ресурсов (привлеченных банками на срок более 3 лет), которая в среднем за последние годы, по данным ЦБ РФ, составляла до 15% в общем объеме привлеченных банками вкладов населения и депозитов юридических лиц.

¹⁴ Рассчитано автором по данным Росстата (http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment).

При этом во вкладах населения доля вкладов сроком более года традиционно выше, что обусловлено гарантиями защиты средств населения и большими, чем у организаций, суммами свободных накоплений. Однако, фактически эти средства являются средствами до востребования, т.к. могут быть изъяты досрочно в любое время.

В сложившихся условиях наращивание ресурсной базы инвестиционного кредитования представляется нам возможным за счет развития *синдицированного кредитования*. Понимая его роль в консолидации долгосрочных ресурсов банковского сектора РФ и создании условий масштабного кредитования инновационных проектов, на государственном уровне был разработан проект закона РФ «О синдицированного кредите», прошедший первое чтение в Госдуме. В развитии рынка синдицированного кредитования высока роль банков – организаторов синдикатов, имеющих высокую деловую репутацию и опыт межбанковского взаимодействия. К ним можно отнести крупнейшие федеральные банки. Благодаря значительному опыту работы с клиентами и объему накопленной и постоянно обновляемой (в процессе кредитования проектов) отраслевой, региональной и финансовой информации, они способны проводить комплексный анализ проектов, выявлять перспективные проекты, разрабатывать структуру их финансирования. При необходимости, эти банки могут доводить инновационные проекты до той стадии, на которой проекты смогут привлечь ресурсы заинтересованных в их реализации инвесторов и кредиторов.

Это позволит привлекать к участию в проектах широкий круг инвесторов и кредиторов (например, региональные банки, заинтересованные в выживании в свете повышения Банком России планки минимального банковского капитала). По зарубежному опыту, за счет создания диверсифицированной структуры источников финансирования проектов доля банковских кредитов в них снижается, и роль банков состоит уже не столько в кредитовании, сколько в комплексном анализе проектов. Роль банка - организатора синдицированных кредитов вполне может выполнять ВЭБ как банк развития, призванный поддерживать инновационные проекты. К сожалению, до введения санкций он ориентировался в основном на международные и иностранные финансовые институты (МФК, ЕБРР и др.). Сейчас ситуация коренным образом изменилась и он переориентировался на национальный банковский сектор. Этот вывод подтверждает запуск «фабрики проектного финансирования» на базе Внешэкономбанка с привлечением региональных банков, нацеленных на поиск перспективных проектов в регионах своего присутствия.

Принципиально важно здесь, что именно банки, в силу заинтересованности в возврате кредитов, своими силами и с привлечением экспертов, могут добросовестно оценивать результаты инвестирования, преодолевая информационный вакуум, связанный с оценкой перспектив инноваций, и выявлять состоятельные, качественно подготовленные инновационные проекты, что определяет ключевую роль банковского сектора в отборе инновационных проектов и обеспечении возможностей их выполнения. В связи с этим, на наш взгляд, следует говорить о новой роли банков, состоящей

в «рыночном отборе» инновационных проектов, и, следовательно, о банкиориентированном характере инновационного прогресса. При этом банки не просто размещают средства на определенный срок, а на основе анализа проектов разрабатывают *индивидуальные кредитные продукты* и предлагают их инициаторам наиболее эффективные схемы кредитования, обходясь без посредников (например, напрямую предоставляя средства на покупку нужного заемщику оборудования и контролируя его качество и сроки поставки). В отличие от бюджетного финансирования, банки обеспечивают своевременную выдачу кредитов и жесткий контроль их целевого использования и возврата.

Важно и то, что только банки обладают возможностью массового (масштабного) кредитования проектов. Так, венчурные фонды, бизнес-ангелы занимаются точечным финансированием инновационных компаний на ранних стадиях их развития (достартовым (seed) и стартовым (start-up) финансированием). Далее подключаются банки, которые начинают *массовое кредитование* под проекты по производству новой апробированной продукции, товаров, внедрению передовых технологий. Ситуация аналогична и в отношении органов государственной власти и институтов развития, которые, в силу ограниченности ресурсов, могут финансировать и кредитовать лишь отдельные проекты и группы заемщиков, связанные для банков с высоким риском, недостаточным уровнем доходов, но имеющие важное социально-экономическое значение.

В целях снижения долговой нагрузки государственным финансовым институтам (Внешэкономбанку и крупным федеральным банкам) следует привлекать к финансированию инновационных проектов частные банки, что может рассматриваться как перспективный вариант государственно-частного партнерства. Здесь роль государства (в лице Внешэкономбанка и банков под контролем государства) будет состоять в комплексном анализе проектов, отборе перспективных проектов и в определении источников их финансирования (финансовой структуры проектов), что обеспечит финансирование проектов за счет широкого круга кредиторов и инвесторов, предоставление им гарантий возврата вложенных средств, а также роль государства состоит в предоставлении гарантий закупок проектной продукции, т.е. создании источников возврата предоставленных банками кредитов.

Таким образом, потенциал инноваций обусловлен уровнем развития банковской системы и ролью банковского сектора в поддержке инновационных проектов, что позволяет говорить о новом этапе развития банковского бизнеса и новой роли кредитных продуктов банков, состоящей в стимулировании и даже иницировании инновационных проектов корпоративных клиентов. Особо перспективным представляется развитие проектного финансирования и синдицированного кредитования, способных обеспечить мощный приток инвестиций в реализацию инновационных проектов и приемлемый уровень рисков для участников финансового рынка РФ, основными из которых являются банки. Как отмечалось, роль банков будет состоять в комплексном анализе проектов, «рыночном» отборе перспективных проектов и разработке индивидуальной для каждого проекта схемы финансирования. Таким образом,

синергетический эффект от участия банков в инвестиционно-инновационных процессах будет состоять в генерировании мощного притока инвестиций на основе проработки проектов и доведения их до той стадии, на которой проекты могут быть предложены инвесторам (разработки инвестиционного меморандума).

ЛИТЕРАТУРА

1. Войлуков А.А. Перспективы развития региональных кредитных организаций // Деньги и кредит. 2012. № 11.
2. Дворецкая А.Е. Долгосрочное банковское кредитование как фактор эффективного финансирования экономического роста // Деньги и кредит. 2007. № 11.
3. Дворецкая А.Е. Рынок капитала в системе финансирования экономического развития: Монография. М.: Анкил, 2007.
4. Игонина Л.Л. Банки и инвестиционный процесс // Финансы и кредит. – 2008. – № 27 (315).
5. Тимофеева З.А. К вопросу о модернизации российской банковской системы // Деньги и кредит. 2012. № 9.
6. ЦБ РФ. Обзор банковского сектора РФ (интернет-версия). 2018. № 183. – Таблица 1.

УДК 336.71

Федорова Татьяна Аркадьевна
Fedorova Tatiana Arkadjevna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Профессор
Professor
Кафедра банков и финансовых рынков
Department of Banken and financial Markts
linatic@mail.ru

«ФИНТЕХ» НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ “FINTECH” AT THE MARKET OF BANK SERVICES

Аннотация. Статья посвящена процессам внедрения новых финансовых технологий на рынке банковских услуг. Определено понятие «ФинТеха» и основные сферы его применения, дана характеристика мирового рынка электронных платежей и конкурентной среды. Приведены данные по развитию новых финансовых технологий в российских банках. Показана роль государства в развитии информационных технологий. Дан анализ рисков внедрения информационных технологий в финансовую сферу в части киберрисков и рисков непредсказуемого влияния электронных средств платежа на существующую денежную систему.

Ключевые слова. Новые финансовые технологии (ФинТех), электронные платежные системы, электронные деньги, киберриски,

Summary. This article is devoted to the processes to introduction of new financial technologies in the banking services market. The concept of the “FinTech” and its main applications are determined, the characteristics of the world market of electronic payments and competitive environment are given. Data are given on the development of new financial technologies in Russian banks. The role of the state in the development of information technologies is shown. The article presents an analysis of the risks of implementation of FinTech to the financial environment. These are kiberrisks and the risks of unpredictable influence of electronic means of payment on the existing monetary system.

Key words. New financial technologies (FinTech), electronic payment service providers, electronic money, cyberrisks.

Банковский сектор стоит перед серьезными вызовами со стороны компаний, работающих на основе новых финансовых технологий. Их отличительная особенность – предоставление финансовых услуг на базе

электронных систем, функционирующих в Интернете и предполагающих свободный многоканальный доступ к ним со стороны пользователей. ФинТех-компании жестко конкурируют с банками в обслуживании населения и малого бизнеса. Несмотря на то, что новые финансовые технологии несут в себе серьезные риски информационной безопасности и нормативно-законодательного регулирования, банки вынуждены идти на прямое сотрудничество с ФинТех-компаниями, включая их в собственную инфраструктуру. По данным всемирного обзора ФинТех-рынка за 2016год, подготовленного PwC, это сделали уже 42% банков [1].

В декабре 2016 года Банком России принято решение об учреждении Ассоциации развития финансовых технологий (ФинТех), учредителями которой стали Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Альфа-банк, банк «Открытие», международный платежный сервис QIWI и Национальная система платежей и карт.

Основные области функционирования ФинТеха - это традиционные сферы предоставления финансовых услуг, издавна принадлежавшие банкам: платежи, расчеты и переводы; кредитование; хранение и накопление средств; брокерский сервис. К альтернативным формам предоставления финансовых услуг обращаются, прежде всего, население и малый и средний бизнес, формирующие около 46% глобальных банковских доходов.

Таблица 1 – Глобальная структура банковских доходов по продуктам и группам клиентов в % [2]

	Платежи	Сбережения и инвестиции	Кредитование	Рынки капитала	Всего
Физлица/ МСБ	4	12	29	1	46
Корпоративный бизнес	3	6	21	5	35
Инвестбанки/ рынки	0	3	6	10	19
Всего	7	21	56	16	100

Привлекательность новых финансовых технологий для пользователей состоит в том, что они обеспечивают свободный круглосуточный доступ к услугам в любом месте и через многочисленные каналы. ФинТех предлагает нестандартные продукты, ориентированные на клиента, и не отказывает в финансовой поддержке даже тем, кто не может рассчитывать на обслуживание в банках.

Платежи и переводы – основная сфера функционирования ФинТеха. Мировая тенденция развития электронных технологий платежей однозначно определена и основана на росте глобальных рынков товаров. Мировой рынок электронной коммерции оценивается в 2015г. в 1,7 трлн.долл., из которых более 670 млрд. приходится на Китай, который доминирует в этой сфере [2]. Если сопоставить эти объемы с номинальным ВВП крупнейших экономик мира (США, Китая, Японии, Германии, Великобритании, Франции), составляющим 42,3 трлн.долл., то получается, что расчеты через электронные платежные системы составляют 4%. Относительно всего мирового ВВП это не более 2%. В разных странах ситуация развивается по разному.

В сфере платежей и переводов банки практически на равных конкурируют с финтехкомпаниями, активно используя сетевые технологии. Более того, они интегрируются в электронные платежные системы, доступ в которые для пользователей обеспечивается через банковские карты. Этот процесс полным ходом идет в России. В 2017 году в Россию приходит американская компания Apple Pay, которая уже работает с кредитными и дебетовыми картами, выпущенными Сбербанком (Master Card). Сейчас в эту систему вошли еще девять банков, а также платежный сервис «Яндекс Деньги». В числе девяти: ВТБ 24, Райффайзенбанк, Тинькоффбанк, Открытие, Альфабанк, Русский стандарт, Банк Санкт-Петербург, МТС и МБМ (Бинбанк). «Яндекс Деньги» функционирует как сервис электронных платежей в рунете, позволяющий принимать оплату электронными деньгами, наличными и с банковских карт. Валютой расчетов является рубль. Под брендом «Яндекс Деньги» выпущено более 500 тыс. пластиковых и около 11 млн. виртуальных карт Master Card [3]. В 2013 году Сбербанк РФ приобрел 75%-ую долю в уставном капитале «ЯндексДеньги».

Интерес банков к новым технологиям обусловлен разными факторами. Во-первых, возможностью значительного снижения издержек за счет ликвидации стационарной сети. В 2015 году общее число банковских офисов сократилось на 11%, в 2016 – на 9%, при этом 36% ликвидированных офисов пришлось на Сбербанк[4]. Системы электронных платежей позволяют экономить на постоянных расходах и заработной плате, увеличивая при этом объем операций. Во-вторых, посредничество в платежах обеспечивает комиссионные, доля которых в общих доходах банков быстро растет. Это явление сопровождается снижением кредитной активности, что объясняется депрессивной макроэкономической ситуацией последних лет и, не в последнюю очередь, легкостью получения денег на посредничестве в платежах.

Начиная с 2015 года, рост комиссионных доходов в коммерческих банках опережает рост доходов по ссудам, причем данная тенденция характерна в первую очередь для государственных банков. В числе 100 крупнейших банков России в 2016 году 18% - это так называемые расчетные банки, у которых отношение комиссионных к процентным доходам превышает 35%, а еще 40% явно движутся в этом направлении [4]. В группе расчетных банков рентабельность в два – два с половиной раза выше, чем у кредитных банков.

Распространение новых финансовых технологий сопровождается появлением новых рисков. Это риски киберпреступности и риски, связанные с использованием электронных денег. Киберриски - это риски несанкционированных списаний средств со счетов физических лиц, предприятий и организаций. Технологии электронных кибератак совершенствуются, с развитием онлайн-овых и мобильных технологий объектами кибератак все в большей степени становятся банки. По прогнозам Сбербанка в 2017 году ущерб мировой экономики от киберпреступности, включая прямые потери, неполученную прибыль и затраты на восстановление систем, может составить около 1 трлн. долларов. Киберриск не ограничивается микроэкономикой, то есть отдельными предприятиями и физическими лицами. В случаях, когда

кибератакам подвергаются центральные и системно значимые банки и платежные системы, возникает реальная угроза для финансовой стабильности [5].

Электронные деньги или криптовалюты существуют только в безналичной форме, никто не несет по ним обязательств. Собственная стоимость криптовалюты равна нулю, а ее текущая стоимость зависит от уверенности покупателей в том, что с помощью такой валюты можно будет приобрести товары и обменять ее на реальные деньги. В конце 2015 года в обращении находилось более 600 виртуальных валют, чаще всего используются около 50, из них не более 10 имеют серьезную рыночную капитализацию. Наиболее известной является биткоин (bitcoin), сделки с которым фиксируются в распределенном реестре блокчейн (blockchain). Аналитики не исключают появление в ближайшее время новых криптовалют, творцами которых будут банки, поскольку они уже используют технологию блокчейна при осуществлении транзакций [6].

Неизбежная стыковка банков с Финтехкомпаниями происходит в точке обмена криптовалют на обычные деньги. Без возможности обмена виртуальные деньги теряют смысл. В 1989 году создана Межправительственная организации FATF, объединяющая 35 стран и разрабатывающая мировые стандарты в сфере противодействия отмыванию преступных доходов и финансированию терроризма. Она отмечает, что основные риски сосредоточены на пересечении виртуальных валют с финансовой системой, основанной на фидуциарных деньгах. Поэтому регулирование следует направить в первую очередь на компании, выступающие обменными пунктами. Однако данная мера может потерять свою эффективность, если применение виртуальных валют станет настолько распространенным, что пропадет необходимость обменивать их на фидуциарные деньги. При этом возникает серьезная угроза для существования национальных денежных систем. Эмиссия криптовалют никак не регулируется и нигде не учитывается. Однако они замыкают на себя растущую часть товарооборота, не будучи учтенными ни в одном денежном агрегате.

По мнению идеологов внедрения информационных технологий, их распространение на все сферы общественного воспроизводства приведет к радикальному изменению финансовой системы и отказу от традиционных денег. Это будут не просто цифровые деньги, а новые распределенные децентрализованные системы взаиморасчетов на основе доверительных систем, базирующихся на технологиях блокчейна [7]. При такой системе взаиморасчетов партнеры в принципе могут выбирать любую форму денег по договоренности либо вести бартерный обмен. Это похоже на возрождение полной или развернутой формы меновой стоимости, предшествующей появлению всеобщего эквивалента. Остается неясным, как будет реализована в такой системе функция накопления и финансирования долгосрочных инвестиций.

В рамках сложившейся концепции сетевой экономики активное внедрение информационных технологий в процессы организации и управления производством становится важнейшим фактором формирования нового технологического уклада. Всемирная «паутина» выполняет при этом роль

универсального средства прямого и косвенного управления всеми социально-экономическими процессами. Однако сложившаяся система глобальной экономики с ее транснациональными компаниями, попытками разрушения суверенных государств и создания единого наднационального миропорядка находится в состоянии глубокого кризиса. От ее становления до признаков крушения прошло не так уж много времени – всего лишь четверть века. Начавшиеся процессы реиндустриализации и возвращения промышленности в метрополии являются свидетельством начавшейся перестройки, а впереди отчетливо вырисовывается этап формирования новых мирохозяйственных связей, по всей вероятности, полицентрических. Интересно, что при этом глобальная финансовая система, воплощенная, в частности, в электронных торговых и платежных системах, продолжает развиваться по прежним эскизам, вступая в противоречие с новыми тенденциями.

В этих условиях достаточно неожиданным является предложение о возвращении золотого стандарта, исходящее от ведущих финансистов мира. В частности, бывший председатель ФРС США Алан Гринспен считает, что золото должно стать основой системы денежного обращения. Без этого практически невозможно выполнение инфраструктурных проектов, составляющих основу программы реконструкции американской экономики Д. Трампа, финансирование которой требует существенного увеличения государственного долга [8]. Высказывается мнение, что обращение к золотому стандарту позволит избежать долгового и экономического кризиса, который может начаться в связи с выходом Британии из ЕС.

ЛИТЕРАТУРА

1. «В центре внимания – клиенты. Как ФинТех-сегмент меняет банковский сектор» Всемирный обзор ФинТех-сегмента. 2016 // <http://www.pwc.ru/banking/publications/fintechchanges.pdf>
2. Шагнев А., Воротилов А. «Как финтех-компании отнимают хлеб у традиционных банков» // http://forbes.kz/process/technologies/golodnyie_igry
3. «Apple Pay приходит в Россию» // www.vestifinance.ru/articles/75766
4. Селянин С., Перечнева И. «Комиссионеры, вперед!» Эксперт, № 6, 2017
5. Обзор финансовой стабильности. Банк России. № 2, 2016 // <http://www.cbr.ru/publ/Stability/fin-stab-2016.2-3r.pdf>
6. «Лаборатория Касперского назвала главные киберугрозы» // www.vestifinance.ru/articles/79198
7. Механик А. «Самый большой вызов – как изменить менталитет дюдей?» Эксперт, № 47, 2016
8. «Гринспен призывает вернуться к золотому стандарту» // www.vestifinance.ru/articles/81470

УДК 336.7

Харитонов Александр Павлович
Kharitonov Aleksandr Pavlovich
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Доцент
Senior lecturer
Кафедра банков, финансовых рынков и страхования
Department of banks, financial markets and insurance
apkha@yandex.ru
Романовская Екатерина Андреевна
Romanovskaya Ekaterina Andreevna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics

Аспирант
Graduate student

Кафедра банков, финансовых рынков и страхования
Department of banks, financial markets and insurance
Romanovskaya91@mail.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ ПОСТРОЕНИЯ ВНУТРИБАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА PROSPECTS OF CREATION OF THE BANK INTERNAL BANKRUPTCY FORECASTING SYSTEM

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению роли и значения стресс-тестирований в управления банком, начиная с построения первостепенных задач и заканчивая недостатками данной системы. Определены основные три вида стресс-тестирования: базовый, негативный, кризисный. Приведен действующий пример коммерческого банка, использующий стресс-тестирования для своей деятельности.

Ключевые слова. *Стресс-тестирование, банкротство, кризис, финансовая устойчивость.*

Abstract. The article reviews the significance of stress-testing in bank management, starting from the process of setting major goals, up to the system shortcomings identification. The main three types of stress-testing are determined as basic, negative and crisis. The case of the commercial bank, operating the stress-testing procedures, is examined.

Keywords. *Stress-testing, bankruptcy, crisis, financial stability.*

Прогнозирование банкротства банка может быть осуществлено не только со стороны банковского надзора, но также и внутри самого банка. В период экономической нестабильности кредитные организации должны с особой тщательностью организовывать свой бизнес-процесс, включая в него антикризисное управление, а именно, применять особый набор методов, техник, позволяющих определить симптомы кризиса, провести их анализ, разработать комплекс мероприятий, позволяющих предупредить развитие негативных ситуаций, а в случае их наступления – мероприятий, способствующих снижению последствий. Цель планирования и прогнозирования – создание алгоритма действия в кризисной ситуации и поиск решения проблемы в наименьший срок [4].

Для разработки своей системы прогнозирования банкротства банки могут воспользоваться рекомендациями Банка России (введены письмом ЦБ РФ от 29.12.2012 №193-Т), в частности применением стресс-сценариев (стресс-тестирований). Центральный банк Российской Федерации определяет стресс-тестирование как процедуру оценки потенциального воздействия на финансовое состояние кредитной организации ряда заданных изменений в факторах риска, которые соответствуют исключительным, но вероятностным событиям [2]. Но прежде чем создавать стресс-сценарий, руководство банка должно чётко определить следующие моменты:

- Цель и смысл стресс-теста – будет ли достоверный результат? Возможно ли выявить первые «сигналы» к потере платежеспособности и банкротству?

- Для создания стресс-теста необходимы внешние данные – все ли данные доступны или необходимы дополнительные исследования и затраты?
- Какова максимальная сумма, которую банк может потратить на разработку и проверку?
- Найдут ли результаты практическое применение, или при недостаточном учете корреляции рисков возможны сильные отклонения и большие ошибки?

Безусловно, каждый банк строит свою систему стресс-тестирования. Чаще всего, основными участниками являются внутренние структуры, такие как: Комитет по управлению активами и пассивами, Правление банка, Дирекция кредитных рисков, Казначейство, Дирекция планирования и финансового контроля, Дирекция операций на финансовых рынках и т.д. В качестве первоначальной информации, некой «отправной точки» используют фактический баланс банка на последнюю квартальную отчетную дату, утвержденный финансовый результат каждого из подразделений, официальную отчетность по финансовым показателям, утвержденный финансовый план и финансовую модель, а также внешние источники информации о макроэкономической ситуации и операциях на финансовых рынках.

После первоначальной подготовки определяются направления, в которых банк будет двигаться, каким риск-факторам будет уделено внимание (кредитный риск, процентный риск, валютный риск и т.д.). Индикаторами стресс-теста могут быть резкие изменения следующих показателей: достаточность капитала, рост проблемных кредитов (просроченная задолженность не только по основному долгу, но еще и по процентам, комиссионным начислениям), показатели ликвидности, рейтинг банка или финансовый результат.

По исходу событий стресс-тесты делятся ориентировочно на три вида: базовый, негативный и кризисный. По каждому виду сценария определяются предпосылки, которые могут привести к такому развитию событий, и разрабатываются особые мероприятия. Базовый сценарий – негативные факторы отсутствуют, внешние влияние минимизировано, ситуация внутри банка не меняется. Негативный и кризисный сценарии – появление отрицательных значений индикаторов стресс-теста, основная значимость отведена именно им [3].

Что же делают банки, в случае если стресс-тест реализовался в жизни в виде негативного или кризисного сценария? Поскольку стресс-тесты разрабатываются, чтобы предвидеть негативные ситуации, банк разрабатывает и меры, которые необходимо принять при отрицательных индикаторах. К ним относятся: ограничение новых операций и приостановка выдачи кредитов новым клиентам, возобновление программ развития и повышения квалификации сотрудников, сокращение бюджета и экономия по определенным расходам, продажа активов, разработка новых стратегий по привлечению новых ресурсов, докапитализация банка.

В настоящий момент стресс-тестирования начинают захватывать банковский сектор: много где идет активная разработка данного метода, в некоторых банках уже активно применяется. ПАО «Банк «Санкт-Петербург»

одним из первых начал применять на практике данный метод. В качестве рисков событий ПАО «Банк «Санкт-Петербург» рассматривает кредитный риск (ухудшение качества ссуд, рост просроченной задолженности, обесценение обеспечения), рыночный риск (риск изменения процентных ставок, риск изменения национальной валюты), риск ликвидности (отток средств, ограниченность доступа на рефинансирование у Центрального банка, обесценение активов). После проведения стресс-тестирования отчет должен содержать следующую информацию:

- 1) предпосылки стресс-теста, причины построения модели;
- 2) сценарии и описание;
- 3) оценка шоков в разрезе рисков;
- 4) перечень мер, для предотвращения кризиса;
- 5) основные показатели деятельности, обязательные нормативы деятельности и оценка вероятности допущения критических значений.

Тестирования происходят по плану раз в год, вне плана – в случае кредитования особо крупных заемщиков. По результатам тестирования разрабатывается план обеспечения финансовой устойчивости. Несмотря на креативность разработки и возможность создания стресс-тестов по любым видам рисков, у данного метода есть свои недостатки [1]:

- 1) банк разрабатывает свою систему сам, выбирая свои риски, исследование может быть неполным;
- 2) стресс-тесты основываются на историческом опыте, но невозможно предугадать события, которые ранее не происходили;
- 3) не учитывается взаимосвязь между факторами риска;
- 4) результат исследования зависит от интерпретации экспертов;
- 5) сложность достоверного вычисления.

Стоит отметить, что любой стресс-тест достаточно субъективен и может ничего не иметь с реальностью: исходя из деятельности банков в конце 2014 года, падение цен на нефть и падение рубля по отношению к другим валютам показало, что ни один банк не ожидал настолько кризисной ситуации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мешкова Е. И. Роль стресс-тестирования в антикризисной политике банка // Банковское дело, №4 2015, С.62-66.
2. Письмо Банка России от 29.12.2012 N 193-Т "О Методических рекомендациях по разработке кредитными организациями планов восстановления финансовой устойчивости".
3. Самойлов Е.В. Подход к стресс-тестированию платежной позиции банка// Управление в кредитной организации, №1 2006, [сайт]. URL: http://www.reglament.net/bank/mng/2006_1_article.htm (дата обращения: 01.10.2015).
4. Цангаль Н.Е. Антикризисное управление активами в банках: склад ума и специальные методы и техники // Банковское дело, №8 2015, С.68-73.

УДК 336.7

Харченко Лариса Павловна
Harchenko Larisa Pavlovna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Профессор
Professor
Кафедра банков, финансовых рынков и страхования
Department of Banking, Financial Markets and Insurance
harchenko.l@unecon.ru

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА ДЛЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ NEW POSSIBILITIES OF FINANCIAL MARKET FOR RUSSIAN COMPANIES

Аннотация. В статье рассмотрены новые возможности, которые появились у российских компаний в связи с развитием финансового рынка. Автор рассматривает преимущества облигационных заимствований, прямого доступа компаний на биржевой валютный и денежный рынки, электронного голосования на собрании акционеров, использования формата закрытых паевых инвестиционных фондов для организации бизнеса.

Ключевые слова. Облигации, валютный рынок, денежный рынок, электронное голосование, закрытый паевой инвестиционный фонд.

Abstract. The article considers new opportunities that have emerged from Russian companies in connection with the development of the financial market. The author examines the advantages of bonded loans, direct access of companies to exchange currency and money markets, electronic voting at a shareholders' meeting, the use of a format of closed mutual funds for business organization.

Keywords. Bonds, foreign exchange market, money market, e-voting, closed-end unit investment fund.

Российские компании на финансовом рынке обладают широким кругом возможностей, что позволяет им решать самые актуальные задачи. С развитием Московской биржи и ее инфраструктуры, с появлением и внедрением новых технологий и сервисов на финансовом рынке, развитием законодательства в сфере коллективных инвестиций предприятие может по-новому оценить весь доступный инструментарий, предлагаемый финансовым рынком, для решения самых разнообразных задач.

1. Облигационные заимствования.

Преимущества облигационных займов в структуре долгового финансирования, по сравнению с банковским кредитованием, определяются гибкими условиями управления долгом (выкуп, оферты, доразмещения), отсутствием залогового обеспечения, широкой базой кредиторов из числа институциональных и частных инвесторов, возможностью сформировать публичную кредитную историю и др. Возможность способа выпуска с помощью программ биржевых и коммерческих облигаций (Понятие программы облигаций было введено Федеральным законом от 21.07.2014 № 218-ФЗ), позволяет оперативно привлекать средства с рынка облигаций. В зависимости от капитализации компании, ее присутствия на финансовом рынке и решаемых задач у предприятия есть возможность выпуска классических, биржевых или коммерческих облигаций. В рамках проектов концессий (на основе

государственно-частного партнерства) получают распространение инфраструктурные облигации. Банком России инициирован проект «Развитие рынка секьюритизации финансовых активов (Секьюритизация)», целью которого является развитие рынка секьюритизации финансовых активов (ипотечный кредит; автокредит; потребительский кредит; кредит, выданный по кредитной карте; активы лизинговых и факторинговых компаний и иное, что позволит вывести на рынок облигации в рамках секьюритизации, что также будет актуальным для предприятий.

2. Прямой доступ на валютный рынок Московской биржи.

С 16 января 2017 года российские юридические лица с капиталом от 1 млрд рублей, не являющиеся кредитными организациями или профессиональными участниками рынка ценных бумаг, получили возможность выходить на валютный рынок Московской биржи наравне с банками и брокерскими компаниями. Основными преимуществами работы на биржевом валютном рынке являются прозрачность ценообразования, ликвидность, а также гарантия исполнения обязательств перед участниками сделки.

Прямой доступ на валютный рынок на условии предварительного депонирования средств получили компании, величина собственных средств которых составляет не менее 1 млрд рублей, в них отсутствуют факты ухудшения финансового состояния компании, отсутствуют основания для осуществления мер по предупреждению банкротства, имеется отдельное структурное подразделение, к функциям работников которого относится осуществление операций на финансовом рынке, включая заключение сделок купли-продажи иностранной валюты. Для наиболее капитализированных компаний (с капиталом от 50 млрд рублей) и долгосрочным рейтингом не ниже ВВ- у S&P и Fitch и Вa3 у Moody's предусмотрен прямой доступ на валютный рынок на условии частичного депонирования.

3. Прямой доступ коммерческим компаниям к проведению депозитно-кредитных операций на денежном рынке Московской биржи.

С июня 2016 года российским компаниям стал доступен биржевой механизм размещения денежных средств. Преимуществами выхода предприятий на денежный рынок являются прозрачность ценообразования и возможность получить более выгодную ставку размещения при решении задачи управления ликвидностью в компании.

Компаниям предлагается сегмент денежного рынка «М-Депозиты», где на аукционной основе можно размещать денежные средства на банковских депозитах. Для допуска к осуществлению депозитно-кредитных операций на бирже необходимо заключить с биржей договор о взаимодействии при проведении депозитных операций, договор об участии в системе электронного документооборота, получить технический доступ к торгам.

Компания, как организатор аукциона, подает заявку на проведение аукциона с установленными параметрами и лимитами на участников. Банки, являющиеся участниками, получают соответствующую информацию и выставляют заявки через систему торгов. С помощью аукциона определяется ставка отсечения, и заключаются сделки.

4. Электронное голосование на собраниях акционеров.

С 1 июля 2016 года вступили в силу изменения в ФЗ «О рынке ценных бумаг», позволяющие акционером голосовать с помощью депозитария удаленно через интернет. Предприятия-эмитенты получили возможность предусмотреть уставом общества возможность заполнения электронного бюллетеня, при условии обеспечения на собрании акционеров технической возможности электронного голосования. В устав акционерного общества вносятся изменения, касающиеся использования информационных и коммуникативных технологий, позволяющих обеспечить возможность дистанционного участия в общем собрании акционеров, обсуждения вопросов повестки дня без присутствия в месте проведения общего собрания акционеров, а также принятия решений по вопросам, поставленным на голосование путем заполнения электронной формы бюллетеня. Предприятие обеспечивает доступ к сети передачи данных для обмена данными в режиме онлайн между системами электронного голосования и учета голосов на очной части собрания.

Внедренные инновационные технологии электронного голосования позволяют сократить документооборот между эмитентами и акционерами, дают возможность акционерам голосовать с помощью удаленного доступа в режиме он-лайн и виртуально присутствовать на собрании акционеров.

Первыми сервисы по электронному голосованию стали предоставлять регистраторы на рынке ценных бумаг. Функционал электронного голосования включает в себя: получение сообщения о предстоящем собрании акционеров, его повестки дня и материалов для ознакомления; регистрацию для участия в собрании на сайте регистратора; заполнение электронной формы бюллетеней на сайте регистратора; получение итогов проведенного собрания.

С 2017 года сервис электронного голосования предоставляется центральным депозитарием – Национальным расчетным депозитарием, что является еще более удобным для акционеров в силу концентрации в рамках центрального депозитария информации обо всех ценных бумагах, существующих в стране.

Таким образом, сервис электронного голосования, за счет увеличения количества участников на собраниях акционеров косвенно влияет на привлекательность российского рынка ценных бумаг, что расширяет возможности предприятия по финансированию с помощью инструментов рынка ценных бумаг.

5. Организация бизнеса в формате закрытых паевых инвестиционных фондов.

Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) – это форма коллективного инвестирования на основе совместного долевого участия в инвестиционной деятельности группы лиц. Формат закрытого паевого инвестиционного фонда может использоваться компаниями в отдельных решениях для бизнеса, поскольку ПИФ обладает налоговыми льготами по налогу на прибыль, позволяет инициаторам бизнеса привлечь в него сторонних инвесторов, заинтересованных в альтернативных инвестициях. Конструкция ПИФа, включающая в себя управляющую компанию, специализированный

депозитарий, а также законодательство, регулирующее ПИФы, дают надежную основу для юридических гарантий во взаимоотношениях с инвесторами, включая правовую защиту активов. Если ПИФы позиционируются как формы коллективного инвестирования для квалифицированных инвесторов, их функционал дополняется возможностями, связанными с корпоративным управлением (через инвестиционный комитет, собрание пайщиков фонда), траншевым финансированием и другими.

Формат закрытого паевого инвестиционного фонда востребован в строительстве коммерческой и промышленной недвижимости, строительстве малоэтажного жилья, при предоставлении в аренду коммерческой недвижимости, при строительстве нежилых объектов с проектным финансированием. Преимуществами паевых инвестиционных фондов являются привлечение финансирования путем размещения инвестиционных паев (долевое финансирование) и льготное налогообложение.

Мы затронули лишь некоторые возможности финансового рынка для эффективной деятельности российских компаний. По мере развития финансового рынка и цифровых технологий все больше сервисов и технологических возможностей будут нацелены на удовлетворение российскими компаниями потребностей в инструментарию финансового рынка в самых различных его сегментах.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Ермак А.* Перспективные инструменты на облигационном рынке // *Cbonds Review*. — 2015. — № 4. — С. 64-68.
2. Рынки/Валютный рынок/Организация торгов/Требования к участникам торгов. Официальный сайт Московской биржи [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.moex.com/a644>
3. Рынки/ Денежный рынок/Депозиты и кредиты без ЦК/М-Депозиты/Рынок депозитных аукционов "М-Депозиты". Официальный сайт Московской биржи [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.moex.com/a152>
4. Голосование с использованием электронных документов. Официальный сайт Национального расчетного депозитария [Электронный ресурс]. – URL: https://www.nsd.ru/ru/services/realization/gen_meet/evote/
5. *Шубаева В.Г., Харченко Л.П.* Построение международного финансового центра в Москве: вектор воздействия - отечественный финансовый рынок // *Журнал правовых и экономических исследований*. – 2016. - №3. – С. 188-196.

УДК 336.774

Щеголева Наталья Геннадьевна
Shchegoleva Natalia Gennad'evna

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, факультет
государственного управления
Lomonosov Moscow State University, School of Public Administration
Заведующий кафедрой
Head of the Department
Кафедра мировой экономики и управления внешнеэкономической
деятельностью

Department of International Economics and Management of Foreign Economic Activity, shegoleva@spa.msu.ru

КЛЮЧЕВЫЕ ИГРОКИ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПРЯМОГО КРЕДИТОВАНИЯ

KEY PLAYERS IN THE RUSSIAN DIRECT LENDING MARKET

Аннотация: Для сравнительного анализа основных онлайн P2P платформ российского рынка прямого кредитования нами были выбраны следующие критерии: цель кредита, оборот, сотрудничество с банком, срок кредитования, размер займа, диапазон процентной ставки, способ определения процентной ставки, наличие собственной кредитно-рейтинговой системы, юридическое сопровождение при заключении договоров, инструмент транзакций, комиссия, дополнительные сборы, сотрудничество с коллекторскими агентствами, дополнительные услуги и налоговые выплаты. Вывод: только Vdolg.ru и Loanberry в основном соответствуют бизнес-модели западных P2P компаний.

Ключевые слова: прямое кредитование, P2P платформы, микрофинансовые организации, микрофинансовые компании, микрокредитные компании, кредитная история, процентная ставка

Abstract: For the comparative analysis of the main online P2P platforms of the Russian direct lending market we selected the following criteria: loan purpose, turnover, cooperation with the bank, loan period, loan size, interest rate range, interest rate determination method, availability of own credit rating system, legal support by the conclusion of contracts, a transaction instrument, a commission, additional fees, cooperation with collection agencies, additional services and tax payments. Conclusion: only Vdolg.ru and Loanberry basically correspond to the business model of Western P2P lending companies.

Key words: Direct lending, online P2P platforms, microfinance institutions, microfinance companies, microcredit companies, credit history, interest rate

На фоне растущего разнообразия банковских услуг кредитование населения остается одним из основных направлений банковской деятельности. В рамках реализации данной услуги банки выполняют важную функцию в экономике – служат посредниками между потенциальными кредиторами и потенциальными заемщиками. Транзакционные издержки, с которыми пришлось бы столкнуться участникам данного рынка без участия банков, до недавнего времени делали существование рынка прямого кредитования невозможным.

Первая онлайн P2P платформа в России появилась в 2010 г.; платформа взаимного кредитования образовалась на основе системы электронных денег WebMoney и получила название Credit.WebMoney. В 2011 г. начала функционировать онлайн P2P платформа под названием БезБанка; в 2012 г. при участии интернет портала banki.ru была образована онлайн P2P компания Vdolg.ru, также в 2012 г. начали свою работу интернет-сервис Loanberry, используя модель P2P кредитования[1]. В 2013 г. была запущена платформа MoneyMan, как сервис, который автоматизировано обрабатывает заявки и выдает займы полностью онлайн»[2]. В конце 2013 г. стартовал проект под названием «Город денег», который только нацелен на финансирование малого бизнеса и позиционирует себя как «место встречи инвестиций и бизнеса»[3]. В 2014 г. на российский рынок вышел относительно новый сервис P2P кредитования Fingoogo, организованный одной из ведущих ИТ-компаний России Ай-Теко и при помощи венчурного фонда Maxfield Capital, который вошел в состав инвесторов[4]. Один из последних P2P проектов на российском рынке, который привлек всеобщее внимание - это Альфа Поток. В 2015 г. Альфа Лаборатория совместно с Высшей Школы Экономики разработали и запустили

проект, нацеленный на кредитование малого и среднего бизнеса[5].

Следует отметить, что перечисленные P2P компании осуществляют операционную деятельность, но не все из них смогли закрепиться на российском рынке прямого кредитования. Так, онлайн P2P сервис MirDeneg.ru был запущен в 2013 г., в него инвестировал венчурный фонд Runa Capital, который в своем портфеле также имеет инвестиции в иностранные P2P компании Lending Club и Zora; однако в настоящее время сайт компании не работает. Проект Credberry.ru, который относят к сектору P2P кредитования, стартовал в 2014 г., но вскоре закрылся из-за финансовых сложностей. Аналогичная ситуация произошла с компаниями P2P кредитования SimZirok, Billiloan.

Официальной и подтвержденной статистики по российскому рынку P2P кредитования на сегодняшний день нет, также отсутствует регулирование и надзор за участниками рынка P2P кредитования со стороны мегарегулятора. С июля 2015 г. Банк России «заинтересовался» деятельностью проектов P2P кредитования и стал осуществлять мониторинг их деятельности. Так, первые результаты по анкетированию семи крупнейших российских P2P площадок по итогам 9 месяцев 2015 г., которые в добровольном порядке согласились предоставлять информацию о своей деятельности, пресс-служба Банка России опубликовала лишь 12 января 2016 г.; совокупный портфель сделок, который был осуществлен при помощи опрошенных P2P платформ, составил около 100 млн. рублей, основные заемщики - физические лица.

Для анализа основных игроков российского рынка прямого кредитования нами были выбраны следующие P2P платформы: БезБанка, Вдолг.ру, Fingooro, Credit.WebMoney, Loanberry, MoneyMan, Город денег, Альфа Поток. Помимо общих принципов функционирования, у каждой площадки P2P кредитования существуют свои условия. Для сравнительного анализа были взяты следующие критерии: цель кредита, оборот, сотрудничество с банком, срок кредитования, размер займа, диапазон процентной ставки, способ определения процентной ставки, наличие собственной кредитно-рейтинговой системы, юридическое сопровождение при заключении договоров, инструмент транзакций, комиссия, дополнительные сборы, сотрудничество с коллекторскими агентствами, дополнительные услуги и налоговые выплаты.

Так, P2P платформы БезБанка, Вдолг.ру, Credit.WebMoney, Loanberry на российском рынке осуществляют свою операционную деятельность в секторе беззалогового потребительского кредитования. Город денег и Альфа Поток относятся к рынку P2B кредитованию. MoneyMan не является P2P платформой по своей природе, т.к. компания имеет лицензию МФО, автоматизированная система обрабатывает заявки и выдает займы онлайн; MoneyMan выдает займы и привлекает капитал согласно № 151-ФЗ.[6] В зависимости от срока кредитования, размера займа и диапазона процентной ставки платформы БезБанка, Вдолг.ру, Credit.WebMoney выдают займы в сегменте микрозайма «до зарплаты» - срок кредитования от пяти дней до трех месяцев, размер займа от 3 до 50 тысяч рублей, диапазон процентной ставки 0,5 % до 2% в день. По нашему мнению, платформа Loanberry является единственным представителем на российском рынке, которая работает по принципам западных P2P компаний в

соответствии с вышеприведенными критериями. Платформы БезБанка, Вдолг.ру, Credit.WebMoney, Loanberry имеют лицензию МФО.

Платформы БезБанка, Fingooro, Loanberry, Credit.WebMoney и Город денег используют аукционный способ определения процентной ставки. Платформа Вдолг.ру самостоятельно определяет процентную ставку, используя кредитно-рейтинговую систему, как западные P2P компании. Платформы MoneyMan предлагает инвесторам фиксированную доходность в размере 20%-25%. Все рассматриваемые платформы P2P кредитования имеют собственную разработанную кредитно-рейтинговую систему.

Следует отметить, что правовые отношения между сторонами прямого кредитования в российском законодательстве регулируются положением договора займа, п.1 главы 42 ГК РФ. В зависимости от модели работы P2P площадки, в качестве займодавца может выступать компания (как делают P2P компании Вдолг.ру, Fingooro), или физическое лицо; договор займа заключается между физическими лицами (БезБанка, Fingooro, Loanberry, Город Денег, Вдолг.ру). Заметим, что платформа P2P кредитования Credit.WebMoney не характеризуется прозрачной правовой схемой взаимодействия участников сделки, а все транзакционные операции проводятся в системе WebMoney Transfer по условиям платформы Credit.WebMoney.

Все остальные российские площадки P2P кредитования (БезБанка, Fingooro, Loanberry, MoneyMan, Город денег), кроме Вдолг.ру, не имеют собственной платежной системы для перевода денежных средств от кредитора заемщику. Отличительная особенность платформы P2P кредитования «Вдолг.ру» от всех остальных участников рынка заключается в том, что «Вдолг.ру» заключило партнерство с ООО РНКО «РИБ». Данное сотрудничество позволяет проводить деньги через платформу P2P кредитования и использовать ее в качестве электронного кошелька.

Необходимо подчеркнуть, что ни одна из рассматриваемых российских платформ P2P кредитования не предоставляет в открытом доступе статистические данные по выданным займам. Платформы БезБанка, Fingooro, Loanberry, Город денег и Альфа Поток сотрудничают с коллекторскими агентствами и автоматически предлагают кредиторам воспользоваться их услугами, если заемщики нарушают условия договора займа; ООО «Вдолг.РУ» имеет действующий третейский суд. Каждая P2P платформа предлагает свои индивидуальные услуги для минимизации рисков кредиторов: БезБанка - услугу «пролонгация», Fingooro - услугу «покупка времени», Loanberry - услугу «гарант», Город денег предлагает заключать договор залога, договор поручительства, а также договор поручительства АО "Город Денег".

Выводы. Условия, на которых предлагаются кредиты с помощью P2P платформ (небольшая сумма займа, короткий срок кредитования, высокая процентная ставка) адекватны сегменту займов «до зарплаты». Из рассмотренных P2P платформ только Вдолг.ру и Loanberry стараются «приблизиться» к модели видения бизнеса западных P2P компаний. Платформа Вдолг.ру старается скорректировать свою бизнес-модель, уйти с рынка МФО, минимизировав процентные ставки по займам, самостоятельно определяет

процентные ставки по кредитам в зависимости от кредитного рейтинга, имеет партнерство с РНКО «РИБ», что позволяет проводить транзакции через платформу. Платформа Loanberry предлагает наиболее привлекательные процентные ставки относительно других платформ P2P кредитования и предлагает опцию «гарант», которая снижает кредитные риски инвестора. Резюмируя вышеизложенное, можно заключить, что необходимо развивать технологическую базу, обеспечивающую безопасность технологии веб-сайта P2P и совершенствование механизмов идентификации пользователей, а отлаженная нормативно-правовая система будет способствовать зрелому развитию рынка прямого кредитования в РФ.

ЛИТЕРАТУРА:

1. <https://www.loanberry.ru>
2. <http://www.rmg-partners.ru/p2p/>
3. <http://rusbase.com/story/town-money/>
4. <https://fingooroo.ru/public/about/investors.do>
5. <http://www.rmg-partners.ru/p2p/>
6. Федеральный закон от 02.07.2010 №151-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017)

Секция 2. «Бюджетная и налоговая политика: перспективный прогноз»

УДК 336.63

Анкудинова Алена Павловна
Ankudinova Alena Pavlovna
Уральский государственный экономический университет
Ural State University of Economics
Старший преподаватель
Senior Lecturer
Кафедра государственных и муниципальных финансов
Department of State and Municipal Finance
ankudinova.usue@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ PECULIARITIES OF STRATEGIC REGULATION OF MONETARY INCOME AND POPULATION EXPENSES

Аннотация. Статья посвящена исследованию особенностей, проблем и перспектив стратегического регулирования денежных доходов и расходов населения в России на современном этапе. Обозначены основные принципы и инструменты стратегического регулирования. Выделены основные направления, плюсы и минусы регулирования доходов и расходов населения в рамках финансовой стратегии РФ. Обозначены основные проблемы стратегического регулирования финансов населения и рассмотрены направления их решения.

Ключевые слова. финансы населения, финансовое регулирование, бюджетная стратегия, пенсионная стратегия, страховая стратегия, инвестиционная стратегия.

Annotation. The article is devoted to the study of peculiarities, problems and prospects of strategic regulation of money incomes and expenditures of the population in Russia at the present stage. The main principles and tools of strategic regulation are outlined. The main directions, pluses and minuses of regulation of incomes and expenses of the population within the framework of the financial strategy of the Russian Federation are singled out. The main problems of strategic regulation of the population's finances are identified and the directions of their solution are considered.

Keywords. Public finance, financial regulation, budget strategy, pension strategy, insurance strategy, investment strategy.

В условиях трансформации социально-экономического развития особую роль играют финансы населения. Доходы и расходы населения являются одним из главных факторов устойчивого социально-экономического развития страны. При этом важное значение следует уделять долгосрочному (стратегическому) регулированию финансов населения.

С точки зрения российского законодательства основными принципами (правилами) стратегического регулирования финансов населения являются следующие: единства и целостности, разграничения полномочий, преемственности и непрерывности, сбалансированности, результативности и эффективности, ответственности участников, прозрачности (открытости), реалистичности, ресурсной обеспеченности, измеряемости целей, соответствия показателей целям, программно-целевой [2].

В российской практике ключевыми инструментами стратегического регулирования денежных доходов и расходов населения являются следующие: льготы (по налогам, соц. услугам, услугам ЖКХ и другим); пособия (пенсии,

стипендии и др.); материальная помощь, компенсации; инвестиции (вклады, депозиты, ценные бумаги, накопительное страхование и др.) и др.

Финансовая стратегия России в той или иной мере предусматривает все представленные выше инструменты. Основными стратегическими документами в финансовой сфере в России являются следующие: Бюджетная стратегия РФ до 2030 г. (проект); Стратегия развития финансового рынка России до 2020 г.; Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы РФ; Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года.

В рамках стратегического регулирования бюджетной системы на долгосрочную перспективу особое значение уделяется социальной поддержке населения. К 2020 году планируется повысить расходы бюджета на социальную политику (таблица 1).

Таблица 1 - Предельные расходы на реализацию государственных программ РФ в социальной сфере до 2020 года, млрд. руб. [1]

Наименование	Оценка			
	2017	2018	2019	2020
Всего	17 420,8	18 721,5	19 387,1	20 059,5
<i>Расходы на реализацию государственных программ РФ, из них:</i>				
Развитие здравоохранения	309,6	335,3	349,2	359,1
"Развитие образования" на 2013 - 2020 годы", в т.ч.:	511,5	548,3	597,5	644,3
<i>дополнительные расходы на развитие ведущих университетов</i>	<i>11,8</i>	<i>12,3</i>	<i>12,7</i>	<i>13,1</i>
Социальная поддержка граждан, в т.ч.:	1 265,1	1 313,1	1 306,0	1 268,2
<i>увеличение объема выплат материнского (семейного) капитала</i>	<i>208,8</i>	<i>237,6</i>	<i>210,9</i>	<i>152,5</i>
"Доступная среда" на 2011 - 2015 годы	0,0	0,0	0,0	0,0
Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан РФ	47,2	49,6	51,8	54,0
<i>Развитие пенсионной системы</i>	<i>3 163,8</i>	<i>3 264,8</i>	<i>3 411,1</i>	<i>3 561,0</i>

По данным таблицы видно, что бюджетная стратегия ориентирована не только на социальные и пенсионные доходы населения, но и на повышение качества услуг для населения в сфере образования, здравоохранения. По мнению автора, основным плюсом долгосрочного бюджетного регулирования является ориентированность на социальную сферу, а минусом - сокращение отдельных направлений социальной поддержки.

Так же на период до 2030 г. планируется укрепить доходы населения через систему пенсионного обеспечения по следующим направлениям:

- реформирование системы обязательного пенсионного страхования (преобразование накопительной системы обязательного пенсионного страхования, пенсионных баллов и т.д.);

- реформирование системы государственного пенсионного обеспечения (изменение критериев, условий назначения, системы исчисления и т.д.);

- стимулирование системы добровольного пенсионного страхования (через государственное софинансирование пенсий, повышение инвестиционной привлекательности негосударственного пенсионного страхования, развитие корпоративного страхования);

- формирование новой трехуровневой модели пенсионного обеспечения – государственная, корпоративная, частная пенсии.

В рамках данных долгосрочных приоритетов регулирования пенсионных доходов граждан планируется достижение следующих целевых показателей [3]:

- обеспечение коэффициента замещения трудовой пенсией по старости до 40 % утраченного заработка при нормативном страховом стаже и средней заработной плате;

- достижение приемлемого уровня пенсии для среднего класса за счет участия в корпоративных и частных пенсионных системах;

- обеспечение среднего размера трудовой пенсии по старости не менее 2,5 - 3 прожиточных минимумов пенсионера;

- поддержание приемлемого уровня страховой нагрузки для субъектов экономической деятельности с единым тарифом страховых взносов для всех категорий работодателей.

С точки зрения автора, основным плюсом пенсионной стратегии является ориентированность на повышение качества и уровня жизни населения, а основным минусом - недостижимость отдельных целевых показателей ввиду отсутствия правовой и экономической базы.

В регулировании инвестиционных доходов граждан основным инструментом являются ценные бумаги и накопительное страхование. В рамках долгосрочного регулирования доходов от инвестирования в ценные бумаги предусматривается следующее (таблица 2):

- внедрение механизмов, обеспечивающих привлечение новых граждан-инвесторов на финансовом рынке;

- разработка механизмов защиты и диверсификации рисков инвестирования в ценные бумаги;

- повышение информированности граждан о возможностях и потенциале инвестирования в ценные бумаги.

Таблица 2– Целевые показатели развития финансового рынка РФ до 2020 г. [5]

Показатель	2008	2020
Капитализация публичных компаний, трлн. рублей	32,3	170
Биржевая торговля акциями, трлн. рублей	31,4	240
Пенсионные накопления и резервы негосударственных пенсионных фондов, трлн. рублей	0,6	12
Количество розничных инвесторов на рынке ценных	0,8	20

бумаг, млн. человек		
---------------------	--	--

По данным таблицы видно, что в рамках стратегического регулирования инвестиционных доходов граждан основной акцент сделан на расширение операций на рынке ценных бумаг и негосударственное пенсионное страхование. По мнению автора, основным плюсом инвестиционной стратегии является ориентированность на повышение информированности и защиту финансовых интересов, а основным минусом - непринятие во внимание негативных внешних факторов.

В рамках долгосрочного регулирования доходов от инвестирования в накопительное страхование поставлены следующие приоритеты[4]:

- усиление государственного контроля и создание механизма защиты инвестиций на страховом рынке;

- расширение предложения и развитие инфраструктуры на рынке накопительного страхования;

- повышение информированности граждан о возможностях и потенциале инвестирования в накопительное страхование.

С точки зрения автора, ключевым плюсом страховой стратегии является - направленность на разработку механизмов повышения информированности и защиты, а минусов - отсутствие инфраструктуры для реализации отдельных направлений.

В России на современном этапе разработан комплекс мер по долгосрочному регулированию денежных доходов и расходов населения. Однако их полноценной реализации препятствуют следующие проблемы: несовершенство нормативной правовой базы стратегического финансового регулирования; несогласованность отдельных финансовых стратегий между собой по отдельным направлениям (пенсионная стратегия не в полной мере учитывает отдельные направления проекта бюджетной стратегии, стратегии развития страхового рынка РФ); низкий уровень учета негативных факторов и угроз при разработке стратегии (низкий уровень финансовой грамотности населения, высокий уровень рисков в инвестиционной деятельности, внешняя и внутренняя социально-экономическая ситуация), что приводит к невозможности реализации отдельных направлений стратегий. Для решения данных проблем, по мнению автора, необходимо прежде всего: расширить нормативную правовую базу стратегического регулирования, провести согласование финансовых стратегий между собой, проводить мероприятия по повышению финансовой грамотности, совершенствовать инфраструктуру финансового рынка.

Таким образом, стратегическое регулирование финансов населения – это относительно новое направление для российской практики. Оно связано с долгосрочным бюджетным, денежно-кредитным, пенсионным регулированием, достаточно успешно реализуется в последнее время, но для его полноценного исполнения требуется решение комплекса организационных, правовых и экономических проблем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетная стратегия РФ на период до 2030 (проект) // <http://gosman.ru/?news=35847>
2. О стратегическом планировании в РФ: Федеральный закон РФ от 28.06.2014 г. № 172-ФЗ. // доступ из СПС «Консультант плюс».

3. Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы РФ (утв. распоряжением Правительства РФ от 25 декабря 2012 г. N 2524-Р) // доступ из СПС «Консультант плюс».
4. Стратегия развития страховой деятельности в РФ до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 22 июля 2013 Г. N 1293-Р) // доступ из СПС «Консультант плюс».
5. Стратегия развития финансового рынка России до 2020 г. (утв. распоряжением Правительства РФ от 29 декабря 2008 г. N 2043-Р) // доступ из СПС «Консультант плюс».

УДК 336

Балабанов Андрей Игоревич
Balabanov Andrey Igorevich
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
доцент
Associate professor
Кафедра государственных и муниципальных финансов
Department of State and municipal finance
ba@unecon.ru

ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES IN THE FINANCIAL SPHERE

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению роли и механизма применения информационно-коммуникационных технологий в финансовой сфере. В ней конкретизируется понятие «блокчейн» и рассматривается его применение.

Ключевые слова. Блокчейн, информационно-коммуникационные технологии, финансовая сфера.

Abstract. Article is devoted to consideration of a role and the mechanism of application of information and communication technologies in the financial sphere. In it the concept "blokcheyn" is concretized and its application is considered.

Key words. Blokcheyn, information and communication technologies, financial sphere.

Сегодня, в век интернета и развития информационно-коммуникационных технологий становится все актуальнее их широкое применение в различных сферах, в том числе и в финансовой. Говоря в целом об информационно-коммуникационных технологиях, мы сразу задаем вопрос «что под этим понимается?». На этот вопрос нам дает ответ проф. В.В. Трофимов [1]. Конвергенция информационных технологий и коммуникационных процессов привела к возникновению нового понятия «информационно-коммуникационные технологии». Коммуникация (от лат communicatio) определяется как процесс передачи информации, а информационные технологии - это технологии, применяемые для обработки информации. Согласно Закону РФ от 27.07.2006 № 149-ФЗ под информационными технологиями понимаются процессы и методы поиска, сбора, хранения, обработки, предоставления, распространения информации и способы осуществления таких процессов и методов.

Область финансовой сферы затрагивает несколько основных траекторий финансовых отношений. К ним относят: банковскую деятельность, страховую,

деятельность на рынке ценных бумаг и другие, включая взаимодействие с бюджетной системой РФ.

К основополагающим принципам в информационно-коммуникационных технологиях относят:

- организованность информационных приемов и методов управления;
- непрерывность процесса управления с цикличностью информационно-технологического обеспечения процесса;
- функциональную специфику, складывающуюся в финансовых отношениях;
- наличие организационно-правовых правил.

Основной целью развития информационно-коммуникационных технологий является устранение застопоренности структурного движения финансовых ресурсов, которая уменьшает скорость прохождения денежных потоков, а зачастую может приводить к остановке. Но, с использованием новейших информационно-коммуникационных технологий это можно уменьшить, тем самым диверсифицировать. Ключевой задачей является выход на мировые финансовые рынки. Решение этой задачи позволит России войти в число инновационно-технологически продвинутых держав.

Международный союз электросвязи (International Telecommunication Union, ITU), который функционирует как специализированное учреждение ООН, ежегодно публикует индекс развития информационных и коммуникационных технологий (ICT Development Index).

Индекс развития информационно-коммуникационных технологий представляет собой показатель, характеризующий достижения стран мира. Данный комбинированный измерительный показатель рассчитывается из 11 статистических показателей, распределённых по трём подиндексам, отражающим доступность информационно-коммуникационных технологий, использование информационно-коммуникационных технологий и практические навыки применения информационно-коммуникационных технологий населением.

Составленный индекс по 167 странам показывает, что у России в 2016 году индекс развития информационно-коммуникационных технологий равен 6.95, что соответствует 43 месту. Этот показатель имеет положительную динамику роста. В 2010 году он составил - 5.57, в 2011 году - 5.61, в 2012 году - 6.48, в 2013 году 6.7, в 2014 году – 6.79, в 2015 году – 6.91.

В России на сегодняшний день информационные технологии активно применяются в общественных финансах и в корпоративных финансах. В общественных финансах применительно к бюджетным взаимоотношениям между различными субъектами применяется государственная интегрированная информационная система управления общественными финансами «Электронный бюджет». Пользователю данной системы предоставляется программное обеспечение автоматизированного рабочего места и учетная запись пользователя. Он наделяется определенными функциями, в частности:

- формирование, ведение, хранение и обмен документами на этапах бюджетного планирования;

- ведение бухгалтерского и бюджетного учета;
- формирование, ведение и использование реестров;
- формирование информации и документов для формирования и ведения реестра договоров, заключенных заказчиками по результатам закупки;
- обмен документами между участниками бюджетного процесса;
- иные функции, предусмотренные в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 30.06.2015 № 658 «О государственной интегрированной информационной системе управления общественными финансами “Электронный бюджет”».

В корпоративных финансах применение информационных технологий связано в первую очередь с применением программных продуктов по оценке финансового состояния предприятия, выполнению сравнительного анализа, выявлению основных тенденций развития предприятия в краткосрочных и долгосрочных периодах, оценке кредитоспособности.

Программные продукты, которые используются в качестве инструментария при принятии финансовых решений, характеризуются комплексными системами управления предприятием, решением задач фундаментального и технического анализа. Комплексные автоматизированные системы управления финансово-хозяйственной деятельностью компаний нацелены на применение структуры «клиент-сервер», что в свою очередь позволяет обрабатывать информацию в режиме настоящего времени большому числу пользователей. Такие системы, обладающие качественным графическим интерфейсом, реализуют интеграцию с другими, широко применяемыми программными продуктами, по обмену данными между пользователями (предприятиями) и обеспечивают функцию по управлению финансами предприятий.

В России в последнее время широко применяется программная система «1С: Предприятие». Технологическая платформа «1С: Предприятие» представляет собой программную оболочку, которую можно использовать не только на стационарном компьютере или в локальной сети компании, но и облачном пространстве (через Интернет). Последний вариант имеет ряд преимуществ. Данная платформа осуществляет: поддержку оперативного управления предприятием; автоматизацию организационной и хозяйственной деятельности; ведение бухгалтерского учета и составление регламентированной отчетности; решение задач планирования, бюджетирования и финансового анализа; управление персоналом, включая расчет зарплатных выплат; ведение управленческого учета с построением аналитической отчетности и поддержка валютного учета.

Как видно из вышесказанного, информационно-коммуникативные технологии активно применяются в финансовой системе и имеют тенденцию к развитию. Так, например, уже начинает свое становление технология «блокчейн». Понятие blockchain состоит из слов block (блок) и chain (цепь), что, по сути, означает распределенную базу данных. Эту новую технологию можно назвать революционным прорывом в системе финансовых отношений. Для того чтобы сделка по приобретению товара или финансового актива состоялась,

необходимо наличие доверия. Так как такое обстоятельство считается значимым, то участники сделок прибегают к услугам посредников (доверительным третьим сторонам), что увеличивает издержки, связанные с проведением транзакций и ролью регулирующих органов. Однако доверие к посредникам также может быть утрачено в тех или иных обстоятельствах.

Что же касается блокчейна, то он представляет собой некую глобальную учетную базу данных и обеспечивает прозрачность всей цепи относящейся прямым и косвенным образом к совершаемым сделкам и проводимым операциям. Информация в нем постоянна, и ее нельзя изменить (подменить), так как она не принадлежит конкретному пользователю и доступна всем участникам (пользователям) сети.

Блокчейн позволяет отследить всю цепь информационной составляющей о товаре или прочем активе. Это позволяет практически исключить механизм мошенничества, связанного с проведением сделок, исключить множество посредников при совершении операций и сделок и многое другое. Применение Блокчейна в перспективе приведет к созданию умных (автоматизированных) контрактов. Эти контракты будут обеспечивать и защищать себя сами от негативных воздействий извне. Несмотря на положительные стороны, существует на данный момент и отрицательная сторона. Она заключается в опасении властей о возможности осуществления сделок вне правового поля и легализации денежных средств, полученных преступным путем. Также это значительно увеличивает потребление энергии, что является пока еще затратным.

И все же данная технология позволит:

- иметь взаимосвязанность и прозрачность финансовой системы;
- осуществлять транзакции мгновенно;
- заменить веерную структуру финансовых данных на распределенную технологию учетных записей (учетную базу данных);
- проводить закрепление в базе данных всевозможных финансовых инструментов и активов, которые имеют ценность для их владельца;
- осуществлять постоянную синхронизацию данных, не требующую затрат;
- осуществлять операционные функции с повышенной скоростью и с минимальными затратами.

Вопросами внедрения данной технологии уже задались ряд мировых банков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Информационные системы и технологии в экономике и управлении учеб- ник для академического бакалавриата // под ред. В.В.Трофимова - 4-е изд. перераб. и доп. - М.: Издательство Юрайт 2016. - 542 с.

УДК 336

Вагин Владимир Владимирович,
Vagin Vladimir Vladimirovich
Научно-исследовательский финансовый институт Минфина России
Federal state budgetary institution "Financial Research Institute"
Руководитель
Центр инициативного бюджетирования НИФИ Минфина России.
Head of Center for Participatory Budgeting
vvaginster@gmail.com

ЧЕМУ ОБУЧАЕТ ИНИЦИАТИВНОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ? WHAT DOES INITIATIVE BUDGET LEARN?

Аннотация. Статья посвящена одной из актуальных и новых тем в развитии общественных финансов - обучающей роли инициативного бюджетирования. Само инициативное бюджетирование объединило в рамках одной «идеологии участия» разнообразные практики вовлечения граждан в бюджетные решения, направленные на проблемы местного значения. В ходе реализации практики инициативного бюджетирования граждане получают знания о том, как устроен бюджет муниципальных образований и бюджет региона. Более того, у них появляется реальная возможность влиять на бюджетные решения, повышая тем самым их эффективность.

Ключевые слова. *Партисипаторное бюджетирование, инициативное бюджетирование, открытый бюджет, бюджет для граждан, бюджетная грамотность, вовлеченность граждан.*

Summary. The article is devoted to one of the new topics in the development of public finance - the educating role of initiative budgeting. The initiative budgeting itself united in ideology of participation various practices of engagement citizens in budget decisions directed at local problems. In the course of implementing the practice of initiative budgeting, citizens receive knowledge about the structure of the budget of municipalities and the budget of the region. Moreover, they have a real opportunity to influence budget decisions, thereby increasing their effectiveness.

Key words. *Participatory budgeting, initiative budgeting, open budget, budget literacy, citizen's engagement.*

«Инициативное бюджетирование» (ИБ) стремительно вошло в лексикон специалистов, занимающихся общественными финансами и организаторов бюджетного процесса. Несмотря на то, что сегодня ИБ направлено преимущественно на решение вопросов местного значения у него есть значительный потенциал использования на региональном и федеральном уровне.

Под «инициативным бюджетированием» понимается совокупность практик вовлечения граждан в бюджетный процесс, объединенных общей идеологией гражданского участия, а также сфера государственного регулирования участия населения в определении и выборе проектов, финансируемых за счет расходов бюджета и последующем контроле за реализацией отобранных проектов.

ИБ - российское явление, появившееся в 2006-2007 годах. Истоками его формирования являются российские социальные практики в некоммерческом секторе, а также широко известное за рубежом «партисипаторное бюджетирование» и практикуемое Всемирным Банком во многих странах мира «развитие силами местных сообществ» (CDD, Community Driven Development).

Партисипаторное бюджетирование подразумевает: обсуждение бюджетных вопросов; обязательное участие представителей власти; серийный (ежегодно повторяющийся) процесс реализации; публичное обсуждение с участием граждан; организацию публичной отчетности. В число особенностей российского инициативного бюджетирования нужно также включить: участие

граждан в реализации проектов; софинансирование субсидий из региональных бюджетов средствами муниципалитетов, граждан и бизнеса; встроенность практик в административный и бюджетный процесс.

В настоящее время в России апробированы и активно реализуются несколько основных практик ИБ: Программа поддержки местных инициатив (ППМИ) Всемирного Банка; «Народная инициатива», «Народный бюджет» в регионах РФ; Партиципаторное бюджетирование (Европейский Университет в Санкт-Петербурге при поддержке Фонда Кудрина).

В 2015 году объем субсидий из региональных бюджетов на проекты с участием граждан составил 1652 млн рублей. При том, что общий объем средств на проекты ИБ - 2958 млн рублей. Однако, пожалуй самое интересное в том, что софинансирование проектов в 16 субъектах РФ, реализовывавших программы ИБ, населением и бизнесом превысило 880 млн рублей. В 2017 году уже 46 субъектов реализуют практики инициативного бюджета.

Следует упомянуть, что самообложение граждан в 2015 году составило немногим более 150 млн рублей в силу гораздо более сложного характера процедуры реализации данной практики.

Ряд субъектов Российской Федерации реализуют другие «смежные» ИБ практики. В Москве портал «Активный гражданин» строит свою работу на принципах краудсорсинга, учитывающего мнение граждан. В Татарстане активное применение нашло «партиципаторное проектирование», участие граждан в архитектурных и планировочных процессах при реновации городских территорий. Данный подход был применен и в практике национального приоритетного проекта «Создание комфортной городской среды».

Инициативное бюджетирование не только решает волнующие граждан проблемы, но и порождает значительное число дополнительных (косвенных) эффектов. Один из самых важных - воспитание «ответственного гражданина», изменение менталитета граждан, включение в общественную жизнь, приучение к ответственности за место проживания, воспитание чувства хозяина.

В числе экономических эффектов ИБ следует указать на причастность граждан к решениям о выборе приоритетов бюджетных решений относительно тех или иных проектов. Участие граждан в выборе проектов, направленных на решение острых проблем поселений, инструмент оптимизации бюджетных расходов.

Участие граждан в софинансировании и реализации проектов способ изживания «иждивенческих настроений», пассивности и нежелания участвовать в созидательной работе по изменениям некомфортной среды городских и сельских поселений.

Еще одним социальном эффектом, проявившимся в ходе реализации проектов инициативного бюджетирования, стало повышение уровня бюджетной грамотности. Для участников проектов ИБ знание о бюджете носит не абстрактный, а вполне конкретный характер. Отчужденные цифры расходных обязательств бюджета становятся востребованными и понятными. Невозможно убедить граждан, не понимающих как устроен бюджет, откуда берутся доходы и чем определяются расходы бюджета участвовать и софинансировать новые

проекты. Формирующаяся сопричастность помогает формированию знаний и навыков оперирования информацией о бюджете.

В то же время, вовлеченность граждан в «открытость бюджета» (ОБ) на местном уровне в ходе реализации проектов ИБ контрастирует с отсутствием интереса к бюджетной информации на региональном и федеральном уровнях. Во-многом, это результат пробелов в общей страновой концепции и методологии развития процесса ОБ, в разрозненности его развития, отсутствии интеграции разных элементов, фрагментарной преемственности.

До сих пор нельзя сказать, что тема «открытости бюджета» включена в ключевые процессы Министерства финансов Российской Федерации. Несмотря на наличие «открытости» в составе основных принципов бюджетной системы, не ясно частью какого процесса должен быть ОБ. Ответ на вопрос о том, как влияет «открытость бюджета» на эффективность общественных финансов по-прежнему актуален.

Муниципалитеты, вовлеченные в процесс инициативного бюджетирования, сделали огромный шаг вперед в формировании открытости бюджетной информации. И едва ли уместно стремление причесать их «под одну гребенку», заставив соответствовать умозрительным представлениям об открытости их бюджетной информации.

Более того, сформированная на прочном фундаменте востребованности, бюджетная информация пользуется гораздо большим спросом. Подобный подход может стать основой для уникальной российской страновой практики. Интерес, выросший снизу, позволяет сформировать иную модель «бюджета для граждан», основанную не на представлениях экспертов о том, что «нужно» гражданам, а на том, что востребовано гражданами.

У инициативного бюджетирования есть огромный потенциал в обучении руководителей и специалистов органов государственной власти и местного самоуправления. В первую очередь, это обучение новым технологиям работы с инициативами населения, с «ответственными гражданами». В последние два десятилетия практически утеряны навыки самоорганизации граждан. Как провести собрание, какова роль председателя, составление и голосование за итоговые документы - нужные и важные для большинства граждан навыки вновь востребованы.

Инициативное бюджетирования еще и важный механизм выявления новых управленческих кадров и обеспечение сменяемости руководителей органов местного самоуправления. Не в одном регионе по результатам реализации проектов происходила подобная «ротация».

Эффекты другого рода проявились в формировании навыков проектной организации труда у руководителей местной власти. Важность проектного подхода в практике государственного и муниципального управления не требует доказательства. Результаты региональных программ инициативного бюджетирования стали весомым подтверждением целесообразности данного подхода. Еще одним заметным эффектом стало повышение уровня использования информационных технологий в практике работы руководителей местных органов власти. Заявки на участие в конкурсе нельзя заполнить не

владея компьютерной грамотностью, а организовать их реализацию без проектного метода организации инициатив.

Отдельной темой является обучение граждан основам инициативного бюджетирования. В текущем году завершается разработка учебного комплекса по теме инициативного бюджетирования для университета и школ Комитета гражданских инициатив. С определенной долей условности можно говорить о формировании новой профессии гражданского общества - «консультант инициативного бюджетирования». Появились первые популярные брошюры «25 вопросов по инициативному бюджетированию», «Партиципаторное бюджетирование».

Инициативное бюджетирование все глубже интегрируется в практики «открытости бюджета», «Бюджет для граждан». Сегодня именно на примере инициативного бюджетирования граждане начинают понимать, как можно влиять на бюджет для решения общих проблем.

В инициативное бюджетирование все глубже проникают ИТ-технологии. Появились первые автоматизированные системы управления (АСУ) в региональных, субъектовых практиках ИБ. Сегодня ни одна практика ИБ не может обойтись без интернет решений.

Новый мировой тренд в развитии ИБ основан на взаимодействии с программами городского развития и специалистами их реализующими: урбанистами, архитекторами, девелоперами. Это еще одна грань обучения активистов, участников проектов инициативного бюджетирования требующая пристального внимания.

УДК 336

Вассель Татьяна Арнольдовна
Vassel Tatyana Arnoldovna

Управление Федерального казначейства по Ленинградской области
Head of the Federal Treasury of the Leningrad Region
Заместитель руководителя Управления
The Deputy of the Head of the Federal Treasury of the Leningrad Region

К.Э.Н.

PhD

Vassel_T_A@mail.ru

О НОВЫХ ПОДХОДАХ К РЕАЛИЗАЦИИ КОНТРОЛЬНЫХ ПОЛНОМОЧИЙ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА ON NEW APPROACHES TO IMPLEMENTATION OF CONTROL POWERS OF THE FEDERAL TREASURY

Аннотация. В статье обосновывается необходимость организации внутреннего государственного финансового контроля на основе новых подходов к реализации контрольных полномочий Федерального казначейства. Контроль понимается как комплексная деятельность, осуществляемая на всех этапах бюджетного процесса, и на той основе делается вывод о необходимости переноса акцента контроля на этапы, предшествующие платежу. В качестве способа организации непрерывного и полного наблюдения за объектами контроля, выявления отклонений и управления ими на примере жизненного цикла закупки рассматривается бюджетный мониторинг.

Ключевые слова. *Внутренний государственный финансовый контроль, бюджетный мониторинг, жизненный цикл закупки, отдельный учет затрат*

Abstract. A need for organizing internal government financial control based on new approaches to implementation of control powers of The Federal Treasury is stated in the article. Control is understood as a complex activity carried out on each stage of the budget process. On this ground the necessity to transfer the control to pre-payment stages is concluded. As a means to organize continuous and complete observation of control objects, deviation detection and management on the example of government procurement life cycle budget monitoring is considered.

Key words. *Internal state financial control, budget monitoring, procurement life cycle, separate expense accounting.*

Передача Федеральному казначейству функций по контролю и надзору в финансово-бюджетной сфере в 2016 году создала предпосылки для модернизации всей системы государственного финансового контроля, применения комплексного интегрированного подхода к его организации.

В своем послании Федеральному Собранию 1 декабря 2016г. Президент РФ В. В. Путин обратил внимание Правительства на то, что в работе контрольно-надзорных органов нужно ускорить внедрение подхода, основанного на оценке рисков, которые позволят существенно снизить число проверок, но повысят их результативность. При этом надзорные органы должны заниматься не только выявлением нарушений, но и профилактикой [1].

Современный подход к осуществлению внутреннего государственного финансового контроля рассматривает его не как один из этапов бюджетного процесса, а как комплексную деятельность, которая осуществляется на всех этапах бюджетного процесса, начиная с определения подходов к планированию бюджета. Задача контроля – встраиваться в процесс управления финансами, использовать механизмы контроля использования ресурсов на как можно более ранних стадиях [2].

Основываясь на данном подходе, одним из приоритетных направлений деятельности Федерального казначейства является предупреждение, выявление и пресечение нарушений в финансово-бюджетной сфере. Для достижения этой стратегической цели Федеральное казначейство обладает большим потенциалом полномочий и инструментов, позволяющих не только выявлять уже совершенные нарушения, но и предотвращать их за счет использования технологий предварительного контроля.

Помимо того, что через Казначейство России проходят все денежные потоки бюджетной системы РФ, казначейство является оператором вертикально интегрированных государственных информационных ресурсов (ГИИС «Электронный бюджет», www.bus.gov.ru, ГАС «Управление» и др.), осуществляет межведомственное взаимодействие с контрольно-надзорными органами, принимает участие в выработке Минфином России государственной политики и нормативно-правовом регулировании в сфере закупок и отвечает за функционирование единой информационной системы в сфере закупок (ЕИС).

Развитие современных бизнес-процессов Федерального казначейства происходит в условиях расширения спектра участников бюджетных правоотношений. Если раньше казначейство осуществляло контроль использования средств только государственными (муниципальными) учреждениями, то начиная с 2015 года в зону внимания казначейства вошли иные юридические лица, получающие средства из бюджета. Такой подход

предоставил возможность осуществлять контроль достижения запланированного результата и использования государственных средств по всей цепочке исполнителей [2].

В этих целях органами Федерального казначейства применяются два взаимосвязанных ключевых механизма: предоставление средств федерального бюджета «под потребность» и казначейское сопровождение государственных контрактов (договоров).

Исходя из предыдущей практики проведения контрольно-надзорных мероприятий в финансово-бюджетной сфере, осуществленных способом последующего контроля, в структуре выявленных нарушений можно выделить:

- нарушение процедур составления и исполнения бюджета по расходам;
- неправомерное расходование бюджетных средств;
- неэффективное использование бюджетных средств;
- нарушение правил ведения бухгалтерского (бюджетного) учета и предоставления бюджетной отчетности.

Необходимость минимизации рисков нарушений является определяющим фактором развития современных бизнес-процессов Федерального казначейства, в связи с чем методы осуществления контроля постоянно совершенствуются.

Новой ответственной задачей Федерального казначейства становится внедрение перспективного инструмента контроля, реализующего задачу применения комплексного интегрированного подхода к его организации, - проведение бюджетного мониторинга [3,4].

Бюджетный мониторинг – это такой способ организации государственного финансового контроля, при котором осуществляется непрерывное и полное наблюдение за объектами контроля, выявление отклонений и управление ими. На основе интеграции государственных информационных систем и межведомственного взаимодействия, участниками мониторинга могут являться различные контролирующие органы (Минфин России, Федеральная налоговая служба РФ, Росфинмониторинг, Федеральная антимонопольная служба РФ и иные заинтересованные организации). Основной целью проведения бюджетного мониторинга является обеспечение прозрачности и корректности совершения операций.

В связи с этим, современной тенденцией развития технологии контрольных процедур становится их направленность на выявление признаков нарушений до момента совершения платежа, а не спустя месяцы и годы.

Важнейшей новацией государственного финансового контроля, осуществляемого путем проведения бюджетного мониторинга, является следующее: имея целью недопущение использования бюджетных средств недобросовестными получателями, бюджетный мониторинг предусматривает смещение акцента госфинконтроля с последующего контроля на предварительный, или предупреждающий.

Основываясь на взаимосвязи бюджетного и закупочного процессов, бюджетный мониторинг должен охватывать все этапы бюджетного цикла: от планирования доходов и расходов, организации закупок и использования бюджетных средств до составления и представления отчетности. Это позволит переориентировать проверочные мероприятия с выявления допущенных нарушений на их предотвращение.

На примере жизненного цикла закупки, можно выделить следующие этапы проведения бюджетного мониторинга:

- планирование обоснований бюджетных ассигнований (ОБАСС);
- утверждение и размещение в ЕИС плановых документов (План закупок, обоснование начальной максимальной цены контракта (НМЦК), План-график закупок);
- формирование и размещение извещения в ЕИС;
- размещение государственного контракта в ЕИС;
- исполнение государственного контракта;
- приемка окончательных работ.

Выделение этапов бюджетного мониторинга в жизненном цикле закупки позволяет идентифицировать присущие каждому из них риски и способы управления ими. В этих целях для каждого из этапов определяются контролирующие органы, ответственные за проведение мониторинга, риски и предметы контроля, источники информации и исследуемые документы.

Важная роль в проведении бюджетного мониторинга отводится предварительному информационному контролю, предшествующему непосредственному проведению проверки и основанному на изучении данных различных информационных систем.

Смещение акцента госфинконтроля с последующего на предварительный предоставляет возможность минимизировать потенциальные нарушения, связанные с закупочной деятельностью, уже на первых этапах при обосновании закупки, определении НМЦК и способа определения поставщика. Например, минимизации рисков при планировании ОБАСС будет способствовать регламентация процедур ввода данных в информационные системы (путем применения единых справочников и перечней объектов, использования структурированных данных и т.п.), что позволит снизить вероятность допускаемых заказчиками ошибок. Минимизации рисков при определении НМЦК может способствовать применение методики определения рыночной цены.

В качестве инструментов бюджетного мониторинга планируется применять также систему аналитических данных, содержащих обобщенную сводную информацию о заказчике и его закупках (т.н. «дело клиента» и паспорт объекта) [4].

Следует отметить, что, вследствие смещения акцента государственного финансового контроля, претерпят изменения и контрольные процедуры, осуществляемые Федеральным казначейством на последних этапах жизненного

цикла закупки – исполнения государственного контракта и приемки окончательных работ.

Так, в отношении отдельных закупок будет осуществляться предварительный контроль с выходом к месту расположения объекта контроля с целью фиксации результатов исполнения контракта: поставки товара, оказания услуг, выполнения работ (расширенное казначейское сопровождение). Кроме того, с целью исключения проведения расчетов, не связанных с исполнением контракта, планируется контролировать соблюдение государственными заказчиками таких требований, как ведение реестра кооперации и отдельного учета затрат.

Одной из амбициозных задач, механизм реализации которой на различных этапах жизненного цикла закупки в настоящее время прорабатывается Федеральным казначейством, является анализ структуры цены государственного контракта и последующий анализ фактически сложившейся себестоимости по итогам его исполнения. Поскольку фактическая себестоимость закупки зачастую намного ниже израсходованных бюджетных средств, поставлена задача выявления фактической цены, которая сложится по результатам исполнения контракта. Введение данных контрольных процедур направлено на предотвращение расходования бюджетных средств на цели, не соответствующие условиям их предоставления.

Деятельность Федерального казначейства по совершенствованию процедур контроля и надзора в финансово-бюджетной сфере позволит, как было отмечено первым заместителем Министра финансов РФ Т. Г. Нестеренко [3], трансформировать в перспективе Казначейство России в единую службу контроля и оценки эффективности расходования бюджетных средств. При этом его сотрудникам предстоит стать аналитиками, аудиторами, осуществляющими свои функции на основе всегда доступной, достоверной, развернутой в различных разрезах информации о финансово-хозяйственной деятельности учреждений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Послание Президента РФ Федеральному собранию от 1 декабря 2016г. - <http://www.kremlin.ru/events/president/news/53379>
2. Материалы Международной научно-практической конференции «Государственный финансовый контроль как основа повышения качества и эффективности управления общественными финансами», состоявшейся на базе Санкт-Петербургского государственного экономического университета 11 июня 2016г. - <http://www.roskazna.ru/novosti-i-soobshheniya/novosti/1159170/>
3. Материалы расширенного заседания коллегии Федерального казначейства «Итоги деятельности за 2016 год и основные направления развития Федерального казначейства на 2017 год и среднесрочную перспективу», состоявшегося 14 марта 2017г. - http://www.roskazna.ru/o-kaznachejstve/kollegialnye-i-soveshhatelnye-organy/kollegiya-fk/?PAGEN_1=2
4. Материалы Всероссийского совещания органов Федерального казначейства “Развитие механизмов контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд”, состоявшегося на базе УФК по Хабаровскому краю 26 апреля 2017г. - <http://www.roskazna.ru/novosti-i-soobshheniya/novosti/1220926/>

УДК 336.22

Вылкова Елена Сергеевна
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Профессор
Professor
Кафедра государственных и муниципальных финансов
Department of State and Municipal Finance
vylkovaelena@mail.ru

ПЕРЕЧЕНЬ УЧАСТНИКОВ УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕМ И ИХ ИНТЕРЕСЫ LIST OF TAX MANAGEMENT PARTICIPANTS AND THEIR INTERESTS

Аннотация. Статья посвящена определению перечня участников управления налогообложением и их интересов. Обосновано включение в данный перечень таких участников как: другие государства, общество, контрагенты и конкуренты экономического субъекта. В состав участников управления налогообложением на корпоративном уровне предложено детализировать, включая в него собственников; финансовую; налоговую; бухгалтерскую; юридическую и т.п. службы; отделы производства и продаж.

Ключевые слова. налогообложение, управление налогообложением, участник управления налогообложением, интересы участников управления налогообложением.

Abstract. The article is devoted to the definition of the list of tax management participants and their interests. Justified the inclusion in the list of participants as other states, society, contractors and competitors of the economic subject. The structure of taxation at the corporate level management participants invited to detail, including his proprietors; financial; tax; accounting; legal, etc. services; departments of production and sales.

Key words. taxation, tax management, tax management participant, interests of tax management participants.

Для разработки прогнозных вариантов развития налоговой политики РФ необходимо учитывать интересы всех участников управления налогообложением и стремиться к достижению максимально возможного баланса интересов различных участников. Для этого первоначально следует идентифицировать этих участников и правильно определить их интересы.

На основе положений действующего законодательства и имеющих в экономической литературе точек зрения определим круг основных участников управления налогообложением, что призвано способствовать грамотному решению комплекса проблем, связанных с балансом их интересов.

В соответствии с НК РФ, и, по мнению большинства исследователей [2, с. 35; 5, с. 26-27; 6, с. 34; 7, с. 24] участниками регулируемых налоговым законодательством отношений и, соответственно управления налогообложением, являются: 1) Организации и физические лица – в лице налогоплательщиков, плательщиков сборов и налоговых агентов (назовем их «экономическими субъектами»); 2) Налоговые и таможенные органы – федеральные, региональные и местные. Считаем, что к участникам управления налогообложением следует также отнести Министерство финансов и финансовые органы субъектов РФ и муниципальных образований.

Отметим, что современные ученые рассматривают налогоплательщика не только как участника налоговых правоотношений, но и как субъекта налогового права, в т.ч. обладающего особым правовым статусом [3, с. 108-111].

НК РФ относит к участникам налоговых отношений только налоговые и таможенные органы. Логичнее в число участников управления налогообложением включить «государство» (одно или несколько) в целом, т.к. в управлении налогообложением участвуют и органы законодательной, исполнительной и судебной власти (устанавливая порядок исчисления и уплаты налогов и сборов; стимулируя или создавая барьеры для предпринимательской деятельности; формируя судебные прецеденты).

Отметим, что при осуществлении управления налогообложением на корпоративном уровне должны учитываться как корпоративные, так и государственные интересы, должен осуществляться поиск компромисса и баланса названных интересов.

С другой стороны государство также выигрывает, если экономические субъекты грамотно осуществляют управление своим налогообложением, т.к. даже при сокращении текущих сумм уплаченных налогов и сборов за счет развития предприятия есть экономическая выгода в результате уменьшения безработицы и роста налоговых платежей в будущем.

Поэтому как фирма-налогоплательщик, так и государство заинтересованы в стабильном балансе интересов участников управления налогообложением.

Полагаем, что состав участников управления налогообложением перечень интересов, которые следует сбалансировать, объективно требуют расширения.

1. Необходимо отметить, что баланс интересов при осуществлении управления налогообложением имеет большое значение и на межгосударственном уровне, проявляясь в форме заключения соглашений об избежании двойного налогообложения, совершенствования законодательного регулирования трансфертного ценообразования и деоффшоризации; решения вопросов по размыванию налогооблагаемой базы и выводу прибыли из-под налогообложения (BEPS), что рассмотрено в работах А.И. Погорлецкого [8] и других современных отечественных исследователей.

2. В настоящее время по мере развития в мире и РФ в течение более полувека «концепции социальной ответственности» [1, с. 37; 4, с. 9] возрастает роль в управлении налогообложением, которая отводится еще одному участнику – обществу.

Считаем, что социальная ответственность в сфере налогообложения должна осуществляться как на уровне экономических субъектов, так и государства под контролем общества, проявляющемся в общественном отношении к налоговой прозрачности, в т.ч. «серой» заплате, одобрении добросовестных и порицании недобросовестных налогоплательщиков и т.д.

3. Тенденции арбитражной практики по необоснованной налоговой выгоде, начиная с Постановления Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 г. № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды», дают основания для расширения круга участников управления налогообложением, включив в них контрагентов. Взаимоотношения с контрагентами в сфере налогообложения важны: при выборе контрагента (риск

взаимодействия с фирмами-однодневками); для избежания ошибок в счетах-фактурах, делающим невозможным предъявление вычета по НДС; при формулировании актов выполнения работ и оказания услуг, для избежания мн к споров с налоговыми органами по признанию расходов для целей налогообложения прибыли. Контрагенты становятся неотъемлемыми участниками управления налогообложением особенно в условиях введения электронных счетов-фактур и внедрения с 2015 года системы контроля «НДС-2».

4. Кроме контрагентов в качестве участников управления налогообложением следует выделять также предприятия соответствующей отрасли или региона - конкурентов конкретного экономического субъекта, у которых существует необходимость нивелирования баланса интересов при управлении налогообложением.

5. Необходимо провести детализацию участника «экономический субъект», т.к. эффективному управлению налогообложением путем поиска компромисса и достижения баланса государственных и корпоративных интересов может препятствовать дисбаланс, возникающий внутри конкретного предприятия.

На основе наличия различий в интересах, целях и критериях эффективности управления налогообложением, целесообразно выделить следующих участников управления налогообложением «внутри» экономического субъекта: собственники; финансовая; налоговая; бухгалтерская; юридическая службы; отделы производства и продаж.

Таким образом, к участникам управления налогообложением следует отнести:

1. На макро уровне: 1) конкретное государство в лице законодательной власти, судебной власти и исполнительной власти, в том числе Министерства финансов, налоговых и таможенных органов на уровне федеральном, региональном и местном. 2) другие государства. 3) общество.

2. На микро уровне: 1) организации и 2) физические лица – в лице налогоплательщиков, плательщиков сборов и налоговых агентов.

Соответственно на корпоративном уровне следует выделить: а) непосредственно анализируемый экономический субъект, в котором есть собственники; финансовая; налоговая; бухгалтерская; юридическая и т.п. службы; отделы производства и продаж; б) других экономических субъектов: конкурентов – в данной отрасли или в данном регионе; в) контрагентов.

Сформировать исчерпывающий перечень участников управления налогообложением вряд ли возможно, т.к. у различных государств и экономических субъектов объективно могут быть особенности организационной структуры, требующие выделения соответствующих участников.

Идентификация участников управления налогообложением открывает широкие перспективы для правильной интерпретации их интересов и разработки методических основ достижения баланса интересов в целях разработки максимально всесторонне обоснованных и грамотных прогнозов развития налоговой политики российского государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бурчакова М.А. Становление системы социальной корпоративной отчетности: международный опыт и Россия // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. - № 8. – С. 36-43
2. Винницкий Д.В. Налоговое право: Учебник для СПО / Д.В. Винницкий. – 2-е изд, перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 360 с.
3. Власенко А.В. Организационно-правовые основы оптимизации налогообложения: теория вопроса // Евразийская адвокатура. – 2013. – № 2(3). – С. 108 -111
4. Доклад о социальных инвестициях в России за 2004 г. / Под общей ред. С.Е. Литовченко. – М.: Ассоциация менеджеров, 2004. – 240 с.
5. Налоги и налоговая система Российской Федерации: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Под науч. ред. Л.И. Гончаренко. - М.: Издательство Юрайт, 2015. – 541 с.
6. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение. Теория и практика: Учебник для академического бакалавриата. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2015. – 772 с.
7. Перов А. В., Толкушин А.В. Налоги и налогообложение: Учебник для бакалавров. – 12-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 997 с.
8. Погорлецкий А.И. Влияние геополитических факторов на налоговую политику России на современном этапе // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. - 2014. - № 6. - С. 114-123.

УДК 338.1

Горбушина Светлана Геннадьевна
Svetlana G. Gorbushina
Санкт-Петербургский государственный университет
St. Petersburg State University
Доцент
Associate Professor
Кафедра теории кредита и финансового менеджмента
Department of Theory by Credit and Financial Management
svetagor306@yandex.ru

**НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ИНИЦИАТИВА:
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ
NATIONAL BUSINESS INITIATIVE: INSTITUTIONAL CONDITIONS
STIMULATING**

Аннотация. Статья посвящена исследованию институциональных условий стимулирования национальной предпринимательской инициативы, а также роли бизнеса в создании эффективной деловой среды. Обосновываются подходы к стиранию административных барьеров в контексте взаимодействия власти всех уровней и бизнеса, формированию инфраструктурного и финансового обеспечения инвестиционной деятельности, экономической свободы; дается оценка их результативности в современной России.

Ключевые слова: национальная предпринимательская инициатива, инвестиционный климат, экономическая свобода, финансовая инфраструктура.

Abstract. The article investigates the institutional conditions to stimulate the national business initiative and the role of business in creating an efficient business environment. Justified approaches to the Erasure of the administrative barriers in the context of interaction at all levels of government and business, formation of infrastructure and financial support for investment activity, economic freedom; given the assessment of their effectiveness in modern Russia.

Key words: national business initiative, investment climate, economic freedom, financial infrastructure.

Национальная предпринимательская инициатива, как принципиально новый подход к формированию эффективной деловой среды, предполагает непосредственное и активное включение в этот процесс главного его участника - предпринимательства. Основная идея - снижение административных барьеров, объединение усилий власти всех уровней и творческого потенциала бизнеса в

разработке регулятивного и инфраструктурного обеспечения бизнес-среды, ее мониторинга, что обусловлено необходимостью формирования привлекательного инвестиционного климата регионов России в контексте развития их конкурентных преимуществ и самостоятельности.

В основе деловой и инвестиционной активности, в соответствии с международными стандартами, традиционно лежит ряд принципиальных условий, связанных с простотой создания и функционирования бизнеса (регистрацией новых структур, оформлением разрешений на строительство, подключением к энергосетям, урегулированием вопросов неплатежеспособности, процедуры банкротства и т.п.) [5]. Российские характеристики этих параметров оцениваются международными агентствами, независимыми экспертами как не достаточно благоприятные для реализации частной инициативы. Хотя, отмечается, безусловно, позитивная динамика в части сокращения сроков регистрации собственности, открытия банковских счетов, создания реестра уведомлений о находящемся в залоге движимом имуществе и ряд других улучшений.

Вместе с тем, степень экономической свободы в значительной мере определяются такими параметрами, как уровень развития законодательства, состояние правоприменительной практики, инфраструктуры, особенно финансовой, качество государственного управления и т.п. Соответственно, международным бизнес-сообществом позитивно оценивается гибкость российской фискальной системы, но отмечается недостаточная действенность правовой базы, проблемное инфраструктурное обеспечение, высокая коррупционная составляющая [6]. Указанные обстоятельства и определили стратегию развития деловой среды, характер взаимодействия всех ее участников, особенно на региональном уровне, где, прежде всего, проявляется качество и результативность всех инициатив.

Для реализации мероприятий по улучшению предпринимательской среды в России была создана автономная некоммерческая организация Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов (АСИ, 2011г.), деятельность которой направлена на координацию взаимодействия бизнеса с финансовыми организациями, институтами развития, фондами, органами власти [2]. В качестве приоритетных для поддержки и продвижения определены бизнес-проекты, направленные на внедрение инновационных технологических решений, импортозамещение, развитие не сырьевых отраслей, ориентированных на экспорт; формирование новых кадров, поиск талантливых лидеров, их развитие и мотивация на работу в России и т.п. С целью выравнивания условий ведения бизнеса разработан региональный инвестиционный стандарт деятельности органов власти субфедерального уровня по обеспечению благоприятного инвестиционного климата на основе лучших региональных инвестиционных практик. Также утверждены целевые модели упрощения процедур ведения бизнеса, направленные на защиту прав инвесторов, повышение инвестиционной привлекательности регионов, формирование эффективного взаимодействия предпринимательского сообщества с региональными и местными органами власти.[1]

Чрезвычайно актуальным остается вопрос мониторинга и оценки степени реализации этих процессов. В качестве оценочных показателей Агенством стратегических инициатив выбран рейтинг Всемирного банка Doing Business, индикаторы конкурентной среды OECD PMR и предпринимательской активности New Business Density. В этом контексте проводится национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации, который оценивает эффективность соответствующих усилий федеральных и особенно региональных властей, причем, основная часть его показателей формируется на основе опросов предпринимателей. Так, в качестве базовых показателей оценки регуляторной среды приняты: время регистрации юридических лиц и прав собственности, получения разрешений на строительство, подключения к электросетям и т.п. Качество работы институтов для бизнеса оценивается, в частности, по количеству контрольно-надзорных мероприятий, доле компаний, столкнувшихся с административным давлением и т.п. Поддержка малого предпринимательства оценивается по динамике доли работников МСП в общей численности занятого населения; доступности кредитных ресурсов и т.п. Тем не менее, результаты анализа национального рейтинга состояния инвестиционного и бизнес-климата, свидетельствуют о том, что в разных субъектах Российской Федерации инвестиционный климат и деловая активность существенно различаются, что обуславливает необходимость разработки индивидуальных региональных моделей по развитию бизнеса[4].

Особую актуальность в этом контексте приобретает качество и уровень развития финансовых рынков и институтов, обеспечивающих трансформацию инвестиционных ресурсов, доступность капитала бизнесу и населению, особенно сеть институтов развития, и самое главное – координированные действия соответствующих институтов на инвестиционном поле. Модель целенаправленной координации различных финансовых структур (ВЭБ, РФПИ, РЭЦ и др.) на этапе сопровождения проектов изначально была заложена в деятельность АСИ. Соответственно, были определены возможные меры финансовой и нефинансовой поддержки со стороны привлеченных структур. Так, финансовая поддержка предполагает различные формы финансирования (долевое финансирование, в том числе, путем участия в капитале; долговое финансирование, в том числе в формате инвестиционного кредитования), гарантийную, страховую поддержку и др. Нефинансовая поддержка также достаточно многогранна, включая экспертизу проектов профильными министерствами и ведомствами, предоставление информации о мерах государственной поддержки, помощь при формировании пакета документов для получения финансирования. Особенно актуальна помощь в организации экспортной деятельности: обеспечение взаимодействия с торгпредствами, содействие в получении зарубежных сертификатов и патентов, консультации по продвижению продукции на внешние рынки и т.п. Немаловажный вопрос - практика реализации этих разработок, организация ее мониторинга.

На региональном уровне в качестве удачного примера координации деятельности однонаправленных структур можно привести инфраструктуру

поддержки малого бизнеса в Санкт-Петербурге[6], куда вошли следующие образования: Санкт-Петербургское государственное бюджетное учреждение «Центр развития и поддержки предпринимательства»; Региональный Интегрированный Центр - Санкт-Петербург; Общественный совет по развитию малого предпринимательства при Губернаторе Санкт-Петербурга (в состав его входят крупнейшие союзы и ассоциации предприятий МСБ города, 18 районных Общественных советов, созданных при каждой районной администрации) и др. Их деятельность направлена на снижение избыточных административных барьеров, обеспечение государственной поддержки развития малого предпринимательства, содействие продвижению технологий и развитию международного научно-технического сотрудничества. Причем, такая структура, например, как Региональный Интегрированный Центр-Санкт-Петербург, обеспечивает реализацию весьма актуальной Программы комплексной поддержки «Экспортный лифт», благодаря своей разветвленной сети, состоящей из 40 центров в ключевых регионах РФ, и партнерству с европейской сетью поддержки предпринимательства Enterprise Europe Network (EEN), которая объединяет более 600 центров в 50 странах.

Наряду с этим, непосредственно на региональном уровне в самых различных формах работает еще ряд организаций: а) некоммерческая организация «Фонд развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге» (осуществляет консультативную деятельность и информационное обеспечение МСП, издает журнал «Вестник предпринимателя СПб», проводит цикл телепередач «Малый бизнес большого города»); б) некоммерческая организация «Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса» (выступает, как микрофинансовая организация); в) Первый городской бизнес-инкубатор. В соответствии с Программой инкубирования он позволяет своим резидентам арендовать на льготных условиях полностью оборудованные офисные помещения, предоставляет бесплатно комплекс услуг (юридическое и бухгалтерское обслуживание, информационная и PR-поддержка, реклама, обучение, консалтинг, содействие в привлечении финансирования, организация участия в выставках и др.). В 2016 году в Первом городском бизнес-инкубаторе размещено 47 начинающих компаний, создано 182 рабочих места. Важнейшим показателем достижения цели созданной инфраструктуры является увеличение доли предпринимателей, удовлетворенных условиями ведения бизнеса, мерами государственной поддержки, состоянием конкурентной среды и т.п.

Таким образом, формирование благоприятной деловой среды в регионе предполагает эффективное взаимодействие предпринимательского сообщества с региональными и местными органами власти, неправительственными и некоммерческими организациями в части создания соответствующей инфраструктуры и ее мониторинга, совершенствования технологий взаимодействия всех участников инвестиционного процесса. Эти подходы, с учетом региональных особенностей, экономического потенциала позволяют, в конечном счете, обеспечить деловую активность и самостоятельное, устойчивое развитие регионов современной России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агентство стратегических инициатив URL:<http://asi.ru/investclimate/>
2. Распоряжение Правительства РФ от 11 августа 2011 г. №1393-р «Об учреждении автономной некоммерческой организации «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов».
3. Сайт Правительства Санкт-Петербурга URL:[http:// gov.spb.ru/](http://gov.spb.ru/)
4. III - V ежегодные конференции «100 шагов к благоприятному инвестиционному климату» URL:<http://tass.ru/ekonomika/3821841>
5. Index of Economic Freedom. Country Rankings URL: <http://www.heritage.org/index>
6. The World Bank. Doing Business. Economy rankings URL: <http://www.doingbusiness.org/rankings>

УДК 336.02

Гусейнова Гузель Мухтаровна

Guseinova Guzel Muchtarovna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economics

Доцент

Docent

Кафедра государственных и муниципальных финансов

Department of State and Municipal Finance

oslan.67@mail.ru

Гусейнов Аслан Магоммедэмин оглы

Guseinov Aslan Magommedemin oglu

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economics

Магистрант

Graduate student

Направление подготовки «Финансы и кредит»,

программа «Государственные и муниципальные финансы»

Direction of preparation "Finances and credit",

the program "State and municipal Finance"

aslan94@mail.ru

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ТАМОЖЕННОГО КОДЕКСА ЕАЭС**FINANCIAL ASPECTS OF THE CUSTOMS CODE OF THE EAEU**

Аннотация. В статье рассмотрены принципиальные отличия и преимущества действующего Таможенного кодекса Таможенного союза и проекта Таможенного кодекса Евразийского экономического союза. Особое внимание уделено последствиям возможной отмены принципа резидентства. Проанализирован опыт таможенного регулирования в Евросоюзе с целью использования положительных моментов в ЕАЭС.

Ключевые слова. *Принцип резидентства, Таможенный кодекс Евразийского экономического союза, таможенное регулирование, таможенные пошлины, налог на добавленную стоимость.*

Abstract. The article describes the basic differences and advantages of the present Customs Code of the Customs Union and the draft Customs Code of the Eurasian Economic Union. Particular attention is paid to the consequences of a possible abolition of the residence principle. The experience of customs regulation in the European Union in order to use the positive aspects in the EAEU

Key words. The principle of residence, the Customs Code of the Eurasian Economic Union, customs regulations, customs duties, value added tax.

С новым этапом интеграции в постсоветском пространстве, созданием Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС), возникла необходимость

разработки нового Таможенного кодекса, введение которого планируется с 1 января 2018 г. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза [1] (далее – ТК ЕАЭС) направлен на переход на единое таможенное регулирование на территориях пяти стран-участниц ЕАЭС, которое включает:

- 1) порядок и условия перемещения товаров через таможенную границу ЕАЭС, их нахождения и использования на таможенной территории Союза или за ее пределами;
- 2) порядок совершения таможенных операций, связанных с прибытием/убытием товаров на/с таможенную территорию Союза;
- 3) порядок временного хранения товаров, таможенного декларирования и выпуска, иных таможенных операций;
- 4) порядок уплаты таможенных платежей, в том числе специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин;
- 5) проведение таможенного контроля;
- 6) регламентацию отношений между таможенными органами и участниками внешнеэкономической деятельности.

Согласно действующему Таможенному кодексу Таможенного союза [2] многие полномочия таможенных органов передаются в компетенцию отдельных стран-участниц союза, что приводит к возникновению противоречий между национальными законодательствами. Поэтому помимо Таможенного кодекса Таможенного союза действуют более 20 международных соглашений в области внешнеэкономической деятельности. С целью унификации терминологии и подходов к таможенному регулированию, уменьшения количества международных соглашений разработан Таможенный кодекс ЕАЭС. Он имеет приоритет над другими международными соглашениями, регулирующими таможенное дело. Правовой основой для разработки и введения нового Таможенного кодекса является договор о создании ЕАЭС, подписанный 29 мая 2014 г. в Астане. В соответствии с названным документом участниками ЕАЭС являются Россия, Беларусь, Казахстан, Киргизия и Армения.

Принципиальные отличия и преимущества Таможенного кодекса ЕАЭС по сравнению с Таможенным кодексом Таможенного союза:

- 1) учет положений множества международных договоров, которые применяются обособленно до принятия ТК ЕАЭС;
- 2) новые подходы к информатизации таможенных операций;
- 3) подача таможенных деклараций без подтверждающих документов;
- 4) минимизация физического контакта участников внешнеэкономической деятельности с должностными лицами;
- 5) новый алгоритм взаимодействия участников ВЭД с государственными органами;
- 6) унификация таможенного администрирования: все пункты таможенного оформления должны работать по единым правилам на всей территории ЕАЭС;
- 7) модернизация и унификация системы управления рисками;
- 8) сокращение отсылочных норм на национальные законодательства;

9) совершенствование деятельности института уполномоченных экономических операторов. Уполномоченные экономические операторы разделены на три типа, в зависимости от которого установлены привилегии для каждой категории.

Внешнеэкономическая деятельность регулируется многими отраслями права: налоговым, валютным, административным, гражданским и другими. Действующие положения вышеперечисленных отраслей права, касающиеся экспортно-импортных операций, остаются прежними, т.е. будут сохранены многие отсылочные нормы на национальные законодательства.

Сравним действующий порядок и возможные изменения во взимании таможенных платежей.

В настоящее время применяется единая система взимания и распределения таможенных пошлин. Зачисление и распределение сумм ввозных таможенных пошлин, их перечисление в доход бюджетов государств-членов осуществляются согласно Договору о ЕАЭС [3]. Нормативы распределения сумм ввозных таможенных пошлин для каждого государства-члена установлены в следующих размерах: Республика Армения - 1,13 %; Республика Беларусь - 4,65 %; Республика Казахстан - 7,25 %; Российская Федерация - 86,97 %. При обсуждении проекта ТК ЕАЭС такой же порядок предлагался в отношении взимания косвенных налогов, что было бы выгодно России.

Следующий возможный вариант – это отмена принципа резидентства. Пока сохраняется принцип резидентства, суть которого заключается в возможности выпуска товара в любом государстве союза независимо от национальной принадлежности компании. Отмена принципа резидентства приведет к необходимости пересмотра системы валютного контроля, лицензирования импорта и экспорта отдельных видов товаров на территории союза. Также встанет вопрос об унификации ставок налога на добавленную стоимость, т.к. в настоящее время ставки НДС в странах отличаются, например, в России основная ставка НДС -18%, в Казахстане -12 %, в Беларуси – 20%. Хотя в отношении налогов можно вопрос решить просто: взимать НДС по ставке страны назначения товара.

Если рассматривать опыт Евросоюза, то там принцип резидентства не применяется. В Евросоюзе таможенное декларирование иностранных товаров осуществляется в месте их нахождения. При этом таможенное декларирование может осуществляться как резидентом того государства – члена Евросоюза, в котором находится товар, так и резидентом иного государства-члена. Лицензии, сертификаты и иные разрешительные документы при необходимости представляет в таможенный орган декларант. В Евросоюзе решен вопрос и о взыскании задолженности с недобросовестных участников внешнеэкономической деятельности. Согласно международным соглашениям о взаимной помощи взыскание недоимок или штрафов производится таможенным органом государства, в котором зарегистрирована организация - по решению таможенного органа государства, в котором выпущен товар [4].

Для отмены принципа резидентства необходимы существенное повышение уровня информационного взаимодействия таможенных, налоговых

органов, органов валютного контроля стран-участниц союза, значительная корректировка национальных законодательств. Отмена резидентства была бы очень выгодна Беларуси и Казахстану из-за их удобного географического положения.

Взимание косвенных налогов при взаимной торговле осуществляется согласно Договору о Евразийском экономическом союзе [3, ст.71]. Ставки налога на добавленную стоимость и акцизов на ввозимые в страны-участницы товары должны соответствовать ставкам косвенных налогов на внутреннем рынке каждой страны, что направлено на обеспечение свободного перемещения товаров. Налоговые вычеты по косвенным налогам производятся в порядке, предусмотренном законодательством страны-участницы Таможенного союза. При экспорте товаров применяется ставка 0% по НДС и освобождение от акцизов производителей подакцизных товаров. Действующий принцип «страны назначения товаров» при применении косвенных налогов сохранится и с принятием Таможенного кодекса ЕАЭС. Новым Таможенным кодексом ЕАЭС предполагается совершенствование процедуры взимания косвенных налогов с применением информационных технологий.

С развитием интернет-торговли актуальна система налогообложения импортируемых товаров. В компетенции Евразийской экономической комиссии будет определение верхних стоимостных и весовых порогов ввоза товаров, единых для всех стран. В частности, предусмотрены следующие изменения при взимании таможенных пошлин при ввозе товаров из зарубежных интернет-магазинов на территорию ЕАЭС: с 1 января 2018 г. беспошлинно будет осуществляться ввоз товаров на сумму до 500 евро, сверх нормы в 500 евро предусмотрен платеж в размере 30%, но не менее 4 евро за 1 кг; с января 2020 г. планируется беспошлинный ввоз товаров на сумму до 200 евро, превышение 200 евро предполагает уплату таможенных пошлин в размере 15 %, но не менее 2 евро за 1 кг [5]. Страны-участницы по своему усмотрению смогут устанавливать более низкие нормы беспошлинного ввоза на национальном уровне в отношении товаров, перемещаемых посредством международных почтовых отправок, а также экспресс-перевозчиками.

Таким образом, при разработке Таможенного кодекса ЕАЭС учитывался принцип преемственности, поэтому он в определенной мере является улучшенным вариантом действующего законодательства по регламентации внешнеэкономической деятельности, в том числе экспортно-импортных операций в рамках ЕАЭС. Целью нововведений в таможенное регулирование является рост экспорта и упрощение импорта товаров, эффективное использование транзитного потенциала, развитие интеграции и рост экономик стран-участниц Евразийского экономического союза.

ЛИТЕРАТУРА

1. Договор о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза. Проект// <http://www.eurasiancommission.org/ru/docs/projects/Lists/ProjectsList/Attachments/282/2%20%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BB%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5.pdf>
2. Таможенный кодекс ТС. Решение Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества №17 от 27.11.2009 г.
3. Договор о Евразийском экономическом союзе (Подписан в г. Астана, 29.05.2014 г.)

4. <http://www.zakon.kz/4714599-biznes-i-gosudarstva-znachitelno.html> (дата обращения: 05.03.2017 г.)

5. Tass.ru/ekonomika/3896476 (дата обращения: 06.03.2017 г.)

УДК 336

Давыдова Наталья Александровна

Davydova Natalia Alexandrovna

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Peter the Great St.Petersburg Politechnic University

Директор

Director

Служба внутреннего контроля и аудита

The internal control and audit service

ПРИНЦИПЫ И ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ PRINCIPLES AND PROBLEMS OF ORGANIZATION AND IMPLEMENTATION OF INTERNAL CONTROL

Аннотация. В статье рассмотрены принципы организации внутреннего контроля и связанные с его осуществлением проблемы. Определены основные цели и задачи внутреннего контроля.

Ключевые слова. *Внутренний контроль, финансовый контроль.*

Abstract. In the article the principles of organization of internal control and associated with its implementation problems. Define the main goals and objectives of internal control.

Key words. *Internal control, financial control.*

Эффективность управленческих решений во многом зависит от достоверности бухгалтерской и управленческой отчетности. Искажение данных в отчетности может быть связано с ошибками обработки первичных документов, неверно выстроенными бизнес-процессами компании, недобросовестным поведением персонала. Внедрение системы внутреннего контроля позволит обеспечить надежность финансовой информации, а также снизить риски принятия ошибочных решений, а кроме того позволит исключить дублирование отдельных контрольных функций.

До недавнего времени проблема организации внутреннего контроля считалась прерогативой крупных предприятий, деятельность которых регулируется многочисленными нормативными документами и еще большим количеством контрольных органов.

Планом Минфина России на 2012 - 2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности предусмотрено, что Минфин России с участием заинтересованных федеральных органов исполнительной власти, Банка России и профессионального сообщества должен будет осуществить разработку рекомендаций для хозяйствующих субъектов по организации и осуществлению ими внутреннего контроля бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности¹⁵.

¹⁵ Пункт 16 Плана, утвержденного Приказом Минфина России от 30 ноября 2011 г. № 440

Изданы и иные ранее разработанные нормативные правовые акты, которые в той или иной степени регламентируют деятельность организации по осуществлению внутреннего контроля. В частности, в этой связи особого внимания заслуживает Постановление Правительства РФ от 23 сентября 2002 г. № 696 «Об утверждении Федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности».

Так, в Правиле (стандарте) № 8 прописано, что система внутреннего контроля представляет собой процесс, организованный и осуществляемый представителями собственника, руководством, а также другими сотрудниками аудируемого лица, для того чтобы обеспечить достаточную уверенность в достижении целей с точки зрения надежности финансовой (бухгалтерской) отчетности, эффективности и результативности хозяйственных операций и соответствия деятельности аудируемого лица нормативным правовым актам¹⁶.

С 1 января 2013 года вступил в силу Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (далее - Закон № 402-ФЗ), который обязал организации осуществлять внутренний контроль над совершаемыми хозяйственными операциями [3, ст. 19].

В той или иной степени внутренний контроль существовал и ранее, хотя и без выделения такового в качестве обязательного элемента для всех организаций.

Появление данного пункта в Законе № 402-ФЗ свидетельствует о сближении российского порядка ведения бухгалтерского учета с международной практикой. Внутренний контроль должен стать неотъемлемой частью финансовой политики любой организации, вследствие чего вопросы по организации и внедрению системы внутреннего контроля являются актуальными для российской действительности.

Для обеспечения единообразного подхода при организации внутреннего контроля Минфином России издан приказ от 07.09.2016 № 356 «Об утверждении методических рекомендаций по осуществлению внутреннего финансового контроля» для учреждений государственного сектора. Для хозяйствующих субъектов регламентирующий документ такого рода отсутствует.

Для российских организаций понятие внутреннего контроля является относительно новым, а под термином «внутренний контроль» подразумевается осуществляемый всеми сотрудниками организации процесс, направленный на формирование надежной и достоверной финансовой (бухгалтерской) отчетности, совершение эффективных и результативных хозяйственных операций и достижение заданных финансовых показателей, выявление и устранение рисков, соблюдение требований действующего законодательства при совершении фактов хозяйственной жизни и ведении бухгалтерского учета.

¹⁶ Пункт 41 Правила (стандарта) № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности», утвержденного Постановлением Правительства РФ от 22 сентября 2002 г. № 696 // СЗ РФ. 2002. № 39. Ст. 3797

Внутренний контроль призван обеспечить достижение экономическим субъектом целей своей деятельности. Он должен обеспечивать предотвращение или выявление отклонений от установленных правил и процедур, а также искажений данных бухгалтерского учета, бухгалтерской (финансовой) и иной отчетности.

В процессе внутреннего контроля должен участвовать каждый сотрудник организации. Характер работы, должностные обязанности регламентируют степень вовлеченности сотрудника в систему внутреннего контроля. Они фиксируются в должностных инструкциях и распорядительных документах, регламентируя тем самым персональную ответственность сотрудника за осуществление контрольных функций.

Ответственным за систему внутреннего контроля назначается руководитель организации (ст. 19 Закона № 402-ФЗ), который вправе делегировать часть своих полномочий по осуществлению системы внутреннего контроля подчиненным лицам. Обязанности сотрудников службы внутреннего контроля прописываются в положении о системе внутреннего контроля.

Внутренний контроль является частью системы управления, служащей для обеспечения долгосрочной финансовой устойчивости и эффективного функционирования организаций любых видов деятельности. От его эффективной организации зависит эффективность работы экономического субъекта в целом.

Организация внутреннего контроля в процессе управления должна быть ориентирована на организационно-правовую форму, размер организации и масштабы ее деятельности. Чем сложнее структура внутренней среды экономического субъекта, тем больше информации необходимо для принятия эффективных управленческих решений. Основой для принятия большинства управленческих решений служит информация, формируемая в бухгалтерском, оперативном и статистическом учете.

Так как риск присущ любой деятельности, хозяйствующие субъекты, добровольно принимая на себя риски в целях получения будущих выгод, должны уметь управлять ими. Более высокий уровень управления рисками обеспечивается созданием системы внутреннего контроля, которая занимается контролем рисков предприятия.

Внедрение системы внутреннего контроля позволяет обеспечить надежность финансовой информации и снизить риски принятия ошибочных решений. Построение системы внутреннего контроля должно быть направлено на разработку таких регламентных процедур, которые обеспечат принятие необходимых и действенных предупредительных мер, направленных на минимизацию и предупреждение возникновения рисков. В этой связи затраты на организацию внутреннего контроля будут эффективными.

Кроме того, внедрение системы внутреннего контроля в хозяйствующем субъекте необходимо для повышения эффективности работы его подразделений. При этом, система внутреннего контроля позволит обеспечить достоверность

информации и эффективно использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы организации.

Правильно организованный внутренний контроль позволяет существенным образом снизить количество финансовых ошибок, свести к минимуму размеры штрафных санкций, что в свою очередь способствует улучшению финансовых показателей.

Внутренний контроль может осуществляться как собственными силами, так и с привлечением сторонних специалистов. При создании и функционировании в организациях системы внутреннего контроля должен осуществляться подбор и привлечение для его осуществления квалифицированных специалистов высокого уровня. Эффективная система внутреннего контроля требует наличия компетентного персонала с четко определенными правами и обязанностями. В связи с этим большое значение приобретает регулярное повышение квалификации сотрудниками организации, что затруднительно для малых организаций.

Для больших организаций при осуществлении внутреннего контроля могут быть созданы специализированные структурных подразделения, в то время как в малых организациях, осуществление внутреннего контроля возможно либо контролером-ревизором, либо созданием небольшой службы внутреннего контроля с весьма ограниченными полномочиями и возможностями.

Кроме того, формы и методы, а также способы осуществления внутреннего контроля в больших организациях не подходят для малых организаций.

При очевидной важности и значимости внутреннего контроля, на сегодняшний день для различных хозяйствующих субъектов остро стоит проблема организации и осуществления внутреннего финансового контроля, и связана она с недостаточным законодательным и методическим урегулированием и обеспечением вопросов организации и осуществления внутреннего контроля.

ЛИТЕРАТУРА

1. План Минфина России на 2012 - 2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации, утвержденный Приказом Минфина России от 30 ноября 2011 г. № 440.
2. Постановление Правительства РФ от 23 сентября 2002 г. № 696 «Об утверждении Федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности»//СЗ РФ. 2002№ 39. Ст. 3797.
3. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
4. Приказ Минфина России от 07.09.2016 № 356 «Об утверждении методических рекомендаций по осуществлению внутреннего финансового контроля».
5. Порфирьева А.В., Серебрякова Т.Ю. Внутренний контроль: методология сквозного контроля автономных учреждений. М.: ИНФРА-М, 2013. 152 с.
6. Сабитова Н.М. О принципе системности в законодательстве о государственном финансовом контроле // Казанский экономический вестник. 2014. № 6. С. 98 - 112.

УДК 336.145

Дворядкина Елена Борисовна
Dvoryadkina Elena Borisovna
Уральский государственный экономический университет
Ural State University of Economics
Профессор
Professor
Кафедра региональной, муниципальной экономики и управления
Department of Regional, Municipal Economics and Management
elena.dvoryadkina@yandex.ru

МЕСТНЫЕ ФИНАНСЫ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ: ВОЗМОЖЕН ЛИ КУРС НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ? LOCAL FINANCE OF THE RURAL TERRITORIES: WHETHER THE RATE ON ECONOMIC GROWTH IS POSSIBLE?

Аннотация. Представлены анализ и оценка тенденций формирования местных бюджетов сельских территорий как самого многочисленного вида муниципальных образований в Российской Федерации. Идентифицировано место бюджетов сельских территорий в совокупности местных бюджетов. Обоснованы факторы, влияющие на показатели доходов и расходов местных бюджетов, а также на состояние их сбалансированности.

Ключевые слова. *Сельская территория; муниципальный район; сельское поселение; местный бюджет; доходы; расходы; дефицит*

Abstract. In article the analysis and assessment of tendencies of forming of local budgets of the rural territories as most numerous type of municipalities in the Russian Federation are provided. The place of budgets of the rural territories in total of local budgets is identified. The factors influencing indicators of the income and expenses of local budgets, and also a condition of their balance are proved.

Key words. *Rural territory, municipal district, rural settlement, local budget, income, expenses, deficit.*

Для Российской Федерации понятие «местные финансы» наполнено особым смыслом, поскольку в территориальном аспекте и количественном выражении оно объединяет финансы более 20 тыс. муниципальных образований. Самым распространенным видом муниципальных образований являются сельские поселения, на втором месте находятся муниципальные районы. Оба этих вида муниципальных образований относятся к двухуровневой модели местного самоуправления, действующей в сельской местности. Динамика количества муниципальных районов и сельских поселений в Российской Федерации представлена в табл. 1.

Таблица 1 – Динамика количества муниципальных районов и сельских поселений в Российской Федерации

	Муниципальные образования		
	Всего	В том числе	
		Муниципальные районы	Сельские поселения
На 1.01.2010	23907	1829	19591
На 1.01.2011	23304	1824	18996
На 1.01.2012	23118	1821	18833
На 1.01.2013	23001	1817	18722
На 1.01.2014	22777	1815	18525
На 1.01.2015	22923	1823	18564
На 1.01.2016	22406	1788	18177

Изменение, ед.	-1501	-41	-1414
----------------	-------	-----	-------

Примечание. Таблица составлена по: [1; 2]

Муниципальные районы и сельские поселения объединяют порядка 150 тыс. сельских населенных пунктов. В среднем, на один муниципальный район приходится примерно 10 сельских поселений, 84 сельских населенных пункта и 31,5 тыс. жителей, а на одно сельское поселение – около 8 сельских населенных пунктов и 1835 жителей. Более половины сельских поселений имеют число жителей от 500 до 2000 человек, а 25 процентов сельских поселений - 2000 человек и более [3].

Анализ практики деятельности органов местного самоуправления в сельской местности показывает, что малочисленные поселения часто оказываются не в состоянии эффективно решать отнесенные к их ведению вопросы местного значения, поскольку не имеют для этого ни достаточных финансовых средств, ни кадровых ресурсов. Дополнительно это осложняется тем, что степень вовлеченности граждан в деятельность органов местного самоуправления остается на чрезвычайно низком уровне, в связи с чем можно констатировать наличие тенденции так называемой «социальной апатии».

Таким образом, в качестве системной проблемы функционирования местного самоуправления в сельской местности можно констатировать отсутствие в большинстве муниципальных районов и сельских поселений необходимых организационных и материально-технических условий для решения вопросов местного значения. Также к числу системных проблем развития сельских территорий относится и неразвитость всех видов инфраструктуры на селе – производственной, коммунальной, социальной, рыночной, что не позволяет органам местного самоуправления на достойном уровне организовывать предоставление сельским жителям соответствующих услуг.

Ключевым элементом системы местных финансов являются местные бюджеты, от состояния которых во многом зависит возможность решения обозначенных выше проблем. Анализ показателей доходов и расходов местных бюджетов за период 2010 – 2016 гг. позволил выявить тенденции их формирования.

Положение бюджетов сельских территорий в общих показателях доходов местных бюджетов в рассматриваемом периоде является достаточно стабильным, хотя происходит некоторое перераспределение показателей бюджетных доходов от сельских поселений в пользу муниципальных районов.

Однако, темпы роста объемов доходов местных бюджетов сельских поселений ниже, чем темпы роста объемов доходов местных бюджетов в целом. Отметим, например, что согласно данным официальной отчетности в 2015 г. общий объем поступивших в местные бюджеты доходов составил 3 497,1 млрд. руб., что ниже уровня 2014 г. на 0,3%, или на 11,7 млрд. руб. При этом в сравнении с 2014 г. в объеме собственных доходов муниципальных образований доля сельских поселений сократилась на 0,4%, а доля муниципальных районов – наоборот, выросла на 0,8%. Уменьшение на поселенческом уровне связано с передачей в бюджеты муниципальных районов из бюджетов сельских поселений

части нормативов поступлений от налога на доходы физических лиц и от единого сельскохозяйственного налога в связи с перераспределением ряда вопросов местного значения с уровня сельских поселений на уровень муниципальных районов, а также сокращением объемов дотаций, субсидий и поступлений по неналоговым доходам, которые сократились на 35%, или на 13,9 млрд. руб.

Следует отметить, что на протяжении всего рассматриваемого периода продолжает сохраняться тенденция неравномерного распределения налоговых доходов по типам местных бюджетов. Причина кроется в сохранении высокого уровня дифференциации темпов социально-экономического развития различных видов муниципальных образований, так называемой региональной и локальной асимметрии.

Наблюдается тенденция к снижению удельного веса налоговых доходов местных бюджетов сельских поселений в общем объеме налоговых доходов местных бюджетов.

В структуре расходной части местных бюджетов Российской Федерации основную долю занимают расходы на решение вопросов местного значения, хотя наблюдается тенденция к ее снижению: в 2010 г. – 73,0%, в 2011 г. – 76,1%, в 2012 г. – 72,0%, в 2013 г. – 72,5%, в 2014 г. – 66,0%, в 2015 г. – 63,6%. Наибольшее снижение характерно для городских и сельских поселений, что связано с передачей отдельных вопросов местного значения на другой уровень.

В разрезе данных групп расходов структуры местных бюджетов муниципальных районов и сельских поселений отличаются. В бюджетах сельских поселений удельный вес расходов по решению вопросов местного значения доходит до 99%, тогда как в структуре бюджетов муниципальных районов по итогам 2015 г. удельный вес расходов по решению вопросов местного значения составил 53,2%, расходов по осуществлению государственных полномочий – 20,5%, расходов на решение вопросов, не отнесенных к вопросам местного значения, – 26,2%.

Объем расходов местных бюджетов традиционно превышает объем доходов, в результате чего формирование и исполнение местных бюджетов происходит с дефицитом. Анализ показателей доходов и расходов местных бюджетов в динамике позволяет выявить тенденцию *роста дефицита местных бюджетов сельских территорий*. За период 2010-2016 гг. совокупный объем дефицита местных бюджетов муниципальных районов вырос с 20783 млн. руб. до 26944 млн. руб., или на 29,6%, а совокупный объем дефицита местных бюджетов сельских поселений – с 2810 млн. руб. до 8293 млн. руб., или в 2,95 раза.

Наблюдается тенденция опережения темпами роста дефицита местных бюджетов сельских поселений темпов роста дефицитов местных бюджетов других видов муниципальных образований. В качестве существенного фактора, препятствующего решению проблемы сбалансированности местных бюджетов, является тот факт, что местные бюджеты в целом, бюджеты муниципальных районов и сельских поселений, в частности, преимущественно ориентированы на финансирование текущих расходов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Формирование местного самоуправления в Российской Федерации на 1 января 2010 г.: Бюллетень Федеральной службы государственной статистики. М., 2010. Режим доступа: Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru>
2. Формирование местного самоуправления в Российской Федерации на 1 января 2016 г.: Бюллетень Федеральной службы государственной статистики. М., 2016. Режим доступа: Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru>
3. Юрченко Т.В. Доходы бюджетов сельских поселений как фактор развития сельских территорий // Стратегия устойчивого развития регионов России. – 2010. – №4. – С. 91-96

УДК 336.2

Дьячкина Лика Александровна
Dyachkina Lika Aleksandrovna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Доцент
Assistant professor
Кафедра государственных и муниципальных финансов
Department of state and municipal Finance

**ГЛОБАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ НАЛОГОВОЙ
ПОЛИТИКИ
GLOBAL CHALLENGES OF INTERNATIONAL TAX POLICY**

В условиях интернационализации мировой экономики налоговые системы разных стран стали взаимоинтегрированными, что, с одной стороны, позволило существенно улучшить конкурентные позиции отдельных государств, а с другой – активно заниматься международным налоговым планированием или даже агрессивным налоговым планированием (*aggressive tax planning*), выбирая страну с более низким уровнем налоговых ставок. Наличие низких налоговых ставок в какой-либо стране стало превалирующим фактором в перераспределении международных инвестиционных потоков. Одним из побочных явлений международной налоговой интеграции и соглашений об устранении двойного налогообложения (СОИДН), стал уход от уплаты налогов, размывание прибыли и вывод капиталов с целью полного избежания налогов, что оказывает негативное влияние на мировую экономику.

Вследствие обеспокоенности агрессивным налоговым планированием, которое существенно сокращает налоговые поступления, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) опубликовала развернутый доклад, посвященный вопросам размывания налогооблагаемой базы и выводу прибыли из-под налогообложения (*Base Erosion and Profit Shifting* или, сокращенно, *BEPS* от 12 февраля 2013г.). Доклад стал глобальным вызовом мировому сообществу, реализующему международное агрессивное налоговое планирование, и реакцией на то, что действующие принципы распределения прав на налогообложение между странами и национальное налоговое

законодательство не поспевают за стремительным процессом глобализации крупных компаний и цифровой экономики. Возрастает значение интеллектуальной собственности как фактора создания стоимости, оставляя пробелы, которые могут быть использованы транснациональными корпорациями для искусственного занижения налогов.

В отчетах, опубликованных 5.10.2015г., ОЭСР продемонстрировала типовые схемы выпадающих доходов, связанных, прежде всего с:

- цифровой экономикой (**Digital Economy**), часто называемой также интернет экономикой или Веб-экономикой. Основная сложность заключается в том, что в рамках цифровой экономики нет однозначной и достоверной информации о месте резидентства продавца и покупателя услуг, а практика регистрации интернет-площадки на «облаке» не дает возможности применить законодательство того или иного государства. В результате товар из государства с низкой эффективной ставкой налогообложения, потребляется в другом государстве, минуя начисление НДС и налога на прибыль.

- использованием гибридных финансовых инструментов (**Hybrid Mismatch Arrangements**).

- избежанием налогообложения роялти и других авторских (лицензионных) платежей из-за пробелов в СОИДН (**Treaty Shopping**). Так, согласно нормам существующих СОИДН роялти и другие авторские (лицензионные) платежи преимущественно освобождены от налогообложения при выплате у источника, а у получателя они облагаются по пониженной ставке как пассивные доходы. Часто такие платежи «транзитом» уходят к другому получателю с более выгодным режимом налогообложения.

- отсутствием у налоговых органов разных стран полной комплексной картины функционирования бизнеса, информации об его структуре, местонахождении активов, продаж, источников дохода, персонала и т.д. и необходимостью получать межстрановые отчеты (**Transfer Pricing Documentation & Country-by-Country Reporting**).

Последний из названных отчетов получил наибольший резонанс в международном сообществе как попытка создать единый информационный ресурс о деятельности транснациональных компаний открытый для налоговых служб всех стран. 27 января 2016 г. 32 страны подписали МСАА (Multilateral Competent Authority Agreement – МСАА) - **Многостороннее соглашение об обмене Country-by-Country Reporting** (далее **CbCR**) [3] об автоматическом обмене сводными отчетами, которые будут подаваться налогоплательщиками в соответствующие налоговые органы, начиная с 2017г. МСАА обеспечит автоматический обмен отчетами в едином формате, в том числе с обязательствами по конфиденциальности раскрываемой информации, возможности консультаций между компетентными органами и т.д. На текущий момент 20 стран приняли поправки по МССА в национальное законодательство или подготовили соответствующие проекты.

В опубликованном отчете по Действию 13 была рекомендована трехуровневая структура документации, включая: «Мастер-файл» (Master file), «Локальный файл» (Local file) и «Сводный отчет по странам» (Country-by-Country

Reporting, CbCR) для транснациональной группы (Multi-National Enterprise, далее MNE) с годовой выручкой более 750 млн евро.

По общему правилу готовить сводный отчет по странам (CbCR) и подавать его в налоговую администрацию своей юрисдикции должны, как головная компания MNE группы (ultimate parent) с последующим предоставлением отчета другим национальным налоговым администрациям в рамках механизмов обмена информацией, так и в определенных ситуациях отдельные участники (дочерние компании) MNE группы - (surrogate parent). Так называемый *«вторичный механизм»*.

В соответствии с вторичным механизмом, налоговые органы государств в ходе налоговой проверки могут потребовать подачу CbCR по всей MNE группе от дочерней компании (постоянного представительства), являющейся налоговым резидентом в соответствующей юрисдикции.

«Сводный отчет по странам», подготовка и подача которого должна осуществляться на ежегодной основе, представляет сводную информацию как по отдельным юрисдикциям в разрезе доходов, уплачиваемых налогов, отдельных показателей (таких как: выручка, прибыль или источник доходов, сумма налогов, количество сотрудников, сумма и местонахождение активов, др.) в отношении операций в отдельной стране, так и по отдельным лицам группы относительно выполняемых ими функций.

В большинстве стран, принявших законодательство о CbCR или объявивших о предстоящем введении, первым отчетным периодом, за который должен быть подан CbCR, является 2016г. (отчет должен быть подан до 31 декабря 2017г., в США первым отчетным периодом будет 2017 г., в Швейцарии – 2018г.).

Вместе с тем принятое в ряде стран законодательство в отношении CbCR является новым и во многих случаях достаточно кратким. На текущий момент остается много практических вопросов, трудностей и неопределенностей, а именно: с объемом представляемой информации и ее конфиденциальностью. Достаточно велика вероятность утечки информации и ее использования некомпетентными органами или даже преступными организациями, занимающимися *«отмыванием денег»* (money laundering).

Россия поддержала инициативы, разработанные в рамках плана BEPS, и ведет масштабную деятельность по доработке налогового законодательства с учетом всемирно признанных стандартов и рекомендаций. Отдельные направления Плана BEPS были введены в национальное законодательство РФ еще до официальной публикации финальной версии 15-ти Действий Плана BEPS и почти за год до публикации отчетов. Таким примером может служить закон от 24.11.2014г. №376-ФЗ о контролируемых иностранных компаниях, называемый также *«Законом о деофшоризации»*, что является фактической реализацией Действия 3 Плана BEPS.

Рекомендации по 13 Действию также находятся в стадии реализации: 8 апреля 2016г. был разработан и опубликован законопроект *«О внесении изменений в часть первую НК РФ»* в части подготовки и представления

межстрановой отчетности и уведомления об участии в международной группе компаний (далее — Законопроект).

Законопроект дополняет Налоговый кодекс главой 14.4-1 «Представление документации по международным группам компаний», содержащей требования для международной группы компаний (далее МГК), совокупная выручка которых согласно консолидированной финансовой отчетности за финансовый год, предшествующий финансовому году, за который представляется межстрановая отчетность, составляет не менее 50 млрд руб., предоставлять сведения об участниках такой группы, а также страновые сведения по МГК, участником которой является налогоплательщик. В эти сведения согласно Законопроекту включается как описательная часть (Глобальная документация - Master file) о структуре владения, цепочках поставок, нематериальных активах, о внутригрупповой финансовой деятельности; так и национальная документация (Local file) – в отношении контролируемой сделки (группы однородных сделок), а также страновой отчет, в который включаются такие данные, как:

- 1) общая сумма доходов (выручки) по сделкам, в том числе между взаимозависимыми лицами и между независимыми лицами;
- 2) сумма прибыли (убытка) до налогообложения;
- 3,4) сумма начисленного в текущем году и уплаченного налога на прибыль организаций;
- 5) размер уставного капитала (объявленного акционерного капитала);
- 6) сумма накопленной (нераспределенной) прибыли;
- 7) численность работников;
- 8) величина материальных активов (за исключением денежных средств);
- 9) идентификационные сведения о каждом участнике МГК с указанием государства, в котором такой участник учрежден, государства налогового резидентства и основного вида деятельности каждого участника МГК.

Проанализировав данный Законопроект, его общие и отличительные положения можно сделать вывод, что в целом он соответствует Рекомендациям ОЭСР касательно подготовки и подачи межстрановой отчетности. Однако есть и противоречия, касающиеся в частности, порядка определения размера выручки, избыточности условий о предоставлении информации всеми участниками МГК, о статусе «уполномоченного участника» МГК и другие, которые были выявлены в процессе активного общественного обсуждения. Остается нереализованным принцип синхронизации представляемых данных.

Реализация положений Digital Economy в российском законодательстве тоже не заставила долго ждать. С 1 января 2017 г. глава 21 НК РФ дополнена статьей 174.2 (Федеральный закон от 3.07.2016г. № 244-ФЗ), которой установлены особенности исчисления и уплаты НДС при оказании иностранными организациями на территории РФ услуг физическим лицам в электронной форме. Это стало уже третьим прямым законодательным актом, реализующим действия BEPS в РФ.

Согласно п. 1 ст. 174.2 НК РФ оказанием услуг в электронной форме признается оказание услуг через информационно-телекоммуникационную сеть, в том числе через сеть Интернет, в части:

1) предоставления прав на использование программ для ЭВМ (компьютерные игры), в т.ч. путем предоставления удаленного доступа;

2) оказания рекламных услуг, а также предоставление рекламной площадки в Интернет; услуг по предоставлению технических, информационных и иных возможностей для установления контактов и заключения сделок между продавцами и покупателями (в т.ч. в режиме реального времени);

3) оказание услуг по размещению предложений о приобретении (реализации) товаров (работ, услуг), имущественных прав;

4) предоставления доменных имен, оказание услуг хостинга; хранения и обработка информации; предоставления в режиме реального времени вычислительной мощности для размещения информации; оказания услуг по администрированию информационных систем, сайтов в Интернет;

5) предоставления прав на использование электронных книг (изданий) и других электронных публикаций, информационных, образовательных материалов, графических изображений, музыкальных произведений с текстом или без текста, аудиовизуальных произведений через Интернет, в т.ч. путем предоставления удаленного доступа; предоставления доступа к поисковым системам в Интернет и т.д.

При определении места реализации рассматриваемых услуг необходимо руководствоваться положениями ст. 148 НК РФ, согласно которой местом реализации услуг, оказанных в электронной форме, определяется *по месту деятельности покупателя*.

В отношении физического лица, не являющегося ИП, приобретающего электронные услуги, местом осуществления деятельности покупателя признается территория РФ в случае, если выполняется хотя бы одно из указанных ниже условий (Табл.1):

Таблица 1 - Условия признания местом деятельности покупателя РФ

местонахождение банка, счет которого используется для оплаты услуг, или оператора электронных денежных средств, через которого осуществляется покупателем оплата услуг, - территория РФ
местом жительства покупателя является РФ
сетевой адрес покупателя, использованный при приобретении услуг, зарегистрирован в РФ
международный код страны телефонного номера, используемого для приобретения или оплаты услуг, присвоен РФ

Документами, подтверждающими, что местом оказания физическим лицам услуг в электронной форме признается территория РФ, являются *реестры операций* с указанием информации о выполнении приведенных условий, а также стоимости указанных услуг (п. 5 ст. 148 НК РФ).

Иностранные организации, оказывающие физическим лицам услуги в электронной форме, местом реализации которых признается территория РФ, должны встать в течение 30 дней на учет, и далее самостоятельно исчислять,

уплачивать налог и предоставлять налоговые декларации (если такая обязанность не возложена на налогового агента). Расчетная налоговая ставка для них составляет 15,25%, а суммы НДС, предъявленные им при приобретении товаров (работ, услуг) на территории РФ, либо фактически уплаченные при ввозе товаров на территорию РФ, вычету не подлежат. Счета-фактуры, книги покупок/продаж, журналы учета полученных и выставленных счетов-фактур иностранными организациями не составляются.

Таким образом, происходит стандартизация и гармонизация законодательства РФ в соответствии с нормами ОЭСР. Обеспечение единообразия подходов при выполнении рекомендаций ОЭСР на сегодняшний день стало наиважнейшей задачей для Европы, России и других стран G-20, однако участие многочисленных регуляторов со стороны различных стран ЕС, реализующих свои инициативы, может привести к несогласованным действиям. Именно поэтому сегодня очень важно составить перечень четких Директив и контролировать их выполнение участниками ОЭСР.

Дальнейшая гармонизация налоговых систем по согласованному реформированию налогового законодательства всех стран-участниц в соответствии с Планом BEPS, происходит с учетом следующих тенденций:

1. Большинство стран в мире активно подключились к Плану действий по противодействию размыванию налоговой базы и выводу прибыли из-под налогообложения и готовы к изменениям в национальном законодательстве.

2. Растет влияние налоговой повестки ЕС по противодействию гибридным схемам (Действие 2 Плана BEPS): 14 стран (37%) планируют или разрабатывают соответствующие поправки (12 из них это члены ЕС).

3. Ужесточаются требования к налоговой прозрачности и раскрытию информации.

4. Планируется реформирование законодательства в области трансфертного ценообразования, которое также занимает ключевое место в списке рекомендаций ОЭСР (Действия 8 – 10): 18 из 38 стран (47%).

5. Планируется рост налоговой нагрузки в связи с нововведениями, одобренными участниками ОЭСР, в том числе вследствие ужесточения контроля за соблюдением налоговой дисциплины. О соответствующих планах заявили 14 из 38 стран (37%) [4].

ЛИТЕРАТУРА

1. О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации (в связи с реализацией международного автоматического обмена информацией о финансовых счетах и документацией по международным группам компаний): Проект Федерального закона: ID проекта 02/04/10-15/00041254. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://regulation.gov.ru/projects/List/AdvancedSearch#npa=41254>
2. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов: одобрены Правительством РФ. Дата публикации: 30.11.2016.
3. Multilateral Competent Authority Agreement – МСАА [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/a-boost-to-transparency-in-international-tax-matters-31-countries-sign-tax-co-operation-agreement.htm>
4. Взгляд на глобальную налоговую политику в 2016 году (Outlook for global tax policy in 2016) – шестой ежегодный обзор по налоговой политике в мире, подготовленный ЕУ. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.eu.com/ru/newsroom/news-releases/news-ey-while-global-response-to-beps-is-cautious-europe-is-increasingly-leading-the-drive-toward-implementation>
5. Доклад ОЭСР о саммите G20 в Шанхае 26-27 февраля 2016 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа:

<http://www.oecd.org/g20/topics/taxation/oecd-secretary-general-tax-report-g20-finance-ministers-february-2016.PDF>.
6. Доклад ОЭСР по BEPS [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.oecd.org/tax/beps-2015-final-reports.htm>.

УДК 336

Иванова Наталия Георгиевна
Ivanova Nataliya Georgievna
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
заведующая кафедрой государственных
и муниципальных финансов
Head of the Department of public finance
ivanova_ng@mail.ru

СОЗДАНИЕ ДОСТУПНОЙ ФИНАНСОВОЙ СРЕДЫ ДЛЯ ЛЮДЕЙ С НАРУШЕНИЯМИ ЗРЕНИЯ И СЛУХА CREATING AVAILABLE FINANCIAL ENVIRONMENT FOR PEOPLE WITH VISUAL AND HEARING DISABILITIES

Аннотация. Доступная финансовая среда для людей с нарушениями зрения и слуха понимается нами как совокупность образовательных ресурсов, обучающих технологий, а также инклюзивных (то есть вовлеченных в эту среду) финансовых институтов, которая позволяет этим людям принимать обоснованные финансовые решения, эффективно пользоваться финансовыми продуктами и услугами для своей жизнедеятельности.

Ключевые слова. Доступная финансовая среда, инклюзивный комплаенс, люди с нарушениями зрения и слуха, финансовая грамотность, финансовый тьютор.

Abstract. Available financial environment for people with visual and hearing disabilities is understood by us as a set of educational resources, educational technology, and inclusive (that is involved in this environment) financial institutions that allows these people to make informed financial decisions and effectively use financial products and services for their livelihoods.

Key words. Available financial environment, inclusive compliance, people with visual and hearing disabilities, financial literacy, financial tutor.

В современных условиях в России усиливается социально-интеграционная направленность государственной политики в отношении лиц с инвалидизирующими заболеваниями, в частности, людей с глубокими нарушениями сенсорной сферы, значимость их приобщения к нормам и ценностям финансовой сферы общества существенно возрастает.

Нарушения зрительной и слуховой функции создают специфические трудности в овладении слепыми, слабовидящими, глухими и слабослышащими базовыми финансовыми компетенциями, в связи с чем исходный уровень их финансовой грамотности не позволяет им в полной мере ориентироваться в ключевых прикладных аспектах, актуальных для соответствующей области социальной практики. В результате многие из них ограничены в использовании существующих банковских продуктов и финансовых услуг, испытывая особые проблемы во взаимодействии с финансовыми институтами. Не будучи осведомленными в финансовых вопросах, некоторые из людей с нарушениями

зрения и слуха оказываются в весьма сложной и даже опасной ситуации, например, при заимствовании денежных средств у микро-финансовых организаций.

Происходит это во многом из-за ограниченного доступа лиц с нарушениями слуха и зрения к надежным источникам информации, освещающим базовые аспекты правильного поведения в финансовой сфере, на фоне отсутствия системной квалифицированной помощи в вопросах принятия финансовых решений, а также объективной и беспристрастной оценки поступающих к представителям данной категории граждан финансовых предложений. Пользование такими повседневыми и необходимыми в современном обществе инструментами управления персональными финансами, как банковская карта, банковский депозит, интернет-банкинг и др., в ряде случаев для инвалидов специфически затруднено.

Эта ситуация усугубляется недостаточной готовностью финансовых институтов к взаимодействию с клиентами с нарушениями зрения и слуха, отсутствием у сотрудников соответствующих организаций должного опыта коммуникации с инвалидами по зрению и по слуху и адекватных социальных установок к ним. Это отрицательно сказывается на фактической правовой защищенности инвалидов как потребителей финансовых услуг.

Таким образом, очевидна необходимость поиска и реализации комплекса организационно-методических и содержательных подходов к решению проблемы повышения уровня финансовой грамотности лиц с нарушениями зрения и слуха как неперемennого условия их успешной интеграции в систему финансово-экономических отношений и социальной интеграции в целом.

Доступная финансовая среда для таких людей понимается нами как совокупность образовательных ресурсов, обучающих технологий, а также инклюзивных (то есть вовлеченных в эту среду) финансовых институтов, которая позволяет людям с нарушениями зрения и слуха принимать обоснованные финансовые решения, эффективно пользоваться финансовыми продуктами и услугами, см. рисунок 1.



Рисунок 1. Модель доступной финансовой среды для людей с нарушениями зрения и слуха

Ключевое значение в этом смысле играет *финансовая грамотность* инвалидов, которая, в принципе, как и для всех людей, должна закладываться еще со школьной скамьи. На это направлен Проект Минфина России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации», который стартовал в 2012 году. Целью Проекта является повышение финансовой грамотности российских граждан (особенно учащихся школ и высших учебных заведений, а также взрослого населения с низким и средним уровнями доходов), содействие формированию у российских граждан разумного финансового поведения, обоснованных решений и ответственного отношения к личным финансам, повышение эффективности в сфере защиты прав потребителей финансовых услуг. Проект реализуется во взаимодействии с Роспотребнадзором, Банком России, Минобрнауки, Минэкономразвития России, другими ведомствами и организациями [1]. Однако Проект пока охватывает лишь несколько пилотных регионов страны. Примечательно, что, прежде всего, вопросами финансовой грамотности должны владеть и сами педагоги. Поэтому отправной точкой в создании доступной финансовой среды для инвалидов должны быть подготовленные в финансовой области педагоги.

Нарушение зрения и /или слуха могут стать неожиданной проблемой в жизни взрослого человека. Система социальной защиты в нашей стране располагает специальными центрами медико-социальной реабилитации, которые оказывают инвалидам целый спектр педагогических, психологических, бытовых, медицинских услуг. Социальные работники и педагоги занимаются

обучением и сопровождением по жизни людей с нарушениями зрения и слуха, и закономерно предположить, что они должны быть компетентны в финансовых вопросах. Однако это далеко не так, поэтому финансовой грамотности следует обучать социальных работников. В свою очередь, по результатам обучения они станут трансляторами полученных в сфере финансов знаний, умений и навыков, смогут выполнять роль *финансовых тьюторов* для инвалидов. Кроме того, спектр услуг центров реабилитации будет расширен за счет проведения на их площадках обучающих курсов и семинаров по повышению финансовой грамотности.

В учебный план курсов по финансовой грамотности мы рекомендуем включить не только вопросы, касающиеся услуг и продуктов банков, но и страхование, в том числе - социальное страхование, налогообложение, важное значение приобретает тема персонального финансового планирования. Собственно, с этой темы и следует начинать обучение. В обязательном порядке необходимо уделить внимание вопросам личной финансовой безопасности. Таким образом, создается образовательная основа доступной финансовой среды для людей с нарушением зрения и слуха.

Параллельно с обучающими мероприятиями, должна быть проведена работа с финансовыми институтами по эффективному взаимодействию их специалистов с инвалидами сенсорной направленности. Примечательно, что такая работа уже стартовала в Банке России. По указанию председателя Банка Э.С. Набиуллиной в 2016 году регулятор начал работу по повышению финансовой доступности для людей с ограниченными возможностями здоровья. 9 декабря 2016 года прошла встреча руководства Банка России, представителей органов власти, участников финансового рынка и представителей общественных объединений людей с инвалидностью, результатом которой стало создание специальной рабочей группы для разработки мер по повышению финансовой доступности для данных категорий граждан. Первоочередными задачами рабочей группы станет выявление барьеров, препятствующих получению людьми с инвалидностью полноценных финансовых услуг, а также обобщение, систематизация и популяризация существующих успешных программ по преодолению этих барьеров в различных финансовых организациях страны [2].

Следующим шагом в этом направлении, по нашему мнению, должна стать разработка специального руководства по взаимодействию специалистов банков и других финансовых институтов с инвалидами, которую мы назвали *инклюзивный комплаенс*. Термин «инклюзивный комплаенс» образован от слов «инклюзивный», что значит «включающий» или «вовлеченный», и «комплаенс», что значит «соответствие требованиям». Понятие инклюзии широко используется в сфере работы с инвалидами и буквально означает вовлеченность этих людей в обычную жизнедеятельность, то есть обеспечение их доступности к привычным здоровому человеку социальным благам и услугам. Термин «комплаенс», привнесенный из зарубежной практики, все шире используется в финансово-экономической сфере, например, в банках, и означает соблюдение надлежащих стандартов поведения на рынке, в том числе - справедливое отношение к клиентам. Объединение этих двух слов в термин «инклюзивный

комплаенс» будет означать совокупность рекомендаций для финансовых институтов по защите прав и интересов особых клиентов – людей с нарушениями зрения и слуха, – как потребителей оказываемых ими финансовых услуг. В разработке инклюзивного комплаенса должен принять участие широкий круг специалистов: финансисты, представители организаций инвалидов, коррекционные педагоги и социальные работники. Сформированный на научной основе инклюзивный комплаенс станет практическим руководством для финансовых институтов, позволит им привлечь на цивилизованный финансовый рынок тысячи потребителей финансовых продуктов и услуг.

В заключении отметим, что в Санкт-Петербурге в 2016 году стартовал проект «Разработка, апробация и распространение инструментов обеспечения доступной финансовой среды для людей с ограниченными возможностями здоровья», реализуемый Ассоциацией «Финнаучпросвет» в содружестве с двумя крупнейшими вузами Санкт-Петербурга - Санкт-Петербургским государственным экономическим университетом и Российским государственным педагогическим университетом им. А.И. Герцена по заказу Министерства финансов РФ в рамках национального проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации».

ЛИТЕРАТУРА

1. Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minfin.ru/ru/om/fingram/about/targets> (дата обращения: 27.02.2017).
2. Повышение финансовой доступности для лиц с инвалидностью в фокусе внимания Банка России // Журнал ПЛАС. – 2017. - № 1. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.plusworld.ru/journal/online/art264645/> (дата обращения: 27.02.2017).

УДК 338.24

Канкулова Маржинат Ильясовна
Kankulova Marzhinat Iliysovna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Профессор
Professor
кафедра государственных и муниципальных финансов
Department of Department of State and Municipal Finance
kankulova@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ: ОТДЕЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ GOVERNMENT FINANCIAL MANAGEMENT: PROBLEM ASPECTS

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению отдельных инструментов и механизмов управления государственными и муниципальными финансами. Анализируются проблемы их практического применения, препятствующие реализации декларируемых Правительством РФ целей. Формулируются выводы о возможных способах решения исследуемых проблем.

Ключевые слова. Государственные и муниципальные финансы, бюджетная политика, программно-целевое бюджетирование, государственная программа, государственное задание.

Abstract. The article is devoted to the consideration of separate tools and mechanisms for managing state and municipal finances. The problems of their practical application, which impede the realization of the goals declared by the Government of the Russian Federation, are analyzed. Conclusions are drawn about possible ways of solving the problems under study.

Key words. *State and municipal finances, budgetary policy, program-target budgeting, state program, state assignment*

Экономический кризис текущего периода в силу усугубляющих его факторов может оказаться особенно затяжным и глубоким. Для его преодоления и обеспечения устойчивости национальной финансовой системы определяющее значение имеют политические решения и новые социально-экономические институты, позволяющие устранить структурные дисбалансы экономики и общую неэффективность в системе государственного управления. Помимо создания таким образом глобальной внешней среды, максимально свободной от конъюнктурных влияний, необходимо реализовать локальные задачи по совершенствованию внутренних процессов в системе государственных финансов. Именно эти задачи Правительство РФ с переменным успехом пыталось решить на протяжении всего последнего десятилетия. При этом усилия по трансформации инструментов и механизмов управления государственными финансами на фоне благополучной конъюнктуры на внешних рынках, не имея каких-либо значимых результатов с точки зрения достижения декларируемых целей, сопровождалось значительным ростом расходных обязательств публично-правовых образований. В результате, в сегодняшней ситуации «новой реальности», когда возможности влияния на формирование доходной базы бюджетной системы в краткосрочном периоде являются минимальными, а суверенные резервы стремительно сокращаются (Резервный фонд к 2018 году будет исчерпан), объемы действующих расходных обязательств становятся непомерными (дефицит федерального бюджета на 2016 год – 4,5 %) и органы власти вынуждены принимать чрезвычайные меры (курс на бюджетную консолидацию, в числе мер которой, заморозка расходов в номинальном выражении на уровне 2016 года и их «приоритизация») [1]. Такая «реальность» многократно повышает актуальность задач по оптимизации расходов и повышению эффективности использования ограниченных бюджетных ресурсов.

Перечень проблем и спектр мероприятий, планируемых Министерством финансов РФ по совершенствованию управления государственными финансами и конкретно бюджетных процедур, обозначен в его программных документах и аналитических отчетах [1 – 4]. Одно из направлений совершенствования – это развитие системы государственного стратегического планирования, важнейшим документом которого являются государственные программы, призванные соединить стратегическое целеполагание и бюджетное планирование.

На основании анализа трехлетнего опыта применения программного принципа бюджетного планирования, с учетом содержания аналитических документов Министерства финансов РФ и заключений Счетной палаты по результатам проведенных проверок, можно сделать вывод о наличии проблемных областей, ограничивающих возможность в полной мере реализовать его назначение. Важнейшая проблема, на которую «завязаны» другие, - имеет место системный сбой во взаимосвязи стратегических документов с

государственными программами и, в свою очередь, - государственных программ с программным бюджетом. Она характеризуется отсутствием корреляции между задачами, целевыми показателями и объемами финансового обеспечения в отдельно взятых документах и в их сопоставлении между собой. Объяснить такое положение можно причинами как методологического [1, 3, 4], так и объективного характера – невозможность формулировки корректных целевых индикаторов, обеспечения надежности и достоверности долгосрочных макроэкономических и бюджетных показателей в условиях существующей «турбулентности» в экономике. К сожалению, в указанных выше документах не получила отражения такая проблема, как отсутствие результативной связи государственных программ с государственными заданиями для учреждений. Идеология федерального закона 83–ФЗ и логика программно-целевого бюджетирования состоят в том, что при помощи государственного задания осуществляется декомпозиция декларируемых Государственной программой целей на уровне государственных учреждений. Другими словами, через механизм взаимосвязи объемов финансирования учреждения с государственным заданием должно стимулироваться достижение показателей качества не только процесса предоставления, но и результатов услуг, оказываемых учреждениями, и, соответственно, целевых показателей государственной программы. Фактически же, часто складывается такая ситуация, что государственное задание, являясь частью государственной программы, лишь формально отражает только количественные показатели и стандарты оказания услуг. Кроме того, даже в случаях, когда государственные задания содержат показатели результатов, не срабатывают механизмы обеспечения указанной взаимосвязи [5].

Как одно из возможных решений проблемы качества и доступности услуг Правительством РФ активизируется работа по обеспечению нормативной базы для допуска к сфере предоставления социальных услуг негосударственных организаций¹⁷. Для государства – это возможность оптимизировать бюджетную сеть, стимулируя одновременно развитие частной инициативы. Ориентированность бизнеса на экономическую эффективность, которая может достигаться через конкурентоспособность по качеству предоставляемых услуг, позволяет надеяться, что данный расчет окажется верным. С другой стороны, участие в таких проектах сопряжено для частного партнера с рисками. Речь, в частности, идет о несоответствии долгосрочного характера подобных проектов и ограниченности периода действия ассигнований бюджетным циклом. Кроме того, проекты по обеспечению социальных услуг находятся большей частью в

¹⁷ Проект Федерального закона «О государственном (муниципальном) заказе на оказание государственных (муниципальных) услуг в социальной сфере и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // <https://www.consultant.ru/law/hotdocs/47124.html>

План мероприятий «Поддержка доступа негосударственных организаций к предоставлению услуг в социальной сфере»: Распоряжение Правительства РФ от 8.06.2016 г. № 1144-р <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=199767&fld=134&dst=100001,0&rnd=0.7663195377050692#0>

полномочиях региональной власти и местного самоуправления, чьи бюджетные возможности отличаются особой нестабильностью и плохой прогнозируемостью. Немаловажное значение имеют также вопросы конкурентоспособности частных организаций по сравнению с учреждениями, которых государство наделяет имуществом, и, помимо нормативных затрат на оказание услуг, возмещает им затраты на содержание имущества и уплату налогов.

Остаются нерешенными и уже на протяжении нескольких лет не позволяют найти широкого применения мерам по развитию конкуренции и такие проблемы, как: установление стандартов качества и результатов услуг; недостаточная разработанность методической базы финансового обеспечения выполнения государственного задания; отсутствие системы независимой оценки качества услуг. Важно подчеркнуть, что все перечисленные проблемы имеют в основном организационно-методологический характер и не являются непреодолимыми. Однако их решение сталкивается с принципиальным ограничением - неготовностью бюджетов к финансированию услуг по нормативам, покрывающим экономически обоснованные затраты учреждений при соблюдении установленных стандартов. Поэтому при всей важности обеспечения «структурной эффективности» расходов и результативного бюджетирования, прежде всего, необходимо развивать доходную базу бюджетов. А это, в свою очередь, возможно только в условиях структурно сбалансированной, интегрированной в мировую экономики, опирающейся на передовые технологии и прозрачные институциональные правила.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Основные направления бюджетной политики на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов. // <http://budget.gov.ru/epbs/content/conn/content/path/Contribution%20folders/documents/Osnovnie%20napravleniya%20Obyudzhetoynoy%20politiki.pdf>
2. Об утверждении Программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года: Распоряжение Правительства РФ от 30.12.2013 № 2593-р
3. Доклад «Об основных направлениях повышения эффективности расходов федерального бюджета» // Информация официального сайта Министерства финансов Российской Федерации: http://www.minfin.ru/common/upload/library/2015/07/main/Doklad_Ob_osnovnykh_napravleniyakh_povysheniya_effektivnosti_raskhodov_federalnogo_budzheta.pdf.
4. Доклад об основных направлениях повышения эффективности бюджетных расходов в субъектах Российской Федерации. Информация официального сайта Министерства финансов Российской Федерации: <http://minfin.ru/ru/##ixzz4PDy2hpHG>
5. *Иванова Н.Г., Канкулова М.И.* Эффективный контракт в модели бюджетирования, ориентированного на результат // Журнал «Финансовая аналитика: проблемы и решения». – 2015. - №21 (255)

УДК 338.24

Кежун Людмила Анатольевна
 Kezhun Liudmila Anatol'evna
 Уральский федеральный университет
 Ural Federal University
 доцент
 Associate of Professor
 Высшая школа экономики и менеджмента

ЭФФЕКТЫ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ EFFECTS OF TAX STIMULATION OF INNOVATIVE ACTIVITIES

Аннотация. Статья посвящена анализу результативности применения мер налогового стимулирования инновационной деятельности в России. Проведено сравнение форм налоговых льгот, применяемых в мировой практике и в РФ. Проведен анализ дискуссионной льготы по страховым взносам. Сделаны выводы по результативности российской стимулирующей налоговой политики за период 2008-2014 гг. Сформулирован исследовательский подход к механизму взаимосвязи реализации налоговых льгот, предоставляемых федеральным правительством, на региональном уровне и их эффективности.

Ключевые слова. *Налоговое стимулирование, инновационная деятельность, результативность налоговых льгот, особые экономические зоны, территории опережающего социально-экономического развития.*

Abstract. This article considers to analysis of the effectiveness of measures of tax stimulation of innovation activity in Russia. A comparison of the tax incentives forms used in the world practice and in Russia. Accented discussion the analysis of the incentive rate. Conclusions on the impact of the Russian tax incentive policy for the period 2008-2014 Formulated research approach to the mechanism of the relationship between the implementation of tax benefits granted by the Federal government, at the regional level and their effectiveness.

Key words. *Tax incentives, innovation, the effectiveness of tax incentives, special economic zones, the territory of advancing socio-economic development.*

Налоговое стимулирование представляет собой инструмент косвенного регулирования экономических процессов в экономике страны. В 2015 году 28 из 34 стран-членов ОЭСР и ряда не входящих в ОЭСР стран применяли льготный налоговый режим для предприятий, осуществляющих НИОКР. Эта цифра неуклонно растет с течением времени. По состоянию на 2013 год примерно 6,9% расходов бизнеса на НИОКР непосредственно финансируется правительствами [4].

В мировой практике налоговые льготы в целях стимулирования инновационной деятельности осуществляются в таких формах как:

1 Отнесение к текущим затратам полностью или частично расходов на отдельные виды оборудования, используемого в исследовательской деятельности.

2 Ускоренная амортизация основных средств, используемых в НИОКР.

3 Пониженные ставки по корпоративному налогу.

4 Освобождение от уплаты ряда налогов на определенное количество лет.

5 Пониженные ставки по налогообложению доходов работников, особенно по тем видам налогов, которые формируют налоговую нагрузку предприятия.

В России налоговое стимулирование активно начинает применяться по отношению к инновационной деятельности с 2008 года. Выразилось это в следующих положениях (представлены в общей формулировке, при этом есть особенности реализации [2]):

1 Затраты на НИОКР включаются в состав прочих расходов в соответствии с главой 25 Налогового Кодекса РФ.

2 В отношении основных средств, применяемых только для научно-технической деятельности, разрешено применять повышенные коэффициенты амортизации, но не более 3.

3 Регионы получили право снижать «региональную» долю ставки по налогу на прибыль организаций с 18% до 13,5% (с 2017 года - с 17% до 12,5%) для отдельных налогоплательщиков, что применяется по отношению к инновационно-активным предприятиям.

4 Резиденты особых экономических зон с 2006 года имеют право на получение налоговой льготы в виде полного освобождения от уплаты по налогу на имущество организаций и земельному налогу на 5 лет с даты получения статуса резидента особой экономической зоны.

Еще один вид налоговых льгот в виде пониженных тарифов страховых взносов (страховые взносы формируют нагрузку предприятий и индивидуальных предпринимателей (ИП), поскольку уплачиваются работодателями) в настоящее время используется в российской практике по отношению к организациям, которые осуществляют деятельность в области информационных технологий; организациям, получившим статус участников проекта по осуществлению исследований, разработок и коммерциализации их результатов в инновационном центре «Сколково»; организациям и ИП, получившим статус резидента территории опережающего социально-экономического развития; организациям и ИП, заключившим с органами управления особыми экономическими зонами соглашения об осуществлении технико-внедренческой деятельности; организациям и ИП, получившим статус участника свободной экономической зоны Республики Крым и города федерального значения Севастополя, а также получившим статус резидента свободного порта Владивосток; а также хозяйственным обществам и партнерствам, деятельность которых заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности, исключительные права на которые принадлежат учредителям [3].

При этом снижение тарифов по страховым взносам является дискуссионным вопросом. Связано это с тем, что страховые взносы являются источником формирования внебюджетных фондов, из которых осуществляются выплаты социального характера работникам. При наличии льгот по страховым взносам предприятие снижает суммы уплаты в эти фонды, следовательно, для работников формируются индивидуальные счета в меньшем размере. В связи с этим в 2010 году при введении страховых взносов, заменивших единый социальный налог (ЕСН), и отмене льгот, на тот момент накопившихся по ЕСН, высказывалось мнение, что работник не должен страдать от того обстоятельства, что предприятие имеет льготы и внебюджетные фонды должны формироваться на единой законодательной базе для всех физических лиц. Тем не менее, постепенно с 2015 года сформировался пул налогоплательщиков, имеющих право на льготные тарифы по страховым взносам и большая их часть связана с инновационной деятельностью.

Освобождение от уплаты налога на доходы физических лиц (НДФЛ) или какие-либо льготы относительно инновационной деятельности по данному налогу не предусмотрены в РФ. Объясняется это тем, что налогоплательщиками НДФЛ являются физические лица. Однако ИП, применяющие общий режим налогообложения, являются плательщиками данного налога. В связи с этим представляется необходимым применять налоговое льготирование и для этой категории налогоплательщиков.

В целом усилия государства по активизации инновационной деятельности имели положительный эффект. Проведем анализ основных показателей, характеризующих инновационную деятельность в РФ за период 2008-2014 гг. (таблица 1).

Таблица 1 – Основные показатели инновационной деятельности (выборочно) [1, с. 11-14]

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Удельный вес организаций, осуществляющих инновации, %	24,4	24,2	24,4	19,5	23,2	23,1	21,6
Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %	9,3	8,4	9,6	10,9	10,8	12,8	11,5
Затраты на инновации, млн.руб.:							
в действующих ценах	310272	400607	396387	621007	676345	824299	826876
в постоянных ценах 1995 г.	19318,8	24454,3	21188	28641	29044	33712	31546

Анализ основных показателей инновационной деятельности в России позволяет сделать выводы о результативности проводимой стимулирующей политике, частью которой является налоговая политика.

Анализ распределения организаций, осуществляющих инновации, показал, что наибольшее количество инновационно-активных предприятий относятся к организациям с численностью работников в диапазоне от 1000 до 4999 человек (табл. 2).

Таблица 2 – Распределение организаций, осуществляющих инновации, по величине, % [1, с. 60]

Численность работников, чел.	2013	2014
до 50	13,7	14,4
50-99	8,5	8,2

100-199	15,1	15,9
200-249	6,5	6,5
350-499	18,1	18,0
500-999	16,0	15,3
1000-4999	19,0	18,7
5000-9999	2,3	2,2
10 000 и более	0,9	0,9
Итого	100	100

Выводы, опирающиеся на обобщение налоговых льгот в России:

1 Налоговые льготы рассчитаны, прежде всего, на предприятия, применяющие общий режим налогообложения, поскольку именно они являются плательщиками налога на прибыль. В тоже время в России имеются малые инновационные предприятия с численностью до 50 человек. Эти малые предприятия могут применять специальные налоговые режимы, однако глубина льготирования во многом зависит от решений законодательных органов субъектов РФ. Например, в Свердловской области ставка по УСН (объект налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов»), составляет 7% и 5% для отдельных видов деятельности.

2 Одним из важнейших факторов инновационной активности предприятий является реализация возможных налоговых льгот в регионе: пониженные ставки по налогу на прибыль по решению законодательного органа субъекта РФ, критерии отнесения предприятия к инновационно-активному, льготы для вновь создаваемых ИП.

Важным исследовательским вопросом представляется выявление характеристик взаимосвязи между показателями инновационной активности предприятий региона и введением на региональном уровне налоговых льгот, предоставляемых федеральным законодательством.

ЛИТЕРАТУРА

1. Индикаторы инновационной деятельности: Статистический сборник. М.: НИУ ВШЭ, 2016. 320 с.
2. *Кежун Л.А., Нилова А.И.* Налоговое стимулирование инновационной деятельности в российской экономике на примере Свердловской области // Вестник уральского института экономики, управления и права. 2012. № 4 (21). С. 43-49.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] / http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/c5c16c86f95c5db63601047b1c0a5942bd77c824/ (дата обращения: 28.02.2017)
4. OECD Data and Statistics on R&D Tax Incentives [Электронный ресурс] / <https://www.oecd.org/sti/RDTaxIncentives-Data-Statistics-Scoreboard.pdf> / (дата обращения: 28.02.2017)

УДК 336

Кобякова Елена Анатольевна
 Заместитель руководителя
 Управления ФНС России
 по Ленинградской области
 Kobyakov Elena
 Deputy head of
 Management FNS of Russia

АКТУАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ THE CURRENT CHANGES IN THE TAX SYSTEM OF RUSSIA

Аннотация. В последние годы налоговая служба делает акцент в администрировании на аналитику и инновации, на создание понятной и прозрачной деловой среды в бизнесе, условия которой мотивируют налогоплательщика самостоятельно и в полном объеме исполнять обязанность по уплате налогов, а нарушения налогового законодательства делают крайне сложным и опасным явлением. В статье рассматриваются законодательные решения, которые приняты или готовятся к принятию в ближайшее время.

Ключевые слова. *Налоговая служба, применение контрольно-кассовой техники, маркировка товаров, дорожная карта по совершенствованию налогового администрирования.*

Abstract. In recent years, the IRS focuses the administration on Analytics and innovation, the creation of clear and transparent business environment in business, the terms of which are motivated by the taxpayer independently and to fully fulfill the obligation on payment of taxes, violations of tax laws make it extremely difficult and dangerous. The article discusses the legislative solutions adopted or prepared for adoption in the near future.

Key words. *Tax service, application control kassabova equipment marks of the goods, a roadmap for improving tax administration.*

Высокая динамика налоговых поступлений - это кумулятивный эффект налогового администрирования и принятия законодательных решений, которые были инициированы Минфином России. Изменений в налоговом законодательстве в 2017 году было немало, рассмотрим основные:

1. В июле 2016 года принят закон № 290-ФЗ, внесены значительные изменения в Федеральный закон №54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники...», которые изменили требования к кассовой технике, к порядку её регистрации и применению. Налоговая служба (далее по тексту Служба) своевременно и в полном объеме обеспечивает поэтапное внедрение нового, высокотехнологичного порядка учета расчетов в сфере розничной торговли и оказания услуг. В настоящее время основной акцент работы налоговых органов направлен на активное содействие налогоплательщикам в переходе на новое регулирование. Безболезненный переход на новое администрирование кассовой техники – одна из приоритетных задач, стоящих перед Службой в этом году. Старые модели кассовой техники, которые ранее применялись налогоплательщиками, в настоящее время заменяются на новые модели – онлайн-кассы, которые можно регистрировать в налоговом органе через личный кабинет налогоплательщика, открытый на сайте федеральной налоговой службы (при этом приходиться в Инспекцию для регистрации онлайн-кассы не требуется). Либо, представив заявление о регистрации на бумажном носителе в любую налоговую Инспекцию (независимо от места применения онлайн-кассы). Онлайн-касса отличается от старой кассовой техники тем, что она по каналам связи передает в налоговую службу в режиме «онлайн» данные о каждом пробитом кассовом чеке. Для передачи в налоговую службу кассовый чек онлайн-касс содержит QR-код, который считывается с использованием разработанного ФНС России бесплатного мобильного приложения ПО «Проверка чеков», установленного на устройствах связи (например, в мобильных телефонах), поддерживающих данное приложение (iPhone, Android). В связи с этим, проверку кассового чека могут осуществить не только налоговые

органы, но и покупатели. Т.е. контроль за применением онлайн-касс будет осуществляться в том числе с помощью граждан (будет так называемый «гражданский контроль»). Обращаем внимание, что новый порядок применения ККТ предусматривает исключения для:

- отдаленных от сетей связи местностях, в которых онлайн-кассу можно применять без передачи данных о каждом пробитом кассовом чеке. Перечень таких местностей утвержден Приказом Комитета по связи и информатизации Ленинградской области от 28.02.2017 №6.

- труднодоступных и отдаленных местностях, в которых можно вообще не применять онлайн-кассу, выдавая вместо кассового чека по требованию покупателя документ, оформленный на бумажном носителе. Перечень таких местностей утвержден постановлением Правительства Ленинградской области от 20.11.2007 №289.

С 31.03.2017 года налогоплательщики, осуществляющие розничную продажу алкогольной продукции и общепит алкогольной продукции в соответствии с п.10 ст.16 Федерального закона от 22.11.1995 №171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции... (с изменениями, вступающими в силу с 31.03.2017)» обязаны применять контрольно-кассовую технику не зависимо от применяемой системы налогообложения. Также предусмотрена льгота по переходу на новый порядок применения ККТ, – до 01.07.2018 онлайн-кассу можно не применять плательщикам ЕНВД и патентной системы налогообложения (за исключением розничной продажи алкоголя и общепита алкоголя), а также оказывающим бытовые услуги населению.

Следует выделить преимущества онлайн-касс для добропорядочных или законопослушных субъектов:

- для пользователей применяющих УСН, систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей, ЕНВД, ПСН (за исключением сезонного (временного) характера работы или одновременного применения вышеуказанных режимов налогообложения, и общей системы налогообложения) срок замены фискального накопителя (ЭКЛЗ) новой ККТ увеличен с 1-го года до 3-х лет. В результате чего, затраты будут уменьшены, так как приобретать фискальный накопитель нужно будет 1 раз в 3 года, а не каждый год как раньше.

- сокращение времени на их регистрацию и перерегистрацию за счет электронного сервиса личного кабинета на сайте налоговой службы без посещения налогового органа и физического предоставления кассового аппарата;

- сокращение издержек на ежегодное содержание кассового аппарата (договор с центром технического обслуживания теперь не является обязательным), отказ от опломбирования ККТ марками-пломбами и СВК;

- удобное прогнозирование даты замены фискального накопителя кассового аппарата;

- получение возможности подключения к дополнительным электронным инструментам, которые в режиме онлайн позволят отслеживать бизнес -

показатели и выручку, повышение эффективности контроля за своим бизнесом;

- получение возможности применения в составе кассовых аппаратов современных электронных устройств – мобильных телефонов и планшетов.

Кроме того, необходимо отметить, что в Государственной думе в настоящее время на рассмотрении находится проект документа, предусматривающего налоговый вычет для пользователей, которые приобретут онлайн-кассы.

Автоматизированный анализ информации о расчетах в увязке с другими контрольно-аналитическими системами Налоговой службы, в частности, контроля НДС и маркировки товаров, позволит обеспечить прозрачность расчетов и легализацию рынка торговли и услуг. Новая технология позволит осуществлять качественно иной анализ экономики как в рамках отдельно взятой компании, так и в масштабах страны, в том числе в части розничного товарооборота и мониторинга цен на различные категории товаров.

Сегодня уже можно говорить о первых результатах реформы:

- уже более 100 тыс. кассовых аппаратов работают в соответствии с новыми требованиями;

- в системе зафиксировано уже более 220 млн. расчетов на сумму более 110 млрд. рублей;

- ежедневно в АСК ККТ регистрируется около 5 тыс. касс.

Следует отметить, что в данном направлении Служба находится в авангарде мировых тенденций, и на последнем заседании Бюро Форума ФТА (08.02.2017) доклад ФНС России о внедрении новой технологии ККТ в России вызвал повышенный интерес у членов Бюро Форума.

2. Служба внедрила систему маркировки товаров – новый инструмент контроля за финансовыми и товарными потоками в режиме реального времени.

За время реализации проекта легальный ввод меховых изделий в оборот вырос на 57%. Розничная реализация меховых изделий (в денежном выражении) в пять раз превысила показатели маркетинговых исследований по обороту за весь 2015 год. Система выявила, что в числе почти девяти тысяч участников - 20%, либо вновь зарегистрированные предприятия, либо ранее не сдававшие или сдававшие нулевую отчетность.

С 1 февраля 2017 года стартовал эксперимент по маркировке лекарств специальными контрольными знаками. Таким образом, реализация указанных проектов создает новую экономическую среду, сокращает теневой сектор, формирует прозрачные условия конкуренции.

3. В 2016 году принят закон, выводящий отдельные сведения о налогоплательщике из-под режима налоговой тайны.

Раскрытие налоговыми органами информации о численности работников организации, об уплаченных суммах налогов, о наличии и сумме задолженности будет способствовать созданию прозрачной предпринимательской среды, вытеснению компаний, использующих неконкурентные преимущества, и как следствие, «обелению» рынка. Открытые сведения о компаниях будут размещены на сайте ФНС России в июле 2017 года.

4. 30 ноября 2016 года был принят закон (401-ФЗ) о внесении изменений в 45 статью Налогового кодекса разрешающих уплату налогов третьими лицами. Теперь «уплата налога может быть произведена за налогоплательщика любым иным лицом». Технологически Служба готова к данному нововведению: внесены изменения в правила заполнения платежных поручений, где обязательно указывается ИНН плательщика и ИНН того, за кого уплатили налог.

5. С 1 января 2017 года введена существенная поправка в НК, позволяющая налоговому органу доначислять акциз в случае, если налоговая база по алкогольной и спиртосодержащей продукции меньше объема реализованных подакцизных товаров, отраженного в ЕГАИС.

6. В рамках реализации Дорожной карты по совершенствованию налогового администрирования в налоговое законодательство внесены поправки, более четко регулирующие взаимодействие налогоплательщиков и налоговых органов, в частности:

- новые формы деклараций или их изменения вступают в силу только через 2 месяца со дня их официального опубликования;

- установлена обязанность плательщиков НДС представлять пояснения по требованию налогового органа в электронной форме;

- налоговые органы получили право приостанавливать операции по счетам налогоплательщиков, обязанных представлять декларации в электронной форме, которые не обеспечили получение от налоговых органов документов в электронном виде.

7. С 1 января 2017 года приступила к администрированию страховых взносов в государственные внебюджетные фонды. В Налоговый кодекс РФ введена глава 34 «Страховые взносы». Утверждена форма расчета по страховым взносам, порядок ее заполнения, а также форматы обмена информацией с Государственными внебюджетными фондами в электронной форме.

Таким образом, принятие указанных нормативных актов дало возможность пресекать многие схемы ухода от налогов и в целом повысить эффективность налогового администрирования и направить на создание условий справедливой конкуренции, а также на создание доверительной среды между бизнесом и государством, на формирование новых государственных институтов, на стимулирование экономического роста.

УДК 336.531.2:639.2

Кузин Владимир Иванович

Kuzin Vladimir Ivanovich

Калининградский государственный технический университет

Kaliningrad State Technical University

Доцент

Assistant professor

Кафедра финансов и кредита

Department of Finance and Credit

ПРОГРАММНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ МОБИЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ PROGRAMME FINANCING AS FINANSE SOURCE OF MOBILISATION TOOL

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению методов программного финансирования развития отрасли на примере рыбохозяйственного комплекса. Бюджетное финансирование в рамках государственных программ рассматривается как инструмент мобилизации ресурсов на ключевых направлениях отраслевого развития. Обосновывается необходимость финансирования элементов, обеспечивающих создание условий развития рыбохозяйственного комплекса.

Ключевые слова. *Финансовые ресурсы, государственная программа, программный бюджет, рыбохозяйственный комплекс.*

Annotation. The article is devoted to the consideration of methods of software financing for the development of the industry by the example of a fishery complex. Budgetary financing in the framework of state programs is considered as a tool for mobilizing resources in key areas of sectoral development. The necessity of financing the elements ensuring the creation of conditions for the development of the fishery complex is substantiated.

Keywords. *Financial resources, state program, program budget, fisheries complex.*

Управление развитием в любом виде экономической деятельности определяется целями, которые ставят перед собой органы управления и особенностями хозяйственной деятельности выбранного вида деятельности. Рыбохозяйственный комплекс России имеет ряд особенностей, которые позволяют на его примере рассмотреть использование методов программного финансирования как механизм управления развитием комплекса. Основные особенности комплекса включают широкий географический охват, разнообразие видов деятельности, относительно высокий вклад в рацион населения, наличие в производственных цепочках различных стадий передела продукции.

Целеполагание экономического воспроизводства рыбохозяйственного комплекса определяется местом и ролью отрасли в решении проблем обеспечения продовольственной безопасности, а так же обеспечения населения Российской Федерации продуктами питания. Еще одним кругом социально-экономических проблем является обеспечение занятости трудовых ресурсов, особенно в прибрежных регионах страны, а так же в формировании централизованных (бюджетных и внебюджетных) государственных ресурсов и в решении других важных проблем социально – экономического развития страны. Особое значение воспроизводственной деятельности рыбохозяйственной отрасли отводится для развития приморских территорий России. В зависимости от качества и научной обоснованности построения системы целей развития отрасли можно говорить о соответствующей ориентации воспроизводственной деятельности на решение конкретных задач функционирования рыбохозяйственного комплекса страны. При этом целеполагание предусматривает разработку на основе выработанных целей и реализацию соответствующих целевых программ развития рыбохозяйственного комплекса на федеральном и региональном уровнях [4, 5].

Государственная политика носит долгосрочный характер, ее цели и задачи устанавливаются в программных документах. Так, концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до

2020 года, утвержденная в 2008 году предусматривала, что целью развития рыбного хозяйства в Российской Федерации в долгосрочной перспективе является обеспечение перехода от экспортно-сырьевого типа к инновационному типу развития на основе сохранения, воспроизводства и рационального использования водных биологических ресурсов и обеспечения глобальной конкурентоспособности вырабатываемых российским рыбохозяйственным комплексом товаров и услуг [1].

Для достижения поставленной цели и целевых значений показателей предполагалось сосредоточить усилия на следующих направлениях развития рыбохозяйственного комплекса [1]:

- создание современной производственно-технологической базы, в том числе строительство и модернизация судов рыбопромыслового флота, а также развитие морских терминалов;
- модернизацию рыбоперерабатывающего сектора и развитие инновационного потенциала рыбного хозяйства;
- формирование и реализацию механизма долгосрочного и эффективного управления водными биологическими ресурсами, развитие искусственного воспроизводства водных биологических ресурсов, аква- и марикультуры;
- приведение стандартов качества рыбной продукции в соответствие со стандартами, применяемыми в международной практике;
- обеспечение системы мониторинга качества и безопасности водных биологических ресурсов, среды их обитания, продуктов их переработки, ведения технологических процессов рыболовства и рыбоводства;
- наращивание экспорта конкурентоспособной рыбной продукции с высокой добавленной стоимостью;
- развитие биржевой торговли рыбной продукцией;
- активизацию международного сотрудничества Российской Федерации в области рыболовства.

Из приведенного перечня направлений развития рыбохозяйственного комплекса видно, что органы государственной власти могут участвовать непосредственно только в пяти из восьми, включая: развитие морских терминалов; приведение стандартов качества рыбной продукции в соответствие со стандартами, применяемыми в международной практике; формирование и реализацию механизма долгосрочного и эффективного управления водными биологическими ресурсами; приведение стандартов качества рыбной продукции в соответствие со стандартами, применяемыми в международной практике; активизацию международного сотрудничества Российской Федерации в области рыболовства. Остальные направления могут успешно реализовываться только при активном участии хозяйствующих субъектов, а государственное воздействие может происходить только путем создания условий и стимулирования соответствующей деятельности [6].

В 2009 году была утверждена Стратегия развития рыбохозяйственного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года, которая ставила цель и формулировала семь задач. Кроме того, в стратегии был сформирован набор целевых показателей. Основным инструментом реализации государственной

политики стала государственная программа Российской Федерации «Развитие рыбохозяйственного комплекса», утвержденная в 2014 году [2]. В ней содержатся цели и задачи, а так же мероприятия, финансируемые за счет средств бюджета России, направленные на достижение значений целевых показателей к достижению значений которых должно приводить реализация мероприятий программы [5].

Интегрирование различных видов деятельности в рамках государственной программы должно производиться с учетом конкретных целей. В связи с этим критерием для включения того или иного направления деятельности в программу будет степень участия данного направления деятельности в достижении поставленной цели [3]. Следует учитывать, что не каждое направление деятельности организационно включено в комплекс. Решающее значение имеет интеграция на системной основе, при которой объединяются все направления деятельности и ресурсы, которые служат инструментом достижения единой цели, что позволяет устранить имевшиеся отраслевые и другие несогласования.

При этом программно-целевой подход может использоваться как при разработке государственных и муниципальных программ, так и программ развития различных территорий и видов экономической деятельности, программ социально-экономического развития, а так же в разработке и реализации долгосрочных и среднесрочных планов развития хозяйствующих субъектов, особенно когда требуется координация между несколькими бизнес единицами.

Одним из индикаторов, характеризующих развитие конкретного вида экономической деятельности, является объем инвестиций [7]. При этом для рыбохозяйственного комплекса необходимо учитывать, что, кроме инвестиций в хозяйственную деятельность, такую как рыболовство и рыбоводство, осуществляются инвестиции, направленные на охрану и рациональное использование водных ресурсов [4]. При этом, по данным органов статистики, объем таких инвестиций значительно превышает объем инвестиций в рыболовство и рыбоводство. Так, в 2008 году объем инвестиций на эти цели составил 45,7 млрд. руб., что в 9,14 раза больше объема инвестиций в рыболовство и рыбоводство за этот же период. В 2014 году инвестиции на охрану и рациональное использование водных ресурсов составили 76,3 млрд. руб., что в 6 раз больше инвестиций в рыболовство и рыбоводство. Влияние инвестиций на охрану и рациональное использование водных ресурсов на рыболовство и рыбоводство является косвенным и требует дополнительного изучения. При этом следует признать, что рациональное использование водных ресурсов позволяет повысить эффективность рыбопромышленной деятельности.

Динамика инвестиций в основной капитал по виду деятельности рыболовство и рыбоводство за период с 2008 по 2015 год показывает [4], что в текущих ценах в рыбопромышленный комплекс после снижения в 2009 году, обусловленного мировым финансовым кризисом, до величины 4,6 млрд. руб. вырос в 2013 году до 14,3 млрд. руб. Послекризисный рост за четыре года составил 3,1 раза. Однако после 2013 года наметилось снижение инвестиций до объема 11,4 млрд. руб. в 2015 году, т. е. за два года оно составило 20 % к уровню

2013 года, что обусловлено ухудшением экономической ситуации в целом по экономике. При этом следует отметить, что финансирование мероприятий государственной программы «Развитие рыбохозяйственного комплекса» позволило обеспечить развитие рыбохозяйственной отрасли, что выразилось в увеличении стоимости выпуска по данному виду экономической деятельности.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р;
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 07 марта 2013 года № 315-р «О Государственной программе Российской Федерации «Развитие рыбохозяйственного комплекса».
3. Волкогон В.А., Сергеев Л.И. Программно – целевые воспроизводственные пропорции развития рыбохозяйственного комплекса страны// Журнал «Рыбное хозяйство» №3, 2016 с.16-22
4. Волкогон В.А. Целевое программирование и инвестиции в основной капитал рыбопромышленного комплекса/ В.А.Волкогон, В.И.Кузин // Балтийский экономический журнал № 2(16), 2016 с.47-53
5. Кузин В.И. Программные подходы к финансированию инновационного развития рыбохозяйственного комплекса// Проблемы, возможности, перспективы развития экономики, управления, торгового дела: Шестые Ходыревские чтения: сб. материалов всероссийск. науч.-практической конф. Курск, 4 декабря 2015 г. / под ред. докт. экон. наук, проф. В.Н. Ходыревской; Курск. гос. ун-т. – Курск, 2015. с. 175-178
6. Мнацаканян Р. А. Организационно-экономические и финансовые механизмы развития рыбохозяйственного комплекса России /Р.А. Мнацаканян// Балтийский экономический журнал № 2(16), 2016 с. 74-83
7. Мнацаканян А.Г., Корякина А.В., Теплицкий В.А. Инвестиционные ресурсы рыбохозяйственного комплекса (на примере рыбохозяйственного комплекса Калининградской области): монография / А.Г. Мнацаканян, А.В. Корякина, В.А. Теплицкий / под общ ред. В.А. Теплицкого.- Калининград: Изд-во ФГБОУ ВПО «КГТУ», 2014.- 98 с.

УДК 336

Липчинская Марина Фёдоровна
Lipchinskaya Marina Fedorovna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Доцент
Associate professor
Кафедра государственных и муниципальных финансов
Department of state and municipal finance
kash_mar@mail.ru

**ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ
ДОБЫЧИ НЕФТИ В РОССИИ
WAYS OF IMPROVING TAXATION OF OIL PRODUCTION IN RUSSIA**

Аннотация. Рассмотрено значение нефтегазовых доходов бюджета РФ, описана динамика налоговой нагрузки организаций отрасли полезных ископаемых, анализируется вариант реформирования системы налогообложения с целью повышения эффективности переработки нефти и стимулирования разработки новых месторождений, описано состояние международного нефтяного рынка.

Ключевые слова. *Нефтегазовые доходы бюджета, налоговая нагрузка, система налогообложения добычи, переработки и экспорта нефти.*

Abstract. Discusses the importance of oil and gas revenues of the Russian Federation, described the dynamics of the tax load of businesses in the sector of mineral resources, examines the options for the reform of the taxation system with the aim of increasing efficiency of oil refining and stimulate the development of new fields, describes the state of the international oil market.

Key words. *Oil and gas budget revenues, tax burden, tax system of production, processing and export of oil.*

При анализе уровня фискальных доходов по отдельным видам налогов в России традиционно выделяют нефтегазовые доходы (НДПИ и вывозные таможенные пошлины на нефть, газ и нефтепродукты), поскольку в Российской Федерации по-прежнему существенную долю доходов бюджета составляют доходы, получаемые из этих источников.

В 2013 - 2015 гг. нефтегазовые доходы составили 9,9; 10,2 и 7,6 % к ВВП при размере доходов бюджетной системы РФ 34,4; 34,3 и 33,3% к ВВП. В январе-сентябре 2016 года поступления НДПИ снизились по сравнению с аналогичным периодом 2015 года на 15,6%. Снижение поступлений НДПИ обусловлено в основном уменьшением поступлений по НДПИ на нефть в результате снижения цены на нефть в 1,4 раза.

По данным ФНС России за 9 месяцев 2016 года в структуре сальдированного финансового результата организаций снизилась доля добывающей отрасли до 19,6% с 30,6% за аналогичный период 2015 года, удельный вес убыточных организаций отрасли составляет 32,2%.

Анализ налоговой нагрузки на организации по видам экономической деятельности свидетельствует о наибольших её значениях для отрасли добычи полезных ископаемых и ее росте с 66,8% в 2013 г. до 73,6% в 2014 г.

В целях сокращения дефицита федерального бюджета предлагается увеличение налоговой нагрузки на нефтегазовую отрасль в период 2017 - 2019 гг. посредством уточнения порядка расчета ставки НДПИ в отношении нефти в части дополнения формулы ее расчета новым слагаемым, определенным на 2017 год в размере 306 рублей, на 2018 год - 357 рублей, на 2019 год - 428 рублей.

Необходимо отметить, что такое увеличение налоговой нагрузки на нефтяную отрасль в долгосрочной перспективе резко повышает вероятность падения добычи нефти в традиционных регионах нефтедобычи (Западная Сибирь, Республика Коми). При этом значительный объем запасов нефти в местах с развитой транспортной инфраструктурой, готовой производственной базой может оказаться не вовлеченным в промышленный оборот.

В связи с этим прорабатывается альтернативный механизм обеспечения дополнительных доходов федерального бюджета, не предполагающий увеличения фискальной нагрузки на добычу нефти. В частности, предлагается рассмотреть возможность изменения системы налогообложения добычи и переработки нефти, а также экспорта нефти и нефтепродуктов в период после завершения налогового маневра в 2017 году. Среди вариантов дальнейшей реформы рассматривается поэтапная отмена экспортных пошлин на нефть и

нефтепродукты с одновременным увеличением ставок НДС на нефть и корректировкой системы акцизов на нефтепродукты. Основной целью такого маневра является уход от использования таможенных пошлин для несвойственных им функций по изъятию нефтяной ренты и субсидирования нефтеперерабатывающей промышленности. При принятии такого варианта реформы изъятие нефтяной ренты будет осуществляться посредством увеличения НДС на нефть и на газовый конденсат соразмерно отменяемой таможенной пошлине. Вместо таможенной субсидии нефтепереработке предполагается введение компенсационного механизма «отрицательных» акцизов на нефть. Механизм компенсаций должен обеспечить надежность поставок качественных товарных нефтепродуктов на внутренний рынок и дальнейшее повышение эффективности переработки нефти. При этом источниками дополнительных доходов федерального бюджета станут увеличение поступления от НДС на нефть, а также отказ от предоставления нефтяной таможенной субсидии в рамках ЕАЭС.

В конце 2016 года Россия вышла на уровень добычи 11 млн баррелей в сутки. Отметка важная для России, достигнут рекорд нефтедобывающей отрасли. Советский Союз достиг рекорда 11,4 млн баррелей/день в 1988 году. Затем последовало падение объемов добычи нефти до 1997 года.

Структуру нефтяной отрасли России определяют крупные вертикально интегрированные нефтяные компании, каждая из которых занимается полным циклом добычи и переработки нефти – от разведки месторождений до продажи нефтепродуктов конечному потребителю. С каждым годом в мире снижается количество запасов легкодоступной нефти. Развитие новых технологий, которые позволят добывать нефть из залежей, где раньше это было невозможным, является одним из приоритетных направлений отрасли.

В целях стимулирования разработки новых месторождений и рационального недропользования предусматривается введение новой системы налогообложения для пилотных объектов, включающих как новые, так и зрелые месторождения. Новая система предполагает снижение суммарной величины налогов, зависящих от валовых показателей (НДС на нефть и таможенная пошлина на нефть), и введение налогообложения дополнительного дохода (НДД) от добычи. В результате обеспечивается налогообложение в зависимости от экономического результата разработки месторождений. Налоговую базу НДД предлагается определять как расчетный доход от добычи углеводородного сырья за вычетом эксплуатационных и капитальных расходов по разработке месторождения. Налоговую ставку предполагается установить в размере 50%. НДД будет уменьшать базу налога на прибыль организаций, в остальном сохраняется действующий порядок исчисления налога на прибыль организаций. С целью ограничения завышения затрат и минимизации выпадающих доходов бюджета вычитаемые расходы для зрелых месторождений ограничиваются величиной 9 520 рублей на тонну добытого углеводородного сырья, индексируемой с учетом инфляции. В зависимости от результатов по внедрению НДД на пилотных объектах будет приниматься решение о корректировке порядка его применения.

В мире есть три основных нефтедобывающих гиганта – это Саудовская Аравия, Россия и США, примерно в равных объёмах. Лидерами по экспорту нефти являются: два лидера по добыче (Саудовская Аравия и Россия) и Норвегия. Основными потребителями мировой нефти стабильно являются промышленно развитые страны, лидируют США (абсолютный лидер), Китай и Япония.

Поставка нефти на мировой рынок делает страну зависимой от ценовых шоков. Устойчивость российской нефтяной отрасли может быть обеспечена эффективностью добычи. По итогам 2016 года операционная себестоимость добычи нефти ПАО «НК «Роснефть» составляет 2,1 доллара за баррель.

С 1 января 2017 года вступило в действие соглашение о начале периода сокращения добычи нефти в целях стабилизации рынка и цены на нефть. В соглашение вошли основные страны «Организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК)» и ещё 11 государств, не входящих в ОПЕК, в том числе и Россия. ОПЕК взяла на себя обязательство уменьшить добычу примерно на 1,2 млн баррелей в сутки, другие страны 540 тысяч баррелей, из них Россия – 300 тысяч.

Состояние международного нефтяного рынка и динамика цен на нефть важное условие функционирования мировой экономики. В то же время, нефтяная промышленность – самый важный сектор экономики для стран, получающих основной доход от экспорта нефти. От получаемых средств зависит наполнение бюджета и возможность развивать другие отрасли экономики.

УДК 338.64

Мнацаканян Роберт Альбертович

Mnatsanian Robert Albertovich

Калининградский государственный технический университет

Kaliningrad State Technical University

Аспирант

Харин Александр Геннадьевич

Kharin Aleksandr Gennadievich

Калининградский государственный технический университет

Kaliningrad State Technical University

Доцент

agkharin@yandex.ru

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЫБНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ

Аннотация. Рыбное хозяйство – значимая отрасль российской экономики. Однако препятствием ее успешному функционированию могут стать основные фонды, требующие инвестиций для коренного обновления. Целью статьи является анализ текущего состояния и тенденций инвестиционного развития рыбной промышленности

России, а также оценка того, насколько применяемые в настоящее время механизмы стимулирования инвестиционной активности влияют на это развитие в будущем. Авторы приходят к выводу, что усилия государства по обновлению основных фондов отрасли, при всей их значимости, являются недостаточными. Необходимы дополнительные меры, направленные на стимулирование частных инвестиций.

Ключевые слова: *рыбное хозяйство, рыбопромысловый флот, инвестиции.*

Abstract. Fisheries are a significant branch of the Russian economy. However, its functioning is hindered by fixed assets, which require investments for radical renewal. The purpose of the article is to analyze the current state and trends of the investment development of the fishing industry in Russia, as well as assessing the extent to which the current incentive mechanisms for investment activity affect this development in the future. The authors come to the conclusion that the state's efforts to update the fixed assets of the industry are insufficient. Therefore, additional measures aimed at encouraging private investment are required.

Key words: *fishery, fishing fleet, investments.*

Рыбное хозяйство занимает видное место в экономической системе нашей страны. Результаты его деятельности выходят далеко за рамки коммерческих интересов предприятий и их собственников. Предприятия рыбной промышленности выполняют важные социальные функции, обеспечивая занятость населения во многих приморских регионах России, от них зависит продовольственная и, в более широком смысле, экономическая безопасность страны. Поэтому вопросы текущего и будущего функционирования рыбной отрасли – важная часть российской экономической политики.

Одним из главных показателей, наиболее полно характеризующим уровень и динамику развития национального рыбного хозяйства, является объем производимой им продукции. В свою очередь, базой, определяющей величину этого показателя, служит объем добычи первичного сырья – водных биоресурсов (ВБР). По данным Росстата, объем добычи ВБР в нашей стране в течение ряда последних лет непрерывно растет. В 2015 г. он составил 4,506 млн тонн, а в 2016 г. вырос на 5,5%, до 4,755 млн тонн. Не трудно подсчитать, что в случае сохранения существующих в последние годы темпов роста (5-6% в год) объем добычи рыбы в 2020 г. достигнет целевого показателя, равного 6 млн тонн. Но препятствием наращиванию объемов добычи могут стать устаревшие основные фонды – значительный физический и функциональный износ судов, который приобрел для отрасли критический характер. Так, по оценкам экспертов, в целом по Российской Федерации в 2012 г. доля рыбопромысловых судов, находящихся в эксплуатации сверх нормативного срока службы, достигала 89%, в то время как в середине 1990-х гг. она была немногим более 40% [1]. Согласно исследованию текущего состояния российского рыбопромыслового флота и перспектив его развития, проведенному ВЦИОМ в 2015 г., подавляющее большинство капитанов и экспертов оценивают общее состояние российского рыболовного флота как неудовлетворительное, без перспектив изменений к лучшему при сохранении текущей динамики развития. По мнению 78% респондентов, большая часть добывающих и вспомогательных судов устарела и требует срочной замены. Почти все опрошенные (90%) полагают, что в течение ближайших пяти лет необходимо обновить не менее половины всех находящихся в эксплуатации судов [2]. Большинство капитанов российского рыбопромыслового флота оценивает состояние своего судна как плохое или очень плохое. Прямым следствием неудовлетворительного технического состояния судов являются:

- Низкая добыча – по экспертным оценкам, средний улов на российском крупнотоннажном судне составляет 16 тыс. тонн, в то время как на американском – около 40 тыс. тонн;

- Несоответствие находящихся в эксплуатации судов современным требованиям переработки и хранения сырья и продукции – конструктивные и технические параметры старых судов существенно ограничивают возможности для их модернизации [2].

Среди экспертов и специалистов отрасли доминирует мнение, что с учетом прогрессирующего характера процесса старения и списания флота следует ожидать сокращение его промышленного потенциала и, соответственно, общего вылова морепродуктов [3]. Исходя из этого, большинство экспертов полагает, что основной задачей отрасли в настоящее время является замена, а не модернизация рыболовецкого флота. В частности, такой точки зрения придерживаются 87% респондентов, участвовавших в опросе ВЦИОМ [2].

Столь масштабная и почти одномоментная замена флота – крайне сложная задача. Ее полноценное решение невозможно только силами самих рыбодобывающих организаций. Мировой опыт показывает, что без поддержки государства, выражающейся в создании системы стимулов и компенсационных механизмов, поддерживающих инвестиционную активность рыбопромышленников и обеспечивающих интерес к сотрудничеству их основных партнеров по осуществлению инвестиций – судостроителей, обновление флота невозможно.

В течение ряда последних лет российское правительство предпринимало серьезные усилия, направленные на поддержку процесса обновления рыболовецкого флота, отчасти компенсируя своими действиями низкую активность частных инвесторов. Так, например, в рамках реализации государственной программы «Развитие рыбохозяйственного комплекса», а затем государственной программы «Развитие судостроения на 2013 – 2020 годы» предоставляются субсидии из федерального бюджета для возмещения части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам, полученным в российских кредитных организациях на строительство и модернизацию рыболовецких судов, государство оказывает содействие развитию лизинга судов, стимулирует развитие инновационного судостроения и инициирует процесс замены старого рыболовецкого флота путем формирования утилизационных фондов.

Серьезной мерой, способствующей обновлению существующего рыболовецкого флота и направленной на повышение эффективности использования водных биоресурсов, могут стать инвестиционные квоты, предусмотренные Федеральным законом от 3 июля 2016 г. № 349 «О внесении изменений в Федеральный закон «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования распределения квот добычи (вылова) водных биологических ресурсов». Центральное место в новом механизме развития отрасли занимает особый порядок квотирования добычи водных биоресурсов, согласно которому, за инвестором, получившим квоту на вылов

рыбы, закрепляется обязательство приобретения судов, построенных на российских верфях, либо создания новых береговых рыбоперерабатывающих предприятий.

Благодаря перечисленным, а также другим организационно-правовым мерам в течение нескольких последних лет произошел резкий рост объемов инвестиций в российское рыболовство. Так, с 2009 по 2016 гг. объем капиталовложений в отрасль вырос более чем в 3 раза – с 4,6 млрд руб. в 2009 г. до 15,4 млрд руб. в 2016 г.

Оценочные расчеты показывают, что существующие объемы инвестиций в рыбное хозяйство выглядят вполне достаточными, поскольку они обеспечивают достижение основного целевого показателя деятельности отрасли – объема производства рыбы и рыбопродуктов в размере 6 млн т к 2020 г. Согласно данным официальной статистики (Росстат, Росрыболовство), в среднем за последние 12 лет мультипликатор инвестиций (отношение инвестиций в основной капитал к приросту объемов добычи) составлял 59 тыс. руб./т (без учета нетипичных 2008 и 2014 гг. – 42,5 тыс. руб./т).

Таким образом, чтобы к 2020 г. достичь запланированной добычи 6 млн тонн (рост по сравнению с 2016 г. на 1,245 млн тонн), необходимо в период с 2016 по 2019 гг. дополнительно инвестировать в отрасль от 53 до 74,5 млрд руб. в форме капитальных вложений (от 13,2 до 18,4 млрд руб. в год).

Напомним, что в 2014-2016 гг. фактические объемы инвестиций в основной капитал предприятий отрасли в среднем в год составляли 15 млрд руб. (т.е. были на уровне необходимых). Это означает, что при сохранении сложившихся отраслевых пропорций и темпов развития российского рыбного хозяйства основная цель – объем добычи ВБР, обеспечивающий продовольственные потребности страны и устойчивое развитие рыбодобывающих организаций – может быть достигнута даже без увеличения существующих объемов инвестиций.

Однако столь оптимистичный прогноз, основанный на количественных оценках, вряд ли, является обоснованным, поскольку он не учитывает качественное состояние отечественного рыбопромыслового флота, значительная часть которого, как отмечалось выше, перешла рубеж предельного срока эксплуатации, пребывает на этапе прогрессирующего старения и требует замены в самое ближайшее время. Более того, значительная часть инвестиций, которые направляются в отрасль, идут не на строительство новых, а на капитальный ремонт старых судов, что, как нами уже отмечалось ранее, не отвечает реальным потребностям отрасли. Из прогрессирующего устаревания судов, по оценкам Росрыболовства, уже к 2020 году в России может возникнуть дефицит мощностей судов рыболовного флота [4].

Очевидно, что в рыночной экономике вопросы обновления коммерческого рыбопромыслового флота находятся полностью в компетенции судовладельцев и зависят от выбранных ими приоритетов. Однако в условиях искаженного рынка, которые характерны для современной России, интересы собственников в первую очередь направлены на извлечение наибольшей прибыли от эксплуатации судов и часто не совпадают с интересами общества и

государства. Поэтому в российских условиях решение проблемы обновления основных фондов рыбной отрасли возможно только посредством осуществления активной государственной инвестиционной политики. В сложившейся ситуации государство должно усилить свою ответственность за развитие отрасли и предпринять дополнительные меры, направленные на стимулирование частных инвестиций.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Наумов Д.* О состоянии российского рыбопромыслового флота и промыслового судостроения // Газета «Fishnews Дайджест», Июль 2013. Режим доступа: <http://fishnews.ru/rubric/krupnyim-planom/7047>
2. Рыбная отрасль России: запрос на модернизацию флота. ВЦИОМ. 2015. Режим доступа: https://wciom.ru/fileadmin/file/reports_conferences/2015/2015-10-13-fish.pdf
3. Глава Росрыболовства о вопросах модернизации рыбопромыслового флота, эффективности использования биоресурсов и о других темах на страницах издания «Морские вести России» // Федеральное агентство по рыболовству. 28 апреля 2015. Доступно по адресу: <http://fish.gov.ru/press-tsentr/novosti/2905-glava-rosrybolovstva-o-voprosakh-modernizatsii-rybopromyslovogo-flota-effektivnosti-ispolzovaniya-bioresurov-i-o-drugikh-temakh-na-stranitsakh-izdaniya-morskie-vesti-rossii>
4. *Костырев А.* Рыба не оправдала ожиданий // Коммерсантъ. 15.04.2016. Режим доступа: <http://kommersant.ru/doc/2963589>

УДК 336

Морунова Галина Владимировна
 Morunova Galina Vladimirovna
 Санкт-Петербургский государственный
 экономический университет
 St. Petersburg State University of Economics
 доцент, к.э.н
 morunova2009@mail.ru
 Лебедева Людмила Николаевна
 Lebedeva Lyudmila Nikolaevna
 доцент, к.ф.-м.н.
 Санкт-Петербургский государственный
 экономический университет
 St. Petersburg State University of Economics
 l.n.lebedeva@gmail.com

ПОСТРОЕНИЕ ИМИТАЦИОННОЙ МОДЕЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ТРАНСФЕРТОВ THE CONSTRUCTION OF SIMULATION FORECASTING MODEL OF INTER-BUDGET TRANSFERS

Аннотация. На сегодняшний день, проблемы стратегического планирования на муниципальном уровне стоят особенно остро: планы должны составляться на шесть лет, но регионы планируют объемы средств для нижестоящих бюджетов только на три года. В условиях финансовой зависимости муниципалитеты могут составить планы при условии информированности объемов межбюджетных трансфертов на этот период.

Построение имитационной модели прогнозирования на срок более трех лет позволит решить проблемы стратегического планирования на региональном и муниципальном уровнях.

Ключевые слова. Межбюджетные трансферты, стратегическое планирование, имитационная модель, муниципальные и региональные финансы.

Abstract. Today, the problems of strategic planning at the municipal level are particularly important: plans should be drawn up for six years, but the regions plan the amount of funds to lower budgets only three years. In terms of financial dependence of municipalities may prepare plans subject to the awareness of the volumes of interbudget transfers for the period. Building a simulation model forecasting for more than three years will allow to solve problems of strategic planning at regional and municipal levels.

Key words. Intergovernmental transfers, strategic planning simulation model municipal and regional finances.

Вопросы организации системы межбюджетных отношений при построении стратегического планирования на современном этапе в государстве становятся актуальными, особенно в условиях ограниченности бюджетных средств. Для муниципального уровня задачи построения сбалансированных прогнозных бюджетов усложняются тем, что около 80% муниципальных образований имеют высокую зависимость от межбюджетных трансфертов (МБТ) [1]. Так анализ динамики видов доходов местных бюджетов показал, что с 2006 по 2014 г. тенденцию к увеличению в последние годы имели только субвенции (6,5%), остальные виды доходов сократились: налоговые – 2,2%, неналоговые – 0,8%, межбюджетные трансферты (без субвенций) – 3,3%, т.е. перераспределилась структура в сторону субвенций.

В условиях финансовой зависимости муниципальных образований представляется затруднительным формирование бюджетных прогнозов, так как в настоящее время муниципалитеты имеют информацию о них только на год или на три, что не соответствует горизонту стратегического планирования – 6 лет и более. Представляется необходимым разработать систему прогнозирования межбюджетных трансфертов в разрезе муниципалитетов на более длительный срок. Для этого рассмотрим структуру, динамику и факторы, влияющие на объем трансфертов.

В структуре расходов муниципальных образований около половины составляют расходы на образование, поэтому далее при рассмотрении вопросов стратегического планирования расходов и потребностей в межбюджетных трансфертах, будут рассмотрены именно расходы на образование [1].

Согласно статье 15 Федерального закона № 131-ФЗ¹⁸ организация предоставления общедоступного и бесплатного образования по основным общеобразовательным программам в муниципальных образовательных организациях отнесены к вопросам муниципального района. Однако, полномочия по финансовому обеспечению реализации основных общеобразовательных программ в соответствии с федеральными государственными образовательными стандартами отнесены к полномочиям государства и соответственно поступают по МБТ из вышестоящих бюджетов.

Построение имитационной модели прогноза МБТ на реализацию основных общеобразовательных программ состоит из следующих этапов:

¹⁸ Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»

1. формирование статистической базы по прогнозу контингента обучающихся, 2. расчет нормативов расходов на одного обучающегося по уровням и подуровням образования в прогнозном периоде, 3. выбор адекватной имитационной модели, 4. введение исходных данных и получение результатов.

С учетом выявленных проблем долгосрочного планирования межбюджетных трансфертов, в качестве альтернативы существующему методу их планирования предложен метод построения прогноза расходов на основе имитационного моделирования динамики факторов, определяющих изменение расходов по соответствующим статьям муниципальных бюджетов. Введение демографической компоненты в имитационную модель, по мнению авторов, может позволить более точно прогнозировать потребность в межбюджетных трансфертах в долгосрочном периоде.

Рассмотрим применение предлагаемого подхода на примере построения модели расходов на образование на основе демографической составляющей.

В процессе построения модели использовались статистические и эконометрические методы. Для построения имитационной модели были использованы данные по расходам на одного обучающегося за прошлый период (см. таб.3) [2].

Таблица 3. Расходы бюджета муниципального образования на общее образование в расчете на 1 обучающегося в муниципальных общеобразовательных учреждениях, рублей

Муниципальный район городской округ)	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Бокситогорский	98,17	95,7	102,7
Волосовский	96,4	111,7	136,9
Волховский	83,6	114,4	102,9
Всеволожский	97,3	80,6	94
Выборгский	93,31	88	89,1
Гатчинский	86,4	85,3	92,87
Кингисеппский	117,9	84,8	89,5
Киришский	75,1	86,6	91,3
Кировский	104,5	93,8	96
Лодейнопольский	93,6	105,9	115
Ломоносовский	111,03	113	117,5
Лужский	93,3	98	124,2
Подпорожский	143,8	129,8	158,5
Приозерский	138,4	141,4	129
Сланцевский	100,23	100,3	111,3
Тихвинский	83,1	90,8	93,8
Тосненский	78,6	84,8	92,3
Сосновоборский	89,3	97,7	103,3

Для построения прогноза численности обучающихся потребовались

статистические данные о распределении численность населения по полу и возрасту для каждого муниципального района. Соответствующие данные по области в целом приведены в таблице.4 [2]. Кроме того, были задействованы данные о естественном движении населения по соответствующим возрастным группам.

Таблица 4. Численность населения по полу и возрасту на начало 2015 года, Ленинградская область

Возраст (лет)	Год	Все население		
	рождения	мужчины и женщины	мужчины	женщины
0	2014	16802	8584	8218
1	2013	16543	8582	7961
2	2012	16866	8610	8256
3	2011	16215	8381	7834
4	2010	16707	8528	8179
0-4	-	83133	42685	40448
5	2009	17739	9076	8663
6	2008	17038	8654	8384
7	2007	16436	8320	8116
8	2006	15606	8038	7568
9	2005	15569	8037	7532
5-9	-	82388	42125	40263
10	2004	16126	8234	7892
11	2003	15925	8069	7856
12	2002	15379	7940	7439
13	2001	14486	7407	7079
14	2000	14277	7374	6903
10-14	-	76193	39024	37169
15	1999	13540	6916	6624
16	1998	13968	7081	6887
17	1997	13818	7132	6686

После формирования информационной базы исследования были определены следующие требования к создаваемой модели.

Основной задачей является разработка имитационной модели для исследования и анализа динамики расходов на образование, определяемой демографической составляющей.

Для получения адекватных результатов моделирования необходимо:

— учитывать особенности финансирования системы образования, ее структуру;

— базироваться на статистических данных о демографической ситуации в регионе за анализируемый период, знать динамику контингента образовательной системы.

Модель должна предоставить возможность получения прогноза динамики контингента и финансовых затрат. Имитационную модель предполагается использовать как инструмент поддержки принятия решений в управлении муниципальными финансами.

После определения основных требований к модели перейдем к описанию основных этапов ее разработки.

В той части, которая связана с финансированием сектора образовательных услуг на муниципальном уровне, можно выделить: дошкольное образование; общее образование; дополнительные образовательные услуги.

Общее образование может быть получено в школах и учебных заведениях к ним приравненных (лицеи, гимназии и др.) Согласно закону об образовании¹⁹, различают два больших уровня. Первый - общее образование. Оно включает в себя дошкольный и школьный подуровни. Последний, в свою очередь, делится на начальное, основное и полное (среднее) образование. Наши исследования ограничены дошкольным и школьным подуровнем. Последний разделен два блока с 1 по 9 класс (начальное и основное) и с 10 по 11 класс (полное среднее образование). В дальнейшем возможно более детальное рассмотрение прогнозной модели с учетом подуровня – начальное образование. Соответствующие нормативы затрат задаются вводом или считываются из соответствующего файла данных. *В разработанной системе не предусматривается изменение величины соответствующих нормативов в соответствии с некоторым правилом или заданным алгоритмом.*

Следующим за рассмотрением предметной области стал этап выбор архитектуры разрабатываемой модели и инструментального средства для ее создания. Для того, чтобы выполнять сценарный анализ в сфере бюджетного планирования, как правило, разрабатывают имитационные модели, на основе которых проводят имитационный эксперимент, который позволяет лучше понять динамику поведения системы, повысить качество принимаемых решений. Широкое распространение в настоящее время в имитационном моделировании получили дискретно-событийное моделирование, системная динамика и агентное моделирование. Наиболее универсальным подходом является агентное моделирование. Агентное моделирование может применяться на любом уровне модели любого масштаба. Агентная модель состоит из множества взаимодействующих агентов и их окружения. Поведение системы описывается на индивидуальном уровне; глобальное поведение рассматривается как результат совокупной деятельности агентов [3].

¹⁹ Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»

Авторами для создания модели был выбран комбинированный подход, предполагающий сочетание агентного и дискретно-событийного. Это обусловило выбор инструментального средства разработки – AnyLogic.

Модели AnyLogic могут быть основаны на любой из основных парадигм имитационного моделирования: дискретно-событийное моделирование, системная динамика и агентное моделирование. При разработке моделей в AnyLogic можно использовать концепции и средства из нескольких методов моделирования, например, в агентной модели использовать методы системной динамики для представления изменений состояния среды или в непрерывной модели динамической системы учесть дискретные события. Возможность комбинирования подходов позволяет описывать процессы реальной жизни, а не подгонять процесс под доступный математический аппарат. В последнее время анализ публикаций показал, что тема использования программных продуктов для стратегического моделирования является актуальной, так в представленной схеме (рис. 1) показана интеграционная модель прогноза социально-экономического развития муниципального образования, оценки показателей стратегического планирования, прогноза показателей эффективности управления.

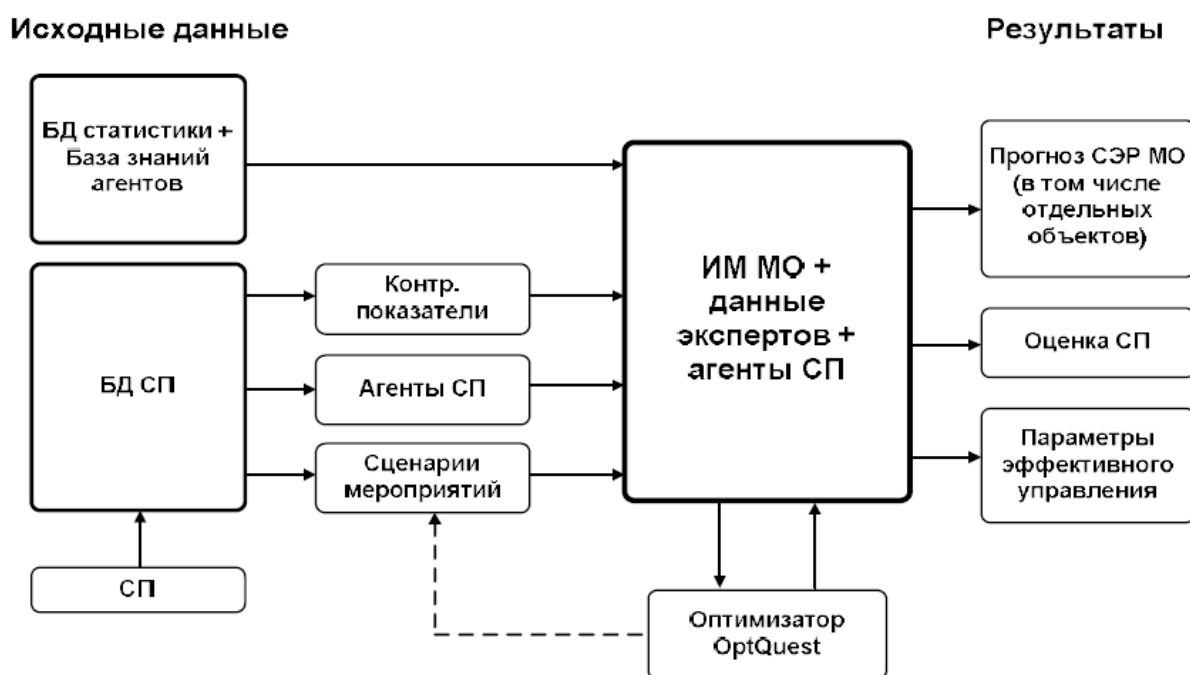


Рисунок 1. Интеграция данных стратегического планирования и имитационной модели муниципального образования [4]

Рассмотрим методiku построения модели прогнозирования бюджетных расходов на образование.

Алгоритм действий при построении имитационной модели представлен на рисунке 2.

Алгоритм выполнения моделирования в AnyLogic



Рисунок 2. Алгоритм имитационного моделирования

Для наиболее полного соответствия реальности выполним декомпозицию модели на функциональные блоки, каждый из которых будет описывать отдельный процесс.

Первый блок «Население» – блок модели, описывающий динамику численности населения в целом и по возрастам, а также отвечающий за пошаговое перемещение населения от одной возрастной группы к другой. Входными данными для данного блока являются данные о рождаемости и коэффициенты смертности по возрастам;

Второй блок – «Образование». Данный блок модели описывает динамику контингента в детских садах и школах. Эта часть модели должна учитывать специфику школьного обучения и распределение выпускников школ для дальнейшего обучения или выхода на рынок труда. В данном блоке должны описываться поэтапный переход из одного класса в другой и учитываться статистические данные распределения выпускников после обучения в школе, вычисляться финансовые затраты.

Основным методом, использованным в первом блоке модели, является метод передвижки возрастов (метод компонент).

Суть метода компонент заключается в «отслеживании» возрастного движения агента во времени в соответствии с заданными (прогнозируемыми) параметрами. Если эти параметры зафиксированы в некоторый начальный момент времени t_0 , оставаясь затем неизменными на протяжении периода времени Δt , то это однозначно определяет численность и структуру населения в момент времени $(t_0 + \Delta t)$.

Процедура повторяется для каждого года прогнозного периода. Тем самым определяется численность населения каждого возраста и пола, общая численность населения, общие коэффициенты рождаемости, смертности, а также коэффициенты общего и естественного прироста. При этом прогнозные расчеты могут проводиться как для однолетних возрастных интервалов, так и для других временных интервалов.

Описанная процедура повторяется столько раз, сколько лет охватывает прогнозный период. Агент каждого возраста «передвигается» в следующий, более старший возраст или выбывает из системы.

Данный переход в соответствии со следующей формулой:

$$P_{n+1}^{k+1} = P_n^k (1 - f(k)) \quad (1)$$

Число родившихся (численность возрастной группы 0 лет) определяется как произведение численности женщин фертильного возраста на соответствующие коэффициенты рождаемости для возрастных когорт, полученные из таблиц рождаемости. Расчет числа новорожденных можно представить формулой:

$$B_x = \sum_i F_x^i r_x^i, \quad (2)$$

где B_x - годовое число рождений; r_x^i - повозрастные коэффициенты рождаемости; F_x^i - численность женщин в i -ой возрастной группе.

Для моделирования поэтапного перехода из класса в класс, с одного уровня образования на другой используется метод передвижки возрастов в сочетании с анализом получения услуг соответствующего образовательного уровня программным агентом. Необходимо отметить, что в данном функциональном блоке возможно рассмотреть переход как по возрастам, так и по классам. Формула для перемещения по классам выглядит следующим образом:

$$S_{n+1}^{c+1} = S_n^c (1 - f(c+6)) \quad (3)$$

где S_n^c - численность школьников, n - это моделируемый год, c - класс, $f(c+6)$ - коэффициент, включающий естественную убыль и миграционный прирост.

Учитывая особенности современной системы образования необходимо отметить, что данная формула применяется для расчетов численности школьников в классах со второго по девятый и для одиннадцатого класса, т.к. численность в этих классах зависит от численности в предыдущем классе на предыдущем этапе.

Для моделирования динамики в десятом классе применяется следующая формула:

$$S_{n+1}^{10} = (S_n^9 - Out_n) \cdot (1 - f(15)) \quad (3)$$

Получив прогноз контингента образовательных учреждений (объем, структура и т.д.), имея данные по нормативу расходов на 1-го обучающегося, применяя комбинированный подход, предполагающий сочетание агентного и дискретно-событийного метода прогнозирования в программе AnyLogic в результате мы получаем прогноз расходов на образование в разрезе подуровней.

Пример построения чтения данных прогнозной модели представлен на рисунке 3.

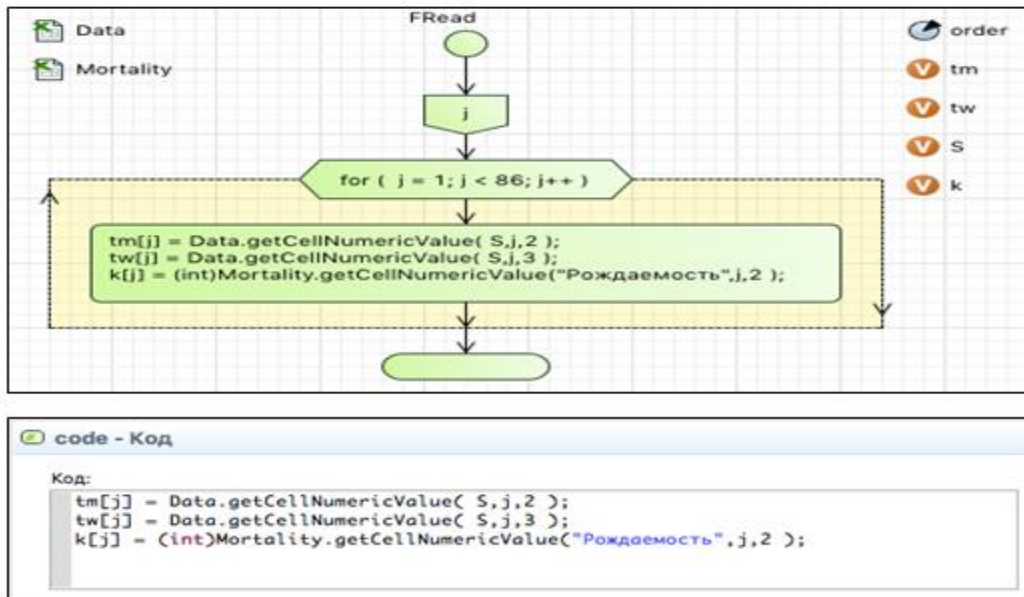


Рисунок 3. Диаграмма действий для чтения данных FRead

Задавая прогноз различных факторов, мы вычисляем объем межбюджетных трансфертов на период заданных изменений в разрезе муниципальных образований.

Описанная выше методика реализована в программной системе поддержки принятия решений, снабженной визуальным пользовательским интерфейсом.

Стартовое окно позволяет выбрать муниципальный район и начать выполнение имитационного эксперимента (см. рис.4).

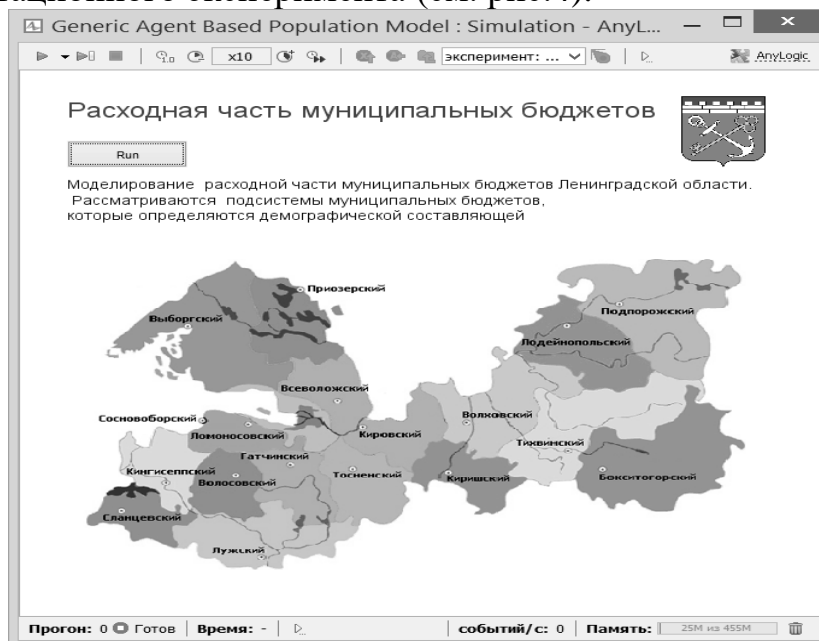


Рисунок 4. Окно выбора муниципального образования Ленинградской области в программной системе моделирования бюджетных расходов

После выбора муниципального образования на экране отображается демографическая пирамида, позволяющая получить представление о демографической ситуации в соответствующем образовании и, выполнив передвижку возрастов «заглянуть» на несколько лет вперед (см. рис.5).

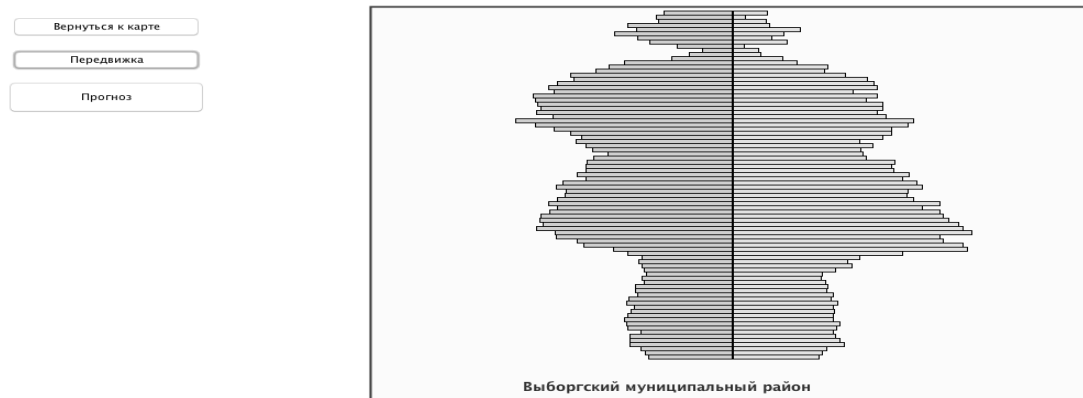


Рисунок 5. Результат применения метода передвижки возрастов для выбранного муниципального района

Нажав на кнопку «Прогноз», можно перейти к окну прогноза расходов бюджета на образование.

Появившееся окно позволяет задать основные параметры модели и отображает динамику контингента в детских садах и школах муниципального района, а также затраты муниципального бюджета на образование в разрезе дошкольного, среднего и дополнительного. Построение имитационной модели позволяет более точно спрогнозировать объем расходов на долгосрочный период (см. рис.6). Результаты моделирования сохраняются во внешнем Excel-файле.

Таким образом, создание имитационной модели для исследования и анализа расходной части муниципального бюджета, определяемой демографической составляющей, позволит прогнозировать динамику объемов межбюджетных трансфертов на долгосрочный период - более 3-х лет. Данная модель даст возможность повысить эффективность управления бюджетами на муниципальном уровне и оптимизировать процесс планирования межбюджетных трансфертов.

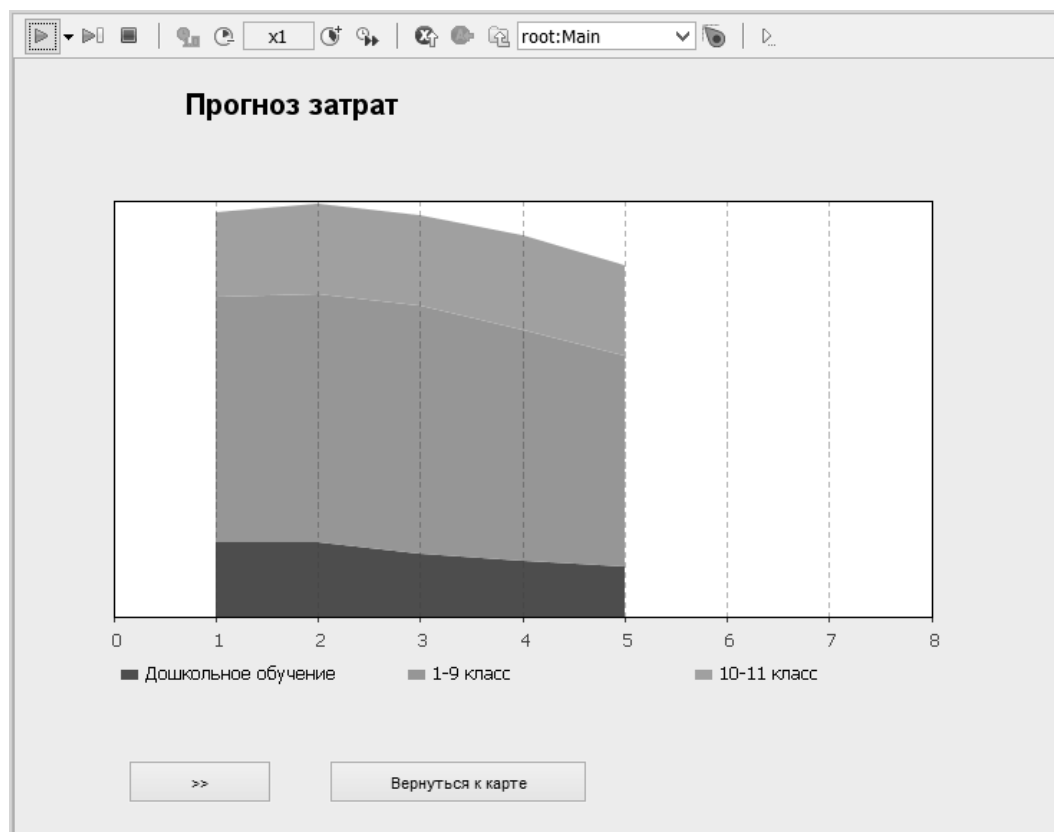


Рисунок 6. Прогноз расходов на образование в долгосрочном периоде.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Морунова Г.В.* Теория, законодательство и практика организации муниципальных финансов в трансформационной экономике /Монография //Морунова Г.В. –СПб: Изд-во СПбГЭУ, 2016. – 160 с.
2. Основные показатели демографических процессов в Санкт-Петербурге и Ленинградской области в 2015 году: Статистический сборник [Электронный ресурс] / Петростат – Спб., 2016 – 164 с.
3. *Макаров В.Л., Бахтизин А.Р.* Социальное моделирование – новый компьютерный прорыв (агент-ориентированные модели). М.: Экономика, 2013
4. *Бегунов Н.А.* Моделирование социально-экономического развития муниципального образования на основе мультиагентного подхода. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук. Екатеринбург, 2011.

УДК 336

Петухова Римма Алексеевна
 Petuhova Rimma Alekseevna
 Санкт-Петербургский государственный экономический университет
 St. Petersburg State University of Economics
 Профессор
 Professor
 Кафедра государственных и муниципальных финансов
 Department of public finance
 petuhova_r@mail.ru

**ДЕОФШОРИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И
 МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОБМЕН НАЛОГОВОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ**

DE-OFFSHORIZATION OF THE RUSSIAN ECONOMY AND INTERNATIONAL EXCHANGE OF TAX INFORMATION

Аннотация. Статья посвящена практическим аспектам реализации плана действий по борьбе с размыванием налоговой базы и выводом прибыли из-под налогообложения (план BEPS). Сложности имплементации норм и стандартов ОЭСР в российское налоговое законодательство требуют новых научных исследований по данной теме. Рассмотрены перспективы внедрения автоматического обмена информацией и использования новых информационных технологий.

Ключевые слова: *деофшоризация, контролируемая иностранная компания, международная группа компаний, межстрановой отчет, налоговое администрирование, план BEPS, трансфертное ценообразование.*

Abstract. The article is devoted to the practical aspects of implementation of the action plan for combating tax base erosion and profit withdrawal from taxation under (the BEPS plan). The complexity of the implementation of the rules and standards of the OECD in the Russian tax legislation call for new scientific research on the topic. The prospects for the implementation of automatic exchange of information and the use of new information technologies.

Keywords: *de-offshorization, controlled foreign company, international groups of companies, Country-by-Country Reporting, tax administration, plan BEPS, transfer pricing.*

Россия активно участвует в реализации Плана по борьбе с размыванием налоговой базы и выводом прибыли из-под налогообложения (плана BEPS), который был одобрен главами государств и правительств «Группы двадцати» в сентябре 2013 года под председательством России в Большой двадцатке. В октябре 2015 года ОЭСР был опубликован отчет, представляющий собой конкретные меры из 15 Действий Плана BEPS, отличающийся единым пониманием Правительствами многих государств о необходимости разработки глобально скоординированных мероприятий, как на уровне национальных экономик, так и международном уровне.

Введение в России с 2012 года новых правил трансфертного ценообразования, обусловленных необходимостью построения эффективной системы налогового контроля за применяемыми налогоплательщиками ценами для целей налогообложения, явилось реализацией 8-10 действий плана BEPS, которые в настоящее время вызывают определенные сложности практической реализации и требуют дальнейшего совершенствования. Современные международные направления по улучшению качества налогового регулирования трансфертного ценообразования были рассмотрены автором в предыдущих исследованиях [1, 2, 3]. В связи с тем, что трансфертное ценообразование является вопросом, прежде всего, международного налогообложения, необходима унификация законодательства в этой сфере на основе построения единой международной модели. В настоящее время происходит стандартизация законодательства РФ в соответствии с нормами ОЭСР, и отражение процесса гармонизации в национальном законодательстве. На современном этапе наибольшее внимание уделяется 13 Действию плана BEPS «О пересмотре документации по трансфертному ценообразованию и обеспечению более прозрачной информации» (Transfer Pricing Documentation & Country-by-Country Reporting).

Действия 3 Плана BEPS (Controlled Foreign Company Rules) направлены на ужесточение правил налогообложения контролируемых иностранных компаний. После введения с 1 января 2015 года главы 3.4 НК РФ «Контролируемые иностранные компании и контролируемые лица» в России

стал активно использоваться термин «деофшоризация». Определение понятия «деофшоризация» (англ. de-offshorization, от слова offshoring) было впервые предложено известным российским экспертом в сфере международного налогового права А.С. Захаровым как «проведение государством комплекса мероприятий в законодательной, правоприменительной и информационной областях для снижения или исключения впоследствии вовлеченности в национальный хозяйственный оборот резидентов под видом иностранных лиц или с использованием иностранных правовых конструкций, преследующих преимущественно незаконные или недобросовестные цели» [4]. Мероприятия по деофшоризации экономики призваны наложить ограничения и запреты на незаконное использование резидентами РФ юрисдикций офшор и иностранных компаний с целью агрессивного налогового планирования.

Одним из направлений по реализации плана BEPS в среднесрочной перспективе предусмотрено обеспечение возможности автоматического обмена информацией по финансовым операциям для налоговых целей с иностранными юрисдикциями и необходимости получения межстрановых отчетов (Country-by-Country Reporting). В целях имплементации норм и стандартов ОЭСР в российское налоговое законодательство в среднесрочной перспективе планируется [5]:

- внесение изменений в законодательство РФ о налогах и сборах в части автоматического обмена финансовой информацией и документацией по международным группам компаний, предусматривающих создание механизма сбора налоговыми органами РФ информации, необходимой для её обмена с компетентными органами зарубежных стран;
- присоединение к разработанному ОЭСР Многостороннему соглашению для внесения изменений в соглашения об избежании двойного налогообложения, подписанные РФ с иностранными государствами.

Важным шагом в реализации мер по деофшоризации экономики явилось подписание 27 января 2016 г. многостороннего соглашения (Multilateral Competent Authority Agreement – МСАА) об автоматическом обмене сводными отчетами [6] на основе Стандарта ОЭСР об автоматическом обмене финансовой информацией для налоговых целей (CRS) [7]. Правовым основанием является ст. 6 Конвенции о взаимной административной помощи по налоговым делам или статья «Обмен информацией» двусторонних соглашений об избежании двойного налогообложения. Россия подписала основное интернациональное соглашение об обмене информацией об оффшорных счетах на проходившем в Пекине в мае 2016 г. X Форуме по налоговому администрированию (Tenth Meeting of the Forum on Tax Administration) [8]. В этой связи с 2018 г. Россия будет получать от иностранных государств, участников информационного обмена, сведения о счетах и доходах резидентов РФ из иностранных финансово-кредитных организаций.

Введение режима автоматического обмена отчетами между странами направлено на повышение международного сотрудничества по налоговым вопросам за счет повышения прозрачности деятельности многонациональных предприятий. В рамках этого многостороннего соглашения будет проводиться

обмен информацией между налоговыми администрациями, что особенно важно для развивающихся стран. Компании ежегодно, начиная с 2016 года, получают обобщенную информацию о счетах, касающиеся глобального распределения доходов и уплаченных налогов, вместе с другими индикаторами, которые содержат информацию о том, каким видом деятельности занимаются учреждения в конкретной юрисдикции. В том случае, если информация не подлежит обмену, 13 действие Плана BEPS предусматривает отчет о документации по трансфертному ценообразованию, что представляет собой альтернативный вариант налогового контроля.

В рамках выполнения РФ условий Многостороннего соглашения компетентных органов по обмену межстрановыми отчетами (13 действие Плана BEPS) 8 апреля 2016г. в России был разработан и опубликован законопроект «О внесении изменений в часть первую НК РФ» (далее - законопроект). Законопроект должен был с 1.01.2017 г. дополнить НК РФ главой 14.4-1 «Представление в налоговые органы документации по международным группам компаний» [9], согласно которой в России предлагается введение трехуровневой системы налоговой отчетности для международных групп компаний (далее - МГК). В соответствии с законопроектом, специальную отчетность должны предоставлять международные группы, участниками которых являются взаимозависимые российские и иностранные компании и которые обязаны представлять консолидированную финансовую отчетность (МСФО).

Однако законопроект получил отрицательное заключение Минэкономразвития России 3.04.2017 г. на стадии оценки регулирующего воздействия. Одним из замечаний является то, что межстрановой отчет содержит сведения о деятельности не только налогоплательщика, но и о деятельности других участников МГК, такие как, общая сумма доходов (выручки) по сделкам за финансовый год, в том числе с разбивкой на суммы по сделкам с взаимозависимыми лицами; идентификационные сведения о каждом участнике МГК с указанием государства (территории), в соответствии с правом которого такой участник учрежден, государства (территории) налогового резидентства и основных видов деятельности каждого участника МГК. При этом информация должна быть агрегирована в разрезе каждого отдельного государства, что не всегда представляется прозрачным для участников МГК. В связи с этим на практике могут возникать ситуации необоснованного привлечения налогоплательщика к ответственности, предусмотренной проектируемой ст. 129.10 НК РФ. По мнению Минэкономразвития России в законопроекте присутствуют положения, которые вводят избыточные административные и иные ограничения и обязанности для субъектов предпринимательской и иной экономической деятельности или способствуют их введению, а также способствуют возникновению необоснованных расходов субъектов предпринимательской деятельности или бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ.

В марте 2015 г. на Форуме по вопросам налогового администрирования ОЭСР (Forum on Tax Administration – FTA) было одобрено предложение ФНС России вести проект по изучению последних разработок в области

информационных технологий, которые могли бы повысить качество предоставляемых налоговыми органами услуг, обращая особое внимание на развитие электронных услуг и цифровой доставки информации [10]. Именно упомянутые технологии способны изменить весь порядок функционирования налоговых органов по сбору налоговых платежей, дать толчок к повышению эффективности налогового администрирования, а также создать среду, в которой соблюдение налогового законодательства налогоплательщиками становится минимально обременительным и максимально удобным и эффективным.

Активное использование новых методик и новых инструментов, предупреждающих нарушение налогового законодательства, таких как институт контролируемых иностранных компаний и обмена налоговой информацией по электронным каналам связи, требует перехода на новый уровень налогового администрирования с использованием современных информационных технологий и перспектив дальнейшего развития в связи с созданием новых ИТ-продуктов. Использование и развитие в перспективе современных информационных технологий в международной системе обмена информацией требует новых научных исследований и направлено на реализацию *принципа эффективности налогового администрирования*.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Иванова Н.Г., Петухова Р.А. Методология и практика налогового регулирования трансфертного ценообразования // Известия Иркутской государственной экономической академии, 2015. Т.25, № 3. С. 464-470.
2. Петухова Р.А. Мировая практика налогового регулирования трансфертного ценообразования и направления ее развития // Инновационное развитие экономики. Научно-практический и теоретический журнал. № 3(33) – 2016, май-июнь. Часть 1. С. 105-110.
3. Налоговое регулирование трансфертного ценообразования. – СПб: Изд-во СПбГЭУ, 2015.
4. Деофшоризация. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Деофшоризация>
5. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов: одобрены Правительством РФ 30.11.16 г.
6. A boost to transparency in international tax matters: 31 countries sign tax co-operation agreement to enable automatic sharing of country by country information. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/a-boost-to-transparency-in-international-tax-matters-31-countries-sign-tax-co-operation-agreement.htm>
7. Standard for Automatic Exchange of Financial Account Information in Tax Matters. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/standard-for-automatic-exchange-of-financial-account-information-for-tax-matters-9789264216525-en.htm>.
8. Tenth Meeting of the Forum on Tax Administration 2016. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.oecd.org/tax/forum-on-tax-administration/meetings/forum-on-tax-administration-beijing-2016.htm>
9. О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации (в связи с реализацией международного автоматического обмена информацией о финансовых счетах и документацией по международным группам компаний): проект Федерального закона. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://regulation.gov.ru/projects#nra=41254>
10. Technologies for Better Tax Administration, A practical guide for revenue bodies, OECD, - 2016г. [Электронный ресурс] - URL: <http://www.oecd.org/ctp/technologies-for-better-tax-administration-9789264256439-en.htm/>

УДК 336

Писклюкова Елена Владимировна
Pisklyukova Elena Vladimirovna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Доцент

Associate professor
Кафедра государственных и муниципальных финансов
Department of State and Municipal Finance
elena.pisklyukova@mail.ru

**ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В
ОБЩЕСТВЕННОМ СЕКТОРЕ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И
ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПРАКТИКА
MEASUREMENT OF PUBLIC FINANCIAL MANAGEMENT
PERFORMANCE: FOREIGN EXPERIENCE AND DOMESTIC PRACTICE**

Аннотация. В статье рассматриваются принципиальные основы проведения оценки качества финансового менеджмента в общественном секторе. Дается обзор отечественной практики, особое внимание при этом уделяется соотношению методик оценки качества управления государственными финансами и финансового менеджмента главных распорядителей бюджетных средств. Выделяются основные отличия отечественного подхода к оценке финансового менеджмента в органах государственной власти от зарубежных подходов. Обосновывается целесообразность тестирования зарубежных оценочных технологий в российских условиях.

Ключевые слова. *Главный администратор средств федерального бюджета, финансовый менеджмент, общественный сектор, финансовый менеджмент в общественном секторе*

Abstract. The article discusses fundamental principles of financial management in the public sector. It provides an overview of domestic practices paying special attention to interrelation between methods of public financial management measurement at the level of territorial public finance in general and at the level of public entities. It outlines the main differences between domestic and foreign methods of public financial management measurement and substantiates applicability of that foreign methods in domestic practice.

Key words. *General administrator of federal budget resources, financial management, public sector, public financial management*

В последние годы в практику функционирования отечественного сектора государственного и муниципального управления стал все более и более активно входить термин «финансовый менеджмент». Первые упоминания о нем содержались еще в Бюджетном послании Президента РФ на 2007 год, однако концептуальные основы внедрения процедур финансового менеджмента в деятельность органов исполнительной власти и государственных (муниципальных) учреждений были сформулированы только в 2013 году с принятием Программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года²⁰.

В настоящее время развитие финансового менеджмента в секторе государственного управления происходит преимущественно по двум направлениям. Первое из них связано с развитием системы внутреннего финансового контроля как в органах государственной власти (органах местного самоуправления), так и в государственных (муниципальных) учреждениях, второе заключается во внедрении мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными администраторами бюджетных средств.

Отметим, что процесс внедрения мониторинга носит в целом децентрализованный характер. Все существовавшие на федеральном уровне

²⁰ Об утверждении Программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года: Распоряжение Правительства РФ от 30.12.2013 №2593-р

методики его проведения, включая ныне действующую²¹, затрагивают только федеральные органы. Что же касается мониторинга субъектов РФ, осуществляемых на федеральном уровне, то его предметом является не качество финансового менеджмента главных администраторов бюджетных средств, а качество управления региональными финансами. Соответственно, при его проведении используется принципиально иной набор индикаторов, которые отражают состояние региональных финансов как объекта управления, в то время как методика мониторинга качества финансового менеджмента ориентирована на оценку качества реализации управленческих процедур. При этом методика, которая позволяла бы оценить качество управления финансами на федеральном уровне, отсутствует. Фактически в ее качестве выступает оценка эффективности реализации государственной программы РФ «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков».

На региональном уровне наблюдается несколько иная ситуация. Так, например, анализ практики, сложившейся в субъектах РФ, входящих в Северо-Западный федеральный округ, позволяет сделать следующие выводы. Государственные программы, объектом управления в рамках которых являются государственные финансы, существуют в десяти из одиннадцати регионов (исключение составляет Санкт-Петербург, где такая программа отсутствует). Во всех этих государственных программах, за исключением Республики Коми, учитываются показатели оценки качества финансового менеджмента, осуществляемого главными администраторами средств соответствующих региональных бюджетов. При этом методика такой оценки в Республике Коми утверждена и применяется на практике. Что же касается показателей федеральной методики оценки качества управления региональными финансами, то они учитываются лишь в шести случаях из одиннадцати.

Данная ситуация позволяет сделать два вывода. Первый достаточно очевиден: система оценки в настоящее время находится в процессе формирования. Второй заключается в том, что региональные власти придают ощутимо разное значение оценке процедур финансового менеджмента на уровне администраторов бюджетных средств и оценке качества управления региональными финансами: первая воспринимается ими как составная часть управленческого механизма, вторая рассматривается скорее как элемент отчетности перед федеральным центром.

По нашему мнению, такая ситуация складывается отчасти из-за проблем терминологического характера. Как было показано выше, в отечественной практике понятия «управление финансами» и «финансовый менеджмент» используются различно, в то время как за рубежом и управление финансами на уровне территории, и управление финансами на уровне конкретного администратора бюджетных средств рассматриваются как элементы единой системы финансового менеджмента в общественном секторе.

²¹ Об организации проведения мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными администраторами средств федерального бюджета: Приказ Министерства финансов РФ от 13.04.2009 №34н

Соответственно, в зарубежной практике существуют методики оценки качества финансового менеджмента для каждого из этих уровней. Так, применительно к оценке финансового менеджмента на уровне территории широкое распространение получила методика PEFA («Государственные расходы и финансовая подотчетность»), разработанная в рамках программы, совместно осуществляемой рядом организаций, таких как Всемирный банк, Международный валютный фонд, Департамент Правительства Великобритании по международному развитию и др., и направленной на улучшение качества финансового менеджмента в общественном секторе в странах с развивающейся и переходной экономикой. Интересно отметить, что в соответствии с государственной программой РФ «Управление государственными финансами»²² первоначально предполагалось участие Российской Федерации в оценке финансового менеджмента по методике PEFA, однако из новой редакции данной программы это положение было исключено.

Что касается оценки качества финансового менеджмента на уровне органов государственной власти, то здесь достаточно сложно выделить какую-то одну наиболее распространенную методику. В развитых странах такие методики носят индивидуальный характер, однако можно с уверенностью сказать, что абсолютное большинство из них объединено общим подходом, который принципиально отличается от подхода, используемого в РФ. Он заключается в том, что отечественные методики федерального и регионального уровня, которые зачастую ощутимо различаются между собой как с точки зрения используемых показателей, так и с точки зрения перечня оцениваемых в их рамках процедур, объединены использованием количественных индикаторов оценки. За рубежом же такая оценка, как правило, носит качественный характер. Это означает, что она включает в себя набор характеристик, описывающих определенные параметры деятельности государственных органов в рамках осуществления ими финансового менеджмента, степень соответствия которым устанавливается путем ответов на ряд поставленных вопросов. Эти ответы оцениваются в рамках разнообразных балльных систем, в результате применения которых выводится балльное значение по каждой характеристике и, в конечном итоге, интегральная оценка качества финансового менеджмента в конкретном органе власти.

Данный подход представляет собой одну из управленческих технологий, которые пришли в общественный сектор из коммерческого сектора в рамках внедрения системы нового государственного менеджмента. Его несомненным преимуществом перед методами, в рамках которых используются количественные индикаторы, является то, что он обеспечивает возможность оценки систем работы органа государственной власти, а не отдельных аспектов

²² В соответствии с Распоряжением Правительства РФ от 4.03.2013 №293-р (в настоящее время отменено) – до переработки данной государственной программы в государственную программу РФ «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков»

его деятельности²³. Опыт таких стран, как Швеция, Великобритания, Новая Зеландия, где данный метод используется на протяжении достаточно длительного времени, свидетельствует о его эффективности и способности обеспечивать точную диагностику состояния финансового менеджмента в органах государственной власти. По нашему мнению, апробация аналогичной методики в отношении отечественных главных администраторов бюджетных средств (на любом уровне бюджетной системы) могла бы дать очень интересную информацию о системных проблемах, возникающих при реализации ими функций финансового менеджмента.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Об утверждении Программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года: Распоряжение Правительства РФ от 30.12.2013 №2593-р
2. Об организации проведения мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными администраторами средств федерального бюджета: Приказ Министерства финансов РФ от 13.04.2009 №34н
3. О порядке осуществления мониторинга и оценки качества управления региональными финансами: Приказ Министерства финансов РФ от 3.12.2010 №552
4. *Авдеева В.И., Костина О.И., Губернаторова Н.Н.* Финансовый менеджмент в государственном и муниципальном управлении // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление. 2015. №5. С. 6-10.
5. *Грачева М.В.* Финансовый менеджмент в органах государственного управления: зарубежный опыт // Государственное управление. Электронный вестник. №23. 2010.
6. *Иванов П.А.* Совершенствование государственного финансового менеджмента в контексте обеспечения финансовой безопасности территории //
7. *Козельский В.Н.* Методология мониторинга качества управления общественными финансами // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2012. №3 (42). С. 99-102.
8. Integrating financial management and performing management // OECD Public Management Committee, 1999.
9. Public Financial Management. Performance Measurement Framework // PEFA Secretariat, World Bank. June 2005.
10. The CIPFA FM model. Assessment of Financial Management in Public Service Organisations Statements of Good Practice // CIPFA, London, 2010.

УДК 336.5

Протасеня Светлана Ивановна
Pratasenia Sviatlana Ivanovna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Аспирант
Graduate student
Кафедра государственных и муниципальных финансов
Department of State and Municipal Finance
protasenia@mail.ru

АНАЛИЗ ИСПОЛНЕНИЯ ДОРОЖНЫХ ФОНДОВ (НА ПРИМЕРЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА) THE ANALYSIS OF USING ROAD FUNDS

²³ Грачева М.В. Финансовый менеджмент в органах государственного управления: зарубежный опыт // Государственное управление. Электронный вестник. №23. 2010.

(ON THE EXAMPLE OF ST. PETERSBURG)

Аннотация. В статье анализируется состав, структура и динамика средств дорожных фондов на примере Санкт-Петербурга, оценивается эффективность реализации государственных программ. Сделаны выводы о наметившейся тенденции к перераспределению источников формирования средств дорожных фондов и необходимости проведения оценки эффективности использования бюджетных средств.

Ключевые слова. *Бюджет, Федеральный дорожный фонд, бюджетные ассигнования, источники формирования, результативность, эффективность использования.*

Abstract. The article analyzes the composition, structure and dynamics of budget allocations and budget execution by the St. Petersburg State Treasury institution, assesses the effectiveness of implementation of the state programs. Conclusions are made about the outlined tendency to the commercialization of road financing and the need to assess the effectiveness of using budgetary allocations.

Keywords. *Budget, Federal Road Fund, budgetary allocations, sources of generation, efficiency, efficiency of use.*

Для содержания и развития автомобильных дорог общего пользования в Российской Федерации создана система дорожных фондов. В соответствии со статьей 5 пунктом 3 Федерального закона от 08.11.2007 г. N 257-ФЗ (ред. от 07.02.17 г.) к автомобильным дорогам общего пользования относятся автомобильные дороги, предназначенные для движения транспортных средств неограниченного круга лиц [1].

Средства Федерального дорожного фонда и территориальных дорожных фондов городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга направляются на финансирование строительства, реконструкции, ремонта и содержания отдельных магистральных улиц городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга, являющихся продолжениями федеральных автомобильных дорог общего пользования (по перечням отдельных магистральных улиц, утвержденным Правительством Российской Федерации), затрат на планирование и организацию выполнения дорожных работ на этих магистральных улицах, затрат на осуществление контроля за их транспортно-эксплуатационным состоянием, а также затрат на управление дорожным хозяйством [2].

Под дорожным хозяйством понимается часть отрасли материального производства, призванная совместно с автомобилями наиболее полно удовлетворять потребности народного хозяйства и населения в автомобильных перевозках. Включает сеть автомобильных дорог общего пользования со всеми сооружениями, необходимыми для ее нормальной эксплуатации, а также предприятия и организации по ремонту и содержанию этих дорог [3].

Проанализируем исполнение дорожных фондов в Санкт-Петербурге. При этом отметим, что средства, направляемые в Санкт-Петербурге на строительство, реконструкцию, ремонт и содержание автомобильных дорог, формируются за счет федерального бюджета и бюджета Санкт-Петербурга. Средства федерального бюджета используются на финансирование расходов по капитальному строительству и расходов на текущий ремонт в части расходов на ремонт автомобильных дорог. Все остальные расходы финансируются за счет средств бюджета Санкт-Петербурга (табл. 1).

Таблица 1 – Динамика и структура бюджетных ассигнований дорожных фондов Санкт-Петербурга за 2013-2016 гг., млн руб. [5]

Программа	Бюджетные ассигнования на				Отклонение от уровня							
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г. от 2013 г.		2015 г. от 2014 г.		2016 г. от 2015 г.		2016 г. от 2013 г.	
					абс.	%	абс.	%	абс.	%	абс.	%
<i>1. Кассовый план, в т. ч.:</i>	28 340,9	27 306,7	23 359,9	30 486,9	-1 034,2	-3,6	-3 946,8	- 14,5	7 127,0	30,5	2 146,0	7,6
Бюджет СПб	21 109,6	20 083,6	18 654,5	26 455,8	-1 026,0	-4,9	-1 429,1	-7,1	7 801,3	41,8	5 346,2	25,3
Доля	74,5	73,5	79,9	86,8	-	-0,9	-	6,3	-	6,9	-	12,3
Федеральный бюджет (ФБ)	7 231,3	7 223,1	4 705,4	4 031,7	-8,2	-0,1	-2 517,7	- 34,9	-673,7	- 14,3	-3 199,6	-44,2
Доля	25,5	26,5	20,1	13,2	-	0,9	-	-6,3	-	-6,9	-	-12,3
<i>1.1 По отрасли «Транспорт»</i>	-	-	1 782,6	1 658,5	0,0	-	1 782,6	-	-124,1	-7,0	1 658,5	-
Доля	0,0	0,0	7,6	5,4	-	0,0	-	7,6	-	-2,2	-	5,4
<i>1.2 Капитальное строительство, в т. ч.:</i>	17 476,1	18 651,3	14 693,0	18 344,5	1 175,2	6,7	-3 958,3	- 21,2	3 651,5	24,9	868,4	5,0
Доля	61,7	68,3	62,9	60,2	-	6,6	-	-5,4	-	-2,7	-	-1,5
Бюджет СПб	11 138,4	12 101,3	10 444,8	15 156,0	962,9	8,6	-1 656,5	- 13,7	4 711,2	45,1	4 017,6	36,1
Доля	63,2	71,3	75,9	74,3	-	8,0	-	4,6	-	-1,6	-	11,1
ФБ	6 337,7	6 550,0	4 248,2	3 188,5	212,3	3,3	-2 301,8	- 35,1	-1 059,7	- 24,9	-3 149,2	-49,7
Доля	100,0	100,0	100,0	79,1	-	0,0	-	0,0	-	- 20,9	-	-20,9
<i>1.3 Капитальный ремонт</i>	3 362,8	2 787,5	2 567,6	3 058,5	-575,3	-17,1	-219,9	-7,9	490,9	19,1	-304,3	-9,0
Доля	11,9	10,2	11,0	10,0	-	-1,7	-	0,8	-	-1,0	-	-1,8
<i>1.4 Текущий ремонт, в т.ч.:</i>	6 817,7	5 214,6	3 615,7	6 433,2	-1 603,1	-23,5	-1 598,9	- 30,7	2 817,5	77,9	-384,5	-5,6
Доля	24,1	19,1	15,5	21,1	-	-5,0	-	-3,6	-	5,6	-	-3,0
<i>1.4.1 РАД, в т.ч.:</i>	6 475,2	4 877,2	3 312,8	6 076,6	-1 598,0	-24,7	-1 564,4	- 32,1	2 763,8	83,4	-398,6	-6,2
Бюджет СПб	5 581,6	4 204,1	2 855,6	5 233,4	-1 377,5	-24,7	-1 348,5	- 32,1	2 377,8	83,3	-348,2	-6,2
Доля	26,4	20,9	15,3	19,8	-	-5,5	-	-5,6	-	4,5	-	-6,7
ФБ	893,6	673,1	457,2	843,2	-220,5	-24,7	-215,9	- 32,1	386,0	84,4	-50,4	-5,6
Доля	12,4	9,3	9,7	20,9	-	-3,0	-	0,4	-	11,2	-	8,6
<i>1.4.2 РИДС</i>	342,5	337,4	302,9	356,6	-5,1	-1,5	-34,5	- 10,2	53,7	17,7	14,1	4,1
<i>1.5 СДС</i>	483,3	425,5	388,0	446,0	-57,8	-12,0	-37,5	-8,8	58,0	14,9	-37,3	-7,7
Доля	1,7	1,6	1,7	1,5	-	-0,1	-	0,1	-	-0,2	-	-0,2
<i>1.6 Прочие расходы</i>	201,0	227,8	313,0	546,2	26,8	13,3	85,2	37,4	233,2	74,5	345,2	171,7
Доля	0,7	0,8	1,3	1,8	-	0,1	-	0,5	-	0,5	-	1,1

Примечание (расшифровка сокращений, использованных в таблице).

По отрасли «Транспорт» – расходы на реализацию ГП «Развитие транспортной системы Санкт-Петербурга» на развитие транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурга в соответствии с АИП.

РАД – расходы на ремонт автомобильных дорог.

РИДС – расходы на ремонт искусственных дорожных сооружений.

СДС – расходы на содержание объектов заверенных строительством, до передачи на баланс эксплуатирующим организациям.

Прочие расходы – расходы на: эксплуатацию и развитие программных продуктов автоматизированного ведения бюджетного учета; обеспечение закупки средств автоматизации; содержание дорожных учреждений; формирование Реестра собственности Санкт-Петербурга и на подготовку документов, идентифицирующих бесхозяйное имущество.

За анализируемый период наблюдается устойчивая тенденция снижения бюджетных ассигнований из федерального бюджета при одновременном росте финансирования из бюджета Санкт-Петербурга. Если в 2013 г. сумма средств из федерального бюджета составляла 7231,3 млн руб. (удельный вес в общем

объеме бюджетных ассигнований – 25,5%), то в 2016 г. – 4031,7 млн руб. (13,2%), снижение составило 3199,6 млн руб. или 12,3 п.п. Средства из бюджета Санкт-Петербурга в 2013 г. составляли 21109,6 млн руб. (удельный вес в общем объеме – 74,5%), то в 2016 г. – 26455,8 млн руб. (86,8%), рост составил 5346,2 млн руб. или 12,3 п.п.

Согласно Бюджетному кодексу РФ объем средств Федерального дорожного фонда формируется из базового объема бюджетных ассигнований, скорректированного на коэффициент, применяемый при установлении базового объема бюджетных ассигнований Федерального дорожного фонда (в 2017 г. коэффициент составит 0,49, в 2018 г. – 0,40), налоговых (топливных акцизов) и порядка 10 неналоговых источников [4]. Объем средств региональных дорожных фондов формируется из налоговых (топливных акцизов, транспортного налога) и порядка 30 неналоговых источников. Поэтому установленное соотношение бюджетных ассигнований дорожных фондов Санкт-Петербурга 0,13 к 0,87 может свидетельствовать о наметившейся тенденции к перераспределению источников формирования дорожных фондов.

Проведем анализ динамики и структуры исполнения дорожных фондов Санкт-Петербурга за 2013-2016 гг. (табл. 2).

Таблица 2 – Динамика и структура исполнения дорожных фондов Санкт-Петербурга за 2013-2016 гг., млн руб. [5]

Программа	Исполнение кассового плана за:				Отклонение от уровня							
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г. от 2013 г.		2015 г. от 2014 г.		2016 г. от 2015 г.		2016 г. от 2013 г.	
					абс.	%	абс.	%	абс.	%	абс.	%
<i>1. Исполнение кассового плана, в т. ч.:</i>	18 365,4	22 446,5	21 398,2	29 338,7	4 081,1	22,2	-1 048,3	-4,7	7 940,5	37,1	10 973,3	59,7
Бюджет СПб	16 549,8	16 671,4	17 508,4	25 312,0	121,6	0,7	837,0	5,0	7 803,6	44,6	8 762,2	52,9
Доля	90,1	74,3	81,8	86,3	-	-15,8	-	7,6	-	4,5	-	-3,8
Федеральный бюджет (ФБ)	1 815,6	5 775,1	3 889,8	4 026,7	3 959,5	218,1	-1 885,3	-	136,9	3,5	2 211,1	121,8
Доля	9,9	25,7	18,2	13,7	-	15,8	-	-7,6	-	-4,5	-	3,8
<i>1.1 По отрасли «Транспорт»</i>			1 685,7	1 347,4	0,0	-	1 685,7	-	-338,3	-	1 347,4	-
Доля	0,0	0,0	7,9	4,6	-	0,0	-	7,9	-	-3,3	-	4,6
<i>1.2 Капитальное строительство, в т. ч.:</i>	10 180,2	14 722,0	13 050,4	17 956,1	4 541,8	44,6	-1 671,6	-	4 905,7	37,6	7 775,9	76,4
Доля	55,4	65,6	61,0	61,2	-	10,2	-	-4,6	-	0,2	-	5,8
Бюджет СПб	9 258,2	9 620,0	9 617,8	14 772,6	361,8	3,9	-2,2	0,0	5 154,8	53,6	5 514,4	59,6
Доля	62,6	69,4	74,8	74,7	-	6,8	-	5,5	-	-0,2	-	12,1
ФБ	922,0	5 102,0	3 432,6	3 183,5	4 180,0	453,4	-1 669,4	-	-249,1	-7,3	2 261,5	245,3
Доля	100,0	100,0	100,0	79,1	-	0,0	-	0,0	-	20,9	-	-20,9
<i>1.3 Капитальный ремонт</i>	2 055,4	2 672,2	2 512,7	2 959,5	616,8	30,0	-159,5	-6,0	446,8	17,8	904,1	44,0
Доля	11,2	11,9	11,7	10,1	-	0,7	-	-0,2	-	-1,7	-	-1,1
<i>1.4 Текущий ремонт, в т.ч.:</i>	5 643,6	4 471,3	3 480,9	6 125,2	-1 172,3	-20,8	-990,4	-	2 644,3	76,0	481,6	8,5
Доля	30,7	19,9	16,3	20,9	-	-10,8	-	-3,7	-	4,6	-	-9,9

1.4.1 РАД, в т.ч.:	5 525,5	4 246,4	3 232,9	5 850,8	-1 279,1	-23,1	-1 013,5	-23,9	2 617,9	81,0	325,3	5,9
Бюджет СПб	4 631,9	3 573,3	2 775,7	5 007,7	-1 058,6	-22,9	-797,6	-22,3	2 232,0	80,4	375,8	8,1
Доля	28,0	21,4	15,9	19,8	-	-6,6	-	-	-	3,9	-	-8,2
ФБ	893,6	673,1	457,2	843,2	-220,5	-24,7	-215,9	-32,1	386,0	84,4	-50,4	-5,6
Доля	49,2	11,7	11,8	20,9	-	-37,6	-	0,1	-	9,2	-	-28,3
1.4.2 РИДС	118,1	224,9	248,0	274,4	106,8	90,4	23,1	10,3	26,4	10,6	156,3	132,3
1.5 СДС	295,0	360,1	376,3	438,8	65,1	22,1	16,2	4,5	62,5	16,6	143,8	48,7
Доля	1,6	1,6	1,8	1,5	-	0,0	-	0,2	-	-0,3	-	-0,1
1.6 Прочие расходы	191,1	220,9	292,3	511,5	29,8	15,6	71,4	32,3	219,2	75,0	320,4	167,7
Доля	1,0	1,0	1,4	1,7	-	-0,1	-	0,4	-	0,4	-	0,7

За 2016 г. бюджетные ассигнования федерального бюджета освоены на 99,8%. Процент исполнения по капитальному строительству составил 99,8%, по ремонту автомобильных дорог – 100,0%.

За 2016 г. средства бюджета Санкт-Петербурга освоены на 95,7%.

Показателями оценки эффективности реализации государственной программы (ГП) Санкт-Петербурга «Развитие транспортной системы Санкт-Петербурга» определены: степень достижения целевых показателей ГП (рассчитывается как отношение объема фактически использованных бюджетных ассигнований к объему бюджетных ассигнований, предусмотренных законом о бюджете) и степень реализации мероприятий по подпрограммам (рассчитывается как отношение количества выполненных мероприятий подпрограммы со 100% исполнением к общему количеству мероприятий). Анализ показал, что степень достижения целевых показателей ГП за 2016 г. составила 96,2%. Для оценки степени реализации мероприятий по подпрограммам требуется проведение отдельного анализа.

Таким образом, анализ состава, структуры и динамики исполнения дорожных фондов в Санкт-Петербурге свидетельствует о снижении доли финансирования ГП за счет средств федерального бюджета и о росте доли финансирования за счет средств бюджета Санкт-Петербурга, т. е. о наметившейся тенденции к перераспределению источников формирования средств дорожных фондов. Для оценки эффективности реализации ГП «Развитие транспортной системы Санкт-Петербурга» рассчитывается степень достижения целевых показателей и степень реализации мероприятий по каждой подпрограмме, однако в обязательном порядке следует проводить и оценку эффективности использования бюджетных средств.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Федеральный закон «Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 08.11.2007 N 257-ФЗ (ред. от 07.02.17 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_72386/80895977dd531939f3c1d5b4e9f3abc41f78dd99/#dst100054
2. Федеральный закон «О внесении изменений и дополнений в закон Российской Федерации «О дорожных фондах в Российской Федерации» от 26.05.1997 г. N 82-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_14577/
3. Словарь основных дорожных терминов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rosavtodor.ru/truck/dorogi-rosavtodora/osnovnye-terminy>
4. Федеральный закон «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» от 30.11.2016 г. №409-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_207913/

5. Сводный годовой отчет об исполнении бюджета Санкт-Петербурга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gov.spb.ru/gov/otrasl/tr_infr_kom/ <http://gudts.krti.gov.spb.ru/>

УДК 336

Пшенникова Екатерина Ивановна
Pshennikova Ekaterina Ivanovna
Комитет по агропромышленному
и рыбохозяйственному комплексу Ленинградской области
COMMITTEE ON THE AGRO-INDUSTRIAL
AND FISHERIES COMPLEX OF THE LENINGRAD REGION
первый заместитель председателя
FIRST DEPUTY CHAIRMAN
psh-ekaterina@yandex.ru

**ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ
ПОДДЕРЖКИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА
PERSPECTIVE FORMS OF STATE FINANCIAL SUPPORT FOR THE
AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX**

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению основных современных форм государственной поддержки как механизма стимулирования развития предприятий агропромышленного комплекса. Предлагается единая структура, характеризующая процесс предоставления государственной поддержки (участники, механизм, результат). Проводится сравнительный анализ двух основных форм государственной поддержки: льготного кредитования и бюджетного субсидирования.

Ключевые слова. Государственная финансовая поддержка, льготное кредитование, бюджетное субсидирование.

Abstract. This article is devoted to the consideration of the main modern forms of state support as a mechanism for stimulating the development of enterprises of the agro-industrial complex. A unified structure that characterizes the process of providing state support (participants, mechanism, result) is proposed. A comparative analysis of two main forms of state support is provided: concessional lending and budget subsidies.

Key words. State financial support, concessional lending, budgetary subsidies.

Вопрос о формах государственной финансовой поддержки достоин отдельного обсуждения. В рамках данных тезисов не ставится задача представления сравнительных характеристик всех форм финансовой поддержки. В качестве основных форм финансовой поддержки предлагается рассмотреть льготное кредитование и бюджетное субсидирование. С целью единообразия рассмотрения разных форм поддержки предлагается единая структура, характеризующая процесс предоставления государственной поддержки. Итак, предлагается рассмотреть участников, сам механизм поддержки и результат предоставления такой поддержки.

Более 10 лет в Российской Федерации применяется такая форма государственной поддержки агропромышленного комплекса как льготное кредитование. Участниками этого процесса являются кредитные организации (либо ограниченный круг, либо не ограниченный), органы исполнительной власти, предприятия – получатели такой поддержки. Суть механизма поддержки заключается в возмещении части затрат на уплату процентов по кредиту.

В рамках этой организации процедуры, предприятие заключает кредитный договор с кредитной организацией, при этом в соответствии с законодательством направления расходования средств жестко зафиксированы. Кредитный договор может быть краткосрочный (на пополнение оборотных средств) или инвестиционный (на реализацию определенного инвестиционного проекта). Кредитный договор предъявляется к субсидированию в орган исполнительной власти. В случае, если данное публичное образование поддерживает развитие отрасли, предприятие которой представило кредитный договор, а также представленные документы соответствуют требованиям законодательства, то орган исполнительной власти, обладающий соответствующими полномочиями, принимает к субсидированию кредитный договор. Как правило, условием возмещения части процентов по кредиту является целевое использование кредитных средств. Таким образом, предприятие обязано подтвердить документально, что кредитные средства направлены на заявленные в кредитном договоре цели.

Результатом предоставления такой формы поддержки в конечном итоге является модернизация и развитие производства. Для предприятий данный механизм не является идеальным, так как предполагает уплату процентов в полном объеме, а затем возмещение части затрат. Это приводит к отвлечению оборотных средств, а иногда и к длительному ожиданию получения средств из бюджета.

Понимая несовершенство данного механизма, особенно чувствительного для предприятий агропромышленного комплекса, с 1 января 2017 года в рамках реализации федеральной государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы» [1] механизм был изменен [2]. Новый механизм можно охарактеризовать как понижение процентной ставки. Теперь субсидия предоставляется из бюджета органом исполнительной власти кредитной организации в размере ключевой ставки. Кредитная организация заключает кредитный договор под ставку не менее 1% и не более 5% годовых. При этом перечень направлений целевого использования кредитных средств остался, а вот контроль за целевым использованием средств закреплен не за органами исполнительной власти, а за кредитными организациями.

Положительным фактором такого нововведения является снижение нагрузки на оборотные средства предприятий. Однако с точки зрения управления территорией, определения приоритетности реализации того или иного инвестиционного проекта, введение нового механизма является отрицательным фактором.

Рассмотрим следующую форму государственной финансовой поддержки - бюджетное субсидирование. Участниками этого процесса являются органы исполнительной власти и предприятия – получатели такой поддержки. Результатом бюджетного субсидирования также является модернизация и развитие производства. В качестве механизма оказания данного вида поддержки в соответствии с действующим законодательством можно выделить: возмещение произведенных затрат; финансовое обеспечение, требующее подтверждения

произведенных расходов; финансовое обеспечение, не требующее подтверждения произведенных расходов [3].

Обязательным требованием реализации механизма бюджетного субсидирования является заключение соглашения между органом исполнительной власти, предоставляющим субсидии и предприятием – получателем субсидии. В данном соглашении фиксируются условия и требования к предприятию – получателю субсидии. Это и показатель результативности использования средств субсидии, и требование об отсутствии просрочек по выплате заработной платы на предприятии, и требование об отсутствии задолженности перед бюджетами бюджетной системы по уплате налогов и перед внебюджетными фондами.

Далее рассмотрим различия трех основных способов предоставления бюджетных субсидий.

Возмещение произведенных затрат предполагает предоставление предприятием установленного в законодательном порядке пакета документов, подтверждающих произведенные затраты. Орган исполнительной власти, предоставляющий субсидию, обязан в установленный срок проверить представленный пакет документов и либо предоставить субсидию, либо подготовить отказ с указанием причин отказа. Субсидия при этом перечисляется на расчетный счет предприятия, открытый в кредитной организации.

Многие предприятия такой механизм не устраивает, так как затраты сначала должны быть произведены, и только после этого получается возмещение из бюджета. В то же время, возмещение части затрат позволяет не устанавливать контроль за целевым использованием средств, так как возмещаются уже произведенные затраты. Таким образом, предприятие свободно в выборе направлений расходования средств субсидии.

Со стороны органов власти такой механизм предпочтителен, так как гарантирует участие предприятия в реализации соответствующего проекта, а также является своеобразным естественным отбором стабильных и сильных предприятий, подтверждающих свою состоятельность и способность работать.

Финансовое обеспечение, требующее подтверждения произведенных расходов предполагает предоставление субсидии в авансовом порядке или в виде гранта. Также заключается соглашение с органом исполнительной власти, предоставляющим субсидию. Однако при данном способе требуется открытие лицевого счета в федеральном казначействе. Субсидия перечисляется на этот лицевой счет. Далее с целью расходования средств субсидии предприятие представляет платежные документы для оплаты определенного денежного обязательства в федеральное казначейство.

Для предприятий такой способ является привлекательным, так как позволяет экономить оборотные средства. Особенно интересен данный способ начинающим предприятиям. Одновременно налагаются ограничения и контроль на расходование средств таких субсидий, что не всегда устраивает предприятия. Необходимо отметить, что многие предприятия не смогут получать такие субсидии ввиду большой закрединности. Многие банки устанавливают требование об обязательности закрепления денежных потоков предприятия,

особенно бюджетных средств, на счетах банка – кредитора. Снижение оборотов по счетам, в том числе в случае перевода средств субсидий на счета федерального казначейства, приведет к ухудшению кредитной истории предприятия.

Органы власти стремятся внедрять именно такой способ предоставления субсидий, так как он обеспечивает контроль федеральным казначейством расходования средств субсидий. Однако, с точки зрения управления территорией, необходимо прогнозировать ситуацию с точки зрения реализации заявляемых проектов. Такой способ не позволяет уверенно отбирать получателей субсидий с точки зрения достижения показателей результативности, особенно если эти показатели установлены государственной (муниципальной) программой.

Финансовое обеспечение, не требующее подтверждения произведенных расходов. Этот способ является промежуточным относительно предыдущих двух. При данном способе также заключается соглашение с органом исполнительной власти, предоставляющим субсидию, требуется открытие расчетного счета в кредитной организации и предоставление предприятием установленного в законодательном порядке пакета документов, подтверждающих произведенные затраты. Например, когда затраты уже произведены (выполнены подрядные работы или услуги), но оплата производится частично или полностью за счет субсидии из бюджета.

Такой способ предоставления субсидий для предприятий наиболее предпочтительный во всех отношениях. Оборотные средства не тратятся, обороты по счетам в банках не снижаются, подрядные работы (услуги) выполняются.

С точки зрения управления территорией органы власти также высказываются именно за такой способ предоставления субсидии, так как он гарантирует достижение установленных показателей результативности.

В завершении рассмотрения формы государственной поддержки – бюджетного субсидирования, необходимо подчеркнуть, что выбор механизма предоставления субсидии относится к полномочиям органов исполнительной власти соответствующего публично-правового образования. В зависимости от поставленных задач и целей каждое публично-правовое образование самостоятельно определяет механизм предоставления субсидий. Следствием такого выбора являются объемы производства и темпы роста экономических показателей публично-правового образования.

ЛИТЕРАТУРА:

1. О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы: постановление Правительства Российской Федерации № 717 от 14.07.2012 г. // Собрание законодательства РФ, 06.08.2012, № 32, ст. 4549.
2. Об утверждении Правил предоставления из федерального бюджета субсидий российским кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным сельскохозяйственным товаропроизводителям, организациям и индивидуальным предпринимателям, осуществляющим производство, первичную и (или) последующую (промышленную) переработку сельскохозяйственной продукции и ее реализацию, по льготной ставке, и о внесении изменений в пункт 9 Правил предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях, и займам, полученным в

сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах: постановление Правительства Российской Федерации № 1528 от 29.12.2016 г. (ред. от 31.03.2017 г.) // Собрание законодательства РФ, 09.01.2017, № 2 (Часть I), ст. 357.

3. Об общих требованиях к нормативным правовым актам, муниципальным правовым актам, регулирующим предоставление субсидий юридическим лицам (за исключением субсидий государственным (муниципальным) учреждениям), индивидуальным предпринимателям, а также физическим лицам - производителям товаров, работ, услуг: постановление Правительства Российской Федерации № 887 от 06.09.2016 г. (ред. от 18.05.2017 г.) // Собрание законодательства РФ, 12.09.2016 г., № 37, ст. 5506.

УДК 336.15

Разумовская Елена Александровна
Rasumovskaya Elena A.

Уральский федеральный университет
Ural Federal University

Доктор экономических наук, профессор
Doctor of Economics, Professor

Кафедра финансов, денежного обращения и кредита
Department of Finance, Monetary Circulation and Credit
rasumovskaya.pochta@gmail.com

Разумовский Денис Юрьевич
Rasumovskiy Denis Yu.

Уральский федеральный университет
Ural Federal University

Магистрант 1 курса
Master of 1 course

Кафедра финансов, денежного обращения и кредита
Department of Finance, Monetary Circulation and Credit
jobs.mail35@gmail.com

СТРУКТУРА ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНОВ РФ STRUCTURE OF FINANCING TRANSPORT INFRASTRUCTURE PROJECTS IN THE REGIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION

Аннотация. Статья посвящена вопросам финансирования проектов строительства и модернизации автотранспортной инфраструктуры страны в региональном разрезе. Уделено внимание анализу финансирования Уральского федерального округа в рамках программ «Безопасные и качественные дороги», «Развитие транспортной системы» и «Стратегия-2030». Авторами представлены целевые показатели развития государственно частного партнерства в субъектах УрФО и раскрыты факторы, которые имеют значение для региональных проектов в формате ГЧП.

Ключевые слов: *долевое финансирование, государственно-частное партнерство, проекты строительства и модернизации транспортной инфраструктуры.*

Abstract. The article is devoted to the issues of financing the construction and modernization projects of the country's road infrastructure in the regional context. Attention is paid to the analysis of financing the Urals Federal District in the framework of programs «Safe and quality roads», «Development of the transport system» and «Strategy-2030». The authors present the target indicators for the development of public-private partnership in the UrFD entities and reveal the factors that are important for regional projects in the public private partnership format.

Key words: *proportion financing, public private partnership, projects of construction and modernization of transport infrastructure.*

Сегодня не подвергается сомнению, что сбалансированное развитие страны и ее регионов определяется, в значительной степени, тем, насколько эффективно осуществляется финансирование проектов транспортной инфраструктуры. Наиболее резонансными с этой позиции являются, безусловно, проекты: строительства Керченского моста; развития московской кольцевой автодороги (МКАД); высокоскоростной железнодорожной магистрали (ВСМ) по маршруту Санкт-Петербург – Москва – Нижний Новгород – Казань – Екатеринбург;²⁴ автодороги М-5 «Урал» (в части проекта международного транспортного коридора «Европа – Западный Китай»); М-11 Москва – Санкт-Петербург; М-4 «Дон» и целый ряд других, имеющих высокую значимость для отдельных регионов и всей национальной экономики.

В числе таковых внимания заслуживает общенациональный проект «Безопасные и качественные дороги», призванный улучшить автомобильное сообщение между 34 региональными субъектами страны. На 2017 год для реализации этого проекта запланировано финансирование в форме трансфертов в объеме 30 миллиардов рублей.

В состав этого проекта вошли и регионы Уральского федерального округа (УрФО) – Свердловская, Тюменская и Челябинская области, которым будет выделено около трех миллиардов рублей: Свердловской области – 1,2 миллиарда, Челябинской – 1 миллиард, Тюменской 637,5 миллионов рублей. В частности, в Тюменском регионе планируется отремонтировать участки федеральных трасс от Тюмени в направлении Кургана, Омска и Ханты-Мансийска. Финансирование Южно-уральского региона по оценкам местных властей, позволит привести в надлежащее состояние около 30 – 40% от всего объема протяженности дорог города Челябинска, на что будет направлено до половины всего выделяемого региону «дорожного» бюджета.

В 2016 году среди регионов УрФО, Челябинская область была лидером по выполнению так называемого «среднего» ремонта автомобильных дорог и их модернизации в целях безопасности – приведены в соответствие с существующими нормами 35% от всех дорог города Челябинска, на что из федерального бюджета было выделено 2 млрд. рублей.

При этом, остаются нерешенными вопросы о сроках ремонта федеральных трасс М-5 «Урал», М-36 «Челябинск – Троицк» и путепровод на подъезде к Екатеринбургу, на которые приходится гораздо более интенсивная грузовая и пассажирская автотранспортная нагрузка. Однако, во всех регионах УрФО дороги муниципального значения находятся в значительно худшем положении, поскольку для их ремонта – по объемам и источникам – привлечь финансирование значительно сложнее, учитывая, что они находятся в зоне ответственности местных властей.

²⁴ Протяженность участка Москва – Казань составит около 800 км. ВСМ призвана качественно улучшить сообщение между территориями Москвы, Московской, Владимирской Нижегородской областей, республиками Чувашия, Марий Эл и Татарстан. К финансированию строительства привлечена Китайская Инженерная Железнодорожная Корпорация (КИЖК) «Эр Юань». Объем финансирования Строительства ВСМ превышает 20 миллиардов рублей.

На условия привлечения финансирования (в том числе – в формате ГЧП) оказывают влияния усилия властей, уже приведшие к заметным позитивным результатам. Тем не менее, остаются не решенными задачи по достижению целевого уровня развития государственно-частного партнерства в Уральском федеральном округе представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Целевые значения уровня развития ГЧП в УрФО, % [3]

№	Субъекты УрФО / годы	2016	2017	2018
1	Курганская область	52,0	60,1	68,3
2	Свердловская область	76,1	83,9	91,8
3	Тюменская область	55,5	65,0	74,5
4	ХМАО-Югра	65,5	74,3	83,1
5	Челябинская область	61,5	71,0	80,5
6	ЯНАО	55,9	65,4	74,9

Учитывая данные целевые значения уровня развития государственно-частного партнерства по финансированию в регионах УрФО, необходимо выделить те факторы, которые оказывают особенно существенное влияние на реализацию проектов ГЧП в региональной практике:

1. Адекватная законодательная база, обеспечивающая регулирование процедур реализации проектов ГЧП.
2. Институциональная среда, которую формируют специализированные государственные структуры, курирующие проекты ГЧП.
3. Конкуренция между частными инвесторами, способными к взаимодействию с государственными структурами, участвующих в реализации концессионных соглашений.

Перечисленные факторы способны обеспечить полноценное финансирование проектов ГЧП в субъектах РФ на основе концессионных соглашений. В таблице 2 представлена обобщенная информация по структуре источников и объемам финансирования строительства и модернизации автотранспортной инфраструктуры в России, предусмотренных Транспортной стратегией на период до 2030 года [1].

Таблица 2 – Структура источников финансирования проектов ГЧП по строительству и модернизации автотранспортной инфраструктуры РФ, млрд. руб. [2]

Наименование источников/ Периоды	Всего за 2010 – 2030	2010 – 2015	2016 – 2020	2021 – 2030
1. Средства «Транспортной стратегии-2030», в т.ч.:	170 580	18 294	30 472	121 814
а) федеральный бюджет	39 127	5 127	7 527	26 473
б) бюджеты субъектов	23 907	2 784	4 142	16 981
в) внебюджетные источники	107 547	10 384	18 804	78 359

2. Средства государственной программы «Развитие транспортной системы», в т.ч.:	12 520	3 626	8 894	н/д
а) федеральный бюджет	7 340	2 032	5 308	н/д
б) бюджеты субъектов	46	16	30	н/д
в) внебюджетные источники	5 134	1 672	3 462	н/д

Данные таблицы 2 позволяют заключить, что ключевыми государственными программами предусмотрена пролонгация практики софинансирования проектов строительства и модернизации автотранспортной инфраструктуры частными корпоративными инвесторами. Это означает, что долевого финансированию будет уделяться внимание власти, которое должно, в конечном счете, воплотиться в конкретных инструментах, стимулирующих привлечение финансовых ресурсов частного сектора в рамках сложно структурированных проектов строительства и модернизации транспортной инфраструктуры российских регионов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Богачева Н.С., Вахрушев А.К., Разумовский Д.Ю. Проблемы финансирования объектов автотранспортной инфраструктуры в условиях инвестиционной ситуации в регионах России // Вестник УрФЮИ. – Челябинск: Издательско-полиграфический центр Южно-Уральского государственного университета, № 1, 2015. С. 57 – 60.
2. Министерство транспорта РФ – Федеральное дорожное агентство: Транспортная стратегия РФ на период до 2030 года. Электронный ресурс URL: <http://www.rosavtodor.ru/documents/transport-strategy-2030> (дата обращения: 22.02.2017).
3. Практика применения концессионных соглашений для развития региональной инфраструктуры в России. – М.: НП Центр развития ГЧП, 2014. С. 26.

УДК 338.02

Сабитова Надия Михайловна
Sabitova Nadia Mihailovna
Казанский (Приволжский) федеральный университет
Kazan (Volga region) Federal University
Профессор, заведующая кафедрой финансов
Doctor of economics, professor, head at the department of finance
sabitovanm@mail.ru
Хафизова Айгуль Рустэмовна
Khafizova Aigul Rustemovna
Казанский (Приволжский) федеральный университет
Kazan (Volga region) Federal University
Старший преподаватель кафедры налогообложения
Senior lecture at the department of taxation

**РОЛЬ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ В
АДМИНИСТРИРОВАНИИ ДОХОДОВ БЮДЖЕТОВ БЮДЖЕТНОЙ
СИСТЕМЫ РФ
THE FEDERAL TAX SERVICE IN THE BUDGET SYSTEM REVENUES
ADMINISTRATION**

Аннотация. В статье проведен анализ доходов бюджетов бюджетной системы РФ с точки зрения администраторов доходов. Выявлено, что, основным администратором доходов федерального бюджета по доле администрируемых доходов в настоящее время является Федеральная налоговая служба, вторым по значимости - Федеральная таможенная служба, хотя в предыдущие годы ситуация была обратной из-за высокой доли таможенных пошлин в доходах федерального бюджета, которые относятся к неналоговым доходам. Основными администраторами доходов бюджетов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований по доле администрируемых доходов в регионах донорах являются территориальные органы Федеральной налоговой службы. Делается вывод, что доля территориальных органов Федеральной налоговой службы в администрировании доходов бюджетов субъектов РФ зависит от налогового потенциала региона, также обстоит дело и с доходами бюджетов муниципальных образований.

Ключевые слова. *Администрирование, администраторы доходов, налоговое администрирование, налоговые органы, бюджетная система, бюджеты*

Abstract. The article analyzes the revenues of the Russian Federation budgetary system in terms of revenue administrators. It was revealed that the main administrator of the federal budget revenues administered by the share of income is currently the Federal Tax Service, the second most important - the Federal Customs Service. Although in previous years the situation was reversed due to the high share of customs duties in the federal budget revenues, which belong to the non-tax revenues. The main administrator of the Russian Federation, income budgets of subjects and municipalities on the share of revenues administered by regional donors are territorial bodies of the Federal Tax Service. Accordingly, the share of territorial bodies of the Federal Tax Service in the administration of income budgets Russian Federation subjects depends on the tax potential of the region, as is the case with revenue budgets of municipalities.

Key words. *Administration, revenue administration, tax administration, tax authorities, budget system, budgets*

В администрировании доходов бюджетов бюджетной системы РФ участвуют различные министерства и ведомства, которые ежегодно определяются для федерального и региональных бюджетов соответствующими законами о бюджетах на предстоящие три года или об исполнении этих бюджетов, для местных бюджетов – решениями органов местного самоуправления о бюджетах на предстоящие три года или об исполнении этих бюджетов. Количество администраторов доходов бюджетов бюджетной системы РФ значительно, и оно отличается. Проведенный анализ состава администраторов доходов по результатам исполнения федерального бюджета за 2015 год, который показал, что администраторами доходов были 89 министерств и ведомств. Из них администрированием налоговых доходов занимались 47 федеральных министерств и ведомств. Но основная доля администрируемых налоговых доходов федерального бюджета приходится на ФНС, хотя еще 3 года ранее ситуация была иной (таблица 1).

Таблица 1 – Администраторы доходов федерального бюджета

Показатели	2011 г.		2012 г.		2015 г.	
	Сумма, в млн. руб.	Уд. вес, в %	Сумма, в млн. руб.	Уд. вес, в %	Сумма, в млн. руб.	Уд. вес, в %
Всего доходов, администрируемых:	11367652,62	100	12855540,62	100	13659242,94	100

Федеральной налоговой службой, из них:	4480962,94	39,42	5166385,99	40,19	6880450,00	50,37
- налоговые доходы	4478893,38	39,4	5163854,01	40,17	6814930,84	49,89
Федеральной таможенной службой, из них:	6745010,19	59,34	7231705,57	56,25	5491827,46	40,21
- неналоговые доходы	5293335,69	46,56	5674744,21	44,14	3800868,31	27,83
- налоговые доходы	1451678,5	12,77	1556961,03	12,11	1690958,91	12,38
Другими федеральными органами	141679,49	1,24	457449,06	3,56	1286965,48	9,42

Федеральная налоговая служба администрирует налоги и сборы, установленные налоговым законодательством РФ. Как свидетельствуют данные в 2015 году на ее долю приходится 49,89% всех администрируемых доходов федерального бюджета. В 2011 и 2012 годах для сравнения доля Федеральной налоговой службы в администрировании доходов федерального бюджета составляла соответственно 39,4% и 40,17%. В эти годы наибольшая доля доходов федерального бюджета администрировала Федеральная таможенная служба. Соответственно ее доля составляла по эти годам 59,34% и 56,25%. В настоящее время она является вторым по доле администратором доходов федерального бюджета.

Федеральная таможенная служба занимается администрированием части налоговых и неналоговых доходов, а именно таможенных пошлин, налогов на товары, ввозимые на территорию РФ, а также государственной пошлины за государственную регистрацию и за совершение прочих юридически значимых действий. В 2015 году удельный вес Федеральной таможенной службы в администрировании доходов федерального бюджета составляла 40,21%, в том числе налоговых доходов составляла 12,38%, неналоговых доходов – 27,83%. Однако ситуация не всегда была такой. В период высокой цены на нефть, когда в доходах федерального бюджета значительную долю составляли таможенные пошлины на нефть, газ и нефтепродукты, роль Федеральной таможенной службы в администрировании доходов федерального бюджета была выше. В частности, в 2011 и 2012 годы доля Федеральной таможенной службы в администрировании неналоговых доходов составляла 46,56% и 44,14% соответственно. Доля остальных министерств и ведомств, администрирующих доходы федерального бюджета невелика. Такие министерства и ведомства являются администраторами различных видов государственной пошлины и других платежей.

В региональных бюджетах количество администраторов доходов бюджетов меньше, в Республике Татарстан по результатам исполнения бюджета за 2015 год их было 47. При этом на Управление Федеральной налоговой службы по РТ приходится 75,96% доходов бюджета РТ (таблица 2).

Таблица 2 – Доходы бюджетов некоторых субъектов РФ за 2015 год [2]

Показатели	Доходы бюджета Республики Татарстан		Доходы бюджета Санкт-Петербурга		Доходы бюджета Республики Северная Осетия-Алания	
	Сумма, в млн. руб.	Уд. вес, в %	Сумма, в млн. руб.	Уд. вес, в %	Сумма, в млн. руб.	Уд. вес, в %
Всего доходов, в том числе:	203921,73	100	439219,10	100	21404,86	100
1.Налоговые доходы, из них администрируемые:	162352,06	79,61	371785,73	84,65	7271,15	33,97
- УФНС по субъекту РФ	154891,75	75,96	370979,69	84,46	7235,26	33,80
2.Неналоговые доходы	7603,13	3,72	43360,77	9,87	336,42	1,57
3. Безвозмездные поступления	33966,54	16,66	24072,6	5,48	13797,29	64,46

Примерно такая же картина по доходам бюджета Санкт-Петербурга. Доля доходов бюджета Санкт-Петербурга, администрируемых Управлением Федеральной налоговой службы по Санкт – Петербургу за 2015 год составляла 84,65%. И Республика Татарстан и Санкт-Петербург – регионы доноры, с большой долей налоговых доходов, соответственно и на Управления Федеральной налоговой службы этих регионов приходится большая доля администрируемых налоговых доходов. То есть это свидетельствует о значимости территориальных органов Федеральной налоговой службы в администрировании налоговых доходов. Однако, такая ситуация не во всех субъектах Российской Федерации. Для примера мы взяли один высоко дотируемый регион - Республика Северная Осетия-Алания, где доля территориальных органов Федеральной налоговой службы в администрировании доходов значительно меньше. В 2015 году эта доля составляла 33,8%, учитывая, что основная доля доходов бюджета Республика Северная Осетия-Алания приходится на безвозмездные поступления.

Анализ исполнения некоторых местных бюджетов за 2015 год показал, что доля Управления Федеральной налоговой службы по РТ в администрировании зависит от вида бюджета. Для примера были взяты городской округ (г.Казань), муниципальный район и городское поселение. В муниципальном образовании г. Казань в 2015 году было 51 администраторов доходов бюджета. При этом на долю Управления Федеральной налоговой службы по РТ приходится 43,97% доходов бюджета города Казани, в муниципальном районе 38,4%, а в городском поселении 52,97% (таблица 3).

Таблица 3 – Доходы местных бюджетов Республики Татарстан за 2015 год [3,4,5]

Показатели	Доходы бюджета муниципального образования города Казани	Доходы бюджета Бавлинского муниципального района РТ	Доходы бюджета Аксубаевского городского поселения РТ

	Сумма, в тыс. руб.	Уд. вес, в %	Сумма, в тыс. руб.	Уд. вес, в %	Сумма, в тыс. руб.	Уд. вес, в %
Всего доходов, в том числе:	22 121 084,40	100	749262,4	100	25066,8	100
1.Налоговые доходы, из них администрируемые:	9 788 041,9	44,25	287796,1	38,41	13278,6	52,97
- УФНС по РТ	9 726 142,3	43,97	287707,1	38,40	13278,6	52,97
2.Неналоговые доходы	3 606 979,90	16,31	43319,6	5,78	444,2	1,77
3. Безвозмездные поступления	8 726 062,60	39,45	418146,7	55,81	11344	45,26

В заключении можно сделать общий вывод, что основная роль в администрировании доходов бюджетов бюджетной системы РФ принадлежит Федеральной налоговой службе и ее территориальным органам, учитывая, что в 2017 году им передано также администрирование страховых платежей, зачисляемых в бюджеты государственных внебюджетных фондов. Что касается отдельных бюджетов, в том числе и федерального, мы видим, что в отдельные годы, основная доля приходилась на Федеральную таможенную службу. По бюджетам субъектов РФ, ситуация не однозначная, все зависит от налогового потенциала региона. В регионах донорах, безусловно, основная доля приходится на территориальные органы Федеральной налоговой службы, равно как и в местных бюджетах.

ЛИТЕРАТУРА:

- 1.Исполнение федерального бюджета. - Режим доступа: [http:// www.roskazna.ru](http://www.roskazna.ru)
2. Об исполнении консолидированных бюджетов субъектов РФ. - Режим доступа: [http:// www.roskazna.ru](http://www.roskazna.ru)
3. Об исполнении бюджета муниципального образования города Казани за 2015 год: решение Казанской городской Думы №4-6 от 20.04.2016 //Режим доступа: Справочно-правовая система «Консультант+»
4. Об исполнении бюджета Бавлинского муниципального района за 2015 год: решение Совета Бавлинского муниципального района от 17.06.2016 №61. // Режим доступа: <http://tatarstan.ru>
5. Об исполнении бюджета Аксубаевского городского поселения за 2015 год: решение Совета поселка городского типа Аксубаево Аксубаевского муниципального района от 16.03.2016 №16 // Режим доступа: <http://tatarstan.ru>

УДК 336.1: 332.1

Тюленева Наталия Александровна
Tyuleneva Nataliya Alexandrovna
Национальный исследовательский Томский государственный университет
National Research Tomsk State University
Профессор
Professor
Кафедра финансов и учета
Department of Finance and Accounting
aola79@yandex.ru
Лисняк Анастасия Андреевна
Lisnyak Anastasia Andreevna
Главный эксперт
Chief expert
АО "Томская генерация"
JSC "Tomsk Generation"

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ЕЕ РЕАЛИЗАЦИЯ НА
РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ**

**THE STATE FINANCIAL STRATEGY OF ECONOMIC GROWTH AND ITS
IMPLEMENTATION AT THE REGIONAL LEVEL**

Аннотация. Рассмотрено соотношение понятий государственная экономическая и финансовая стратегия. Раскрыто влияние государственной стратегии на финансовое регулирование инвестиционных и инновационных процессов на федеральном и региональном уровнях. Измерена зависимость показателей инвестиционной, инновационной деятельности и социально-экономического развития на примере инновационно активных регионов России. Установлено, практически все регионы, получающие государственное финансирование, демонстрируют устойчивый тренд роста ключевых индикаторов.

Ключевые слова. *Финансовая стратегия, программный бюджет, инвестиции, инновации, инновационные кластеры, социально-экономическое развитие регионов, эконометрическая оценка факторов.*

Abstract. The article considers the correspondence of such terms as state economic and state financial strategy. The study reveals the influence of the state strategy on financial regulation of the investment and innovation processes at federal and regional levels. The author has measured dependence of the indicators of investment and innovation activity and social-economic development through the example of Russia's innovatively active regions. It has been stated, that almost all regions which have been getting state financial support demonstrate a sustainable tendency of growth of key indicators.

Key words. *Financial strategy, program budget, investments, innovations, innovative clusters, social-economic development of the regions, factors' econometric estimation.*

Исследование вопросов влияния государственной финансовой стратегии на экономический рост в условиях современной России является одной из наиболее актуальных проблем. Об этом свидетельствуют многочисленные публикации в периодической печати, организация круглых столов, научных форумов и конференций по данной проблематике. Финансовая стратегия, определяющая в долгосрочном периоде формирование, направления расходования и пропорции распределения финансовых ресурсов, играет соподчиненную роль экономической стратегии государства, которая задает ориентиры социально-экономического развития общества.

Одним из инструментов реализации государственной финансовой стратегии является разработка, начиная с 2010 года, программного бюджета в тесной увязке со специальными Государственными программами развития [1-2]. В качестве примера можно привести Программу финансовой поддержки инновационных территориальных кластеров (ИТК). Финансовое регулирование инновационной и инвестиционной деятельности, в свою очередь, связано с финансовым регулированием экономических и социальных процессов на региональном уровне. Хотя государственное регулирование бюджетно-налоговых финансовых потоков на кластерную стратегию регионов нашло отражение в литературе [3], однако, каким образом это скажется на результатах социально-экономической деятельности, не получило достаточного описания. Исходя из гипотезы, что главной целью программного бюджета является достижение ключевых индикаторов экономического и социального развития регионов на основе активизации инновационной и инвестиционной деятельности, проанализируем использование государственных финансовых

ресурсов на примере регионов, входящих в созданную в 2010 году Ассоциацию инновационных регионов России (АИРР).

Первоначально по итогам работы за 2012 год Минэкономразвития России для государственной финансовой поддержки на конкурсной основе было отобрано 25 пилотных ИТК. Предполагалось, что источниками финансирования в 2012–2017 гг. станут средства бюджета на сумму почти 1,5 трлн руб. При этом средства федерального бюджета должны были составить 33% общей суммы, 14% должны были быть обеспечены за счет средств региональных и местных бюджетов, из внебюджетных источников планировалось привлечь 53% общего объема финансирования [5]. Начиная с 2016 года в рамках приоритетного проекта Минэкономразвития «Развитие инновационных кластеров – лидеров инвестиционной привлекательности мирового уровня» в ходе конкурсного отбора было отобрано 11 кластеров из 11 субъектов РФ, причем 10 из 11 являются членами АИРР [4].

Ниже представлены результаты исследования влияния государственной финансовой стратегии, ориентированной на экономический рост, на основе кластерных программ развития регионов за счет использования ими государственных финансовых ресурсов.

На первом этапе исследования нами определялся сводный рейтинг регионов. Заметим, что позиция в рейтинге при выделении средств из федерального бюджета рассматривается как один из важных имиджевых факторов. Была разработана методология рейтинговой оценки, включающая три группы показателей, характеризующих инновационную, инвестиционную деятельность и социально-экономическое развитие регионов. Кроме того, были осуществлены расчеты по методологии оценки, при которой показатели инновационной деятельности подразделяются на две группы: первая – характеризует ресурсы инновационной деятельности, вторая – результаты инновационной деятельности. Первоначально анализировались данные за три года (2011-2013 гг.) [8]. Затем были проанализированы данные за пятилетний период (2011-2015 гг.). По сводному рейтингу за последние пять лет первое место по всем трем группам показателей стабильно занимает Республика Татарстан. По показателям инновационной и социально-экономической деятельности на втором месте стабильно находится Самарская область, уступая по показателям инвестиционной деятельности второе место Красноярскому краю.

На втором этапе для оценки эффективности использования государственных финансовых ресурсов за период с 2011 по 2015 гг. по официальным статистическим данным нами была проанализирована динамика ключевых индикаторов инновационной и инвестиционной деятельности и социально-экономического развития регионов АИРР, получающих государственное финансирование, а именно: объем инновационных товаров, работ, услуг, инвестиции в основной капитал на душу населения, объем валового регионального продукта в расчете на одного жителя субъекта РФ [6,7]. Установлено: практически все регионы, получающие государственное финансирование, демонстрируют устойчивый тренд роста ключевых

индикаторов. В качестве примера на рис. 1 представлена динамика объема валового регионального продукта в расчете на одного жителя субъекта РФ.

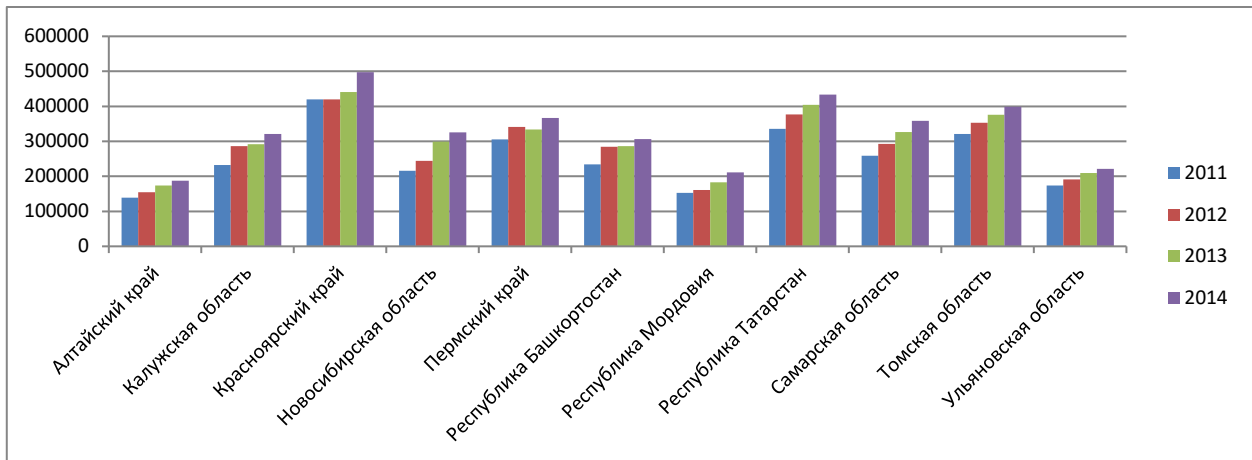


Рисунок 1. Динамика объема валового регионального продукта в расчете на одного жителя субъекта РФ среди регионов АИРР, получающих государственное финансирование за 2011- 2014 гг., руб.*

*Данные за 2015 год отсутствуют.

О том, что финансовая поддержка инновационных кластеров регионов – членов АИРР способна в определенной степени активизировать инновационные и инвестиционные процессы в регионе и оказать положительный эффект на его социально-экономическое развитие, свидетельствуют и результаты проведенного корреляционного анализа. Мы получили статистически значимые оценки, свидетельствующие о наличии тесной связи, в частности между показателями «объем валового душевого регионального продукта» и «инвестиции в основной капитал на душу населения». Наблюдается тесная связь «объема инновационных товаров, работ, услуг», «поступлений по экспорту технологий» и «количества выданных патентов» с «инвестициями в основной капитал», «числом используемых передовых технологий», «численностью ученых, занятых в НИОКР», «численностью исследователей с учеными степенями», «валовыми внутренними расходами на исследования и разработки в процентах к ВВП» и «затратами организаций на технологические инновации». Также тесная связь отмечается между «инвестициями в основной капитал на душу населения» с «объемом валового регионального продукта в расчете на одного жителя субъекта РФ» и «душевыми денежными доходами» и т.д.

Резюмируя сказанное выше, сформулируем основные выводы.

Первый. Целесообразность кластерного подхода, обеспечивающего концентрацию финансовых ресурсов.

Второй. Возрастающая роль бюджетного финансирования, в первую очередь, федерального, на инновационные процессы на начальной стадии формирования инновационных кластеров.

Третий. Последующее перераспределение финансовых потоков с бюджетного финансирования на внебюджетные источники.

Четвертый. Приоритетное бюджетное финансирование инновационных кластеров, удаленных от финансовых центров (Москва, Санкт-Петербург).

Пятый. Возможности наднационального финансирования ИТК в рамках ЕврАзЭС.

Результаты проведенного исследования можно использовать для совершенствования разработки программного бюджета и успешной реализации финансовой стратегии экономического роста в регионах.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бюджетная система Российской Федерации: учебн. пособие / [Н.Г.Иванова и др.]; под ред. Н.Г. Ивановой, М.И. Канкуловой. СПб : Изд-во СПбГЭУ, 2014. 135 с.
2. Канкулова М.И. Инструментарий государственного финансового планирования и прогнозирования // Экономические науки. 2016. № 05 (138). С. 102-107.
3. Ляхова Н.И., Ревняков Г.В. Методы государственного регулирования бюджетно-налоговых финансовых потоков и их влияние на кластерную организацию регионов // Управленческий учет. 2015. № 3. С. 69-77.
4. Отобраны участники приоритетного проекта Минэкономразвития по развитию инновационных кластеров. - URL:<http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depino/2016191004> (дата обращения: 09.02. 2017).
5. Пилотные инновационные территориальные кластеры в Российской Федерации / под ред. Л.М. Гохберга, А.Е. Шадрина. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2013. 108 с.
6. Регионы России. Социально-экономические показатели: Статистический сборник. М., 2017. – URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 25.02.2017).
7. Центральный Банк Российской Федерации. Статистика внешнего сектора. М., 2017. – URL: <http://www.cbr.ru/statistics/> (дата обращения: 18.02.2017).
8. Tyuleneva N.A, Lisnyak A.A. Influence of Regions Innovative and Investment Activity on Their Social-Economic Development: Results of an Empirical Study //Mediterranean Journal of Social Sciences. 2015.Vol. 6. № 3. P. 347-357.

УДК 336.14

Федосов Виталий Анатольевич
Fedosov Vitalii Anatolievich

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics

Доцент

Associate Professor

Кафедра государственных и муниципальных финансов

Department of State and Municipal Finance

fedosov.vitali@gmail.com

ИНИЦИАТИВНОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РЕГИОНА PARTICIPATORY BUDGETING IN SAINT PETERSBURG AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH IN THE REGION

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению практики реализации инициативного бюджетирования в Санкт-Петербурге в 2016 году. Проанализированы этапы внедрения инициативного бюджетирования, положительные и негативные стороны данного процесса, его влияние на экономический рост региона. Автором сформулированы

проблемы реализации инициативного бюджетирования в Санкт-Петербурге с точки зрения гражданского участия.

Ключевые слова. *Инициативное бюджетирование, гражданское участие, вовлечение граждан, экономический рост.*

Abstract. The article is devoted to the participatory budgeting practices in Saint Petersburg in 2016. The stages of introduction of participatory budgeting introduction, positive and negative aspects of this process and its impact on the economic growth of the region are analyzed. The author is formulated the problems of participatory budgeting implementation in Saint Petersburg from the point of view of citizen participation.

Keywords. *Participatory budgeting, citizen participation, citizen involvement, economic growth.*

С развитием бюджетных отношений инструменты бюджетной политики совершенствуются, но иногда появляются новые инструменты, которые на качественно более высоком уровне содействуют повышению эффективности использования бюджетных средств, а соответственно, экономическому росту в регионе. Одними из таких новаций в Российской Федерации стало применение Программы поддержки местных инициатив Всемирного банка в Ставропольском крае и опроса населения по приоритетным расходам местных бюджетов в Краснодарском крае в 2007 году [2].

За прошедшие 10 лет с 2007 года инициативное бюджетирование получило широкое развитие в различных субъектах Российской Федерации. Практики его реализации могли значительно отличаться, но их объединяло более интенсивное вовлечение населения в бюджетный процесс. Министерство финансов Российской Федерации поддерживает данные инструменты напрямую и косвенно. Например, рейтинг субъектов Российской Федерации по уровню открытости бюджетных данных включает в себя такой показатель как «общественное участие», за который по итогам 2016 года субъекты Российской Федерации могли максимально получить 46 баллов из 176. Хотя для публично-правовых образований Российской Федерации реализация инициативного бюджетирования не является обязательной, многие из них уже включились в этот процесс.

Инициативное бюджетирование представляет собой совокупность разнообразных, основанных на гражданской инициативе практик по решению вопросов местного значения при непосредственном участии граждан в определении и выборе объектов расходования бюджетных средств, а также в последующем контроле за реализацией отобранных проектов [1]. Анализ данной трактовки понятия инициативного бюджетирования позволяет выявить определенные ограничения:

1. В определении указано, что инициативное бюджетирование предназначено для решения только местных вопросов. С нашей точки зрения, инициативное бюджетирование может использоваться на любом уровне бюджетной системы страны. Просто его реализация на федеральном уровне может иметь большие издержки, в то время как на региональном уровне оно уже применяется.

2. По нашему мнению, инициативное бюджетирование является одной из форм общественного участия в бюджетном процессе [4].

7 апреля 2016 года Министерство финансов Российской Федерации и Международный банк реконструкции и развития подписали Соглашение, целью

которого является формирование условий для развития и широкого распространения практики инициативного бюджетирования и поддержки местных инициатив в российских регионах в 2016-2018 гг. Среди факторов, объясняющих, почему значительная часть проектов инициативного бюджетирования реализуется именно на уровне муниципальных образований, можно выделить следующие:

- возможностью более активного вовлечения населения;
- влияние положительных и отрицательных эффектов от реализации или не реализации проектов на больший процент населения;
- относительно низкие издержки на получение и распространение информации, сбор активистов и их обучение, разработку и реализацию проектов.

Инициативное бюджетирование на региональном уровне – это новая практика для Российской Федерации. В силу объективных причин слабой развитости муниципальных образований в Санкт-Петербурге инициативное бюджетирование было запущено на региональном уровне. В качестве пилотных были выбраны 2 административных района Санкт-Петербурга: Центральный и Василеостровский районы. Проект получил название «Твой бюджет». На каждый район из бюджета Санкт-Петербурга было выделено по 10 млн рублей для финансирования инициатив граждан в 2017 году.

Для выявления сильных и слабых сторон проанализируем этапы проекта «Твой бюджет» в Санкт-Петербурге. Программа инициативного бюджетирования в Санкт-Петербурге была запущена 20 сентября 2016 года. В период с 20 сентября по 20 октября жители могли подавать заявки посредством сайта государственных услуг, через МФЦ соответствующих административных районов, через отделения Сбербанка и Почта банка. Участником проекта мог стать любой гражданин Российской Федерации старше 18 лет, не являющийся представителем органов государственной власти или местного самоуправления, подавший заявку на участие в проекте с описанием идеи по развитию Василеостровского или Центрального района. Заметим, что организаторы проекта не ограничились не только гражданами, имеющими регистрацию в соответствующих районах, но и даже масштабом Санкт-Петербурга.

По итогам данного этапа было принято 766 заявок с инициативами граждан, из которых 71% заявок относился к Центральному району, а 29% - к Василеостровскому. Как и предполагалось заранее организаторами проекта, наибольшее количество заявок содержали предложения по благоустройству – 64%, также было много заявок по развитию дорожного хозяйства (8%) и транспорта (4%) [3].

После обработки предложений граждан были назначены отдельные собрания в 2 районах, на которых отбирались члены бюджетных комиссий с правом голоса в количестве 20 человек и члены резерва бюджетных комиссий также в количестве 20 человек в каждом из районов. Выбор производился жребием только из тех граждан, которые подали ранее заявку со своим предложением и присутствовали очно на собрании. На данном этапе обнаружилась одна существенная проблема. В силу ряда причин, основными из которых является поверхностная проработка гражданами регламентирующих

проект документов, а также недостаточная финансовая грамотность в сфере бюджетного процесса, часть граждан после оглашения условий участия в бюджетной комиссии даже по итогам выбора в нее отказалась от этого права.

Перед началом работы бюджетной комиссии организаторы проекта провели для ее членов, а также для всех желающих цикл лекций с целью ознакомления с процессом планирования и финансирования расходов в Санкт-Петербурге. В рамках работы в бюджетных комиссиях их члены выдвигали свои предложения и пытались их аргументированно отстоять. Интересным представляется метод голосования по предложениям. Граждане могли объединяться в коалиции и голосующие, выбирая какой-либо проект, отдавали свой голос за объединенные предложения граждан.

По результатам работы бюджетной комиссии в Центральном районе были выбраны 3 объединенных инициативы и одна персональная инициатива:

- «Благоустройство территории школы по адресу ул. Восстания, 8» и «Петербургские диваны»;
- «Занижения на пешеходных переходах на набережной реки Фонтанки» и «Веломаршрут на набережной реки Фонтанки»;
- «Улучшение благоустройства на Перинной линии» и «Парклеты»;
- «Реконцепция Таврического сада (изучение мнения горожан)».

По результатам работы бюджетной комиссии в Василеостровском районе были выбраны 1 объединенная инициатива, состоящая из 6 проектов и 3 персональные инициативы:

- Объединенная инициатива по благоустройству реки Смоленки;
- «Устранение сосуллек»;
- «Пункт обогрева для бездомных»;
- «Раздельный сбор в школах».

На первый взгляд работа граждан должна была закончиться после голосования, но как показала практика, в 2017 году предстоит самое сложное – сопровождение своих проектов при их реализации с органами государственной власти. Несмотря на незначительное влияние на экономический рост на данном этапе, инициативное бюджетирование в долгосрочной перспективе может дать существенные положительные эффекты для развития региона. При реализации инициативного бюджетирования была использована положительная практика других публично-правовых образований, а также рекомендации квалифицированных консультантов. Тем не менее, нужно отметить ряд проблем, с которыми столкнулся регион:

- заинтересованность проявили граждане, часть из которых на разных этапах реализации проекта выбыла из него;
- от граждан требовались очень большие затраты времени и усилий для работы в бюджетной комиссии;
- иногда возникало непонимание у членов бюджетной комиссии, какой или какие органы власти должны согласовывать их инициативы;
- длительные рассмотрения или даже иногда игнорирование инициатив граждан органами власти, которые должны согласовывать предложения;

- длительные процедуры установления ответственных за реализацию инициатив органов власти, а также фактического их воплощения в жизнь;
- основная часть инициатив подпадает под 44-ФЗ, что вызывает необходимость их сопровождения гражданами в течение долгого периода времени.

Администрация Санкт-Петербурга в 2017 году хочет распространить практику реализации инициативного бюджетирования еще на несколько административных районов. Уже имея представление о возможных проблемах, можно будет предпринять превентивные меры по их недопущению в дальнейшем и развивать положительный опыт внедрения инициативного бюджетирования в регионе, содействуя его экономическому росту.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Вагин, В.В. Инициативное бюджетирование: международный контекст российской версии / В.В. Вагин, Н.А. Шаповалова, Н.В. Гаврилова // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. – 2015. - №3. – С. 118.
2. Инициативное бюджетирование в Российской Федерации [Электронный ресурс] / Под ред. к. филос. н. В.В. Вагина. Сборник научных материалов к II Всероссийской конференции по инициативному бюджетированию. Выпуск 2. - М: Научно-исследовательский финансовый институт, 2016. – С. 4. – Режим доступа: http://elibrary.ru/download/elibrary_27612350_87855660.pdf, свободный. - Загл. с экрана (дата обращения: 27.07.2016).
3. Твой бюджет: Результаты анализа бюджетных инициатив жителей Санкт-Петербурга [Электронный ресурс] / Портал «Государственные и муниципальные услуги (функции) в Санкт-Петербурге». – Режим доступа: <https://gu.spb.ru/news/rezultaty-analiza-byudzhetykh-initsiativ-zhiteley>, свободный. - Загл. с экрана (дата обращения: 25.02.2017).
4. Управление общественными финансами: актуальные проблемы, новые решения и стратегии развития / Иванова Н.Г. [и др.]. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016. – С. 151.

УДК 336.146

Фирсова Елена Анатольевна
Firsova Elena Anatolievna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Доцент
associate Professor
Кафедра государственных и муниципальных финансов
Department of state and municipal finances
vais_2@mail.ru

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN RUSSIA: PROBLEMS OF FORMATION AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

Аннотация. Статья посвящена анализу промежуточных результатов развития института государственно-частного партнерства в РФ по итогам первого года функционирования системы федерального законодательства в части ГЧП; рассмотрены основные стимулы для участия в соглашениях о ГЧП как со стороны

государственного, так и со стороны частного партнера; определены направления совершенствования законодательной базы по ГЧП.

Ключевые слова. *Государственно-частное партнерство, бюджетные инвестиции, налоговые льготы, инвестиционные обязательства бюджета.*

Abstract. The article is devoted to analysis of intermediate results of development of Institute of state-private partnership in Russia by the end of the first year of operation of the system of Federal legislation in the area of PPP; the main incentives to participate in agreements on PPP from both the public and the private partner; the directions of improvement of the legislative framework on PPP.

Key words. *Public-private partnerships, budgetary investments, tax incentives, investment obligations budget.*

Государственно-частное взаимодействие в широком понимании представляет собой совокупность форм долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях. Потенциальное многообразие организационно-правовых форм взаимодействия публичного и частного партнера превращает его в универсальный инструмент реализации инвестиционной политики государства в широком диапазоне сфер и отраслей: от реализации социальных и инфраструктурных проектов до создания и выведения на рынок инновационных продуктов. С целью активизации процесса привлечения частных инвестиций в экономику РФ с 1 января 2016 г. введен в действие Федеральный закон [1], сформировавший основы правового регулирования отношений, возникающих в связи реализацией соглашения о государственно-частном партнерстве (далее – ГЧП) как юридически оформленного на определенный срок и основанного на объединении ресурсов и распределении рисков сотрудничества публичного и частного партнеров. Заключение соглашений о ГЧП в субъектах РФ осуществлялось и до введения в действие данного федерального закона на основе регионального законодательства о ГЧП. В 71 субъекте РФ действовали региональные законы о ГЧП и соответствующие нормативные правовые акты, которые в связи с вступлением в силу нового федерального закона подлежат приведению в соответствие с его положениями до 1 января 2025 г.

Развитие ГЧП (МЧП) как перспективного инструмента привлечения частных инвестиций в развитие инфраструктуры России идет быстрыми темпами: по состоянию на конец 2016 года по сравнению с 2014 годом число проектов ГЧП, прошедших стадию коммерческого закрытия, увеличилось почти в 5 раз. По состоянию на начало марта 2017 г. в РФ реализуется более 2000 проектов, общий объем инвестиций по которым составляет примерно 1,5 трлн руб., при этом более половины из которых (около 764 млрд руб.) являются частными инвестициями. Экспертами осуществляется оценка уровня развития ГЧП в субъектах РФ на основании расчета трех показателей: развитие институциональной среды, нормативно-правовое обеспечение и опыт реализации проектов ГЧП в субъекте РФ. Регионами–лидерами в сфере развития ГЧП в РФ по итогам 2016 г. признаны Москва, Санкт-Петербург и Самарская область [2].

Интенсивный рост числа реализуемых проектов ГЧП вызван многими причинами, основной из которых является постоянное сокращение объема планируемых к реализации бюджетных инвестиций. Динамика бюджетных инвестиций, информация о которых содержится в ФАИП, за период с 2015 по

2019 г. свидетельствует о неуклонном снижении объема средств, выделяемых на инвестиции из федерального бюджета. Так, в 2015 г. общий объем ФАИП составил 920 млрд руб.; в 2016 г. объем выделяемых средств был равен 83 % от объема 2015 г.; на 2017 г. запланировано 740 млрд руб., что составляет 97 % от объема 2016 г.; на 2018 г. предполагается выделить 681 млрд руб. или 92 % от объема 2017 г.; в 2019 г. объем ассигнований, выделяемых из федерального бюджета на инвестиции, составит 571 млрд руб. или 84 % от объема 2018 г. Таким образом, за 5 лет сумма инвестиций, заложенная в ФАИП, сократится на 38 % (в абсолютном выражении почти 350 млрд руб) [3], однако потребность в создании и эксплуатации объектов инфраструктуры в стране не сокращается, а даже возрастает в связи со все ухудшающимся состоянием основных фондов в РФ. Как следствие, органы власти всех уровней сталкиваются с необходимостью поиска альтернативных источников и форм осуществления капитальных вложений.

Росту числа проектов государственно-частного партнерства способствовало создание за 2015-2016 гг. федеральной нормативно-правовой базы в части ГЧП, включающей в себя федеральный закон, заложивший основы правового регулирования отношений, возникающих в связи с реализацией проекта ГЧП, и значительное количество подзаконных актов, регламентирующих множество частных вопросов (начиная с правил проведения предварительного отбора участников конкурса на заключение соглашения о ГЧП и заканчивая порядком осуществления публичным партнером контроля за ходом реализации соглашения). Безусловно, в процессе реализации проектов возникает масса юридически еще не урегулированных нюансов, но основная законодательная база по ГЧП уже сформирована.

Интерес регионов к ГЧП поддерживается еще и тем, что при реализации проектов государственно-частного партнерства возникают так называемые «параллельные» инвестиционные обязательства бюджета, которые, чаще всего, не отражаются на долговой нагрузке территорий. Это происходит из-за того, что реальные обязательства бюджета по соглашениям о ГЧП, как правило, возникают спустя несколько лет после даты заключения соглашения и не учитываются сразу при составлении бюджета на трехлетний период. Кроме того, эти выплаты в силу разных причин могут в будущем и не состояться или состояться в меньшем размере, который и будет учтен при формировании бюджета на очередной период. В данный момент Министерство финансов РФ не сформировало эффективную систему учета «забалансовых» обязательств регионов по финансированию соглашений о ГЧП и формально регионы не ограничены в принятии на себя таких расходов, что позволяет им активнее участвовать в заключении соглашений о ГЧП.

Дополнительным стимулом к развитию сферы ГЧП для органов власти регионов является также наличие в соглашении права требовать возмещения убытков частным партнером в случае, если проект не будет реализован по его вине. Таким образом, в целом органы исполнительной власти заинтересованы в оказании содействия в реализации проектов ГЧП.

Представители бизнеса также видят массу преимуществ проектов ГЧП по сравнению с другими формами инвестиционной деятельности. Участвуя в ГЧП, частный инвестор получает возможность создать долгосрочный стабильный прибыльный бизнес с последующим получением в собственность созданное движимое и недвижимое имущество. Кроме того, частный партнер может:

- выбирать наиболее выгодный проект долговременного размещения инвестиций под устраивающие гарантии;
- получить доступ к традиционно государственным сферам экономики, при этом рассчитывать на государственную поддержку, в том числе в виде административного содействия в реализации проекта;
- получить государственное финансирование проекта, или гарантий получения минимального дохода за счет государства, или даже частичного или полного возврата средств инвестора государством при неудачной реализации проекта;
- разделить риски осуществления проекта с государством, принимая на себя только приемлемые риски.

Кроме того, проекты ГЧП защищены от сокращения финансирования в связи с секвестром бюджета, так как в соглашении о ГЧП инвестиционные обязательства государственного партнера четко прописываются и их несоблюдение влечет необходимость уплаты штрафных санкций в пользу частного партнера. Все эти факторы способствуют стремлению частных инвесторов активно участвовать в инвестировании на принципах ГЧП, однако основной проблемой, ограничивающей рост числа реализуемых соглашений, является отсутствие достаточного количества детально проработанных проектов. За пока недолгий период существования института государственно-частного партнерства в России не успело сформироваться полное понимание всех механизмов ГЧП, отсутствуют опытные менеджеры, способные качественно структурировать проект и провести его от участия в конкурсе до финансового закрытия.

Перспективными направлениями развития сферы ГЧП в РФ в настоящее время является дальнейшее совершенствование законодательной базы в части заключения, исполнения и прекращения действия соглашения о ГЧП, регламентация соответствующих полномочий органов государственной власти и местного самоуправления, тщательная проработка всех нюансов соглашений о ГЧП. Субъекты РФ должны разработать законодательные акты о ГЧП с учетом специфики регионов. Возможно, при разработке регионального законодательства удастся использовать элементы механизма TIF (tax increment financing), в рамках которого налоговые поступления от новых реализованных проектов направляются на дальнейшее инвестирование. Также представляется целесообразным предоставить региональные налоговые льготы лицам, осуществляющим инвестиции в рамках соглашения о ГЧП, в связи с тем, что субъекты РФ в настоящее время не несут ощутимых фискальных последствий от введения региональных льгот по налогу на прибыль и налогу на имущество

организаций, а также в недостаточной степени охватывают льготами круг налогоплательщиков.

Возрастающий объем долга регионов влечет за собой сокращение объема региональных гарантий, выдаваемых потенциальным инвесторам, поэтому частным партнерам целесообразно обратиться к иным инструментам структурирования проектов. В настоящее время в законодательство вносятся изменения, расширяющие круг потенциальных кредиторов для частных партнеров. Кроме средств коммерческих банков, становятся доступными средства негосударственных пенсионных фондов (с определенными ограничениями), инвестиционных компаний, страховых компаний, институтов развития (например, ВЭБ), Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства, Российского фонда прямых инвестиций, Фонда развития Дальнего Востока, Евразийского Банка Развития и др. Доступность средств для инвестирования позволит частному партнеру сформировать оптимальный портфель обязательств и снизить долю бюджетных средств, необходимых для реализации проекта. Таким образом, проекты ГЧП будут все в меньшей степени нуждаться в государственной поддержке, которая будет оказываться только проектам, реализуемым в сферах, представляющих значительные трудности для частных инвесторов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Федеральный закон от 13.07.2015 N 224-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
2. <http://www.ppp.ru/> Единая информационная система государственно-частного партнерства в РФ.
3. <http://faip.economy.gov.ru> Федеральная адресная инвестиционная программа России.

УДК 336

Фитисов Алексей Владимирович
 Fitisov Aleksei Vladimirovich
 Ассоциация «Финнаучпросвет»
 Association "Finnauchprosvet"
 Член ученого совета
 Member of the Academic Council
 2322929@mail.ru

ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДОСТУПНОСТИ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ ДЛЯ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ INFORMATION AND TELECOMMUNICATION TECHNOLOGIES AS A FACTOR OF PROVIDING FINANCIAL SERVICES FOR PEOPLE WITH DISABILITIES

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению роли и значения информационно-телекоммуникационных технологий в процессе обеспечения доступности финансовых услуг для людей с ограниченными возможностями здоровья. Производится анализ ситуации развития финансовых сервисов в сфере информационно-

телекоммуникационных технологий. Раскрываются различные аспекты взаимодействия людей, имеющих ограничения по состоянию здоровья с финансовыми институтами. Предлагаются решения по повышению уровня доступности финансовых услуг, путем совершенствования системы дистанционного банковского обслуживания, платежных и других финансовых сервисов, а также, формирования у людей с ограниченными возможностями здоровья компетенций, необходимых для безопасного и комфортного взаимодействия с финансовыми институтами.

Ключевые слова. *Информационно-телекоммуникационные технологии, финансовые услуги, люди с ограниченными возможностями здоровья.*

Abstract. This article considers the role and significance of information and telecommunication technologies in a process of providing financial services for people with disabilities. The author analyses the development of financial services in a field of information and telecommunication technologies and reveals several aspects of interaction with financial institutes for disabled people. The article also suggests solutions for increasing the availability rate of financial services through the development of the remote banking, payment and other financial services, and formation of vital competences for disabled people for safe and comfortable interaction with financial institutes.

Key words. *Information and telecommunication technologies, financial services, disabled people.*

Информационно-телекоммуникационные технологии уверенно занимают свое место на рынке финансовых услуг. Все больше финансовых операций выполняется через Интернет в т. ч., с использованием мобильных устройств. Наметившаяся тенденция вполне объяснима. Так, по словам Артема Вильмана, директора по новым продуктам и услугам «МегаФона»: «У оплаты с телефона есть преимущества. Их три. Первое — не нужно помнить номер карты. А номер телефона помнят большинство абонентов. Второе — безопасность. Не нужно вводить номер карты в Интернете, это снижает возможность хищения платежных данных практически до нуля. Третий момент — это контроль. Каждый платеж подтверждается по СМС, и поэтому каждый пользователь может быть уверен, что с его счета будут совершены только авторизованные платежи. Таким образом, мобильный счет — это кошелек, который всегда с тобой, и платить с него легко и безопасно».[1]

Что касается людей с ограниченными возможностями здоровья, то указанные преимущества для них более значимы. К примеру, незрячим и слабовидящим людям гораздо удобнее выполнять финансовые операции по номеру мобильного телефона, чем помнить и каждый раз вводить номер своей банковской карты. Наличие смартфона с программами экранного доступа позволяет их пользователям выполнять любые действия, включая подтверждение по СМС. И, самое главное – безопасность. Минимизация риска хищения денежных средств со счета является одним из важнейших условий доверия со стороны людей, имеющих ограничения по состоянию здоровья, к информационно-телекоммуникационным технологиям, как способу их взаимодействия с миром финансов.

В целом, совершение любого рода финансовых операций через Интернет для людей с различными ограничениями по состоянию здоровья представляется доступным, поскольку оно избавляет людей с нарушением опорно-двигательного аппарата от необходимости посещения банковских офисов, незрячих и слабовидящих – от сопутствующего документооборота на бумажных носителях, а людей с нарушением слуха – от вербальной коммуникации с банковскими работниками.

При этом остаются отдельные вопросы, решение которых необходимо для создания по-настоящему доступной финансовой среды.

Первый и главный из них заключается в том, что многие из существующих финансовых услуг по-прежнему требуют от претендентов на их получение личного посещения банковского офиса со всеми вытекающими из этого трудностями. Необходимость физического присутствия клиента, например, при подписании кредитного договора, содержащаяся в требованиях действующего законодательства РФ, продиктована соображениями безопасности и соблюдения прав сторон-участников подобных договоров. Предлагаем представителям банковского бизнеса предусмотреть возможность выездного обслуживания клиентов. В этом случае человеку будет достаточно оставить заявку на сайте банка, а сотрудник, уполномоченный в вопросах взаимодействия с клиентами-инвалидами с учетом их особенностей, имеющий при себе всю необходимую документацию и оборудование, прибудет по указанному адресу. Вместе с тем, перспективным направлением развития сферы финансовых услуг является их предоставление с использованием электронной цифровой подписи.

Еще одним вопросом, требующим основательной проработки, является доступность и удобство для незрячих и слабовидящих людей, использующих устройства с программами экранного доступа онлайн и мобильных сервисов. Здесь важно заметить, создание онлайн и мобильных сервисов должно соответствовать требованиям по обеспечению доступности интернет-контента, содержащимся в Международном стандарте доступности WCAG версии 2.0. Либо следует создавать специализированные версии сервисов для незрячих и слабовидящих пользователей.

Важно также рассмотреть вопрос о готовности самих людей с ограниченными возможностями здоровья к взаимодействию с финансовыми институтами посредством информационно-телекоммуникационных технологий. В данном аспекте ситуация выглядит следующим образом. С одной стороны, большинство из них в своей повседневной жизни активно пользуются компьютерной техникой и мобильными устройствами. С другой стороны, согласно данным масштабного исследования, проведенного РОЦИТ совместно с ВЦИОМ в 2015 году, целью которого было выявление индекса цифровой грамотности (ИЦГ), этот показатель составил 4,7 балла по 10-балльной шкале. К примеру, довольно низкий уровень знаний россияне продемонстрировали в области защиты персональных данных. Так, с утверждением «я обладаю необходимыми умениями и навыками, чтобы защитить свою персональную информацию при работе в Интернете» согласны (включая вариант «скорее согласен») лишь 35% опрошенных [2].

Поскольку обучение основам компьютерной грамотности в настоящее время входит в содержание многих программ реабилитации инвалидов, в т. ч. по зрению, то, исходя из соображений обеспечения информационной безопасности пользователей, целесообразным представляется включения в эти программы разделов, направленных на обучение безопасному поведению в сети Интернет.

Для безопасного и эффективного взаимодействия с финансовыми организациями посредством информационно-телекоммуникационных технологий помимо цифровой, необходима и финансовая грамотность. По

мнению автора, основам финансовой грамотности любого человека, живущего в современном обществе, нужно обучать еще со школьного возраста. Кроме того, обучение основам финансовой грамотности целесообразно также включить в перечень дисциплин, изучаемых в рамках программ реабилитации инвалидов.

Ассоциация «Финнауцпросвет» с 2016 года реализует подпроект «Разработка, апробация и распространение инструментов обеспечения доступной финансовой среды для людей с ограниченными возможностями здоровья», осуществляемый в рамках проекта Минфина России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации». Данный подпроект направлен на защиту прав людей с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов, как потребителей финансовых услуг и создание доступной финансовой среды для них путем реализации комплекса мер, обеспечивающих:

- трансляцию знаний о финансах, позволяющих инвалидам безопасно и комфортно взаимодействовать с финансовыми институтами и быть полноценными участниками финансово-экономических отношений;
- повышение информированности об основных финансовых продуктах и услугах;
- обучение эффективному взаимодействию с финансовыми институтами (критерии выбора банков, внутренняя коммуникация, правовые аспекты взаимодействия), оценке рисков и формированию платежной дисциплины;
- формирование у специалистов, работающих с инвалидами, дополнительных компетенций, необходимых для эффективной социализации инвалидов, а также оказания помощи при защите их прав как потребителей финансовых услуг;
- повышение доступности и качества финансовых услуг для инвалидов за счет развития инклюзивных принципов деятельности финансовых институтов.

Результатом повышения доступности финансовых услуг для людей, имеющих ограничения по состоянию здоровья, путем расширения возможностей использования информационно-телекоммуникационных технологий в сочетании с повышением качества работы финансовых сервисов, может стать рост их финансовой активности. Это, в свою очередь, приведет к развитию финансового рынка и экономики страны в целом, будет способствовать интеграции людей с ограниченными возможностями здоровья в систему финансово-экономических отношений.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Арте́м Вильман*: «Следующая мобильная трансформация произойдет в финансах» [Электронный ресурс] // Banki.ru. URL: <http://www.banki.ru/news/interview/?id=8968018> (дата обращения: 18.02.2017).
2. Покупай, но не покупайся. Цифровая неграмотность. [Электронный ресурс] // Banki.ru. URL: <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=8669702> (дата обращения: 18.02.2017).

УДК 336.01

Шавалеева Чулпан Мансуровна
Shavaleyeva Chulpan Mansurovna
Казанский (Приволжский) федеральный университет
Kazan (Volga Region) Federal University
Доцент
Associate Professor
Кафедра финансов
Department of Finance
chulpan212@mail.ru

Никонова Елена Николаевна
Nikonova Elena Nikolaevna
Казанский (Приволжский) федеральный университет
Kazan (Volga Region) Federal University
Доцент
Associate Professor
Кафедра финансов
Department of Finance
_elnik-fin@mail.ru

**ПРОГРАММА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ В СИСТЕМЕ ОБЩЕГО
И СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ
ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ГРАЖДАН РОССИИ
THE PROGRAM OF FINANCIAL LITERACY IN SYSTEM OF THE
GENERAL AND SECONDARY PROFESSIONAL EDUCATION
AS ONE OF THE DIRECTIONS OF INCREASE IN LEVEL OF FINANCIAL
LITERACY OF CITIZENS OF RUSSIA**

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению реализации в России одного из направлений проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» - программы финансовой грамотности в системе общего и среднего профессионального образования и детских домах. Определены некоторые проблемы, указаны возможные пути их решения.

Ключевые слова: *финансовая грамотность населения, проекты в сфере финансовой грамотности.*

Abstract. The article is devoted to consideration of realization in Russia of one of the directions of the "Assistance to Increase in Level of Financial literacy of the Population and to Development of Financial Education in the Russian Federation" project - programs of financial literacy in system of the general and secondary professional education and orphanages. Some problems are defined, possible ways of their decision are specified.

Keywords: *financial literacy of public, projects in the field of financial literacy*

В современном мире финансовый аспект является важнейшим в жизни любого человека. Способность обеспечивать свою жизнедеятельность, формировать финансовые резервы, сберегать их, эффективно и безопасно вкладывать в финансовые инструменты – основные навыки граждан, развитию которых уделяется повышенное внимание в развитых и развивающихся странах. Россия не является исключением. Как отмечается в Концепции Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения Российской

Федерации, разработанной Правительством РФ в 2009 году, ускоренное развитие процесса повышения финансовой грамотности населения является вполне закономерным, поскольку надлежащий уровень финансовой грамотности способствует повышению уровня жизни граждан, развитию экономики и повышению общественного благосостояния. В целях реализации Концепции в 2011 г. между Министерством финансов РФ и Международным банком реконструкции и развития было подписано Соглашение о займе на сумму 113 млн. долларов на реализацию совместного проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации». С начала реализации в России Проекта прошло чуть более 5 лет. За это время организовано и проведено множество мероприятий, ориентированных на разные группы населения. В частности:

- созданы образовательные ресурсы с открытым доступом;
- подготовлены и внедряются в «пилотных» регионах программы финансовой грамотности в системе общего и среднего профессионального образования и детских домах;
- проводятся семинары для взрослых и обучение их на рабочем месте;
- систематически по всей стране организуются дни сбережений и финансовой грамотности;
- созданы онлайн ресурсы, игры;
- проводятся конкурсы, олимпиады;
- созданы детские лагеря с экономическим уклоном и пр.

Одним из ключевых мероприятий, реализуемых в рамках Проекта, является программа финансовой грамотности в системе общего и среднего профессионального образования и детских домах. Данное направление предусматривает повышение квалификации педагогических работников указанных типов образовательных организаций по Программе «Содержание и методика преподавания курса финансовой грамотности различным категориям обучающихся», включающей в себя рассмотрение базовых финансовых аспектов (личное финансовое планирование, банковские вклады и депозиты, налоги, финансовое мошенничество и т.д.) и методики преподавания финансовых дисциплин в системе общего, среднего профессионального образования и детских домах. Соответственно предполагается, что педагоги в дальнейшем будут работать с учащимися, повышая уровень их финансовой грамотности. Важность данного направления Проекта заключается в том, что:

- 1) разовое обучение педагогов дает долговременный эффект, поскольку учителя неоднократно доводят информацию до обучающихся и, что немаловажно, до разных поколений учеников;
- 2) педагоги, работающие в детских домах, являются практически единственной возможностью обеспечения финансового образования наиболее уязвимой категории – детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей;
- 3) с помощью учителей можно повышать финансовую грамотность родителей, приглашая их на открытые уроки и уделяя время отдельным темам на родительских собраниях.

В настоящее время программа финансовой грамотности в системе общего, среднего профессионального образования и детских домах реализуется в 10 «пилотных» регионах России, одним из которых является Республика Татарстан. На базе Казанского (Приволжского) федерального университета создан Региональный методический центр по финансовой грамотности системы общего и среднего профессионального образования (РМЦ), задачей которого является обучение учителей, преподавателей, методистов общеобразовательных организаций и организаций среднего профессионального образования Республики Татарстан. Всего за период 2016-2017 годов обучение должны пройти не менее 1 500 педагогов. Обучение проводится в очно-заочной форме (до занятий, проводимых преподавателями и методистами РМЦ, слушатели должны ознакомиться с видео-лекциями и материалами, размещенными на сайте Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»).

С начала реализации программы финансовой грамотности в системе общего и среднего профессионального образования и детских домах в Республике Татарстан было организовано и проведено обучение более 10 групп педагогов, что позволяет сделать некоторые промежуточные выводы:

во-первых, учителя с большим интересом воспринимают материал, отмечая актуальность информации, в том числе и для себя;

во-вторых, отношение педагогов к Программе кардинально меняется в процессе обучения. Если в первые дни они несколько скептически относятся к основной идее Проекта, отмечая свою загруженность, загруженность учеников, то к концу обучения, уже осознавая важность и необходимость рассматриваемых вопросов, с энтузиазмом обсуждают перспективы реализации Программы повышения финансовой грамотности учащихся в общеобразовательных учреждениях и учреждениях среднего профессионального образования, предлагают различные варианты проведения занятий;

в-третьих, подбор преподавателей и методистов РМЦ с учетом их специализации (когда к преподаванию финансовых тем привлекаются специалисты с экономическим образованием, а методика преподавания финансовых дисциплин рассматривается преподавателями с педагогическим образованием) можно признать наиболее подходящим.

Однако остается ряд вопросов, требующих решения в целях повышения эффективности реализации программы финансовой грамотности в системе общего и среднего профессионального образования и детских домах, основным из которых является то, что на сегодняшний день не определено место занятий по финансовой грамотности в учебном процессе организаций общего и среднего профессионального образования. Министерство образования и науки РФ однозначного ответа на этот вопрос не дает, но по комментариям представителей министерства можно сделать вывод о том, что речь, скорее всего, идет о внеурочных занятиях. С одной стороны, позицию Министерства образования и науки РФ понять можно: учебный план разработан, дополнительные часы по новой дисциплине увеличат нагрузку на учащихся. С другой стороны, такой поход может привести к снижению качества преподавания финансовой грамотности в учреждениях общего и среднего профессионального образования,

поскольку размывается ответственность за изучение финансовых вопросов между разными педагогами и отсутствует последовательность в изучении отдельных финансовых дисциплин. Единственным решением указанной проблемы видится сохранение изучения финансовой грамотности в рамках внеурочных занятий, но с обязательной разработкой единой учебной программы уроков по финансовой грамотности с указанием логической последовательности рассмотрения отдельных тем и закрепление тем за конкретными преподавателями. На наш взгляд, такой подход позволит структурировать занятия и определить центры ответственности за реализацию программы в рамках каждой образовательной организации.

Несмотря на наличие некоторых нерешенных вопросов, необходимость дальнейшей реализации проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» не вызывает сомнений, поскольку уже имеющийся в России опыт реализации данного Проекта подтверждает его важность и значимость.

УДК 330.1

Яшина Надежда Игоревна

Yashina Nadejda Igorevna

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Nizhny Novgorod State Lobachevsky University

Профессор

Professor

Кафедра финансов и кредита

Department of finance and credit

sitnicof@mail.ru

Макарова Светлана Дмитриевна

Makarova Svetlana Dmitrievna

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Nizhny Novgorod State Lobachevsky University

Доцент

Associate Professor

Кафедра финансов и кредита

Department of finance and credit

makarovasd@iee.unn.ru

Прончатова-Рубцова Наталья Николаевна

Pronchatova-Rubtsova Nataliya Nikolaevna

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Nizhny Novgorod State Lobachevsky University

Ассистент

Assistant

Кафедра финансов и кредита

Department of finance and credit

pronat89@mail.ru

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ БЮДЖЕТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РОССИИ

APPLICATION BUDGET MANAGEMENT IN THE RATING OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS FOR REGIONS IN RUSSIA

Аннотация. Статья посвящена развитию применения бюджетного менеджмента в оценке инвестиционной привлекательности субъектов РФ в современной экономике. Конкретизируется понятие «риск бюджета» с целью оценки эффективности формирования доходов и расходов для региональных бюджетов. Предлагается механизм взаимосвязи показателей оценки риска федерального и регионального бюджетов через определение бюджетной устойчивости субъектов РФ посредством их интегральной оценки.

Ключевые слова. *Бюджетный менеджмент, риск бюджета, устойчивость бюджета, интегральная оценка.*

Abstract. The article is devoted to development of budget management in the rating of investment appeal of subjects of the Russian Federation in the modern economy. A concrete notion of "risk budget" to assess the efficiency of formation of income and expenses for regional budgets. Proposed mechanism of the relationship between the risk assessment indicators Federal and regional budgets using the define budget stability of the Russian Federation subjects by means of integral estimation.

Key words. *Budget management, risk budgeting, fiscal sustainability, integrated assessment.*

В настоящее время обеспечение конкурентоспособности национальной экономики достигается ее переходом к модели инновационного развития, что подразумевает применение прогрессивных методов управления финансовой системой страны и государственными финансами, в частности. Так, в рамках решения задачи повышения эффективности бюджетного менеджмента, обеспечения долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетов, перспективна разработка инновационного подхода к оценке бюджетного потенциала как индикатора инвестиционной привлекательности территорий. [1] Важным, в условиях политических катаклизмов, трудностей развития экономики и высокой волатильности финансового сектора, становится правильная оценка риска даже в самых консервативных сферах, включая государственное управление. Поэтому факторы риска и его последствия становятся объектом контроля на всех стадиях бюджетного процесса.

Авторы рассматривают бюджетный потенциал субъекта РФ как синтетический показатель, включающий определение бюджетной устойчивости посредством системы коэффициентов, и учитывающий вероятностный характер исполнения бюджета, ввиду наличия разного рода рисков. Оценка рисков проводится на основе исполнения доходной и расходной части бюджета, что позволяет проанализировать как «насыщение бюджета» поступлениями из разных источников, так и эффективность расходования средств по функциям и задачам государственного управления.

Трактуя риск бюджета как изменчивость его исполнения в сравнении с ожидаемой величиной, стопроцентное исполнение окажется безрисковым, а бюджеты, исполнение которых отлично от стопроцентного, - рисковыми. Для измерения разброса величин используется стандартное отклонение исполнения бюджета (σ) и коэффициент вариации (CV), чем больше σ и CV , тем больше изменчивость бюджета, выше его риск. Предлагается качественная оценка значений CV : до 5% - низкий-приемлемый, 5–10% - умеренный-приемлемый,

свыше 10% - высокий риск. [2]

В работе оценивается риск исполнения доходной части федерального бюджета, ключевым показателем является коэффициент исполнения бюджета по доходам. В 2013-2015 гг. наблюдался рост волатильности с 9.2% до 14,5 %. Высокий риск в 2013-15 гг. обусловлен исполнением федерального бюджета РФ в условиях замедления экономического роста, высокой инфляцией, ослаблением курса рубля к доллару, увеличением оттока капитала, ухудшением показателей платежного баланса, снижением мировых цен на товары российского экспорта.

Риски доходов федерального бюджета оказывают непосредственное влияние на бюджетную устойчивость субъектов РФ, так как от исполнения доходной части бюджета, в том числе, зависит выделение финансовой помощи региональным бюджетам, что чрезвычайно важно ввиду высокой доли дотационных регионов. [3]

Чем ниже риск доходов федерального бюджета, тем выше его финансовая надежность, больше доходов может быть распределено в субъекты РФ. Если волатильность исполнения доходов федерального бюджета высока, субъекты рискуют недополучить финансовой помощи из вышестоящего бюджета.

В целях определения бюджетной устойчивости субъектов РФ оцениваются не только доходы, но и целевое, эффективное и своевременное финансирование расходов. [4] Формирование системы показателей устойчивости производится исходя из направлений использования средств и источников их финансирования. Для упрощения сбора информации расходы группируются в разрезе кодов КОСГУ, формируется 4 группы: «социально-значимые» «первоочередные», «расходы на капитальные вложения в основные фонды» и «прочие расходы». По 4 группам предлагается классификация доходов: налоговые, неналоговые, безвозмездные поступления, в т.ч. финансовая помощь, прочие поступления, в том числе кредиты и займы.

Под бюджетной устойчивостью субъекта РФ, понимается качественное состояние бюджета, когда субъект публичной власти в существующих социально-экономических и нормативно-правовых условиях своевременно и в полном объеме мобилизует доходы бюджета с целью обеспечения всех закрепленных за ним полномочий, при этом качественное состояние бюджетной устойчивости субъекта РФ оценено количественно рядом показателей, к которым относятся группы показателей: эффективности управления бюджетом [5], структуры доходов и платежеспособности бюджетов [5] и долговой политики субъектов РФ. [6] Коэффициентный анализ выявляет особенности управления отдельно взятым бюджетом с позиций показателей, но не дает бюджетной устойчивости однозначную интегральную оценку. Предлагается методика оценки устойчивости бюджетов на основе сводного стандартизованного показателя ($K_{cb.ct}$).

Требование комплексности в оценке бюджетов по ряду показателей актуализирует приведение их к безразмерному виду, к общему началу отсчета, к единому интервалу изменения. Используется метод, базирующийся на линейном преобразовании исходящих показателей. $K_{cb.ct}$ - сумма частных стандартизованных коэффициентов, причем бюджетная устойчивость тем

лучше, чем меньше значение $K_{cb,ct}$.

Сравнение бюджетов стало возможно после их группировки по принципу устойчивости: «лучшие бюджеты» (значения $K_{cb,ct} \leq$ пороговый показатель для I кл.); «удовлетворительные бюджеты» (пороговые значения I кл. $< K_{cb,ct} <$ пороговые значения II кл.); «худшие бюджеты» (значения $K_{cb,ct} \geq$ пороговые значения II кл.). Пороговые значения коэффициентов для классов определяются экспертным путем по наиболее успешно развивающимся и эффективно работающим регионам, а также размахом вариации частных коэффициентов в ансамбле бюджетов.

Апробация проводилась на данных официальной отчетности Федерального Казначейства об исполнении консолидированных бюджетов субъектов РФ за 2013-2015 гг. Результаты представлены рейтингом субъектов по значению $K_{cb,ct}$.

Лучшая бюджетная устойчивость зафиксирована для бюджета г. С.-Петербург, который входит в число ведущих субъектов РФ, располагает мощной экономикой и богатым человеческим капиталом. Вклад промышленного комплекса в формирование доходной части бюджетов всех уровней по сравнению с другими секторами экономики города является наибольшим (в 2015 года 38,8%). В 2014 г. лучшей была Тюменская область - крупный нефтегазоносный и нефтедобывающий регион мира. Худшая устойчивость наблюдалась в 2014 г. в Чукотском АО (слабая экономика, небольшое число промышленных предприятий и инвестиционных проектов), а также в Амурской области (уменьшение бюджетных трансфертов более чем в 2 раза за 2013-2015 гг., рост бюджетного дефицита и долговой нагрузки).

По результатам проведенного исследования предлагается привлекательными с точки зрения эффективности инвестиционных вложений считать субъекты РФ, где бюджетный потенциал характеризуется приемлемой (I, II класс) бюджетной устойчивостью и приемлемым (низким / средним) уровнем бюджетного риска. Определение «точек роста» таких регионов посредством исследования их промышленного, научно-технического и инновационного развития позволяет выявить наиболее перспективные и эффективные направления вложений, где реализация потенциальных ресурсных возможностей приведет к достижению высоких экономических, финансовых и социальных результатов.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках проекта проведения научных исследований № 15-02-00102 «Формирование механизма управления инновационным развитием промышленного региона (на примере Нижегородской области).

ЛИТЕРАТУРА:

1. Макарова С.Д., Зверева Г.А. Анализ особенностей финансирования инновационных процессов в России //Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 30. С. 38-44.
2. Яшина Н.И., Поющева Е.В. Совершенствования методологии оценки налогового потенциала территорий с учетом риска //Региональная экономика: теория и практика. 2007. № 6. С. 132-138.
3. Ермакова Е.А. Проблемы обеспечения бюджетной устойчивости регионов России /Устойчивое развитие: экономика и общество. Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 290-летию Санкт-Петербургского государственного университета 23-26 апреля 2014 г. С.-П.: Нестор-История, 2014.

С. 60-63.

4. *Яшина Н.И., Яснев А.В., Яснев В.Н.* Совершенствование методов оценки бюджетной устойчивости муниципальных образований и субъектов РФ //Вестник Нижегородского государственного университета. 2012. № 1. С. 244-253.

5. *Яшина Н.И., Табаков А.А., Роганова С.Ю.* Анализ территориальных бюджетов: совершенствование методологических и практических аспектов. Монография /Н. И. Яшина, А. А. Табаков, С. Ю. Роганова; Волго-Вятская акад. гос. службы. Нижний Новгород, 2006. С. 161.

6. *Маргасов Д.В.* Метод оценки бюджетной безопасности субъекта РФ и муниципальных образований на основе определения коэффициента эффективности управления капиталом //Российское предпринимательство. 2012. №5 (205). С. 156-159.

Секция 3. «Международная финансовая инфраструктура: фрагментация или интеграция?»

УДК 339.924

Акматалиева Аида Сатылгановна
 Akmatalieva Aida Satylganovna
 Калининградский государственный технический университет
 Kaliningrad State Technical University
 Кандидат экономических наук, доцент
 Ph. D in Economics, Associate Professor
 Кафедра «Финансы и кредит»
 Department of "Banking and Finance"
 aas.250580@mail.ru

ПЕРЕХОДНЫЕ ЭТАПЫ ВАЛЮТНОЙ ИНТЕГРАЦИИ: МЕТОДЫ И МОДЕЛИ КУРСООБРАЗОВАНИЯ TRANSITIONAL STAGE OF MONETARY INTEGRATION: METHODS AND MODELS

Аннотация. В статье обосновывается необходимость введения единой наднациональной валюты в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС), а также предлагается методика расчета ее курса.

Ключевые слова. Евразийский экономический союз, интеграционное объединение, валютная интеграция, валютный курс, валютная корзина, конкурентоспособность, девальвация, инфляция.

Abstract. The article elaborates the need for introduction of the common supranational currency in Eurasian Economic Union (EAEU), and also proposes a method of calculating its rate.

Key words. Eurasian Economic Union, integration, monetary integration, exchange rate, currency basket, competitiveness, devaluation, inflation.

Таможенный союз трансформировался в Евразийский экономический союз (ЕАЭС). Договор о ЕАЭС вступивший в силу с 2015 г. стал началом нового этапа экономической интеграции евразийских стран (Россия, Беларусь, Казахстан, Армения и Киргизия). Интеграционное объединение предполагает отсутствие преград для движения товаров, капиталов и рабочей силы, а также для валютно-финансовых операций между резидентами стран группировок, что позволит достичь в перспективе валютной стабильности среди мирового валютного беспорядка.

Поэтому переход от одного этапа интеграционного развития к другому, более высокому, становится понятен: после того, как установлены защитные меры внутри рынка, логичен переход на внешний рынок, к более широкому взаимодействию с другими субъектами мировой экономики. Безусловно, Евразийский экономический союз, в отличие от Таможенного Союза, может составить достойную конкуренцию на мировом рынке.

Продолжающаяся девальвация национальных валют государств-членов данного интеграционного объединения оказывает отрицательное влияние на процесс формирования финансового рынка ЕАЭС. После масштабной девальвации российского рубля с декабря 2014 по март 2016 года белорусский рубль упал на 74% (к доллару США), киргизский сом снизился на 22,7%,

казахстанский тенге после перехода к плавающему курсу в августе 2015 г. потерял в стоимости почти 90%.

Отсутствие единых подходов в валютной и финансовой политике государств-членов ЕАЭС усугубляет ситуацию. Поскольку экономики государств в высокой степени взаимозависимы, непосредственное влияние на экономическую ситуацию в странах-партнерах оказывает любой шаг правительства одного из участников интеграционного объединения.

Основной проблемой интеграционных процессов является несогласованность валютной и финансовой политики, а также негативно влияют внешние конъюнктурные и политические факторы. Поэтому, в целях повышения устойчивости национальных экономик, основные усилия стран-участниц в среднесрочной перспективе должны быть направлены, прежде всего, на разрешение внутренних противоречий и выработку единого подхода к пониманию роли и сущности интеграционного объединения.

Одним из важных условий эффективности экономических связей в рамках интеграционных сообществ является стабильное соотношение курсов национальных валют объединяющихся в интеграционные союзы стран или введение наднациональной (единой) денежной единицы.

В связи с этим, следующим этапом экономической интеграции в рамках Таможенного союза должна стать валютная интеграция, представляющая процесс осуществления согласованной и скоординированной валютной политики стран-участниц валютной интеграции, а также создания и функционирования межгосударственных организаций, осуществляющих межгосударственное валютное регулирование.

Единая валютная система ЕАЭС является одной из важнейших целей, которые должны быть достигнуты для перехода к новому и более глубокому уровню региональной интеграции. Она предполагает введение новой региональной валюты или повсеместное принятие национальной валюты одной из стран-участниц интеграции.

Очевидно, что Россия, как самая сильная экономика региона, преобладает во взаимной торговле. Более того, почти половина всех платежей между государствами-членами интеграции осуществляется в российских рублях. Однако внутренние экономические проблемы России и внешняя политическая нестабильность не позволяют рублю получить статус региональной резервной валюты. Альтернативой может стать совершенно новая денежная единица.

Переход на единую валюту при расчетах, безусловно, станет выгоднее для участников ЕАЭС. Введение единой валюты позволит государствам-членам ЕАЭС чувствовать себя более уверенно, а кроме того, усилит интеграцию стран Евразийского союза. В подтверждение этого можно отметить, что после создания Таможенного союза в 2010 году товарооборот между Россией, Белоруссией и Казахстаном увеличился на 36%, до 125 млрд. долл. [1].

Также необходимо отметить, что российская экономика имеет в своем распоряжении третьи в мире международные резервы, более 500 миллиардов долларов, и ВВП порядка двух триллионов. В связи с этим при наличии резервов России и стремлении государств-членов ЕАЭС перейти на единую валюту,

достаточно просто будет сформировать единую валютную зону. Более того, введение единой наднациональной расчетной единицы позволит государствам-членам ЕАЭС избавиться от долларовой зависимости, что в свою очередь будет способствовать росту взаимной торговли, а также стимулировать общий рынок инвестиций.

Одним из важных вопросов является выбор единой расчетной единицы. Ее следует ввести не в учетных единицах, а в учетной валюте, привязанной к потребительской корзине каждой страны.

Необходимость использования валютной корзины связана с нестабильностью курсов национальных валют государств-членов ЕАЭС. Это позволит более обоснованно учитывать влияние изменений общеэкономических условий обмена, покупательную способность национальных валют.

Расчет курса единой наднациональной валюты (ЕНВ) по отношению к российскому рублю, который входит в состав набора валютной корзины, должен состоять из следующих элементов: 1) валютные компоненты в единицах соответствующей валюты, рассчитанные как ее удельный вес во внешнеторговом обороте государств-членов ЕАЭС в валютной корзине; 2) рыночные курсы национальных валют государств-членов интеграции к российскому рублю; 3) рублевый эквивалент валютных компонентов (табл.1).

Таблица 1 - Результаты расчета курса единой наднациональной валюты (ЕНВ) к российскому рублю

		2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Валютные компоненты	рос. рубль	0,49	0,49	0,48	0,49	0,48	0,49	0,48	0,47
	бел. рубль	0,45	0,44	0,29	0,3	0,31	0,29	0,31	0,31
	каз. тенге	0,014	0,02	0,19	0,18	0,17	0,19	0,17	0,18
	армян. драм	0,014	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,012	0,014
	кирг. сом	0,03	0,03	0,024	0,021	0,022	0,024	0,029	0,026
Фактический обменный курс за 1 рос. рубль	рос. рубль	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
	бел. рубль	87,75	84,36	95,65	271	266,09	290,5	214,5	255,33
	каз. тенге	4,86	4,66	4,85	5,00	4,8	4,69	3,17	4,65
	армян. драм	10,46	12,5	11,91	11,98	13,27	12,44	8,5	6,62
	кирг. сом	1,36	1,5	1,54	1,44	1,56	1,5	1,05	1,04
Эквивалент в рос. рубле	рос. рубль	0,49	0,49	0,48	0,49	0,48	0,49	0,48	0,47
	бел. рубль	0,005	0,005	0,003	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001

	каз. тенге	0,003	0,004	0,039	0,036	0,035	0,04	0,05	0,04
	армян. драм	0,001	0,0016	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,002
	кирг. сом	0,022	0,02	0,016	0,015	0,014	0,016	0,028	0,025
Итого 1 ед. ЕНВ к рос. рублю		0,521	0,5206	0,539	0,543	0,531	0,548	0,56	0,538

Результаты расчета показывают, что в 2015 г. 1 ед. ЕНВ равна 0,538 рублей. Валютный курс, выраженный в единицах ЕНВ, может носить формальный характер и лишь регистрировать рыночный курс национальных валют к российскому рублю, а через него — к другим валютам.

Стабилизация фиксированного курса ЕНВ на определенный период создаст защитный механизм для участников валютной корзины от внешних негативных факторов, влияющих на курсообразование (мировая конъюнктура, спекулятивные акции на фондовых рынках и т.п.). Таким образом, применение ЕНВ в ЕАЭС даст возможность: сформировать механизм защиты от колебаний валютных курсов на мировых рынках, снизить уровень финансовой зависимости стран ЕАЭС при расчетах при взаимной торговле, сформировать независимый кредитный инвестиционный резерв в ЕНВ, стимулировать рост взаимной торговли.

Для преодоления отсталости реальному сектору стран интеграции необходимо расширение инвестиционной базы и использование эффективного механизма регулирования товарных и финансовых потоков. Таким механизмом может стать расчет валютных курсов на базе корзины валют, коллективной валюты стран ЕАЭС (табл. 2).

Таблица 2 - Результаты расчета обменного курса национальных валют России, Беларуси, Казахстана, Армении и Киргизии через единую наднациональную валюту (ЕНВ)

		2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Россия		0,521	0,5206	0,539	0,543	0,531	0,548	0,56	0,538
Беларусь	Расчетный курс	45,72	43,92	51,56	147,15	141,3	159,19	120,12	141,15
	Фактический курс	87,75	84,36	95,65	271	266,09	290,5	214,5	262,37
	Отклонение расчетного курса от фактического курса	-42,03	-40,44	-44,09	-123,85	-124,79	-131,31	-94,38	-121,2
Казахстан	Расчетный курс	2,53	2,43	2,61	2,715	2,55	2,57	1,78	2,49
	Фактический курс	4,86	4,66	4,85	5,0	4,8	4,69	3,17	4,62
	Отклонение расчетного курса от фактического курса	-2,33	-2,23	-2,24	-2,285	-2,25	-2,12	-1,39	-2,13
Расчетный курс		5,45	6,51	6,42	6,51	7,05	6,82	4,56	3,56

Армения	Фактический курс	10,46	12,5	11,91	11,98	13,27	12,44	8,15	6,62
	Отклонение расчетного курса от фактического курса	-5,01	-5,99	-5,49	-5,47	-6,22	-5,62	-3,59	-3,06
Киргизия	Расчетный курс	0,71	0,78	0,83	0,78	0,83	0,82	0,59	0,56
	Фактический курс	1,36	1,5	1,54	1,44	1,56	1,5	1,05	1,04
	Отклонение расчетного курса от фактического курса	-0,65	-0,72	-0,71	-0,66	-0,73	-0,68	-0,46	-0,48

При расчете ЕНВ происходит завышение курса, что отражает реальное соотношение экономического потенциала стран ЕАЭС. Завышенный курс стимулирует импорт (что является отрицательным фактором), но в тоже время защищает от курсовых колебаний с учетом того, что ЕНВ не просто расчетная единица, а выполняет функцию кредитования торговых операций и является основным инвестиционным ресурсом для участниц ЕАЭС (по аналогии с СДР). Тогда завышенный курс создает благоприятные условия для импорта сырья и материалов, технологий, используемых при производстве экспортоориентированной и импортозамещающей продукции, а целевое финансирование этих операций дает наднациональным органам высокоэффективный инструмент регулирования товарных и финансовых потоков.

Соответственно применение ЕНВ может способствовать решению следующих задач:

- 1) организации целенаправленных товарных и финансовых потоков в те сектора экономики, которые нуждаются в поддержке;
- 2) может способствовать решению проблемы модернизации и развитию конкурентных технологий через программы инвестирования ЕАБР приоритетных отраслей экономики;
- 3) перенаправлению торговых потоков на внутренний рынок, с целью усиления собственных конкурентных позиций по отношению к импорту из третьих стран;
- 4) увеличить уровень финансовой безопасности за счет создания собственного центра инвестирования.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Официальный сайт Таможенного союза: www.tsouz.ru.
2. Официальный сайт Национального банка Казахстана: nationalbank.kz.
3. *Акматалиева А.С.* Концептуальные подходы к регулированию валютных курсов: монография. – Бишкек: КРСУ, 2006. – 163 с.
4. *Акматалиева А.С.* Перспективы совершенствования механизма регулирования валютного курса в трансформирующейся экономике: теории паритета покупательной способности и концепция капитальных активов (часть 1). // Вестник КРСУ, т.12, №11 - Бишкек, 2012.

УДК 334.758

Воронин Михаил Сергеевич
Voronin Mickhail SergeevichСанкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics

Доцент

Assistant professor (Dozent)

Кафедра мировой экономики и международных экономических отношений
Department of World Economy and International Economic Relations

voroninms@mail.ru

**СЛИЯНИЯ И ПРИОБРЕТЕНИЯ В ЛЕСНОМ СЕКТОРЕ МИРА:
ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ
MERGERS AND ACQUISITIONS IN THE WORLD FOREST SECTOR:
FINANCIAL ASPECTS**

Аннотация. В тезисах (статье) рассматриваются основные современные источники финансирования слияний и приобретений в лесном секторе мира. Рассмотрены основы теорий слияний и приобретений и наиболее распространенные способы платежей по этим транзакциям. Анализируются источники роста синергии. Особое внимание уделяется вопросам оптимизации слияний и приобретений в лесном секторе мира.

Ключевые слова. Слияния и приобретения, лесной сектор, международные инвестиции, лесобумажные компании, синергия, источники финансирования, собственное финансирование, акционерное финансирование, срединное финансирование, оценка стоимости компании

Abstract. The article deals with the main contemporary of financing sources of the mergers and acquisitions in the world forest sector. Here are taken into consideration the bases of the theories of mergers and acquisitions and the most widespread methods of payment of these transactions. Analyzes the sources of growth of synergy. The problems of optimization of the mergers and acquisitions in the world forest sector are considered.

Key words. Mergers and acquisitions, forest sector, international investment, forest and paper companies, synergy, financing sources, internal financing, equity financing, mezzanine financing, company value estimation

В лесном секторе (ЛС) мира слияния и приобретения (СиП) занимают заметные позиции. Эффект синергии выступает в качестве одного из важнейших показателей успешности сделок СиП в ЛС мира. Наглядной иллюстрацией служат синергетические эффекты, получаемые компаниями ЛС при осуществлении объединительных транзакций. В частности, в 2010–х гг. при осуществлении слияния с участием двух ведущих в США производителей упаковки, ежегодная синергия от данной сделки должна была составить около 300,0 млн долл. Особую важность имеет изучение источников синергии [3]. В международном лесобумажном бизнесе источниками получения эффекта синергии нередко становятся во-первых, увеличение товарной линейки; во-вторых, оптимизация структуры издержек и затрат в постаквизиционный период посредством использования инвестором компетенций в области стратегического планирования и преимуществ в сфере его операционных возможностей и потенциала; в-третьих, совершенствование позиционирования объединенной компании в отношении ряда видов ЛБТ; в-четвертых, появление в портфеле стандартов и сертификатов, имеющих в структуре лесобумажных компаний-инвесторов (участников сделок СиП), новых видов стандартов и сертификатов (от целевой фирмы или объекта транзакции).

Учитывая сравнительно высокие риски современного международного лесобумажного бизнеса и относительно невысокую рентабельность

деятельности отраслевых фирм особое внимание необходимо уделять финансовым аспектам сделок СиП. Среди основных источников финансирования, автор выделяет следующие. 1. Собственные средства. 2. Заемные средства [6]. 3. Привлеченные средства.

По мнению автора, к главным источникам собственных средств относятся а) прибыль фирмы; б) оптимальное налоговое планирование; в) прочие. Критический анализ современных источников финансирования сделок СиП в ЛС мира позволил автору определить преимущества и недостатки некоторых из них. В качестве преимуществ с точки зрения интересов инвесторов при использовании собственных средств можно назвать, во-первых, отсутствие необходимости делать функционирование лесобумажных фирм (участников подобных трансакций) более прозрачными; во-вторых, не всегда целесообразно выстраивать экономические взаимосвязи с финансовыми институтами и оплачивать их услуги по завышенным ценам (например, большие процентные ставки по кредитам) и т.д. Особенно названные выше преимущества актуальны для предприятий ЛС развивающихся стран и государств с переходной экономикой, не имеющих прочных каналов взаимовыгодного сотрудничества финансовых институтов с организационными структурами подобной специализации. Именно поэтому нередко инвестиционные и кредитные связи строятся на кабальных для заемщиков и реципиентов условиях.

Наряду с преимуществами, финансирование сделок СиП за счет собственных средств, обладает и целым спектром недостатков. Во-первых, данная группа источников финансирования в основном позиционирована как более высокая по цене или более дорогостоящая. Объяснением этого служит то, что лесобумажное предприятие не выступает в качестве профессионального финансиста и не владеет соответствующими компетенциями, репутацией, связями и возможностями. Учитывая высокий уровень развития финансовых рынков большинства развитых стран и их институтов и достаточно выгодные условия финансирования сделок СиП за счет заемных средств (с точки зрения интересов заемщиков и реципиентов в лице лесобумажных фирм), в вышеназванной группе государств ориентация производственных предприятий на собственные ресурсы часто менее выгодно. Другими словами, в развитых странах финансирование сделок СиП на базе заемных средств, как правило, более оправдано и даже эффективно, чем на основе собственных ресурсов. Во-вторых, большинство лесобумажных фирм ограничено в финансовых средствах. Иначе говоря, их внутренние финансовые возможности строго лимитированы. В целом, по сравнению со второй половиной XX в., в XXI в. применение собственных средств для финансирования сделок СиП в ЛС мира заметно уменьшилось. Рост рисков, связанных с низкой платежеспособностью и ликвидностью лесобумажных активов – главные причины подобных изменений.

Среди альтернатив собственным средствам выделяются внешние источники финансирования сделок СиП. К последним, автор относит привлеченные и заемные средства. Правда, внешние источники имеют отдельные недостатки. Во-первых, применение внешних источников финансирования способствует увеличению риска неплатежеспособности

участников объединительных трансакций. Во-вторых, использование внешних источников финансирования может воздействовать на уменьшение объемов чистого денежного потока фирмы-поглотителя и вхождению заемщиков в орбиту завышенных интересов и влияния со стороны кредиторов (финансистов и/или новых акционеров). В-третьих, проблемы, связанные с прогнозными оценками будущей рентабельности компании, использующей внешние источники финансирования. В конечном счете, фирма-инвестор, определяющая целесообразность применения внешних источников финансирования обязана правильно спрогнозировать их необходимость с точки зрения рентабельности и конкурентоспособности ее лесобумажного бизнеса.

Первичное публичное размещение акций (IPO), вторичное публичное предложение акций (SPO) и частное размещение среди четко определенного спектра инвесторов – важные источники финансирования сделок СиП за счет привлеченных средств. Сравнительный анализ IPO и частного размещения среди четко определенного спектра инвесторов позволяет отметить. Во-первых, первый источник финансирования (IPO) позволяет привлекать финансовые средства со стороны более широкого слоя инвесторов. Во-вторых, при IPO на фирму-эмитента накладываются большие обязательства.

Одним из главных преимуществ финансирования сделок СиП за счет привлеченных средств является необходимость принципиального улучшения состояния фирмы, включающего финансовые, технологические, инженерно-технические, маркетинговые и другие критерии и показатели. Вместе с тем применение привлеченных средств формирует определенные проблемы и создает ряд недостатков. Первая проблема. Быстрое расширение размера собственного капитала может вступить в противоречие с такими финансово-экономическими показателями и мультипликаторами, как P/E, P/S и другие. Подобное противоречие снижает привлекательность анализируемой компании среди потенциальных акционеров, финансовых аналитиков и институтов рынка капиталов в целом. В целом не учитывая эти соотношения (например, P/E, P/S), создаются проблемы для привлечения финансовых средств в будущем. Вторая проблема. Стоимость заемного капитала, как правило, заметно ниже, чем стоимость собственного капитала. Более того, применение заемного финансирования делает возможным посредством использования механизма налогового щита снизить базу налогообложения [4]. Третья проблема. Для обеспечения финансирования сделок СиП за счет привлеченного капитала необходимо значительно больше времени, чем при заемном финансировании.

Немалый интерес представляет срединное финансирование (СФ), которое нередко называют меззанинным финансированием. СФ расположено «посередине» между традиционными источниками заемного финансирования и применением привлеченного акционерного капитала. Под ним автор понимает необеспеченные займы (кредиты), гарантирующие лицу или лицам, предоставляющим их, получение прав на участие в ближайшей перспективе в капитале фирмы (компании-заемщика). Названное выше участие может быть проведено посредством использования таких форм и инструментов, как конвертируемые привилегированные акции, конвертируемые облигации и

варранты. Базовым преимуществом СФ с точки зрения интересов заемщика является возможность его получать значительно больший объем финансовых ресурсов по сравнению с размером гарантированного залогового потенциала. В свою очередь, более значительная стоимость привлечения средств – главный недостаток СФ для заемщика. По ряду последних условий и параметров СФ имеет много общего с финансированием через применение системы бросовых облигаций.

При проведении сделок СиП в ЛС мира значительное внимание целесообразно уделять использованию конкретного метода оценки стоимости целевой фирмы. В частности, если объект сделки СиП обладает заметным инновационным потенциалом, значение которого существенно вырастет в будущем, то рекомендуется применять доходный подход. Учитывая высокий уровень волатильности на мировых финансовых рынках валютная составляющая играет большую роль при определении источников и характера финансирования сделок СиП [5]. Особенно важна роль данной составляющей при финансировании названных выше трансакций за счет заемных и привлеченных средств.

Суммировав сказанное необходимо сделать определенные обобщения и выводы. 1. На выбор источников и условий финансирования сделок СиП в ЛС мира, нередко воздействуют факторы геополитического и геоэкономического характера [1]. Правда, при финансировании вышеназванных трансакций в топливно-энергетическом секторе роль этих факторов заметно выше, чем в лесном секторе. 2. В крупных и крупнейших сделках СиП доля собственных средств, применяемых для финансирования указанных трансакций незначительная. В 1990–х гг. – 2010–х гг. значительно возросла роль европейских универсальных финансовых институтов на мировом рынке СиП в качестве их финансистов и консультантов [2].

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Блехцин И.Я., Воронин М.С.* Международные инвестиционные отношения в нефтегазовой отрасли мира (на примере трансграничных сделок с участием ПАО Газпром) // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2017. – № 1. – Часть 1. С. 44–59.
2. *Воронин М.С.* Инвестиционные корпоративные стратегии в условиях сложных международных интеграционных процессов (на примере предприятий лесного сектора) / Маркетинговая архитектура и эффективность евразийской экономики / Под науч. ред. Г.Л. Багиева, И.А. Максимцева. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017. С. 439–440.
3. *Воронин М.С.* Слияния и поглощения в лесном секторе мира: опыт российских, китайских и западных фирм / Сборник научных трудов по итогам конференции ученых Академии общественных наук КНР и Санкт-Петербургского государственного экономического университета / Под ред. А.Е. Карлика. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016. – С. 146–147.
4. *Капанова Л.Д.* Финансирование слияний и поглощений / http://www.auditfin.com/fin/2012/1/2012_I_08_04.pdf (дата обращения 18.01.2017)
5. *Котелкин С.В.* Валютная архитектура: систематизация концепций обменного курса / Современная трансформация мировой экономики: возможности и риски развития для России: коллективная монография / под ред. А.И. Евдокимова, И.А. Максимцева, С.И. Рекорд. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016. – С. 324–341.
6. *Международные валютно-кредитные отношения* / Под ред. А.И. Евдокимова, И.А. Максимцева, С.И. Рекорд. – М.: Изд-во Юрайт, 2015. С. 270–272.

Голубева Ольга Владимировна
Golubeva Olga Wladimirovna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics

Кафедра мировой экономики и международных экономических отношений
Department of World Economy and International Economic Relations

О ПРОЦЕССАХ ТРАНСФОРМАЦИИ МОДЕЛЕЙ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА И СИСТЕМЫ БАНКОВСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ON PROCESSES OF TRANSFORMATION OF BUSINESS MANAGEMENT MODELS AND BANKING REGULATION SYSTEMS

Аннотация. Процесс диджитализации в рамках disruption-трендов меняет привычные модели ведения бизнеса в банковском секторе. На фоне новой волны конкуренции с технологическими компаниями трансформируются не только бизнес-модели, но и роль мегарегуляторов в содействии «цифровой готовности» финансового сектора и адаптации инноваций, что рассматривается как основа для долгосрочного роста экономики и нового понимания условий финансовой устойчивости.

Ключевые слова: бизнес-модель, финансовые технологии, диджитализация

Abstract. The digital disruption-trends break the usual banking business model. Amid a new wave of competition with technology companies not only business models are being transformed but also the role of regulators in the promotion of "digital readiness" of the financial sector, which is seen as the basis for long-term growth of the economy and new understanding of conditions of financial stability.

Key words: business model, FinTech, digital disruption

1. В настоящее время признано, что антикризисное регулирование банковской деятельности заключается в создании превентивных мер и механизмов, которые являются необходимой мерой для поддержания устойчивости финансовых систем. На смену привычным кризисам ликвидности и фондирования на первый план выходит кризис эффективности банковских моделей. Акцент в трансформации системы банковского регулирования и надзора смещается от правил к принципам (например, принцип регулирования пропорционально риску и масштабу), от регулирования институтов к оценке эффективности и рисков бизнес-моделей. Дискуссии в профессиональном сообществе разворачиваются вокруг самой концепции «бизнес-модели», ее учете в финансовой отчетности компаний, а также как новой единицы анализа в банковском менеджменте (см. МСФО 9 «Финансовые инструменты» (2009г.), «Руководящие принципы для выявления слабых банков и работы с ними» Базельского комитета (2002 г., июль 2015г.), доклад Международного совета по интегрированной отчетности (март 2013г.), Discussion Paper от IASB (июль 2013г.), исследование McKinsey & Company «Basel IV: What's next for banks? Implications of intermediate results of new regulatory rules for European banks» (апрель 2017)) [4], [14].

2. На фоне новой волны финансовых технологий и последовательного ужесточения регулирования бизнес-модели, которые используются сейчас в мире и в России, в перспективе претерпят существенные изменения. Снижение рентабельности традиционного высоко маржинального кредитного бизнеса, вызвана также новыми тенденциями в конкуренции на финансовом рынке.

К настоящему времени на рынке FinTech уже сформировались глобальные игроки: Square, Lending Club, OnDeck [5]. Однако, новая архитектура участников рынка связана с выходом на рынок чисто технических игроков, таких как Google, Facebook, Apple, Amazon и телекоммуникационных компаний, владеющих не столько платежными инструментами, сколько огромными экосистемами. Их способность создавать эффективные платформы и когнитивные системы с использованием современных ИКТ, сформировавшийся клиентский капитал и эффект масштаба за счет возможности создавать массовый финансовый продукт в очень короткие сроки делают неактуальным даже прорыв финансово-технических фирм в прошлом. В результате традиционный сектор вынужден формировать различные стратегические решения: создание финтех-консорциумов крупнейших банков (R3 CEV, Hyperledger и др.); создание отдельных прототипов финансовых продуктов на базе самых передовых технологий (в том числе блокчейна в JP Morgan, UBS, Bank of England, ЦБ РФ и др.); кооперирование с интернет-гигантами (Citi и Google, Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ и IBM), создание собственных акселераторов финтех-стартапов (Barclays, BNP Paribas, Wells Fargo) [9], формирование собственных «экосистем» (Сбербанк).

Снижение лояльности к традиционным финсервисам, более высокие требования к персонализации, требования предоставления открытых API, развитие «безбанковского кредитования», «поведенческий надзор» мегарегуляторов смещает акценты в сторону транзакционной сферы. Происходит смена продуктоориентированной модели предоставления финансовых услуг на клиентоориентированную, формируется конвергентная система, основанная на комплементарности традиционных финансовых институтов и высокотехнологичного сектора. При этом следует отметить, что вопрос цифровизации актуален не только для розничного банкинга, но и, согласно исследованию VCG [12], для корпоративного сектора банковских услуг. Кроме того специалисты отмечают готовность мирового венчурного рынка к освоению рынка страхования [8].

Выступая на первой пленарной дискуссии, посвященной перспективам развития финансового рынка до 2026г., Председатель Банка России Э. С. Набиуллина подчеркнула, что спрос на традиционные банковские услуги будет все больше вытесняться финансовыми технологиями. В среднесрочной перспективе существующая регуляторика как минимум еще десятилетие не позволит обходиться без участия банков, однако вследствие необходимости адаптации регулирования к новым реалиям их положение уязвимо (см. вторую платежную директиву Евросоюза о доступе альтернативных операторов к банковским данным, принятую в октябре 2015г.). Краткосрочный рост возможен за счет внутренней оптимизации, но только цифровизация банковских услуг решает задачу долговременного роста.

Трансформация бизнес-моделей на основе современных технологий требует специалистов, которые способны поддержать эти внутренние структурные изменения. В этой сфере банковские учреждения соревнуются со всеми индустриями в поиске специалистов с подобным типом навыков.

3. Чтобы не мешать формированию бизнес-моделей, не вводить преждевременное регулирование и способствовать, тем самым, адаптации новой волны финансовых технологий, регуляторы в рамках постоянного мониторинга анализируют объемы операций и появление существенных риск-событий [10]. При этом можно выделить два направления: поиск эффективного применения самих технологий для решения различных бизнес-задач в финансовой сфере (таких как технология блокчейн) и нормативно-правовое регулирование, сформировавшихся и «набирающих обороты» технологических решений.

Одной из самых дискуссионных является проблема криптовалют, децентрализованных схем которых в мире насчитывается несколько сотен. До сих пор среди регуляторов различных стран нет единого подхода к их регулированию. Подходы регуляторов к виртуальным валютам классифицируются в диапазоне между предупреждением рыночных игроков о возможных опасностях до официальных запретов [11]. На фоне такой неопределенности осуществляется поиск новых концепций, таких как национальные цифровые валюты. О планах эмитировать подконтрольную им электронную валюту заявляли Великобритания, Сингапур и Китай.

Юридическая неопределенность в отношении инноваций может являться как барьером для их внедрения (на базе Московской биржи создана криптовалютная биржа, которая пока не может быть запущена, потому что нет соответствующего официального регулирования; в настоящий момент технология продается за рубеж) [2], так и причиной их распространения (на фоне недорегулированности вопроса относительно законности оборота биткоинов в Москве открылся первый обменный пункт биткоинов) [6].

В отличие от криптовалют, технологии в финансовой сфере не вызывают у регуляторов стремления запретить их. Мегарегуляторы активно прорабатывают модель «регулятивных песочниц», в рамках которых компании могут проводить тестирование своих инновационных разработок при соблюдении заранее оговоренных ограничений (например, по числу клиентов или объему операций), но при этом освобождаются от исполнения всех или некоторых регулятивных требований (например, по получению лицензии, минимальному капиталу и пр.). Эксперименты проводятся под контролем регулятора. Решение принимается по результатам эксперимента. Такой подход практикуют банки Великобритании, Сингапура, Австралии, ОАЭ, России и говорит об освоении регуляторами новой для себя деятельности - поддержки инноваций на самой ранней стадии их появления [3].

Стоит все же отметить, что с целью сохранения устойчивости финансовой системы регуляторы могут искусственно замедлять влияние «подрывных инноваций». Так, принятое в конце августа 2016 г. китайским регулятором ограничение деятельности платформ P2P-кредитования уже привело к закрытию ряда компаний в этой сфере [9].

Однако в целом, можно сказать, что регуляторы большинства стран сходятся во мнении о необходимости создания инфраструктуры поддержки – «экосистем» - развития отрасли финансовых технологий [7].

4. Недостаток инфраструктуры перед лицом глобальной технологической революции не является препятствием для развития современного банкинга. Так, по мнению экспертов под наибольшим влиянием инноваций окажутся развивающиеся страны Азии и Африки, не ограниченные привычными бизнес-моделями и типологиями клиента. Биометрическая идентификация позволяет решать проблему отсутствия у значительного количества населения идентификационных документов в Индии. Мобильные финансовые услуги, рассчитанные на массового потребителя реализуются в Бангладеш и Кении (M-Pesa, bKash). Анализ деятельности финтеха в Африке показал, что в 16 странах насчитывается больше мобильных денежных счетов, чем банковских счетов [1]. Развитые страны Азии имеют преимущество за счет сложившейся «технократической» финансовой модели, основанной на интенсивном развитии электронных и мобильных сервисов.

Мировое сообщество видит в диджитализации/цифровизации большой потенциал для развития экономики (см. отчет Всемирного банка World Development Report 2016: Digital Dividends [15], исследование Accenture Strategy совместно с Oxford Economics «Digital disruption Growth Multiplier» [13]). Интерес многих стран повлек за собой новые потоки инвестиций и появление инкубаторов. Крупнейшие финтех-центры мира: Лондон, Нью-Йорк, Гонконг, Сингапур, Вена, Франция, Нидерланды, Люксембург, Индия, Австралия, Германия [1]. Как считает Управляющий директор по стратегии Московской биржи Антон Говор, Россия, наверное, также является одним из центров глобального финтеха. По разным оценкам, от 30 до 60% разработки всего финансового софта в мире делается в России [2]. Однако, венчурные инвесторы рассматривают Россию лишь как поставщика рабочих рук и стартап-менеджеров [11].

ЛИТЕРАТУРА:

1. Барберис Я., Чистли С. Финтех. Путеводитель по новейшим финансовым технологиям. – Изд-во Альпина Паблишер, 2017. С.
2. «В ближайшие три-пять лет финансовые рынки поменяются кардинально» // Коммерсант.ru, 15 апреля 2017 (Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/3270141>)
3. Достов В.Л., Шуст П.М., Рябкова Е.С.. Институт «регулятивных песочниц» как инструмент поддержки финансовых инноваций // Деньги и кредит, № 10, 2016, С. 51-56
4. Егорова О.Ю., Кадошников М.Е. Бизнес-модели банков: определения, характеристики, принципы оценки (обзор литературы) // Деньги и кредит, № 6, 2016, С. 64-69
5. Как развивается финтех-сфера в России и мире // www.vc.ru, 11.09.2016 (Режим доступа: <https://vc.ru/p/finopolis>)
6. Первый обменный пункт биткоинов // Банковское дело, № 12, 2016, С. 60
7. Поминов Д. Навстречу «Финополису»! // Банковское обозрение, № 10, 2016, С. 28-29
8. Ференц В. От FinTech к InsurTech // Банковское обозрение, № 11, 2016, С. 6
9. Финтех для всех Почему финансовые технологии идут в Россию особым путем // банки.ру (Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=9319185>)
10. Форум инновационных финансовых технологий finopolis 2016 // Деньги и кредит, № 11, 2016, С. 75-77
11. Blockchain & Bitcoin Conference Russia // Банковское дело №5, 2016, с.7-8
12. Corporate Treasury Insights 2016: It's All About Security and Client Experience (Режим доступа: <https://www.bcgperspectives.com/content/articles/financial-institutions-corporate-treasury-insights-2016-security-client-experience>)
13. Digital Disruption Growth Multiplier // www.accenture.com (Режим доступа: https://www.accenture.com/_acnmedia/PDF-4/Accenture-Strategy-Digital-Disruption-Growth-Multiplier.pdf)
14. Basel “IV”: What’s next for banks? Implications of intermediate results of new regulatory rules for European banks // www.mckinsey.com

УДК 339.9

Гулиев Мушфиг Ельмар оглы
Guliyev Mushfig Yelmar

Азербайджанский Государственный Экономический Университет
Azerbaijan State University of Economics

д.э.н., доцент

Dr., Docent

Кафедра Международной экономики
Department of International Economy

guliev@mail.ru

РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ ЦЕПОЧЕК ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В ИНТЕГРАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ REGIONAL ASPECT OF VALUE CHAINS IN INTEGRATION OF BUSINESS PROCESSES

Аннотация. В статье рассматривается проблемы интеграции бизнес-процессов в пространстве ЕАЭС и СНГ через призму взаимосвязей в ЦДС. Пространства ЕАЭС и СНГ пока в числе отстающих. Обсуждаются причины незначительной интеграционной активности и промышленной кооперации. На основе интеграционного подхода показывается, что взаимодействия бизнес-процессов требует расстановки новых акцентов для эффективного встраивания в ЦДС.

Ключевые слова: *Глобальные цепочки создания стоимости (ГЦСС), инфраструктурные проекты, Технологические Платформы, ВТО, ОЭСР, ЕАЭС, процессы интеграции в пространстве СНГ.*

Abstract. In article is considered problems of integration of business processes in space of EEU and the CIS through a prism of interrelations in GVC. Spaces of EEU and the CIS so far among lagging behind. Discusses the reasons of insignificant integration activity and industrial cooperation. On the basis of integration approach is shown that interaction of business processes demands arrangement of new accents for effective embedding in GVC.

Keywords: *Global Value Chain (GVC), infrastructure projects, Technology Platforms, WTO, OECD, Eurasian economic Union (EEU), integration processes within the CIS space.*

Изучая мировой опыт и принимая во внимание глобальную природу торговых, инвестиционных и производственных отношений, можно сформировать концептуальный подход к цепочкам добавленной стоимости (ЦДС). Инфраструктура, новые технологии и создание стимулов для инвесторов могут способствовать для интеграции в ЦДС. Взгляд экспертов по инновационным системам обычно сконцентрирован на национальном уровне, а подход специалистов в сфере глобальных цепочек добавленной стоимости (ГЦС) по своей сути глобален. Главный минус подхода ГЦС состоит в том, что он не учитывает влияние местных институтов на возможности апгрейдинга (upgrading opportunities) отдельных предприятий в ГЦС. Эксперты в сфере ГЦС говорят, что их подход следует дополнить взглядом со стороны инноваций, а специалисты по инновациям признаются, что им не хватает взгляда со стороны ГЦС [3].

В настоящее время между участниками интеграции по СНГ существует разные подходы и огромная пропасть в понимании этих вопросов. Реализуемая торговая политика включает широкий набор мер для защиты внутреннего рынка, но не является универсальным решением в обеспечении

конкурентоспособности. Функционирование промышленных парков и технологических платформ необходимо дополнять интеграционными составляющими.

Учитывая особенно большое пространство для сотрудничества в промышленной сфере, страны СНГ с Россией могут формировать "интеграционные мосты", что необходимо для снижения себестоимости производимой продукции в условиях конкуренции. Сегодня необходимо систематизировать работу в расширении перекрёстной трактовки объединения бизнес-идей. «Гибкая специализация» должна стать частью стратегии поддержки политики интеграционного взаимодействия, однако отсутствия механизмов инвестиционного взаимодействия и системы стимулирования малого и среднего бизнеса препятствуют их введению.

Необходимы стимулы для всех небольших компаний стран СНГ, готовых работать в сфере инноваций. Необходимо на систематической основе обеспечить обмен знаниями и опытом в интересах расширения интеграционного сотрудничества в рамках ЕАЭС и СНГ в формате «trade in tasks». Для сближения ЕАЭС и ЕС имеются все необходимые предпосылки, включая высокую взаимодополняемость экономик и приверженность единым правилам торговли. Сегодня российская экономика функционирует в двух режимах: ВТО и ЕАЭС. А большинства стран СНГ имеет членство во ВТО. Эти факторы создают важную основу по «Продвижение в GVC» и позволяют значительно повысить потенциал развития интеграционного сближения, улучшить позиционирование стран СНГ как в глобальной экономике так и в регионе. Возможность создания и функционирования зон свободной торговли и других региональных объединений предусмотрены в ВТО и ОЭСР. На фоне обострения ситуации вокруг Украины, организацией в 2014 году принято политическое решение о приостановке процесса вступления РФ в ОЭСР [6]. На наш взгляд, политически мотивированные санкции выпадают из контекста ВТО и ОЭСР. На сегодняшний день ВТО остается наилучшим форумом, на котором страны ОЭСР могут вести переговоры с нарождающимися экономиками о доступе на рынок и правилах торговли [2]. В перспективе членство России в ОЭСР может послужить еще одним важным стимулирующим фактором в данном направлении. И все это создаст необходимую основу для предметной работы по нормативно - правового регулированию, снятию торговых инвестиционных барьеров, важные для ЦДС, правил ведения бизнеса и технических стандартов. В этом контексте она пошла бы на пользу, чтобы стягивать пространство ЕАЭС и СНГ для ЦДС.

На основе только двусторонних форматов экономические связи и инфраструктурные пространства выглядят крайне фрагментарными и не задействуют интеграционные ресурсы. Можно привести пример развития внешнеэкономических связей России с Чехией и Японией. Есть хорошие примеры, их не так много, но они свидетельствуют об общем понимании проблем. Речь идет о некоторых частных инвестициях из Чехии в Россию для строительства предприятий. К новым российско-чешским проектам можно отнести: реализуемую чешской компанией Nestego инициативу по созданию производства комплектующих для станков, производство компанией Trimill

станков для нужд местных предприятий; работу компании Jihostroj («Югострой») по созданию производства гидравлических насосов в Республике Татарстан (ОЭЗ «Алабуга»); строительство комплекса по производству полиэтилентерефталата текстильного назначения в сотрудничестве с чешской строительно-инвестиционной компанией UNISTAVa.s.; чешской компанией ООО «Агрострой РУС» ведется строительство завода по производству и сборке комплектующих для сельхозтехники [5]. Развивается конкретное взаимодействие между японскими и российскими корпорациями, и это очень важный момент для диверсификации и повышения производительности российской промышленности: «Диагностика производительности российских предприятий» (техаудит) и «Подготовка кадров в смежных отраслях»; в рамках инициативы будет организована диагностика японскими специалистами производительности 12 российских предприятий, около 120 российских менеджеров пройдут стажировку на предприятиях в Японии [4].

Инфраструктурные проекты позволяет создавать рабочие места - не только на самих промпредприятиях, но и в смежных отраслях и других сферах экономики. По данным Минпромторг РФ каждое новое рабочее место в промышленности создает в среднем 0,5-2 новых рабочих места в других секторах экономики. Однако доходность всегда будет влиять на результаты. При падении доходности одного вида инвестиций риски тоже могут расти. Путем координацией и взаимодействий в рамках инфраструктурных проектов эффект реакции ЦДС компенсируя такого падения, может быть несколько больше, и придаст импульс росту конкурентоспособности экономики стран-партнеров. Соответственно страны СНГ должны иметь возможность выгодно использовать ЦДС, «поймать» заказ на выполнение услуг в рамках ЦДС. Нужен выход на более высокие ступени ЦДС. Речь здесь идет как о продукции, которая уже производится на территории ЕАЭС и СНГ, так и о производстве, которое еще нужно организовать (рис 1). С теми партнерами по СНГ, которые по ряду обстоятельств не входят в ЕАЭС, Россия может создавать инфраструктурные «интеграционные мосты» в отдельных секторах экономики. Определенные работы уже проделана в рамках соглашений о Зоне свободной торговли СНГ, участником которых является Азербайджан. По данным российской статистики, в 2014-15 гг. Азербайджан экспортировал в Россию 33 тыс. тонн яблок, что позволило ему войти в тройку лидеров среди стран-поставщиков, пропустив вперед только Сербию и Китай. Заметно, что Азербайджан опередил в этом сегменте таких традиционных поставщиков в Россию как Польша и Молдова [1]. И в рамках промышленных парков азербайджано-российские контакты могут выйти на новый уровень. Поставка более дешевой полимерной продукции из Азербайджана позволит России, по разным данным, примерно на 60% сократить объем импорта полиэтилена, закупаемых сегодня в странах азиатско-тихоокеанского региона.

Россия: химическая промышленность, металлургия, производство транспортного оборудования и металлических изделий, машиностроение - включенность ряда отраслей характеризуется значительной долей импорта иностранных компонентов

Азербайджан: нефтехимия, текстильная, пищевая промышленность, транспортные услуги и информационные коммуникационные системы, агропромышленный комплекс

Узбекистан: хлопок, агропромышленный комплекс, текстиль, машиностроение

Таджикистан: ЦДС в сельском хозяйстве, производства и переработки фруктов и овощей

Украина: продукты питания и пищевые ингредиенты; продукция химической промышленности; металлообработка и машиностроение; легкая промышленность



Казахстан: участие в ЦДС обеспечивается за счет экспорта национальной продукции невысокой степени переработки для промежуточного потребления

Беларусь: закрепление конкурентных преимуществ в ряде технологических отраслей включенных в ЦДС на промежуточных этапах

Кыргызстан: агропромышленный комплекс, металлургия, текстиль, транспортные услуги

Армения: металлургия, машиностроение, производства напитков стекла и керамики

Рис 1. Отрасли с высоким уровнем включенности в ЦДС на территории ЕАЭС и СНГ (сгруппированы автором по данным OECD, WTO, CAREC)

Конечно, не все потенциальные преимущества ЦДС могут материализоваться автоматически, и не все они могут иметь конкурентные преимущества или результаты. Имеются сдерживающие факторы, которые в настоящее время влияют на степень участия в глобальных и региональных ЦДС (рис 2).



Рис. 2 Сдерживающие факторы ЦДС (сгруппированы автором)

Необходимо провести более углубленную дискуссию и обсудить возможные пути развития стран участвующих в ЦДС и концентрироваться на комплексном подходе к сотрудничеству. А их использование зависит от условий бизнеса и необходимых управленческих знаний. Достижение желаемого результата, прежде всего, будет зависеть от качества построения государственного менеджмента и стратегии с осознанием всего региона как единой бизнес-системы в условиях интеграции в мировую экономику.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Агропром Азербайджана в стратегии российского импортозамещения. <http://ia-centr.ru/expert> (дата 30.01.2017)
2. Гайдаровский форум—2016 «Россия и мир: взгляд в будущее», Цит. А. Портанский, Economy Times, <http://economytimes.ru> (дата 20.02.17)
3. Глобальные цепочки и инновации: две школы, два взгляда, <https://oecdcentre.hse.ru/news> (дата 24.02.17)
4. Российские и японские компании развивают сотрудничество. <http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news> (дата обр. 29.01.2017)
5. Россия-Чехия: рост показателей экспорта металлов, текстиля, машин и оборудования. <http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news> (дата обр. 29.01.2017)
6. Statement by the OECD regarding the status of the accession process with Russia & co-operation with Ukraine <http://www.oecd.org> 13/03/2014 (дата обр.31.01.2017)

Евдокимов Александр Иванович
 Evdokimov Alexandr Ivanovich
 Санкт-Петербургский государственный экономический университет
 St. Petersburg State University of Economics
 Профессор
 Professor
 Аспирант Торосян Нарек Наириевич
 Aspirant Torosyan Narek
 Nairievich
 Кафедра мировой экономики и международных экономических
 отношений
 Department of World Economy and International Economic Relations
 prof-evdokimov-alex@yandex.ru

**ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ, КАК МАГИСТРАЛЬНОЕ
 НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО
 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
 INTERNATIONALIZATION AS A MAINSTREAM OF THE
 DEVELOPMENT OF MODERN ENTREPRENEURSHIP**

Аннотация. Интернационализация является усилением связей и взаимной зависимости почти всех сфер жизни общества. В современной экономической литературе исследование процесса интернационализации многоаспектно. В данной статье автором проанализирована интернационализация деловой активности предприятия, основные типы моделей теорий интернационализации и их соответствующие теории.

Ключевые слова. деловая активность, интернационализация, теории интернационализации, процесс интернационализации, интернационализация предпринимательства

Abstract. Internationalization strengthens the relations and mutual dependence of almost all spheres of society. In modern economic literature, the study of the process of internationalization has many aspects. In this article, the author analyzes the process of firms' internationalization process, main types of internationalization theory models and their corresponding theories

Key words. Business activity, internationalization, the theories of internationalization, the process of internationalization, internationalization of entrepreneurship

Характерной чертой современного мирового хозяйства стала интернационализация хозяйственной жизни, под которой понимается сближение национальных экономик, проявляющееся в росте производственной взаимозависимости, международного товарооборота, движения капиталов и рабочей силы, взаимного влияния на важнейшие экономические процессы в странах. В рамках этого процесса происходит установление устойчивых производственных связей между предприятиями различных стран, вследствие чего производственный процесс в одной стране становится частью процесса, протекающего в международном или мировом масштабе.

И хотя Россия в результате принятых Западом санкций взяла стратегический курс на импортозамещение, это вовсе не значит, что оно может стать панацеей для развития российской экономики. Как подчеркнул премьер-министр Д.Медведев, ориентация национальной экономики на импортозамещение «вовсе не означает, что речь идет о хозяйственной самоизоляции». И далее... «развитие России - это неотъемлемая часть

глобальных процессов. Глобальная повестка не может формироваться без участия нашей страны. Но и Россия не может в одиночку формировать глобальную повестку» [1]. Интернационализация предоставляет шанс отечественным предприятиям стать элементами мировой экономики.

Как представляется, фирмы по своей природе не могут быть самодостаточными, закрытыми и осуществлять свою деятельность без взаимодействия с другими хозяйствующими субъектами. Причем это относится не только к ТНК, крупным фирмам, но и к малому и среднему бизнесу. Следовательно, для того чтобы получить максимальный эффект от своей предпринимательской деятельности, фирмы должны успешно сотрудничать с другими хозяйствующими субъектами, как со внутренними, так и со внешними. Последнее и определяет возникновение интернационализации деловой активности предприятия. По мнению авторов, наиболее четко сформулирована сущность интернационализации деловой активности А.В. Данильченко, который определяет ее следующим образом: «под **интернационализацией деловой активности** предприятия понимается *«перенос деловой экономической активности фирмы за пределы национального государства в форме экспорта товаров, услуг и капитала»* [2].

Интернационализация часто рассматривается как процесс вовлеченности в международную деятельность, которая имеет два основных направления развития: географическое распространение деловой активности (широта интернационализации) и рост приверженности зарубежным рынкам (глубина интернационализации). Данный подход предполагает, что, вовлеченность предприятия в международной деятельности больше при разнообразности ее представления на зарубежных рынках [3].

Теории интернационализации фирм разделяют на следующие три основные модели[4]:

- стадийная модель, где интернационализация представляется как постепенный, последовательный процесс;
- условная модель, которая постулирует определенные условия и действия что компания должна предпринять в случае выполнения этих условий;
- сетевая модель, которая ориентирована на действие и акцентирует свое внимание именно на процессе взаимодействия между экономическими субъектами.

Правда, к числу этих моделей можно добавить также четвертую-ресурсную модель, согласно которой одним из основных условий для интернационализации небольшой компании является обладание ею уникальными ресурсами и организационными способностями, которые и будут определять конкурентные преимущества конкретной фирмы.

Представим основные теории интернационализации фирм в соответствии их вышеперечисленным моделям:

➤ Процессная (эволюционная) теория или как ее также называют Упсальская модель (У-модель) является теорией стадийной модели, которая была разработана Ф. Вайдершайм-Полом, Ж. Вальне и Ж. Йохансоном. Основная идея данной теории является то, что процесс интернационализации предприятия

является эволюционным и последовательным процессом, что позволяет ему развиваться при постоянном усилении предприятия своего присутствия на международном рынке. Согласно данной теории выход фирм на внешние рынки происходит постепенно.

➤ Инновационная теория (теория условной модели), разработанная Б. Овиатом и П. МакДугаллом, согласно которой одним из основных условий для интернационализации небольшой компании является «международное предпринимательство» как «сочетание инновационного, инициативного и склонного к риску поведения, выходящего за национальные границы и направленного на создание экономических субъектов, производящих добавленную стоимость» [5].

➤ Сетевая теория является теорией сетевой модели, которая была предложена Ж. Йохансоном и Л. Маттсоном и появилась из-за существенных недостатков предшествующих концепций. Теоретическая база интернационализации в сетевой модели основана на предположении, что товарный рынок представляет собой сеть взаимоотношений (связей) между компаниями, работающими на этом рынке. Базовое предположение сетевой модели состоит в том, что отдельная фирма зависит от ресурсов, контролируемых другими фирмами.

➤ Ресурсная теория (теория ресурсной модели), основоположник которой Э. Пенроуз сформулировал базовые идеи ресурсного подхода в теории роста фирмы, которая рассматривает ее рост и конкурентоспособность за счет вовлечения не полностью использованных внутрифирменных ресурсов, а также комбинации внутренних потенциальных способностей фирмы [6]. С 1980-х гг. ресурсный подход развивается и превращается в ресурсную теорию фирмы, благодаря исследованиям Б. Вернельфельта, Дж. Барни, Р. Румельта и других. Согласно данной теории, отличие компаний обусловлено различием имеющихся у них ресурсов, в результате чего каждая организация обладает уникальными характеристиками.

Нужно также отметить мотивы интернационализации компании, так, Г. Албаум разделяет две категории мотивов интернационализации бизнеса: проактивные и реактивные. Проактивные мотивы – это внешние или внутренние мотивы, которые стимулируют компанию предпринимать активные действия, используя свои конкурентные преимущества и рыночные возможности. Реактивные мотивы – это реакция фирмы на внутренние и внешние угрозы [7].

Обобщив вышеизложенное, следует отметить, что интернационализация в основном является постепенным процессом, если не считать так называемых предприятий, рожденных глобально (РГП - Born-Global). Подход Born-global вытекает из существования все большего числа фирм, в основном малых и средних предприятий, которые начинают международную деятельность не постепенно, как предполагают традиционные модели, а изначально ориентированы на внешний рынок очень часто не располагая всеми ресурсами, которые необходимы для этого. Т.е. можно сделать вывод, что после того как фирма достигла определенного уровня развития на внутреннем рынке, интернационализация может стать новым скачком в ее развитии. А в

современном развитии предпринимательства следует подчеркнуть, что фирмам на определенном уровне развития не избежать вовлечения в процесс интернационализации, которая в будущем станет магистральным направлением их развития.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Медведев Д.* Новая реальность: Россия и глобальные вызовы. Вопросы экономики. 2015. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vopreco.ru/rus/redaction.files/10-15.pdf> №10. С. 5—29.
2. *Данильченко А.В.* Эмпирические исследования интернационализации предпринимательства /А.В. Данильченко. — Мозырь: Белый ветер, 1997. — 16 с.
3. *Холленсен С.* Глобальный маркетинг. Минск: Новое знание, 2004
4. *Смелянская М.Г.* Процесс интернационализации фирмы: сущность понятия, мотивы, методы препятствия [Электронный ресурс] // Прогнозирование экономической конъюнктуры в системах маркетинга: тез. докл. III Всерос. науч.-практ. конф. — URL: <http://marketing.spb.ru>
5. *McDougall, P. P., Oviatt, B. M.* International Entrepreneurship: The Intersection of Two Research Paths / P. P. McDougall, B. M. Oviatt // *Academy of Management Journal*. — 2000. — Vol. 5. — P.902–906.
6. *Penrose, E.* (1956). *The Theory of Growth of the Firm*. — Oxford: Blackwell
7. *Albaum G., J. Standskov, E. Duerr, L. Dowd* (1994). *International Marketing and Export Management*, 2nd ed., Addison Wesley, - 484 pp.

УДК 339.9

Костин Константин Борисович
Konstantin Kostin

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics

д.э.н., доцент

Associate professor

Кафедра мировой экономики и международных экономических отношений
Department of World Economy and International Economic Relations

kost_kos@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ ФОРСАЙТА В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ FORESIGHT CHALLENGES IN WORLD ECONOMICS

Аннотация. В статье проанализированы ключевые проблемы, стоящие перед субъектами международного бизнеса и предложены пути их решения. В частности, предложены пути повышения эффективности международного бизнеса за счет подготовки специалистов в области форсайта. Сформулированы основные этапы подготовки соответствующих специалистов. Определены компетенции в области форсайта, способствующие повышению эффективности международного бизнеса.

Ключевые слова. Форсайт, повышение эффективности, международный бизнес, подготовка специалистов.

Abstract. The article presents the main problems faced by the international business entities and offers respective solutions. In particular, ways of increasing the international business efficiency via professional training in the field of foresight are suggested. The main steps of the relevant specialists' training process are formulated. The competencies in the field of foresight aimed at increasing the efficiency of international business are defined.

Keywords. Foresight, efficiency enhancement, international business, professional training.

В настоящее время международные корпорации испытывают дефицит в информации для осуществления прогнозирования, а также ощущают значительную нехватку высококвалифицированных кадров в области

стратегического планирования. Наиболее остро дефицит квалифицированных кадров проявляется при ухудшении экономической ситуации в мире и в конкретных странах, что в настоящее время особенно актуально для Российской Федерации и для ряда других стран [7]. Отрасли, на протяжении двух последних десятилетий бывшие главными драйверами экономического роста – производство компьютеров и бытовой электроники, средств мобильной связи и передачи данных, а также интернет-провайдеры, практически исчерпали свои возможности толкать вверх глобальный ВВП, так как в этих отраслях запустился механизм устойчивого снижения стоимости производимой продукции даже при постоянном повышении ее качества и технических возможностей. Заканчивается период развития информационного сектора вширь: мир достаточно опутан коммуникационными сетями, а мощности и возможности современных компьютеров и смартфонов существенно превышают потребности пользователей. Практически перестал работать и самый значимый двигатель глобального экономического роста – международная торговля. В 2016 году ее прирост, который составил порядка 1.7% впервые в этом столетии оказался ниже темпа роста глобального ВВП (порядка 2.2%), при том, что в 2009-2015 годах соотношение составляло 1.1, а в 2000-е годы держалось устойчиво выше 1.5 [3, 8]. В таких непростых условиях ведения предпринимательской деятельности возникает острая необходимость иметь возможность с высокой точностью определять приоритетные направления развития бизнеса, создавать стратегии развития маркетинга и продаж, производственных операций и развития производства, исследований и разработок, управления персоналом и др., поскольку права на ошибку в кризисных условиях просто нет. При этом на настоящий момент не существует адекватной методологии прогнозирования, что делает ее разработку особенно актуальным. Одной из таких методологий, применение которой способствовало бы наиболее продуктивному прогнозированию социально-экономических, политических, технологических и других процессов является форсайт [2, 6]. Форсайт – совокупность методов, средств и приемов прогнозирования социально-экономического и инновационного развития хозяйственно-экономических субъектов (государства, отрасли, региона, предприятия, домохозяйства), направленных на формирование стратегического видения будущего и воздействия на него путем выявления событий и участия в процессах, способных оказать культурное, политическое, экономическое и социальное влияние на экономику и общество в долгосрочной перспективе [1, 5].

Крупные транснациональные корпорации в настоящее время активно пытаются внедрять различные форсайт методы. В качестве примера можно привести Daimler Motor Company, в которой проект по созданию нового автомобиля начинается с попытки составить общее представление о жизни человека в будущем. Разработчикам автомобиля требуется понимание, как будет отличаться поведение сегодняшнего потребителя и потребителя в будущем: будут ли люди ходить пешком или больше пользоваться автомобилем, предпочтут ли они город, пригород или сельскую местность, будут ли

путешествовать за границу на автомобиле. С учетом этого предвидения и разрабатывается новая модель [9].

Очевидно, что с помощью высококвалифицированных специалистов в области форсайта можно существенно повысить эффективность деятельности международных корпораций. В частности, методы и приемы прогнозирования позволяют понять, какое влияние факторы спроса и предложения оказывают на структуру производства в определенных отраслях отдельной страны и мировой экономики в целом, а кроме того, дают возможность выработать конкретные рекомендации по наиболее эффективному выходу компаний на мировой рынок [4]. В отличие от традиционного прогнозирования, форсайт можно определить как гораздо более комплексный подход. Ключевые теоретические основы форсайт-методов были заложены зарубежной наукой, отечественная наука «влилась» в процесс «предвидения» относительно недавно, и только начинает осмысливать возможности применения зарубежных наработок в России, что особенно важно для российских компаний, ориентированных в том числе и на международные рынки.

Сегодня в России назрела необходимость для организации подготовки специалистов в области форсайта как в рамках бакалаврских и магистерских программ, так и аспирантов. Это позволит сформировать методологическую основу и активизировать проведение форсайт-исследований в нашей стране. Результаты форсайта должны являться фундаментом для разработки корпоративных стратегий на региональном, национальном и международном уровнях, а также способствовать определению приоритетов и способов поддержки ключевых направлений развития бизнеса. Необходимость проведения форсайт-исследований обосновано кроме того следующими причинами: 1) технологическими сдвигами, которые ведут к необходимости адаптации механизмов управления международными корпорациями; 2) государственными инициативами, направленными на достижение определенных политических, экономических и социальных целей; 3) все большим влиянием глобальной конкуренции, которое выражается в конкурентной борьбе за высококвалифицированных специалистов и рынки. Указанные причины требуют внесения ряда изменений в форматы подготовки специалистов и их содержание.

Процесс подготовки высококвалифицированных специалистов в области форсайта должен быть комплексным и должен включать в себя этапы, представленные на рис. 3.

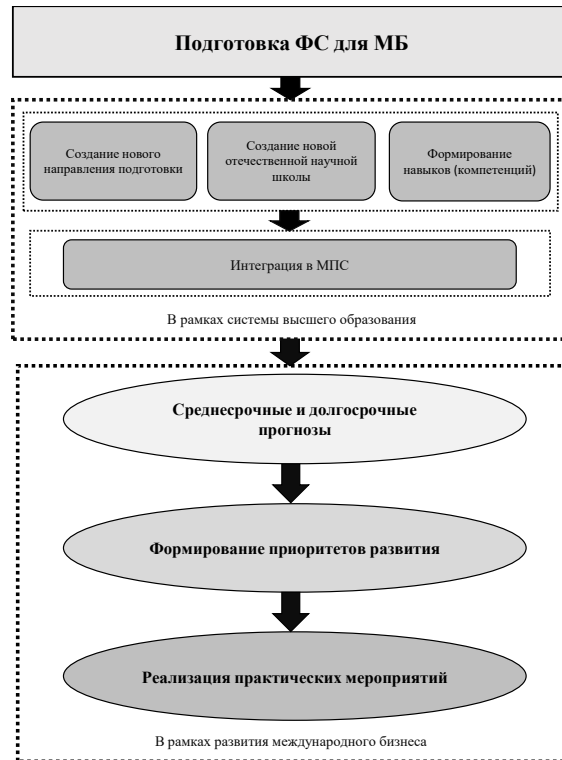


Рис. 1. Алгоритм формирования форсайт методологии.

На рис. 1 представлен алгоритм формирования форсайт методологии с целью повышения эффективности международного бизнеса. На начальном этапе алгоритм формирования форсайт методологии предполагает подготовку форсайт специалистов для международных компаний на уровне высшего образования. В частности, предлагается создание нового направления подготовки бакалавров, магистров, кандидатов и докторов наук в сфере формирования долгосрочных приоритетов инновационного, научно-технического, социально-экономического развития на региональном, национальном и международном уровнях с последующим созданием новой отечественной научной школы форсайта. Основная цель – формирование навыков и компетенций для проведения соответствующих научных исследований и разработок. Следующим этапом предполагается интеграция отечественной научной школы форсайта в международные исследовательские программы и проекты для дальнейшего проведения исследований в областях среднесрочного и долгосрочного прогнозирования в различных отраслях международного бизнеса, а также формирования приоритетов развития международных корпораций. Конечной целью является формирование конкретных практических рекомендаций, направленных на реализацию инновационного развития на региональном, национальном и международном уровнях, которые обеспечат реальное развитие и рост различных отраслей международного бизнеса.

В рамках исследования было проведено анкетирование 194 представителей международного бизнеса и потребителей различных товаров и услуг. 87% респондентов однозначно отметили, что эффективность бизнеса повысится за счёт подготовки высококвалифицированных специалистов в области форсайта. В качестве основных целей подготовки указанных

специалистов были отмечены составление дорожных карт, повышение эффективности процедур принятия решений, направленных на развитие бизнеса и создание высокоточных прогнозов по объёму, качеству и политике ценообразования товаров и услуг.

В результате проведенных исследований, можно заключить, что именно благодаря подготовке специалистов будущего, обладающих компетенциями в области форсайт методологии, способных обрабатывать большие объемы информации, владеющих навыками, связанными с командной работой и коммуникацией, имеющих системное и алгоритмическое мышление и способных к адаптивному самообучению и саморазвитию, представляется возможным существенно повысить эффективность международного бизнеса, а, следовательно, улучшить уровень и качество жизни населения в регионах присутствия и развития международных корпораций. Именно такие специалисты будущего смогут разработать новые форсайт методы, которые позволят вывести международный бизнес на совершенно новый уровень развития.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бухтеев, Н.Н. Перспективы применения форсайтов в современной России / Н.Н. Бухтеев // Вестник университета. Гос. университет управления. Сер.: Национальная и мировая экономика. – 2008. – № 1. – С. 88–95.
2. Костин К.Б. Форсайт развития технологий дополненной реальности в международном туризме / К.Б. Костин // Известия Санкт-Петербургского экономического университета. – 2016. – № 6 (102). – С. 57-63.
3. Костин К.Б. Ревеню-менеджмент в международном бизнесе: учебное пособие/К.Б. Костин//–СПб: Изд-во СПбГЭУ, 2016. – 96 с.
4. Мировая экономика и международный бизнес. Экспресс-курс / Под ред. Полякова В.В., Щенина Р.К. – М.: "Издательство "Проспект"". – 2016. – 271с.
5. Эмиров Н.Д. Инновационные технологии управления в социальной сфере: диссертация доктора экономических наук: 08.00.05 / Эмиров Назим Данилович. – Санкт-Петербург, 2012. – 350 с.
6. Barre R., Keenan M. Revisiting the Rationales for Future-Oriented Technology Analysis / Cagnin C., Keenan M., Johnston R., Scapolo F., Barre R., (eds.) Future-Oriented Technology Analysis: Strategic Intelligence for an innovative Economy. Heidelberg: Springer, 2008.
7. Домчева Е. Люди не те пошли / Е.Домчева // Российская газета федеральный выпуск. – 2014. – № 6422 (150). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rg.ru/2014/07/08/kadri.html>
8. Иноземцев В.Л. Предчувствие кризиса: о чем говорит мировая экономическая статистика. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rbc.ru/opinions/economics/19/10/2016/580740d79a7947a964a6da81> (Дата обращения: 15.01.2016).
9. Словарь. Что такое форсайт? [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://obzor.westsib.ru/article/371068> (Дата обращения: 08.10.2016).

Kotelkin Serge V. (Vladimirovich)

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State Economic University

Доцент

Associate Professor

Кафедра мировой экономики и международных экономических отношений
Department of World Economy and International Economics

kotelkins@mail.ru

ИНФРАСТРУКТУРА ГЛОБАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ: МУЛЬТИВАЛЮТНАЯ СРЕДА THE GLOBAL FINANCE INFRASTRUCTURE: MULTICURRENCY ENVIRONMENT

Аннотация. Эссе посвящено сравнительной конкретизации ряда категорий - «инфраструктура», «финансовая инфраструктура», «инфраструктура финансовых рынков». Идентифицируется понятие «инфраструктура глобальных финансов» в контексте элементов финансовой системы. Анализируются факторы интеграции и фрагментации международной финансовой инфраструктуры в формате роли доллара США, евро. Обозначаются пути и механизмы возможной валютной интеграции в рамках Евразийского союза и/или системы БРИКС, а также перспективы интегрирования их финансовых инфраструктур.

Ключевые слова. Финансовая инфраструктура, инфраструктура глобальных финансов, фрагментации международной финансовой инфраструктуры, валютная интеграция Евразийского союза (БРИКС).

Abstract. The essay is dedicated to contemporary concretization of several categories – “Infrastructure”, “Financial Infrastructure”, “Infrastructure of Financial Markets”. Author identifies the term “Global Finance Infrastructure” in a framework of the Financial System elements. There are analyzed the factors of International Financial Infrastructure integration and fragmentation in a context of US Dollar, Euro role. The paper designates the ways and mechanisms of feasible Currency Integration in a space of Eurasian Union and/or BRICS, as well as the perspectives of their financial infrastructures integration.

Key words. Financial Infrastructure, Infrastructure of Global Finance, Fragmentation of International Financial Infrastructure, Eurasian Union (BRICS) Currency Integration.

Термин инфраструктура (от лат. «нижнее строение», «фундамент») заимствован из военной лексики. Он означает комплекс обслуживающих структур, обеспечивающих функционирование системы. Военная инфраструктура – это система стационарных и нестационарных (подвижных) объектов страны для обеспечения размещения, обучения, развертывания войск, ведения ими операций, боевых действий. Разновидностями инфраструктуры являются инженерная инфраструктура (системы инженерно-технического обеспечения зданий, сооружений), инфраструктура экономики (совокупность отраслей, обслуживающих хозяйство в целом), рыночная инфраструктура (система институтов, обеспечивающих движение товаров и активов на рынке).

Категория "финансовая инфраструктура" относительно новая, и пока широко не используется. Понятие «инфраструктура финансового рынка» впервые использовано в докладе Комитета по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов и Международной организации комиссий по ценным бумагам (2012) [11]. Доклад содержит международные стандарты для инфраструктур финансового рынка, предназначенные для «системно значимых платежных систем», «центральных депозитариев ценных бумаг», «систем расчета по ценным бумагам», «центральных контрагентов», «торговых

репозитариев». Он также охватывает сферу ответственности соответствующих полномочных органов в области регулирования, надзора и наблюдения за инфраструктурами финансового рынка [12].

Глобальные финансы включают международные и национальные. Финансы охватывают институциональный срез (бизнес, финансовые институты, власти, домохозяйства) и финансовую среду (финансовую систему и базовые концепции) [2]. Финансовая система структурирована тремя элементами - деньги, финансовые рынки и институты [6; 8]. В силу этого, финансовая инфраструктура в *широком* смысле идентична финансовой системе, которая обслуживает и обеспечивает функционирование экономики. Финансовая инфраструктура в *узком* смысле идентична системе финансовых институтов, которая обслуживает и обеспечивает функционирование самой финансовой системы.

Глобальная финансовая инфраструктура (международная и национальные) действует в мультивалютной среде, поскольку даже на внутренних рынках (особенно экономик с ограниченно конвертируемыми валютами) задействованы иностранные денежные единицы во всех трех функциях денег – средства накопления (инвестирования), меры стоимости (единицы счета) и даже средства платежа [1]. Она несет элементы интегрированности и фрагментарности [5; 7; 10; 13].

Абсолютная интеграция глобальной финансовой инфраструктуры (*ГФИ*) возможна лишь при наднациональном валютном режиме – металлическом (золотом, биметаллизме), единице ООН (СДР, специальных правах заимствования от МВФ)²⁵. В настоящее время она скорее в большей степени фрагментарна. Ее главный фрагмент – финансовая система США и статус доллара (ведущей мировой валюты). Последний весьма парадоксален. Так, США – фактически страна-банкрот с федеральным долгом почти 20 трлн дол. (более 100% ВВП), в т.ч., внешним – около 8 трлн дол.²⁶ Главным фактором кумулятивного роста госдолга этой державы стал ВПК со времен Рейгана (начало 1980-х гг.). И, как представляется, нет вероятности нахождения путей его естественного убывания до нормального уровня. Единственным фактором, объясняющим этот парадокс, может быть названа «вторая экономика США», т.е. величина активов и продаж американских ТНК за границей (последние сопоставимы с ВВП США).

Единую европейскую валюту (в отличие от бывших марки ФРГ, французского франка, действующего британского фунта) нельзя почтить за вполне полноценную, поскольку она не поддерживается единой европейской облигацией. Многие европейские ученые рассматривают евро (созданную во многом по проектам Д. Манделла, получившего Нобелевскую премию именно в

²⁵ «План Дж. М. Кейнса» в Бреттон-Вудсе (1944 г.) предполагал международную расчетную единицу – банкор, которая в дальнейшем нашла свое воплощение в форме Специальных Прав Заимствования (*СПЗ, СДР, SDR*) МВФ.

²⁶ Истории известны суверенные банкротства, например, ряда китайских империй или государственное банкротство Испании, как не удивительно, в 1575 г. – через век после начала Великих географических открытий и колоссального вывоза богатств из колоний

1999 г. [9] – год введения безналичного евро) как «подпорку» доллара в вышеназванном фрагменте.

Интеграция финансовой инфраструктуры (во всяком случае, валютной) мыслима на пространстве Евразийского Союза и/или в рамках БРИКС. Напомним, что европейская экономическая интеграция в конце 1940-х гг. началась именно с валютной интеграции (введении европейской платежной единицы – *ЕПУ*, равной 1 доллару) до Объединения угля и стали. Продолжение последовало в несколько этапов: 1958 г. - введение конвертируемости валют образовавшегося Общего рынка; начало 1970-х гг. (после введения плавающих курсов) - режима фиксированных паритетов в рамках «Европейской валютной змеи» [4]; 1979 г. - европейской валютной единицы (ЭКЮ), параллельной национальным деньгам (вплоть до легкомысленной интродукции евро в 1999 г.) [3]. В этом смысле, странам Евразийского Союза и БРИКС нет необходимости «изобретать велосипед» - черновой вариант валютной интеграции как первый шаг интеграции финансовых систем вполне реалистичен для использования.

В целом, глобальная финансовая инфраструктура, в нашем понимании, представлена тремя секторами (в терминах военной инфраструктуры):

- а) ведущим (финансовые системы США, Британии);
- б) ведомыми (Европа, Япония, «тигры» ЮВА);
- в) «неведомыми» (БРИКС, ЕвразЭС).

Первые два, по необходимости, фрагментируют (дезинтегрируют) *ГФИ*, третий должен быть склонен к интеграции, по крайней мере, чтобы не попасть во 2-ю страту.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Котелкин С.В.* Международные финансы. М.: ИНФРА-М, Магистр, 2016.
2. *Котелкин С.В.* Международный финансовый менеджмент. М.: ИНФРА-М, Магистр, 2015.
3. *Котелкин С.В.* Международная финансовая система. М.: ЭкономистЪ, 2004.
4. *Матюхин Г.Г.* Горячие деньги. Проблемы блуждающего капитала. М.: Международные отношения, 1974
5. *Cassell G.* Abnormal Deviations in International Exchanges. – *Economic Journal*, December 1918.
6. *Kaufman George.* The U.S. Financial System: Money, Market, and Institutions, 6th Ed. Englewood Cliffs, NJ.: Prentice-Hall, 1995
7. *Keynes J.M.* Treatise on Money. London, 1930.
8. *Kotelkin S., Medved A.* International Financial Markets. SPb: SPbUME, 2014
9. *Mundell R. A.* Reconsideration of the twentieth century. Nobel Prize Lecture, December 8, 1999
10. *Mundell R.* The International Disequilibrium System. – *Kyklos*. Vol. 14. No. 2, 1961.
11. Principles for Financial Market Infrastructures. CPSS-IOSCO. 2012. April.
12. Recovery and resolution of financial market infrastructures. CPSS-IOSCO. 2012. July.
13. *Rogoff K., Froot K., Kim M.* The Law of One Price Over 700 Years. – IMF Working Paper WP/01/174. Washington D.C.: IMF, November 2001.

УДК 368.914, 369

Кузнецова Наталия Петровна
KuznetsovaNataliaPetrovna
Санкт-Петербургский государственный университет
St. Petersburg State University
профессор,
professor
Кафедра управления рисками и страхования
Risk management and insurance department
e-mail: nataliakuz2010@yandex.ru

ПисаренкоЖаннаВикторовна,
PisarenkoZhanna Viktorovna
Санкт-Петербургский государственный университет
St. PetersburgStateUniversity
доцент
associate-professor
Кафедра управления рисками и страхования
Risk management and insurance department
e-mail: janna12000@yandex.ru

ЧерноваГалинаВасильевна
Chernova Galina Vasilievna
Санкт-Петербургский государственный университет
St. PetersburgStateUniversity
профессор,
professor
Кафедра управления рисками и страхования
Risk management and insurance department
e-mail: chernovagalina @yandex.ru

**ФИНАНСОВАЯ КОНВЕРГЕНЦИЯ КАК МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ
МЕЖСЕКТОРНОЙ КОНКУРЕНЦИИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА
FINANCIAL CONVERGENCE A MECHANISM OF INTERSECTORAL
FINANCIAL MARKET COMPETITIVENESS UNCREASE**

Аннотация. Представленная статья посвящена раскрытию содержания финансовой конвергенции как механизма повышения конкурентоспособности субъектов, работающих в разных секторах финансового рынка и конкурирующих ранее между собой. В ней раскрыт: исторический аспект развития финансовой конвергенции, названы ее предпосылки и раскрыты особенности агрессивной и добровольной форм финансовой конвергенции.
Ключевые слова. Финансовая конвергенция, предпосылки финансовой конвергенции, агрессивная и добровольная формы финансовой конвергенции..

Abstract. Financial markets institutions assimilation necessitates a search for new forms and different mechanisms of competitiveness increase. The article deals with the disclosure of the contents of financial convergence as a paramount mechanism of competitive strength for financial market entities operating in different sectors of the financial market. The article reveals the historical nature and factors of the financial convergence development, clarifies aggressive and voluntary forms of financial convergence.

Key words. Financial convergence, factors of financial convergence development, aggressive and voluntary forms of financial convergence

Финансовый рынок представляет собою совокупность взаимосвязанных, и, в то же время относительно обособленных секторов, – банковский сектор, страховой, пенсионный, инвестиционный и т.д. Взаимосвязь секторов финансового рынка проявляется, прежде всего, в том, что функционирование каждого из них, как правило, связано с деятельностью других секторов.

Борьба за собственную выживаемость, за своего потребителя, за место внутри своего финансового сектора приводит к усилению конкуренции между субъектами – производителями разных финансовых продуктов и услуг внутри определенного сектора.

Для повышения собственной конкурентоспособности у субъектов разных секторов финансового рынка возникает необходимость поиска таких механизмов конкурентной борьбы, которые учитывали бы не только специфику, но и схожесть, близость функционирования соответствующих секторов финансового рынка. Названная схожесть проявляется, например, в том, что все секторы финансового рынка могут иметь одного и того же клиента, могут предлагать клиенту схожие продукты и услуги и т.д. [1, с.10-23]. Механизмом конкурентной борьбы субъектов разных секторов финансового рынка, учитывающим схожесть и специфику этих секторов, выступает финансовая конвергенция.

Финансовая конвергенция – ранее конкурирующих между собой субъектов – участников различных секторов финансового рынка, основанное на их взаимосвязи и схожести.

Хотя финансовая конвергенция характеризуется проникновением деятельности отдельного субъекта одного финансового сектора в деятельность субъекта других финансовых секторов, само проникновение может происходить в следующих формах:

- *Агрессивная (принудительная) форма проникновения.* Она реализуется участником одного из секторов финансового рынка через включение в свою деятельность сфер и/или функций участника другого сектора финансового рынка. В этом случае увеличение доли собственного участия в общем финансовом рынке идет за счет «захвата» определенным участником одного из секторов финансового рынка сфер деятельности и/или функций субъектов другого (других) участников. Каждый сектор реально выполняет функции, присущие только ему, и агрессивность проявляется в том, что инициатор захвата сфер и/или функций субъектов других секторов диктует представителям этих других секторов свои условия выполнения ими этих функций, которые предполагают обязательное получение дохода инициаторами захвата.

- *Добровольная форма проникновения* реализуется через объединение усилий представителей разных секторов финансового рынка, направленное на совместное повышение доли участия в нем каждого из них. Эта форма конвергенции предполагает объединение сфер и функций представителей разных секторов финансового рынка на добровольной основе. Примером финансовой конвергенции, реализуемой на добровольной основе, является совместная деятельность страховой компании и инвестиционной компании, а

также создание финансовых конгломератов. Тенденция к добровольному объединению финансовых институтов разных секторов мирового финансового рынка (страховых компаний, банков, инвестиционных компаний, пенсионных фондов) и их проникновению на функционально ранее не свойственные им рынки привела к появлению новой организационно-институциональной формы финансовой конвергенции – финансовому конгломерату.

Особенностью финансовой конвергенции является то, что ее участниками являются субъекты различных секторов финансового рынка, ранее конкурирующих между собой. Однако при агрессивной форме конвергенции конкуренция между ее участниками остается, меняются только ее условия, и большую часть дохода от нее получает инициатор конвергенции. При добровольной форме конвергенции усилия ее участников объединяются, на рынке объединенные конвергенцией субъекты выступают как единый субъект, поэтому конкуренция переходит на следующий, более высокий уровень. При этом доход от взаимопрокинновения деятельности субъектов получают все ее участники.

Возможные клиентская, технологическая, продуктовая и сбытовая общности деятельности субъектов, относящихся к разным секторам финансового рынка, являются главными предпосылками финансовой конвергенции и последующей финансовой конгломерации.

Наличие и реализация данных предпосылок, т.е. использование схожести деятельности разных секторов финансового рынка, за счет объединения на добровольной основе усилий участников конвергенции создают возможность для повышения эффективности их деятельности следующим образом. Действительно, в рамках добровольной финансовой конвергенции объединение деятельности всех ее участников предполагает создание общего, единого для них рынка - на основе создаваемой общей клиентской базы, модификации известных продуктов и (или) услуг, технологий создания, продвижения и продажи определенных видов продуктов и услуг [6,р.288-306], а также использования единых каналов распространения финансовых услуг.

Названные предпосылки финансовой конвергенции способствуют повышению эффективности деятельности всех участников конвергенции, и, тем самым, способствуют одновременному повышению конкурентоспособности фирм, вовлеченных в финансовую конгломерацию.

Ускорению процессов финансовой конвергенции как на национальном, так и на мировом уровне способствуют процессы интеграции и глобализация, происходящие в мировой экономике [3]. До конца рубежа XX века институты разных сегментов финансового рынка тяготели к специализации и разделению функций, однако к началу XXI века они начали демонстрировать выраженную склонность к объединению друг с другом и проникновению на функционально не свойственные им рынки [4, с.431-433] и образованию финансовых конгломератов как институционально-организационной формы финансовой конвергенции. В первую очередь это объясняется невозможностью повышения своей конкурентоспособности только за счет собственных ресурсов в условиях глобализации, когда на рынке появляются крупные игроки, по силе и мощности

существенно превосходящие других субъектов рынка, а также желанием увеличить свои преимущества не путем уничтожения конкурента, а за счет экономии от масштаба, от объединения человеческого потенциала, от привлечения его капитала [6, р. 89–100].

Такая ситуация стала характерной для субъектов, работающих в разных секторах национального рынка, когда в условиях глобализации на национальный рынок стали приходить субъекты, работающие на мировом уровне и имеющие гораздо более мощные ресурсы. На выигрыш в конкурентной борьбе между национальными и мировыми игроками финансового рынка в этих условиях в большей мере могли претендовать участники национального финансового рынка, объединяющие свои усилия, в том числе участники - субъекты разных секторов национальных и мирового финансового рынка. Усиление процессов глобализации и интеграции на международном уровне приводит к развитию финансовой конвергенции и конгломерации на уровне национальных экономик, и на уровне мировой экономики[4]. В таком случае конвергенция используется мировыми игроками финансового рынка как механизм повышения конкурентоспособности. Согласно рейтингу FORBES 2000 в TOP 100 крупнейших экономических субъектов мира входят 48 стран и 52 крупнейшие корпорации.²⁷ Большую часть этого списка корпораций составляют компании, занимающиеся страхованием. Из 51 попавших в рейтинг корпораций 8 — финансовые конгломераты с «коренным» страховым бизнесом. Они уступают только представителям автомобильной промышленности (9 корпораций). Данное явление получило наименование «экономического гигантизма», сочетающегося с феноменом «глобальной экспансии» (globalreach), что означает извлечение корпорациями основного объема прибыли из источников, находящихся за пределами страны базирования. Образование внутри крупнейших финансовых групп внутрикорпорационных систем планирования и осуществления финансовых операций между подконтрольными ей юридическими лицами в разных странах позволяет этой группе по своему усмотрению распределять финансовые потоки, сосредотачивая прибыли в одном государстве, а убытки — в другом. Однако в таком контексте финансовая конвергенция несет в себе риски конкуренции уже на государственном уровне. Это, прежде всего, риски, связанные с использованием экономической мощи мировых финансовых центров для оказания давления на политику принимающих государств, с вмешательством в их внутренние дела, с подкупом местных чиновников в интересах получения выгодных заказов, налоговых и иных льгот. Последнее означает, что наряду с большими преимуществами финансовая конвергенция способствует появлению большого числа рисков, реализация которых может существенно снизить ожидаемый эффект от ее применения

²⁷ Рейтинг FORBES. URL: <http://www.forbes.com> Электронный ресурс (дата обращения 15.05.2016).

ЛИТЕРАТУРА:

1. Чернова Г.В. Писаренко Ж.В., Финансовая конвергенция как механизм повышения конкурентоспособности субъектов финансового рынка // Финансы и кредит. 2015. № 46 (670). С. 10-23.
2. Шахназов К. А. Финансовые конгломераты в зеркале статистики // Вестник ИНЖЭКОНа. Сер.: Экономика. 2012. № 3. С. 431-433.
3. Gupta, V., Wang, J. Globalization and Convergence-Divergence Debate: Strategic Perspectives For Emerging Markets Journal Of Business And Economics Research. 2015. Volume 1. Number 2. URL: <http://cluteinstitute.com/ojs/index.php/JBER/article/viewFile/2974/3022> (дата обращения: 12.01.2017).
4. Cheng Th., Gal M. S. Aggregate Concentration: Regulation by Competition law? University of Hong Kong University of Haifa UNCTAD Research Partnership Platform, 6th Meeting Geneva, 10 July 2015. URL: http://unctad.org/meetings/en/Presentation/CCPB_RPP2015_PRES_ChengGal_en.pdf (дата обращения 11.01.2017).
5. Pisarenko Zh.V., Kuznetsova N.P. Financial convergence analysis: implication for insurance and pension markets Verslas: Teorijairapraktika / Business: Theory and Practice. 2016 17(2): p. 89–100. doi:10.3846/btp.2016.536 <http://www.btp.vgtu.lt>
6. Massimo M. Rehman Z. Information flows within financial conglomerates: Evidence from the banks-mutual funds relationship. – Journal of Financial Economics, 2008. 89 (2), p.288-306.

УДК 338.4

Лукашевич Михаил Леонидович

Lukashevich Mikhail L.

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economics

Доцент

Dozent

Department of World Economy and International Economic Relations

mlukash51@mail.ru

КОНЦЕПЦИЯ СЕЛЕКТИВНОГО ПРОТЕКЦИОНИЗМА THE CONCEPT OF SELECTIVE PROTECTIONISM

Аннотация. В статье анализируется необходимость и направления защиты национальной промышленности; рассматриваются теоретические подходы к протекционизму; на примере электронной отрасли обосновывается концепция и меры селективного протекционизма.

Ключевые слова. Экономический рост, конкурентоспособность, протекционизм, импортозамещение, электроника.

Abstract. The needs and national industry protection directions are analysed in the article; the theoretical approaches to protectionism are described, for example the selective protectionism concept and measures are justified for the electronics industry.

Key words. Economic growth, competitiveness, protectionism, import substitution, electronics.

Идеи протекционизма все сильнее звучат в связи с обсуждаемыми программами экономических реформ «Столыпинского клуба» и Центра стратегических разработок А. Кудрина, в которых содержатся и предложения по внешнеторговой политике. В программе «Столыпинского клуба» предлагаются умеренно-жесткие и протекционистские принципы внешнеэкономической политики: отсутствие пошлин на импорт финансов (инвестиций), низкие пошлины на импорт средств производства (оборудования, комплектующих, технологий) и высокие пошлины на импорт потребительских товаров [7]. «Кудрин как один из идеологов вступления России в ВТО поддерживает идею

свободной международной торговли» [1]. Однако в любом случае для того чтобы возродить «потерянную нами «экономику сложных вещей», стране предстоит пройти по «острию ножа» [5].

Выражение «по острию ножа» предполагает, что мы должны провести в рамках общей экономической реформы реиндустриализацию экономики: заместить внутренним производством на самой передовой технологической базе импорт (импортозамещение), и обеспечить конкурентоспособность на внутреннем и мировом рынках «сложных вещей» (экспортная ориентация). А поскольку между этими двумя связанными процессами лежит определенный промежуток времени, не говоря уже о требуемых для реализации огромных ресурсах, необходима определенная защита в виде тарифных и нетарифных рыночных барьеров. «Пройти по острию ножа» в этом плане подразумевает, что протекционистские барьеры должны, с одной стороны, быть достаточными для защиты, а, с другой стороны, не создавать дополнительных экономических и политических рисков в отношениях с внешнеторговыми партнерами.

Некоторые эксперты предлагают еще более радикальные меры по изменению внешнеторговой политики с целью обеспечения равных условий для российских и зарубежных производителей: пересмотр условий членства в ВТО любой ценой, введение зеркальных мер господдержки своим предприятиям либо защита внутреннего рынка от зарубежных производителей, находящихся в лучших условиях, чем наши; увязывание политики в отношении какой-либо страны и ее компаний в России с ее собственной политикой и доступом на ее рынок для наших компаний [2].

Протекционизм можно определить, как экономическое покровительство государства, проявляющееся в ограждении внутреннего рынка своей страны от проникновения на него иностранных товаров, а также в поощрении экспорта конкурентоспособных товаров на внешних рынках. Основоположник исторической экономической школы Фридрих Лист выделял космополитический и национальный подход к капитализму. Первому подходу, называемому ныне глобализацией, соответствует «протекционизм» национальных интересов промышленно развитых стран, а второму – протекционизм развивающихся стран, стремящихся стать развитыми (развивающий протекционизм). Здесь есть исключения: Китай и Южная Корея – скорее на стороне глобализации, а в США, в значительной мере потерявших свою промышленность Президент Д. Трамп призывает перейти на сторону развивающего протекционизма [4]. Эрик Райнерт современный представитель исторической школы выделяет два идеальных типа протекционизма: правильный, свойственный странам ЮВА, и неправильный, латиноамериканский, для которого характерны постоянная защита зрелых отраслей, низкий уровень конкуренции на внутреннем рынке, отставание производительности труда, поверхностная индустриализация в форме отверточной сборки из импортных комплектующих, противостояние производителей и местных поставщиков и другие [8]. К сожалению, России в последнее время был присущ протекционизм «неправильного» типа.

Какой же протекционизм нужен России, чтобы пройти по «лезвию ножа»? Представляется, что это должен быть развивающий селективный протекционизм, защищающий отрасль с большим синергетическим потенциалом такую как отрасль информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) с ее сердцевиной электронной промышленностью. Во-первых, отрасль имеет стратегическое значение для безопасности страны; во-вторых, ее продукты и технологии используются в большинстве других отраслей, в-третьих, она является базой для инновационного развития страны в будущем. Кроме того, отрасль в основном отвечает четырем условиям, при которых протекционистские меры будут эффективно стимулировать развитие промышленности и экономики страны:

- 1) Объем внутреннего рынка достаточен, чтобы оправдать инвестиции в создание новых и/или развитие существующих производств.
- 2) Импортные товары занимают на рынке существенную долю, за счет ее перераспределения может быть обеспечено развитие национального производства.
- 3) Необходимые технологии доступны и освоены в стране, выпускаемые товары сопоставимы с импортными по функциональным характеристикам и качеству.
- 4) Существует необходимый для развития производств кадровый потенциал [6].

«В основном» означает, что не все элементы цепочки создания стоимости в полной мере отвечают сформулированным выше условиям. Так емкости российского рынка электронных компонентов (микроэлектроники), частично электронных модулей и потребительской электроники может быть недостаточно для рентабельного импортозамещающего производства. Поэтому необходимо изначально ориентироваться и на экспорт.

По прогнозам экспертов отрасли и нашим расчетам российский рынок конечных электронных устройств может вырасти к 2020 г. по сравнению с 2015 г. на 7%, а к 2025 г. – на 20%. При этом доля российских компаний в сегменте гражданской электроники, последовательно замещая импорт вырастет с 14% в 2015 г. до 24% в 2020 г., и до 35% в 2025 г. А с учетом локального российского производства иностранных OEM-компаний, доля производства в России может достигнуть 67% в 2025 г. Такой рост отрасли даст и значительный народнохозяйственный эффект. Количество рабочих мест в отрасли вырастет с нынешних 275 тыс. до 1000 тыс. в 2020 г и 1600 тыс. в 2025 г. На начальном этапе для реализации потенциала импортозамещения в сегменте потребительской электроники необходимо вернуть в страну:

- Российские OEM-компании, которые заказывают производство или только контрактную сборку сейчас в Китае для последующей реализации продукции в России.
- Иностранные компании, достаточно широко уже присутствующие на российском рынке, но импортирующие продукцию из других стран.

- Иностранные компании, имеющие производство в Китае и задумывающиеся о переносе в другие страны.

Для защиты отечественного рынка и создания условий для развития отрасли потребительской электроники и эффективного импортозамещения, целесообразно принять следующие меры:

- Ввести заградительные пошлины на импорт потребительской электроники из стран, в которых посредством пошлин и налогов защищается свой внутренний рынок.
- Скорректировать ТН ВЭД в направлении детализации кодов номенклатуры импортируемой массовой потребительской электроники по критериям ее стоимости. Ввести по низкоценовым группам комбинированные пошлины с установлением минимальной таможенной стоимости.
- Разработать критерии признания потребительского электронного устройства российским (произведенным в России).
- Распространить на государственные учреждения и предприятия требования по приобретению за счет госбюджета только потребительской электроники, произведенной в России.
- Ввести налог на утилизацию импортной потребительской электроники
- Разработать по аналогии с автомобильной промышленностью «Соглашение об условиях промышленной сборки бытовой техники и электроники в России».
- Распространить положение о возможности возмещения государством процентов по кредитам или ежегодной компенсации в обмен на обязательства компаний наладить серийный выпуск и продажу техники внутри страны на российских производителей потребительской электроники [3].

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Алябьева Е.* Титов против Кудрина. Чем различаются две программы реформ для Путина? Режим доступа: <https://republic.ru/posts/80199> (Дата обращения 02.03.2017)
2. *Бабкин К.* Другая экономическая политика Режим доступа: <http://www.vz.ru/opinions/2017/3/9/860419.html> (Дата обращения 9 марта 2017)
3. Девальвация идет по приборам Газета «Коммерсантъ» №48 от 23.03.2016
4. *Механик А.* «Иное» все-таки дано. «Эксперт» №71 03.02.2017
5. *Миркин Я.* План возрождения экономики от «Столыпинского клуба» Режим доступа: <https://republic.ru/posts/80445> (Дата обращения 10.03.2017)
6. Оценка регулирующего воздействия заградительных таможенных пошлин на рынок электроники Режим доступа: http://sovelorg.uw.ru/images/upload/ru/1336/Otchet_tamog.regulirovanie.pdf (Дата обращения 10.03.2017)
7. *Прокопенко А.* «Столыпинский клуб» написал альтернативу концепции Кудрина «Ведомости» от 01 марта 2017. Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/03/01/679501-stolipinskii-klub>
8. *Райнерт Э.С.* Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. М.: Изд. дом Гос. ун-та – ВШЭ, 2011. – 384 с.

УДК 336.76

Никулина Юлия Алексеевна

Nikulina Iuliia Alekseevna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economics

Доцент

Docent

Кафедра мировой экономики и международных экономических отношений

Department of World Economy and International Economic Relations

nikulinay@mail.ru

СДВИГИ В СТРУКТУРЕ ГЛОБАЛЬНОГО FOREX SHIFTS IN THE STRUCTURE OF THE GLOBAL FOREX

Аннотация. В статье рассматриваются сформировавшиеся в начале XXI века тенденции развития FOREX. Анализируется влияние изменений в институциональной структуре на структуру FOREX по видам операций, по методам торговли и на географическую структуру. В статье приведен обширный статистический материал.

Ключевые слова. Глобальный валютный рынок, дилеры FOREX, институциональные инвесторы, электронные брокерские системы.

Abstract. This article considers formed in the early 21st century developments trends of the FOREX. The author analyzes the impact of the changing composition of FX market participants on the structure of the FOREX on operations, trade execution methods and geographical distributions. This article provides extensive statistical material.

Key words. Global FOREX, FOREX-dealers, institutional investors, electronic brokerage system.

Рынок валютнообменных операций (FOREX) отличается динамизмом. Начало XXI века было ознаменовано масштабным ростом его количественных показателей, который в последние годы дополняется качественными сдвигами.

С 2001 г. по 2016 г. среднедневной оборот FOREX вырос в 4 раза (с 1,24 трлн. долл. до 5,07 трлн. долл.), достигнув в этом периоде пика в 6,5 трлн. долл. в сентябре 2014 года [1]. Опираясь на данные Банка международных расчетов, который проводит обзор оборота внебиржевого FOREX каждые три года, можно видеть, что только в последнем исследуемом периоде рынок продемонстрировал отрицательные темпы роста (- 4,5%). Биржевой сегмент глобального валютного рынка несопоставим с внебиржевым (в 2001 году их соотношение составляло 1:100. в 2016 году – 1:44).

Факторы расширения рынка многообразны: от вовлечения все большего числа стран и все более разнообразного состава участников до активного проникновения алгоритмической торговли. Валютный рынок может удовлетворить запросы различных типов клиентов, устанавливая минимальную маржу по широкому кругу валютных пар. Вместе с тем, мировой финансовый кризис внес свои коррективы в развитие FOREX, хотя нашли они статистическое подтверждение только в середине 2010-х гг.

Структура FOREX может быть охарактеризована с разных позиций. Полученные «картины», особенно в динамике, представляют самостоятельную ценность. Но рассмотренные совместно, они демонстрируют определенные взаимосвязи, а, на наш взгляд, даже приоритеты влияния.

Так называемая институциональная структура FOREX (по составу участников) обладает в этом смысле доминирующим свойством. Участники современного валютного рынка не просто многочисленны, разноплановы в своих целях, дифференцированы по степени влияния на процесс курсообразования, но и чрезвычайно активны в расширении своих функций.

Если всех участников FOREX классифицировать по трем группам (дилеры, другие финансовые институты, нефинансовые участники), то с начала века отмечается устойчивая тенденция снижения роли дилеров (за 15 лет с 58 % до 42 %) [1] [2]. Дилерами на FOREX (или маркет-мейкерами) традиционно выступали крупные коммерческие банки, заключающие сделки как в интересах клиентов, так и междилерские (например, Citibank, Deutsche Bank, Barclays, JP Morgan, UBS и другие). Но процесс конвергенции финансового рынка пополнил состав дилеров FOREX инвестиционными фирмами (инвестиционными банками в американской терминологии), для которых валютный рынок предоставляет возможность географической и валютной диверсификации портфелей ценных бумаг их клиентов. Также они практикуют модель брокер-дилерства, помогая клиенту выйти на валютный рынок (таблица 1).

Таблица 1 – Среднедневной оборот FOREX, млрд. долл., (по состоянию на апрель соответствующего года)

	2010	2013	2016
Глобальный FOREX, в том числе	3973	5367	5067
Междилерские сделки, %	38,9	38,7	41,9
Прочие финансовые институты, %	47,7	52,5	50,6
Нефинансовые участники, %	13,4	8,8	7,5

«Другие финансовые институты» - обширная категория участников, включающая как менее крупные коммерческие и инвестиционные банки («недилеры»), так и страховые компании, пенсионные фонды, хедж-фонды, суверенные фонды, международные финансовые организации, центральные банки и прочие. Их доля на рынке, наоборот, постоянно растет (с 28 % в 2001 году до 50,6 % в 2016 году). Основной вклад в прирост вносят участники, объединенные термином «институциональные инвесторы», так как резко возросла стоимость управляемых ими активов. Однако разнообразие видов институциональных инвесторов дифференцирует и их поведение на валютном рынке.

Традиционные институциональные инвесторы (пенсионные фонды, страховые компании, инвестиционные фонды), как консервативные инвесторы, менее склонные к принятию валютного риска, осуществляют торговлю с целью хеджирования и перестроения портфелей своих ключевых активов – акций и облигаций, но присутствуют на рынке постоянно. Хедж-фонды и близкие к ним ETF (exchange traded funds) и PTF (proprietary trading firms) выступают как агрессивные игроки со спекулятивными целями. Особый вид институционального инвестора – суверенные фонды - в своей валютной стратегии схож с центральными банками и международными финансовыми

организациями. Они проводят объемные сделки, но эпизодически, поэтому их доля на рынке незначительна.

Нефинансовые участники FOREX в лице нефинансовых корпораций, правительств, крупных индивидуальных игроков на валютном рынке оперируют как потребители. Падение их доли – это отражение возросшей способности ТНК эффективно управлять валютным риском с помощью внутрикорпоративных техник, сокращения международных сделок M&A, снижения конкурентоспособности спекулянтов-индивидуалов по сравнению с организованными формами и т.д. Для таких участников валютный рынок в основном реализует функции хеджирования и обеспечения валютами для расчетов и инвестиций.

Реконфигурация рынка по субъектам, как отражение долгосрочных тенденций усиления позиции одних типов игроков и ослабления других, не должна маскировать общий рост операций по всем группам. Даже для нефинансовых участников доля в апреле 2016 г. в 7,5 % от общего оборота FOREX – это 382 млрд. долл., а в апреле 2001 г. 14 % оборота – это 173 млрд. долл. [1]

Незначительное сокращение оборота глобального валютного рынка к 2016 году стало подтверждением незавершившегося восстановления активности в международной торговле и международном инвестиционном процессе после мирового финансового кризиса. Участники FOREX стали более осторожными. Наблюдаемое за последние три года движение в институциональной структуре рынка говорит о снижении интереса к спекулятивным сделкам, нежелании принимать повышенный валютный риск, сосредоточении на базовой функции обеспечения ликвидностью.

Частичная смена мотивации участников отражается и в структуре FOREX по видам операций. Оборот рынка по спот-сделкам и валютным опционам сократился в среднем на 20 %, что явилось результатом снижения активности, прежде всего, хедж-фондов (в целом по рынку их доля упала на 32 %) [2]. Традиционные институциональные инвесторы, наоборот, нарастили оборот на 32 %, и это отразилось в сегменте FX-свопов, где их активность возросла на рекордные 80 %. FX-свопы, уже ставшие самым распространенным инструментом на рынке в начале XXI века, выросли еще на 6 % и увеличили свою долю в обороте до 47 %.

Возросший интерес банков к обеспечению ликвидностью, а институциональных инвесторов и нефинансовых корпораций – к хеджированию, заметен не только по FX-свопам, но и по валютным свопам (рост на 52 %) и форвардам (на 3 %).

Географический срез FOREX демонстрирует усиливающуюся концентрацию оборота в нескольких мировых финансовых центрах. В 2013 году эта концентрация, казалось, достигла максимального значения: на Великобританию, США, Сингапур, Гонконг и Японию приходился 71 % оборота, а в 2016 году – уже 77 %, и это несмотря на то, что активность в важнейшем финансовом центре (Великобритании) упала с 40,8 % до 36,9 % [1]. В Лондоне и Нью-Йорке сосредоточены не только крупнейшие дилеры рынка,

но и институциональные инвесторы. Последние выступают клиентами дилерских электронных банковских систем. Падение оборота рынка в Лондоне связано, прежде всего, с резким снижением активности хедж-фондов (на 50 %), а в стабильном в целом Нью-Йорке – на 10 %. Хедж-фонды переориентировались на азиатские финансовые центры (в Гонконге их торговля выросла на 88 %, в Сингапуре – на 100 %, в Токио – на 200 %). В итоге доля этих азиатских рынков выросла за три года с 15 до 21 %.

Электронные технологии «перекроили» структуру FOREX по методам торговли. Она стала более сложной, подвижной, но, в то же время, более ориентированной на конечного потребителя. По данным BIS в настоящее время на электронную торговлю приходится 55 % оборота рынка (в середине 2000-х годов – не более 40 %), по другим оценкам – 85 %.

Электронная торговля проходит различными способами. В рамках прямого метода – посредством внутрибанковских торговых систем (запущены в начале XXI века ведущими банками-дилерами Barclays Bank, Deutsche Bank, Citibank и другими) и междилерских дилинговых терминалов (Reuters Dealing и Bloomberg Dealing запущены в 2013 году). Косвенный метод торговли на FOREX представлен более разнообразными электронными формами. Новаторами в этой сфере стали в 90-х годах XX века специализированные брокерские компании совместно с ведущими информационными агентствами. Создав электронные брокерские системы (Reuters Matching и EBS), они и сейчас остаются лидерами в этом сегменте. Другие примеры многосторонних торговых платформ – это электронные коммуникационные сети (Currenex, FXall, Hotspot). Современные фондовые и деривативные биржи включили в состав торгуемых на электронных площадках инструментов валютный спот (Deutsche Borse и NASDAQ – в 2015 году).

Усиление позиции дилеров рынка как поставщиков валютной ликвидности и их активная борьба за клиентов привели к росту оборотов во внутрибанковских торговых системах на 6 %. Небанковские маркет-мейкеры через свои многосторонние торговые платформы активно работают с институциональными инвесторами и розничными агрегаторами. Диверсифицированный круг крупных клиентов позволяет им, устанавливая низкий BAS, успешно конкурировать с банками-дилерами (прирост оборота на 2 %). В результате активность на первичных электронных площадках (EBS, Reuters Matching) упала на 3 %, но остается высокой в силу их надежности в стрессовых ситуациях на рынке [1].

Наблюдаемые количественные и качественные изменения на валютном рынке демонстрируют определяющую роль институциональной структуры: смещение целей проведения валютных сделок и возросшая конкуренция среди дилеров вызывают сдвиги в других видах структуры глобального FOREX.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Foreign exchange turnover in April 2016//BIS Triennial Central Bank Survey. URL: <http://www.bis.org/publ/rpfx16fx.pdf> (дата обращения: 20.02.2017).
2. Foreign exchange turnover in April 2013: preliminary global results// BIS Triennial Central Bank Survey. URL: <http://www.bis.org/publ/rpfx13fx.pdf> (дата обращения: 15.01.2016).

УДК 339.72

Рекорд София Игоревна
Rekord Sofia IgorevnaСанкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economicsдоктор экономических наук, профессор
Dr. Econ. Sc., professorЗаведующий кафедрой
HeadКафедра мировой экономики и международных экономических отношений
Chair of World Economy and International Economic Relations

sofiarekord@unecon.ru

**СЕТЕВЫЕ МАТРИЦЫ ГЛОБАЛЬНОЙ БИЗНЕС-СРЕДЫ:
РИСКИ И ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ ДЛЯ ЕВРАЗИЙСКОЙ
ИНТЕГРАЦИИ**

**NETWORK MATRIXES IN GLOBAL BUSINESS ENVIRONMENT:
RISKS AND OPPORTUNITIES FOR THE DEVELOPMENT
OF EURASIAN INTEGRATION**

Аннотация. Статья посвящена современной проблеме влияния сетевых матриц глобальной экономики, связанных с ее цифровизацией, на развитие региональных интеграционных объединений и, в первую очередь, Евразийского экономического союза. Выявлены особенности традиционного и альтернативного подходов к развитию экономических систем, определено влияние противоречий современной глобальной экономики на актуальные задачи развития Евразийского экономического союза и перспективные направления исследований и формирования проектной инфраструктуры ЕАЭС.

Ключевые слова. Евразийский экономический союз, региональная экономическая интеграция, международные сетевые взаимодействия, сетевая экономика, экономический суверенитет.

Abstract. Current article is focused on the issue of network matrixes of the global economy, based on digitalization, and influence of these matrixes onto the regional economic integration, primarily, on the development of the Eurasian Economic Union. Main characteristics of traditional and alternative approaches to the development of economic systems are determined. Special attention is paid to the influence of paradoxes and dichotomies of global economy on the Eurasian integration system and perspective issues of scientific research and infrastructure.

Key words. Eurasian economic union, regional economic integration, international networking, network economy, economic sovereignty.

Современная ситуация в мировой экономике и на мировых финансовых рынках характеризуется множеством дихотомий, противоречий и парадоксов, в частности:

- невысокие темпы экономического роста (по миру в целом), снижение производительности труда - и, в то же время, динамичное развитие новых сетевых распределенных моделей электронного бизнеса и ускорение бизнес-циклов;
- политики дезинфляции – «austerity policies» и, в целом, политики предосторожности национальных денежных властей, направленные на защиту («инсуляцию») национальных экономик от роста амплитуды колебаний мировой конъюнктуры (включая цены на нефть) против продолжающейся глобализации

финансовых посредников и финансовых рынков, в т.ч. - за счет дальнейшего развития ИКТ и виртуализации бизнес-взаимодействий.

Ключевой вопрос на сегодняшний день состоит в том, является ли современный период развития глобальной экономики периодом стагнации, разворота или кардинального изменения (переходом в качественно новое состояние)? Являются ли сетевые информационные технологии, породившие новые форматы бизнес-моделей, в т.ч. и в финансовом секторе, поддерживающими или «подрывными» для существующей структуры мировой экономики, изменит ли переход к новому технологическому укладу («Четвертая промышленная революция», «Индустрия 4.0. » в терминологии Всемирного экономического форума) базовые принципы организации бизнес-моделей, переводя их полностью в виртуальное пространство? Данные вопросы имеют важное значение для развития интеграционной системы Евразийского экономического союза, который нуждается в более динамичном развитии в условиях растущих внешних вызовов.

Прежде всего, сам принцип сетевой модели развития международной экономики («сетевых матриц») является дискуссионным вопросом и вызовом для национальных экономических систем и региональных интеграционных объединений. Возникает группа вопросов, касающихся возможностей и принципов мегарегулирования, понимания экономического суверенитета, границ самих экономических систем. Сочетание иерархических и сетевых принципов в процессе развития и самоанализа - это вопрос баланса и для региональных интеграционных объединений (табл. 1.).

Таблица 1 - Краткое сравнение традиционного и альтернативного подходов к развитию экономических систем

Традиционный подход:	Альтернативный подход:
Основной принцип: уникальность экономических систем	Основной принцип: конвергенция экономических пространств
<ul style="list-style-type: none"> ✓ приоритет национального суверенитета, ✓ торгово-экономические ограничения (экономические войны, внешнеторговые ограничения), ✓ протекционизм, в крайней форме - экономический «национализм», ✓ логика построения иерархического «дерева». 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ виртуализация экономики (сетевые матрицы), ✓ технологии «распределенных реестров», ✓ открытость, взаимопроникновение, ✓ от иерархии - к гетерархии, ✓ от «дерева» - к сети («ризоме»).

Будучи достаточно традиционными структурами, образованные, преимущественно, во второй половине XX века, региональные интеграционные

объединения стран мира являются достаточно консервативными образованиями, построенными по иерархической логике (или как система взаимодействующих иерархий) даже с учетом принципа принятия решений на основе консенсуса.

Еще в 2012 году эксперты Всемирного экономического форума определили таксономию форм современных международных сетевых взаимодействий:

1. *Policy networks*
2. *Operational and delivery networks*
3. *Knowledge networks*
4. *Advocacy networks*
5. *Watchdog networks*
6. *Platforms*
7. *Global standards networks*
8. *Governance networks*
9. *Networked institutions*

Источник: Tapscott D. Global solution networks for the 21st century -

URL: <https://www.weforum.org/agenda/2012/10/global-solution-networks-for-the-21st-century/>

В данной типологии отсутствуют межфирменные сети и сетевые формы региональной экономической интеграции стран мира. Тем не менее, экспоненциальное развитие цифровых технологий (большие данные, интернет вещей, квантовые вычисления, распределенные реестры) изменяет структуру коммуникаций и моделей взаимодействия извне для региональных интеграционных объединений, определяя движение к сетевым формам взаимодействия, в том числе - для Евразийского экономического союза.

Формирование цифрового пространства ЕАЭС заявлено как один из приоритетов развития евразийской интеграции, при этом, снова встает вопрос баланса применения прогрессивных технологий, определенной открытости и, с другой стороны, обеспечение независимости принятия решений в рамках ЕАЭС от внешнего мира и экономического суверенитета интеграционного объединения. Учитывая, что цифровая инфраструктура является важной составляющей финансовой инфраструктуры, включая платежные системы, вопрос формирования региональной цифровой финансовой среды является для ЕАЭС также одним из приоритетов. Кроме того, сетевая парадигма глобальной экономики изменяет структуру производств по всей цепочке, начиная от проектных научных исследований, что необходимо учитывать при разработке научно-образовательной инфраструктуры ЕАЭС (Рис. 1).

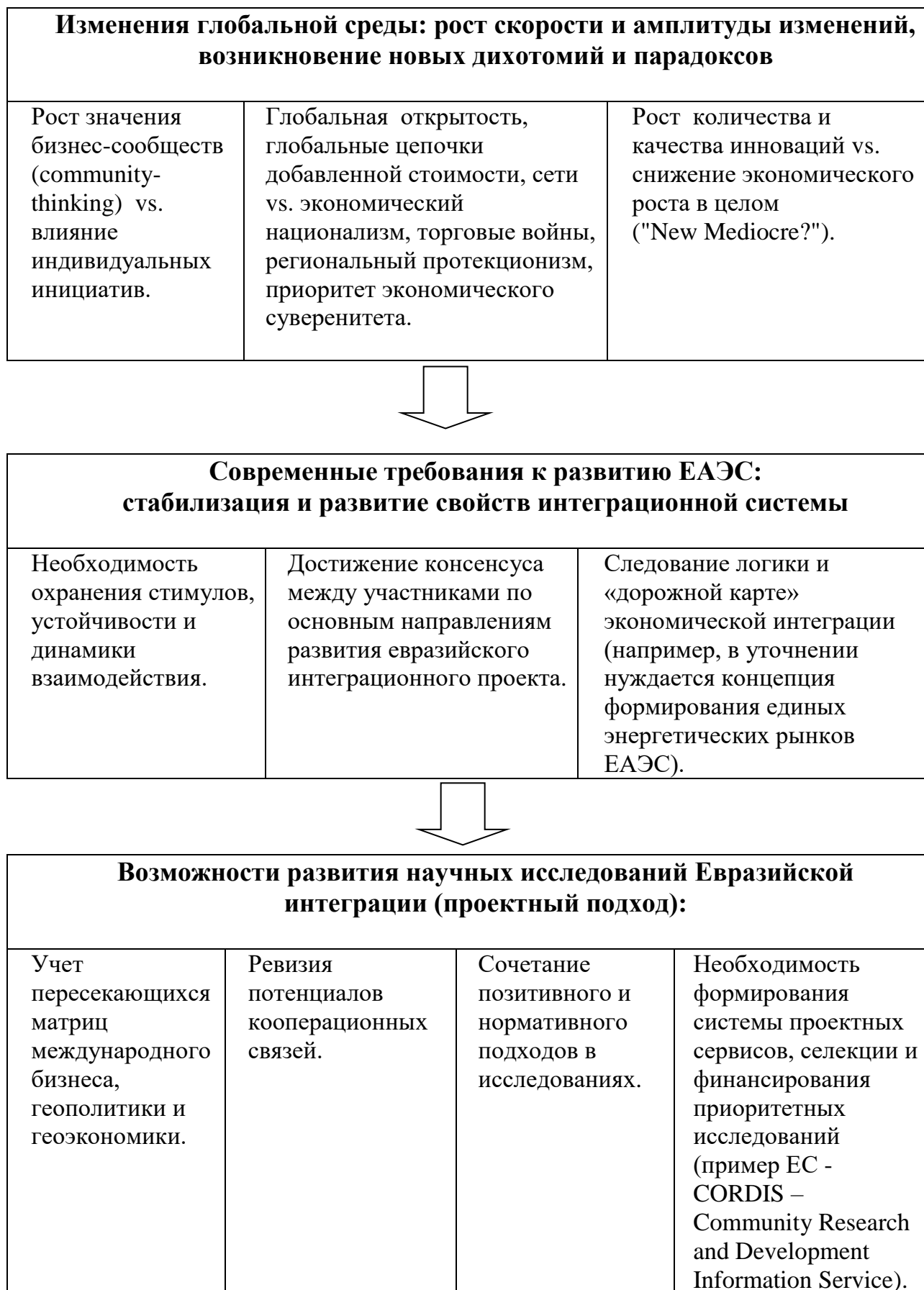


Рис. 1. Влияние изменений глобальной среды на современное развитие евразийской экономической интеграции и приоритеты научных исследований

УДК 339.7

Соболева Ольга Валерьевна

Soboleva Olga Valerjevna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economics

Доцент

Associate Professor

Кафедра мировой экономики и международных экономических отношений

Department of World Economy and International Economic Relations

sobolgaval1978@yandex.ru

**ПРОБЛЕМАТИКА ДОЛГОСРОЧНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В
СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ
PROBLEMS OF LONG-TERM INVESTMENTS IN
CONTEMPORARY WORLD ECONOMY**

Аннотация. Автор представляет свое видение основных причин, которые вызывают сокращение долгосрочного инвестирования как со стороны крупных, так и мелких инвесторов. В статье затрагиваются вопросы концептуальных определений терминов «капиталовложение», «денежный капитал», а также рассматривается проблема современного осмысления функций «денег».

Ключевые слова. Амортизация, долгосрочное инвестирование, инвестиционные посредники, капитальные вложения, мелкие инвесторы, оборачиваемость акций, товарные деньги, фиатные деньги, частотность торговли.

Abstract. The article formulates some basic causes for the negative trend of long-term investments supplying by big investors and by small investors. The author studies fundamental terms such as «capital expenditures», «money capital», and the function of money regards contemporary conditions of the world financial environment.

Key words. Amortization, long-term investments, investments middlemen, capital expenditures, small investors, share turnover rate, commodity money, fiat money, trade frequency.

Проблематика долгосрочного инвестирования в мировой финансовой системе формировалась параллельно нарастающей активности мирового фондового и фючерного рынка. По данным McKinsey Global Institute, доля долговых бумаг со сроком обращения менее одного года составляла 23% в совокупном мировом объеме долговых ценных бумаг, выпущенных корпорациями в 1991—1994 гг., а в 2005—2010 гг. эта доля выросла уже до 47% [7, 50]. Исследуя результаты деятельности транснациональных корпораций за последние 30 лет аналитики McKinsey приводят следующую статистику: в 1980 г. глобально ТНК тратили на амортизацию 52% от показателя EBITDA (прибыль до выплаты процентов, налогов, амортизационных отчислений), а в 2013 г. только 45% [8, 2]. Аналитики ОЭСР и Bloomberg провели исследование инвестиционной деятельности корпораций в странах ЕС, США, Японии, развитых странах Азии, и перспективных странах (emerging markets) и пришли к выводу о том, что за период 1997-2012 гг. в большинстве случаев имеет место сокращение капитальных вложений относительно совокупных продаж (выручки) корпораций [6].

Иллюстрируя активность мирового фондового рынка, можно привести данные World Federation of Exchanges. В 2015 г. годовой оборот торговли акциями на NYSE (главном фондовом рынке США) составил 17,477 трлн. долл. США [2], в то время как объем привлечения инвестиций заемщиками через

рынок ценных бумаг в США за 2015 г. чуть превысил 237 млрд. долл. США (то есть был в 67 раз меньше) [5]. В монографии «Инвесторы против спекулянтов», опубликованной в 2012 г., основатель крупнейшей и старейшей в мире инвестиционной компании - The Vanguard Group - Джон Богл (John C. Bogle) отмечает, что становление спекуляций и, по мнению автора данной статьи, трансформация реальных функций фондового рынка в обслуживание интересов спекулянтов, а не инвесторов (*подразумевая долгосрочных инвесторов*) ярко иллюстрируется тенденцией роста показателя оборачиваемости акций²⁸. В 1951 г. показатель оборачиваемости акций в США составлял 15% в год, в 1966 г. он вырос до 35% в год, в конце 1990-х гг. этот показатель достиг 100%, в 2005 г. – 150%, в 2008 г. – 280%, в 2011 г. 250% [1, 30].

Либерализация законодательства, регулирующего доступ на рынок ценных бумаг, проведенная с середины 1980-х гг. в Великобритании (известная как «Big Bang reform»), а затем и в США, где в 1999 г. посредством нового Закона Грэмма-Лича-Блайли были отменены некоторые ограничения деятельности финансовых посредников, установленные законом Гласса-Стиголла в 1933 г., привела к беспрецедентному росту за последние 20 лет количества участников торговли ценными бумагами и частотности операций с акциями и облигациями в мире.

Аналогичные процессы роста участников торговли и оборота торгов происходили на мировом форексном рынке. В 1977 г. ежедневный торговый оборот рынка составил 5 млрд. долл. США, в 1992 г. достиг 1 трлн. долл. США, в 2000 г. – 1,5 трлн. долл. США, в 2007 г. – 3,3 трлн. долл. США, в 2010 г. – 4 трлн. долл. США, в 2013 г. – 5,4 трлн. долл. США, в 2016 г. наметился небольшой спад оборотов ежедневной торговли до 5,1 трлн. долл. США [9]. Операции «carry trades» на валютном рынке способствуют частности сделок купли-продажи валюты с целью получения краткосрочной прибыли.

Только лишь критикуя спекулятивный характер операций финансовых посредников, обличать в этом первопричину сверхволатильности мирового финансового рынка и проблему снижения долгосрочного инвестирования представляется непродуктивным. Ведь проблемы спекуляций и финансовых пирамид широко обсуждаются на протяжении последних 20 лет (и даже ранее проблематика спекулятивного капитала описывается в работах Ч. Кинделбергера, Дж. Тобина, Г.Г. Матюхина и др.). Однако, данная обвиняющая риторика не приводит к революционным позитивным изменениям в практической деятельности валютных и фондовых рынков.

Автор считает, что существует несколько причин нежелания современных субъектов экономической деятельности участвовать в долгосрочном инвестировании. Причины можно классифицировать в группу «институциональных», связанных с регулированием финансовых рынков, и

²⁸ Данный показатель представляет собой коэффициент (или долю) количества акций, купленных и проданных на рынке ценных бумаг в течение рассматриваемого периода, соотнесенного с количеством акций доступных для купли-продажи на рынке. В англоязычной литературе данный термин переводится как «share turnover rate».

отдельно в группу «научно-концептуальных», связанных с текущей неспособностью подкрепить существующие экономические теории широкой базой позитивных практических доказательств.

Относительно группы институциональных причин, активизация деятельности инвестиционных посредников началась намного раньше, чем отмена закона Гласса-Стиголла в США. По мнению автора, инвестиционные посредники (инвестиционные компании, паевые фонды, а также страховые компании и пенсионные фонды, активно участвующие в купле-продаже ценных бумаг) получили толчок к резкому развитию с вводом в действие в 1975 г. в США закона «the Internal Revenue Code», который поощрял физических лиц формировать индивидуальные счета на старость (*individual retirement accounts (IRAs)*).

С тех пор американские компании стали поощрять своих сотрудников делать частные пенсионные накопления через инвестиционные компании. За опытом США последовали другие страны. Закономерным образом трансформировалась цель деятельности инвестиционных посредников. Большая доля посредников сфокусировались на обслуживании мелких вкладчиков, а основная задача инвестирования перешла из поиска активов для долгосрочного инвестирования в поиск наиболее ликвидных, низко рискованных активов, обеспечивающих возможность быстрой смены одного актива на другой в инвестиционном портфеле. Банки развитых стран стали постепенно переходить в своем бизнес-фокусе на обслуживание розничного клиента (то есть физических лиц) несколько позже в 1990-е гг. Отсюда можно сделать вывод о том, что высокочастотная (в большей доле спекулятивная) торговля на фондовом рынке служит цели сохранения ликвидного денежного капитала для мелких вкладчиков.

Ранее инвестиционный процесс осуществлялся богатыми состоятельными индивидуумами-инвесторами и корпорациями, но с законодательные реформы последней четверти прошлого века позволили каждому члену общества стать соучастником инвестиционного процесса через покупку акций инвестиционной компании или паев. С одной стороны, это расширило базу финансовых возможностей для инвестирования, с другой стороны, сам характер инвестирования приобрел новые черты: все более спекулятивные, требующие фиксации прибыли и сохранения ликвидности операции стали более приоритетными.

В научных дискуссиях о проблемах инвестирования часто оперируют понятиями «капитал», «капиталовложение», а понятие «деньги» используется как компонент капиталовложения, в наиболее ликвидной его форме.

Припоминая классическое определение трех функций денег, как 1) меры стоимости, 2) средства обращения и 3) средства накопления, не следует удивляться современной интерпретации понятия «деньги», представленной в источниках для широкой публики. Современное понятие термина «деньги» начинает уменьшать роль денег в качестве инструмента накопления и сохранения богатств для будущих поколений. Так, например, русскоязычный ресурс «wikipedia» дает определение «денег» как «специфического товара,

обладающего наивысшей ликвидностью, служащего мерой стоимости других товаров и услуг, а также средством обращения» [3]. При этом третья функция «средство накопления» не упоминается в базовом определении. Однако, далее в более детальном повествовании о главных и прочих функциях денег делается пояснение о том, что функция «накопления» связана с покупательной способностью «денег» и зависит от инфляции.

В англоязычной версии [4] определение «денег» дается как «любой объект» или «запись на счетах», повсеместно принимаемая обществом как «средство платежа» за товары, услуги или ранее взятые финансовые обязательства. Упоминаются классические функции денег, включая «средство накопления», но одновременно поясняется, что эволюция понятия «деньги» прошла путь от «commodity money» (в смысле материальной обеспеченности номинала или ценности денежного знака) до «fiat money» (декларированный государством-эмитентом денежный знак).

Таким образом, современная экономическая наука пока не может предложить среднему инвестору (в лице мелких инвесторов) новую концепцию обеспечения и возвратности инвестиций при существующей общераспространенной денежно-кредитной политике с низкими ставками доходности и расширением необеспеченной денежной массы.

Крупный инвестор (в лице богатых индивидуумов и корпораций) в годы валютных и/или финансовых кризисов скупает дешевеющие активы и, таким образом, создает накопления не в форме денежной ликвидности, а в форме накопленных основных производственных фондов. Текущая проблема долгосрочного инвестирования выявлена не только в той социальной несправедливости, подтверждаемой консолидацией богатства в руках небольшой доли мировых элит, сколько в том факте, что скупленные дешевеющие на фоне валютного и финансового кризиса активы не модернизируются новыми собственниками, а, следовательно, в долгосрочной перспективе приведут к потере накоплений.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Богл Дж.* Инвесторы против спекулянтов. Кто на самом деле управляет фондовым рынком / Джон. Богл; пер. с англ. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 368 с.
2. Ежемесячные отчеты WFE. Electronic Order Book value of share trading. – // Url: <http://www.world-exchanges.org/home/index.php/statistics/monthly-reports>
3. Электронный ресурс Wikipedia
<https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D0%BD%D1%8C%D0%B3%D0%B8>
4. Электронный ресурс – //URL: <http://en.academic.ru/dic.nsf/enwiki/4737916>
5. 2015 Annual US Capital Markets Watch: Analysis and Trends. Pricewaterhousecoopers, 2016, p. 12 - Url: http://www.pwc.com/us/en/deals/capital-markets/assets/Capital_Markets_Watch_annual_report_FINAL.pdf
6. *Adrian Blundell-Wifnall, Caroline Roulet.* Long-term investment, the cost of capital and the dividend and buyback puzzle. OECD Journal^ Financial Market Trends, 2013. //URL: www.oecd.org/daf/fmt
7. Farewell to cheap capital? The implications of long-term shifts in global investment and saving, The McKinsey Global Institute, December 2010. // URL:http://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/dotcom/Insights%20and%20pubs/MGI/Research/Financial%20Markets/Farewell%20to%20cheap%20capital/MGI_Farewell_to_cheap_capital_full_report.ashx/
8. Playing to Win: the New Global Competition for Corporate Profits. The McKinsey Global Institute, September, 2015. P. 2. // URL: <http://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/the-new-global-competition-for-corporate-profits>
9. Reports of Bank of International Settlements. Triennial Central Bank Survey. Foreign exchange turnover...[Электронный ресурс]. Режим доступа – Url:// <https://www.bis.org/publ/rpfx16.htm>

УДК 339.727.2

Стародубцева Елена Борисовна
Starodubtseva Elena Borisovna
Финансовый университет при Правительстве РФ
Financial University under the Government of the Russian Federation
Профессор
Professor
Департамент мировой экономики и международных финансов
Department of World Economy and International Finance
evdokija59@mail.ru

СБЕРЕЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ – ВОЗМОЖЕН ЛИ БАЛАНС? SAVINGS AND INVESTMENT IN THE MODERN WORLD – CAN THERE BE A BALANCE?

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению роли и значению дисбалансов в мировой экономике – соотношению инвестиций и сбережений в современном мире. Обоснован механизм появления данного дисбаланса как элемента современного развития мирового хозяйства. Показаны основные пути сокращения диспропорциональности инвестиций и сбережений.

Ключевые слова. *Сбережения, инвестиции, мировое хозяйство, финансовый рынок*

Abstract. The article is devoted to consideration of the role and significance of the imbalances in the world economy – the ratio of investment and savings in the modern world. Proved the mechanism of the emergence of this imbalance as part of the modern development of the world economy. Shows the basic ways of reducing the disproportional nature of investments and savings.

Key words. *Savings, investments, world economy, financial market*

Одним из глобальных дисбалансов в мировой экономике выступает несоответствие сбережений и инвестиций. В последние десятилетия наблюдается рост сбережений, которые превышают инвестиции и чем дальше, тем отрыв становится все значимее. Это сопровождается рядом факторов, которые, в конечном счете, отражаются на развитии экономики в целом.

Попробуем разобраться, почему такое происходит и с чем связано. В закрытой экономике идеальным вариантом становится равенство сбережений и инвестиций. В этом случае все сберегаемые средства аккумулируются банковской системой или рынком ценных бумаг и превращаются в капитал в виде инвестиций, прежде всего прямых. И чем в большей степени исправно выполняет свои функции финансовая система по превращению сбережений в инвестиции, тем в большей степени равномерно и поступательно растет экономика.

Однако в реальной жизни все не так просто. И связано это с двумя основными моментами. В первую очередь это то, что основные сберегатели – население, которое часть сбережений хранит в наличной форме, либо в национальной, либо в иностранной валюте, что не дает возможность инвестирования данных средств в производство. И, несмотря на все большее распространение безналичных расчетов, данный фактор все еще имеет значимую роль. Особенно это касается развивающихся экономик, где недоверие и

неразвитость в должной мере финансового рынка обуславливает накопление в денежной форме. При этом возникает ряд других причин, которые уменьшают сами сбережения, а именно возрастающие расходы, и уменьшающиеся реальные доходы, что не позволяет расширять инвестиционные возможности.

Еще одним фактором, определяющим развитие инвестиционных возможностей, становится рост потребления. Увеличивая потребление, население непосредственно инвестирует деньги в производство покупаемого товара. Нарастающее поведение потребительства, с одной стороны, требует увеличения расходов, что автоматически приводит к сокращению сбережений, и росту спроса на кредиты. В данном случае, кредитование опосредовано идет на развитие производства предметов потребления, что расширяет в дальнейшем потребительский рынок и, в конечном счете, определяет рост ВВП. Однако постоянного расширения производства в увеличивающихся размерах не может быть в принципе. В этом случае, во-первых, необходимо постоянное совершенствование производства, во-вторых, появление принципиально новых товаров, что не возможно при недостаточном уровне НТП.

В этих условиях невозможность приобретения принципиально новых товаров приводит к приостановке потребления, что приводит к росту сбережений и норма сбережений имеет тенденцию к росту. В одном из исследований, выполненном МВФ указано, что 1-процентный прирост ВВП на душу населения в среднем увеличивал национальную норму сбережения на 1п. п. в развитых странах и на 0,5п. п. — в развивающихся (за 1972—2004гг.). При этом в развивающихся странах существенно большее влияние на норму сбережения оказывал рост коммерческого кредитования. При приросте отношения объема кредитов к ВВП на 10 п. п. национальная норма сбережения снижалась на 0,5 п. п. в развитых и на 0,9 п. п. — в развивающихся странах[2]. Но размещение на финансовом рынке не всегда является доступным, и эти сбережения оседают в виде наличных сбережений.

Таким образом, инвестирование осуществляется как бы с двух сторон — непосредственно через увеличение выручки, а соответственно и прибыли компании, часть которой уходит на развитие производства, а с другой стороны, опосредовано, через финансовые институты, которые в большей степени перераспределяют свободные денежные средства и направляют их в производство. Насколько развито такое перераспределение и определяет соотношение сбережений и инвестиций. Чем более развито потребление, тем в меньшей степени предприятиям нужны прямые иностранные инвестиции, а, следовательно, сбережения как источник инвестиций уменьшает свою сущность и наоборот.

Однако, экономика в настоящее время не закрытая, а открытая и в этом случае возникают несколько иные отношения, связанные с внешним миром. Потребление может расти, но при этом оно обслуживает предприятия другой страны, а, следовательно, собственные могут серьезно нуждаться в инвестициях, чтобы стать конкурентоспособными. В качестве примера можно привести США. Доля в мировом производстве товаров, которых составляет около 20%, в то время как потребление составляет 40% мирового потребления. Более

корректный пример - страны с развивающимися экономиками, где потребление растет за счет увеличения импорта иностранных товаров, но при этом свое производство развито достаточно слабо и требуется дополнительное внешнее финансирование, которое не всегда возможно из-за высоких рисков и неразвитости самой экономики.

Второй аспект, который приводит к несоответствию сбережений и инвестиций – деятельность финансовой системы как посредника в превращении сбережений в инвестиции. Развитый финансовый рынок, характерный для развитых стран, предполагает в большей степени перераспределение сбережений в инвестиции посредством предоставления предприятиям кредитов, финансирования инвестиционных проектов. В условиях неразвитого финансового рынка, а также неразвитой экономики, связанной с большими рисками, финансовый рынок носит опосредованный характер посредничества. Цели, стоящие перед институциональными инвесторами в виде получения максимальной прибыли предполагают кредитование, не только и не столько предприятий, а населения, чтобы расширить имеющийся потребительский спрос. А большая часть аккумулированных средств идет на проведение ряда не инвестиционных операций, как то, спекуляции на рынке валюты и фондовом рынке, через деривативы, вложения в государственные ценные бумаги, большая часть которых идет на погашение дефицита государственного бюджета. Так как полученные прибыли вновь направляются на рынок, и так осуществляется кругооборот финансового капитала, который не задействует развитие экономики, а, следовательно, и увеличение потенциальных сбережений. Все это приводит к несоответствию сбережений и инвестиций.

Исходя из этого, стоит отметить две параллельных круга – развитые экономики, где при развитом финансовом рынке формируется необходимость в инвестиционном потенциале, так как потребление растет большими темпами, и сбережения не позволяют накапливать достаточно большое количество необходимых инвестиций. В этом случае лишь приток капитала из-за рубежа позволяет им компенсировать нехватку средств для финансирования отечественных инвестиций.

Например, в 2014 г. в Германии сбережения составляли 24% и инвестиции — 17% ВВП, а в США наоборот — 17% и 19% соответственно. В результате США компенсируют нехватку отечественных сбережений нетто-импортом капитала, в том числе из Германии, которая является нетто-экспортером капитала. А с другой стороны – развивающийся мир, где норма сбережений достаточно высока (например, в России она составляет 30%, а в Китае менее 50%), но сфера приложения мала из-за неразвитости, как экономики, так и финансового сектора. Возникает соответствующий дисбаланс – с одной стороны, весьма внушительные сбережения, с другой – нехватка инвестиций. Как видно из табл.1, в результате несовпадения сбережений и инвестиций в США, Центральной и Восточной Европе, Латинской Америке, Африке этим странам и регионам для финансирования инвестиций требуется нетто-импорт капитала, который могут экспортировать Германия, Япония и другие развитые страны, а

также менее развитые страны Азии (включая страны Ближнего и Среднего Востока) и страны-экспортеры энергоресурсов (например, Россия).

Таблица 1 - Прогноз сбережений и инвестиций в странах и регионах мира в 2016-2019гг. в процентах к ВВП [1]

Страны, регионы	Сбережения	Инвестиции
Развитые экономики	21,5	21,5
США	19,0	21,8
Германия	23,6	18,4
Япония	23,7	22,4
Менее развитые экономики	32,8	32,4
Центральная и Восточная Европа	17,3	21,2
СНГ	23,6	21,9
Азия (кроме Ближнего и Среднего Востока)	43,7	41,7
Ближний и Средний Восток	31,9	27,5
Латинская Америка	18,3	20,9
Африка южнее Сахары	17,0	20,3
Мир в целом	26,2	26,0
Справочно:		
Экспортеры топлива	28,4	24,4
Экспортеры-должники	21,4	24,7

Возможно ли преодоление такой ситуации? Естественным регулятором такого дисбаланса выступает движение капитала, благодаря которому происходит некоторое выравнивание соотношения сбережений и инвестиций в мире. Однако, в силу образовавшегося серьезного «финансового» навеса в экономике ликвидация такого дисбаланса пока не представляется возможным.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Булатов А. Финансовый капитал мира //Мировое и национальное хозяйство, 2015, №1(32)
2. Григорьев Л. Мировые дисбалансы сбережений и инвестиций / // Вопросы экономики. – 2011. – № 6. – С. 4-19.
3. Хесин Е. С. Глобальные дисбалансы: причины и проблемы коррекции //Глобальные дисбалансы и кризисные явления в мировой экономике.-Москва,2013. — С.72–82
4. World Economic Situation and Prospects 2013. N.Y.: United Nations. www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp_current/2013Chap1_embargo.pdf.

УДК 332.146

Черемхина Александра Витальевна

Cheremkhina Aleksandra Vitalievna

Публичное акционерное общество Судостроительный завод «Северная верфь»

Public joint-stock company Shipbuilding plant «Severnaya verf»

Ведущий экономист

Lead economist

leksa.ronce@mail.ru

СДЕЛКИ ПО СЛИЯНИЮ И ПОГЛОЩЕНИЮ В СУДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ МИРА Mergers and Acquisitions in the Global Shipbuilding Industry

Аннотация. В статье проанализирована взаимосвязь потери Европой статуса ведущего производителя судов и процесса консолидации производства в судостроительных компаниях мира. Выявлены причины возникновения глобальных тенденций увеличения количества сделок по слиянию и поглощению в судостроительной отрасли. Предложены направления повышения конкурентоспособности судостроительных компаний в условиях существующих рыночных вызовов.

Ключевые слова. Сделки по слиянию и поглощению; Сделки по слиянию и поглощению в судостроительных компаниях; Консолидация судостроительной отрасли.

Abstract. The article is dedicated to the interconnection between the loss of European status as a leading ships producer and of the consolidation of the global shipbuilding industry. There were identified causes of the global trends of the increasing shipbuilding enterprises in mergers and acquisitions. The directions of enhancing competitiveness of shipbuilding companies under the circumstances market challenges were proposed.

Key words. Mergers and acquisitions; Shipbuilding enterprises in mergers and acquisitions; Consolidation of the shipbuilding industry.

Независимо от того, малая или крупная компания функционирует на рынке, она должна иметь статус глобальной компании, поскольку заранее узнать в какой именно части мира судостроительная компания будет конкурентоспособной невозможно.

Таким образом, всевозрастающий интерес к консолидации компаний связан с возможностью их экспансии на рынки других стран с целью, в том числе, получения доступа к большей доли мирового рынка в пределах своей единой организационной структуры [1].

Концентрация предприятий судостроительной отрасли становится целесообразной по причине высокой капиталоемкости производства. В этой связи, начиная со II половины XX века в странах Европы происходил процесс активной интеграции судостроительной отрасли на национальном уровне.

Помимо высокой капиталоемкости производства судостроительной промышленности, причиной возрастания процесса консолидации в европейских странах явилось увеличение конкурентоспособности со стороны азиатских судостроительных компаний, специализирующихся на производстве продукции гражданского назначения. Это, в первую очередь, компании таких стран, как Япония, Южная Корея и КНР.

Выход на авансцену судостроительных компаний азиатских стран в итоге и обусловил фактическое вымирание гражданского судостроения в странах Западной Европы: в Великобритании оно вымерло практически полностью; во

Франции, Италии и Финляндии - свелось к специализации на строительстве технически сложных судов; в Германии, Испании, Норвегии и Польши - сконцентрировалось на строительстве судов среднего водоизмещения. Результатом консолидации явилось резкое сокращение судостроительного сектора в Европе: за тридцать лет в странах Западной Европы прекратили существование две трети верфей [4].

На сегодняшний день мировая судостроительная отрасль аккумулирует более 5200 компаний, 15 крупнейших из которых расположены в азиатских странах [9]. Однако, не смотря на лидирующее положение на мировой арене, азиатские судостроительные компании в сегодняшних реалиях переживают не лучшие времена в связи с чем наметилась новая глобальная тенденция развития отрасли: перманентное увеличение сделок по слиянию и поглощению (M&A) ежегодно примерно на 50% [8].

Самый высокий показатель проводимых сделок по M&A принадлежит КНР (стоимость - 441 млрд. долл.), за которым следует ЮК, на которую приходится почти 10% (84.3 млрд. долл.) всех M&A в АТР (за исключением Японии) [6]. M&A активность компаний ЮК, связанная с потребностью в создании конгломераций для перестроения бизнес-структур судостроительных компаний, обусловлена, главным образом, сделками на внутреннем рынке, на долю которых приходится более 90% общего объема M&A [2].

Консолидация в условиях снижения роста экономики ЮК является одним из наиболее эффективных инструментов поддержания компаний на плаву, без потери своей доли рынка в условиях увеличения конкуренции со стороны компаний КНР и Японии.

Как уже говорилось выше, самый высокий показатель проводимых сделок по M&A принадлежит КНР [5]. Стремление к консолидации в КНР связано с двумя важнейшими причинами.

Во-первых, снижение количества завершенных заказов китайских компаний, являющееся результатом длительного производственного цикла. Восстановлению продаж конечной продукции отрасли мешают такие барьеры, как низкая стоимость судна, избыток производственных мощностей, недостаточный спрос на рынке, что требует более длительного периода адаптации. Следует отметить, что китайская судостроительная промышленность имеет преимущество в стоимости рабочей силы по сравнению с другими странами, однако недостаточная инновационность ключевых технологий производства, а также недостаточность производственных мощностей создают необходимость к консолидации судостроительной отрасли.

Во-вторых, судостроительную промышленность КНР удерживает на этапе стагнации низкая емкость рынка и отсутствие известных брендов. Китайские компании в основном сосредоточены на традиционной конструкции судна, низкая эластичность которой не позволяет удовлетворить требования международного рынка грузоперевозок. Более того, преобладающее большинство заказов на суда являются единичными и разовыми [3]. Разовость и, следовательно, единичность заказов связана с желанием контрагента сэкономить на трудовых издержках. Таким образом, общая конкурентоспособность

китайских компаний не достаточно сильна, а количество судостроительных компаний, которые могли бы выйти за пределы КНР, очень мало, не говоря уже о достижении ими статуса всемирно известного бренда.

В настоящее время крупные транспортные предприятия КНР могут обанкротиться перед лицом бросаемым рынком вызовов. Только за счет ускорения интеграции предприятий и корректировки организационной структуры компаний в соответствии с опытом мировых лидеров отрасли, КНР сможет всесторонне улучшить общую конкурентоспособность своих компаний. Благодаря заключению сделок по слиянию и поглощению, судостроительные компании смогут: а) увеличить масштаб кораблестроения, повысить конкурентоспособность, получить большую долю рынка и б) создать новые ниши рынка, получить доступ к инновационным технологиям, повысить добавленную стоимость судна.

Не смотря на все преимущества консолидации компаний, различные статистические исследования показывают, что возникающие финансовые риски от слияния компаний становятся причиной их краха [7]. Исследование финансового риска сделок по слиянию и поглощению судостроительных компаний способствует эффективному принятию мер для предотвращения риска и улучшения финансовых показателей судостроительных компаний при осуществлении М&А сделок.

После финансового кризиса рынок морских перевозок все еще не стабилизировался и остается по-прежнему слабым, производственных мощностей судостроительных предприятий излишни, а показатели рентабельности крупных предприятий значительно снижаются. Более одной трети малых и средних предприятий судостроительной промышленности сложно получить новые заказы вследствие инновационно-технических недостатков и масштабов экономики.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Воронин М.С.* Международные аквизиции и корпоративные финансовые стратегии. – СПб.: Изд-во: СПбГУЭФ, 2004. – с. 7-28.
2. *Котелкин С.В.* Международные финансы. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2015. Сс. 348-364.
3. China Market Research Reports [сайт]. URL: <http://www.chinamarketresearchreports.com> (дата обращения: 22.02.2017).
4. China's Arctic Strategy: The Geopolitics of Energy Security. [сайт]. URL: <http://thediplomat.com/2015/12/chinas-arctic-strategy-the-geopolitics-of-energy-security/> (дата обращения: 25.02.2017).
5. *Feng, Q.* Research on risk of enterprise merger and acquisition. Cooperative Economy and Technology, 2015. Pp. 53-55.
6. *Fernandes, N.* There will be lots of M&A deals in 2015. But will they create value or destroy it? 2015. [сайт]. URL: <http://www.imd.org/research/challenges/TC004-15-MA-golden-rules-nuno-fernandes.cfm> (дата обращения: 26.02.2017).
7. *Li, E. Y.* Discussion on the financial risk management in enterprise merger and acquisition. Modern Economy, (20), 2014. Pp. 74-75.
8. Shipping Alliances: New Mergers [сайт]. URL: <http://www.icontainers.com/us/2016/08/11/new-alliances-shipping-line-mergers/> (дата обращения: 22.02.2017).
9. World Economic League Table 2015. [сайт]. URL: <http://www.cebr.com/welt-2/> (дата обращения: 26.02.2017).
10. *Xing, D.* Golden rule of merger and reorganization of shipping companies. China Ship Survey, (3), 2016. Pp. 35-37.

Секция 4. «Современные проблемы корпоративных финансов и оценки бизнеса»

УДК 336.64

Абрамишвили Нели Руслановна

Abramishvili Neli Ruslanovna

Санкт-Петербургский государственный университет

St. Petersburg State University

Доцент

Associate Professor

Кафедра теории кредита и финансового менеджмента

The Chair of Credit Theory and Financial Management

n.abramishvili@spbu.ru

Львова Надежда Алексеевна

Lvova Nadezhda Alekseevna

Санкт-Петербургский государственный университет

St. Petersburg State University

Доцент

Associate Professor

Кафедра теории кредита и финансового менеджмента

The Chair of Credit Theory and Financial Management

n.lvova@spbu.ru

СВОБОДНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК: ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ИНТЕПРЕТАЦИИ И ОЦЕНКИ FREE CASH FLOW: CHALLENGING ISSUES OF INTERPRETATION AND EVALUATION

Аннотация. Статья посвящена проблемным вопросам оценки свободных денежных потоков предприятия, которые анализируются в контексте базовых методических подходов к их составлению и представлению. Таким образом, выявляются дискуссионные вопросы проблематики, которые в первую очередь касаются интерпретации финансового смысла показателей. Подчеркивается, что неточная трактовка свободных денежных потоков отражается в некорректных методиках оценки, что наиболее критично в отношении свободного денежного потока на инвестированный капитал.

Ключевые слова. *Свободный денежный поток, денежный поток на собственный капитал, денежный поток на инвестированный капитал, денежный поток.*

Abstract. The article is devoted to the problem issues of free cash flows of the company evaluation, which are analyzed in the context of the basic methodological approaches to their formation and representation. Thus, the controversial questions of the problematic are revealed concerning the interpretation of the indicators' financial sense. It is emphasized that an inaccurate interpretation of the free cash flow is reflected in the incorrect evaluation methodology, that the most critical with respect to the free cash flow to firm.

Key words. *Free cash flow, cash flow to equity, cash flow to firm, cash flow.*

В литературе можно встретить различные определения и способы расчета свободного денежного потока [1; 2; 3 и др.]. Однако финансовый смысл данного показателя сводится к той величине денежных средств, которая может быть использована для покрытия расходов по обслуживанию капитала предприятия (бизнеса, подразделения) без ущерба для его операционной деятельности. Другими словами, это денежные средства, которые остаются по итогам

анализируемого периода после покрытия всех расходов, связанных с финансированием операционной деятельности и капиталовложений, необходимых для поддержания и развития данной деятельности. Следует отметить, что вторая интерпретация свободного денежного потока зачастую понимается слишком буквально, тогда как изначальный финансовый смысл отчасти нивелируется, что наиболее критично при оценке свободных денежных потоков на инвестированный капитал. Данное обстоятельство и определило цель нашего исследования, которая заключалась в обобщении, систематизации и модернизации методических подходов к оценке свободного денежного потока предприятия.

Показатель свободного денежного потока имеет широкое использование, как в сфере учета результатов финансово-хозяйственной деятельности компании (определение данного термина закреплено в Международных стандартах финансовой отчетности (далее – МСФО), имеется отдельная форма финансовой отчетности, в которой отражается оценка данного показателя), так и в прогнозном финансовом анализе (на основе оценки денежных потоков строятся большинство прогнозных финансовых моделей в бизнес-планировании, оценке бизнеса и т. д.). Методические основы формирования свободного денежного потока корреспондируют с методами оценки, структурирования и представления денежного потока предприятия.

В целях оценки денежного потока (чистого денежного потока) предприятия принято использовать прямой и косвенный методы. Прямой метод предполагает анализ движения денежных средств за анализируемый период и требует разделения денежных потоков на «входящие» и «исходящие», которые учитываются с соответствующим знаком (кассовый метод). При этом взаимосвязь между денежным потоком и финансовым результатом не раскрывается. Косвенный метод, который чаще используется при построении прогнозных финансовых моделей, акцентирует эту взаимосвязь, предполагая выявление различий между механизмом формирования финансового результата и движением денежных средств с последующим внесением корректировок к показателю финансового результата для определения денежного потока за анализируемый период. Отрицательной стороной косвенного метода является отсутствие детального представления элементов денежного потока, положительной – возможность анализировать взаимосвязь между уровнем рентабельности и платежеспособности предприятия с учетом принципа начисления, выступающим одним из главных принципов составления финансовой отчетности.

В структуре денежного потока предприятия, согласно МСФО, принято выделять денежные потоки от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Данная классификация, в свою очередь, широко применяется в анализе финансовой отчетности. Поскольку прогноз основных финансовых показателей функционирования предприятия чаще всего строится на основе анализа ретроспективных учетных данных, комментируемая классификация получила широкое применение и при моделировании прогнозных денежных

потоков, которые используются в оценке бизнеса и в финансовом планировании [4; 5].

Наконец, в зависимости от целей моделирования денежного потока он может быть представлен для собственников компании (денежный поток на собственный капитал) или для всех лиц, финансирующих деятельность компании (денежный поток на инвестированный капитал). В частности, различаются свободный денежный поток на собственный капитал (*FCFE – free cash flow to equity*), с которым ассоциируется оценка акционерной стоимости компании, и свободный денежный поток на инвестированный капитал, которому можно противопоставить совокупную стоимость компании (*FCFF – free cash flow to firm*) [см., например, 3]. Традиционная логика расчета данных показателей представлена на рис. 1.

Операционный финансовый результат	Операционный финансовый результат
- Проценты к уплате	- Налог на прибыль
Финансовый результат до налогообложения	Чистый операционный финансовый результат
- Налог на прибыль	+ Амортизация
Чистый финансовый результат	- Капитальные затраты
+ Амортизация	+(-) уменьшение (рост) рабочего капитала, без учета денег
- Капитальные затраты	FCFF
+(-) уменьшение (рост) рабочего капитала, без учета денег	
+ (-) рост (уменьшение) долгосрочной задолженности	
FCFE	

Рисунок 1 – Модель формирования свободных денежных потоков предприятия

Можно сказать, что свободный денежный поток на собственный капитал отражает результаты по всем трем видам деятельности предприятия – операционной, инвестиционной, финансовой. В то же время свободный денежный поток на инвестированный капитал не учитывает результаты финансовой деятельности компании, не разделяя инвестированный капитал на заемный и собственный.

Подчеркнем, что методика оценки свободных денежных потоков должна отражать финансовый смысл данных показателей. Таким образом, свободный денежный поток должен характеризовать уровень покрытия расходов, который ассоциируются с обслуживанием собственного и совокупного инвестированного капитала соответственно. Недопустимо, с нашей точки зрения, учитывать только ту часть налога, которая приходится на операционный финансовый результат. В этом случае акцент оценки смещается на результаты операционной деятельности, что неоднократно отмечается в определениях свободного

денежного потока, однако противоречит аналитическому назначению показателя.

Обобщая вышесказанное, отметим, что традиционная методика расчета свободных денежных потоков требует переосмысления и модернизации. Представляется, что результаты исследования потенциально востребованы профессиональным сообществом, развивая научные представления о методологии финансового анализа, оценки бизнеса и управления стоимостью предприятия.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Брейли Р., Майерс С.* Принципы корпоративных финансов. Пер. с англ. – 7-е изд. – М.: Олимп-Бизнес, 2017. – 1006 с.
2. *Валдайцев С.В.* Оценка бизнеса: учеб. – 2-е издание, перераб. и доп. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2004. – 368 с.
3. *Дамодаран А.* Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов. Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2016. – 1316 с.
4. *Иванов В.В., Цытович Н.Н.* Корпоративное финансовое планирование. – СПб.: БАН, Нестор-история, 2009. – 332 с.
5. Финансовая диагностика и оценка публичных компаний / Под ред. Н.С. Вороновой, Н.А. Львовой. М.: Проспект, 2017. – 192 с.

УДК 336.6

Воронов Виктор Степанович
Voronov Victor Stepanovich

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics

Профессор
Professor

Кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса
Department of Corporate Finance and Business Evaluation
dept.kkfob@unecon.ru

Тишко Роман Валерьевич
Tishko Roman Valerievich

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics

Аспирант
Graduate

Кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса
Department of Corporate Finance and Business Evaluation
Roman.Tishko@gmail.com

КАПИТАЛИЗАЦИЯ ЭМИТЕНТОВ КАК ИНДИКАТОР ФИНАНСОВОГО РЫНКА COMPANY'S CAPITALIZATION AS THE FINANCIAL MARKET INDICATOR

Аннотация. Работа посвящена исследованию роли и значения капитализации компании на фондовом рынке и ее взаимосвязи с показателем доли свободно торгуемых на бирже ценных бумаг конкретного эмитента (Free-float),

включая ключевых эмитентов республики Казахстан, акции которых включены в индекс Казахской фондовой биржи (KASE) за период 2007-2015 гг. Сделан сравнительный анализ с результатами проведенного ранее аналогичного исследования по российскому рынку. Предлагается подход к прогнозированию стоимости компании на основе имеющейся информации о динамике показателя free-float.

Ключевые слова. *Корпоративные финансы; фондовый рынок; рыночная капитализация; доля акций в свободном обращении; публичная компания.*

Abstract. This article considers the role and significance of the company's capitalization on the stock market and its relationship with the share of freely traded securities of a particular issuer on the stock exchange (Free-float), including the example of the main securities' issuers of Kazakhstan, whose shares are included in the index of the Kazakhstan Stock Exchange (KASE) in the period of 2007 - 2015. Results of previously conducted study on the Russian market with the same inputs are compared with the results of current study. Authors propose company's cost forecasting approach which is based on the available information of free-float index dynamics.

Key words. *Corporate finance; stock market; market capitalization; free – float; public company.*

Глобализация мировой экономики вызвала существенные изменения в подходах к ряду ключевых аспектов экономической науки. При этом в двадцать первом веке доминирующую роль преимущественно играют проблемы, связанные с рынком капитала. Решение этих проблем могло бы обеспечить устойчивый и стабильный рост экономики, как на уровне отдельных государств, регионов, так и на более широком уровне.

Фундаментальным фактором эффективности экономических субъектов различных уровней является понятие капитализации. В частности, индикативный характер уровня капитализации ярко проявляется в периоды экономической нестабильности, вызывающие финансовые кризисы, введение политических мер по регулированию рыночных процессов, военные действия и прочие отрицательные явления.

Общепринятым и наиболее часто используемым методом определения капитализации на уровне отдельно взятой компании является подход, основанный на биржевой оценке стоимости всех ее акций. Вопрос капитализации на уровне компании является актуальным в период ее активного развития во многом по причине необходимости в постоянной актуализации стоимости уже вложенного в бизнес капитала, и соответственно, оценке стоимости привлечения дополнительного долевого финансирования [1].

Эффективное управление стоимостью компании в долгосрочном периоде не может быть в полной мере реализовано без корпоративной культуры, пронизывающей все элементы и процессы в организации, с учетом постоянно меняющихся реалий ведения бизнеса, растущей конкуренции и уровня сопутствующих риск-факторов.

В формирующейся глобальной экономической бизнес среде теоретические аспекты капитализации приобретают большую значимость, требуют переосмысления и обоснованного применения в практическом ландшафте. Безусловным фактором применимости и сопоставимости показателя капитализации на уровне отдельно взятой компании является ее корреляция с динамикой показателей финансово-экономической деятельности компании [3].

Важным шагом в дальнейшем развитии понятия капитализации и ее прикладном использовании является разработка инструментов и подходов, с помощью которых появится возможность описания взаимосвязи стоимости компании и текущих финансово-экономических показателей ее деятельности.

Следующим шагом в трансформации подходов к анализу информации, поступающей с финансового рынка, должна быть оценка предсказательной способности выявленных взаимосвязей результатов деятельности компании, и ее стоимости с целью определения дальнейшего вектора и динамики ее финансовой привлекательности для целого ряда заинтересованных лиц.

Одним из важнейших показателей для анализа, формирования прогноза и мониторинга уровня капитализации современных компаний является доля свободно обращающихся на фондовом рынке акций отдельно взятой компании, обычно обозначаемая как free-float. Значение показателя free-float может находиться в диапазоне от 0 до 100%. Соответственно, чем больше значение показателя, тем большей степенью ликвидности характеризуются ценные бумаги конкретного эмитента. В свою очередь, это делает торговлю такими бумагами более привлекательной для инвестора, а цену на открытом рынке за соответствующий инструмент – более восприимчивой к внешним изменениям бизнес-среды [4].

В предлагаемом исследовании, на примере крупнейших российских системообразующих компаний-резидентов, акции которых входят в основной индекс московской биржи, авторами были выявлены некоторые ключевые взаимосвязи значений стоимости компаний и соответствующих им уровней free-float.

В базу расчета были включены 36 эмитентов, акции которых в течение последних восьми лет котировались на бирже и включались в основной индекс или в индекс второго эшелона [2]. За период анализа около половины компаний улучшили показатели своей деятельности, что позволило из менее значимых котировальных списков войти в список первого уровня. Из расчета были исключены финансовые организации и компании, по которым статистические данные для анализа были доступны менее чем за три следующих друг за другом месяца. Такая корректировка была произведена для проведения последующего сравнительного анализа результатов исследования взаимосвязи рыночной капитализации и показателя free-float с исследованиями по данному вопросу, произведенными и опубликованными ранее.

Детализированный анализ (по отдельно взятым трендовым группам) динамики изменения темпов показателя FF и рыночной капитализации эмитента акций за анализируемый период подтвердил их общий положительный уровень взаимозависимости. В целом такой результат подтверждает критичность своевременного формирования стратегии функционирования компании на фондовом рынке, рассчитанной на длительную перспективу с учетом высоких запросов со стороны инвестора, на спрос которого такая стратегия и ориентируется. Именно такая стратегия предполагает максимизацию рыночной стоимости компании в качестве долгосрочной цели.

В период после экономического кризиса и частичного восстановления экономики РФ с 2009 г. и до 2012 г. незадолго до обострения ситуации на Украине, обвала курса рубля и усиления внешнеэкономической нестабильности капитализация крупнейших компаний РФ имела корреляцию с показателем free-

float на уровне 0,98. Это свидетельствует о высокой степени зависимости изучаемых показателей [5].

В рамках настоящей работы дополнительно был проанализирован зарубежный опыт функционирования финансового рынка и уровня капитализации компаний республики Казахстан. Выборка была представлена одиннадцатью вошедшими в периметр анализа компаниями, акции которых котируются на Казахской фондовой бирже и входят в индекс KASE. Период анализа включал 2007-2015 гг.

Исследование показало, что значение показателя free-float по Казахским компаниям находится в диапазоне от 4,1% до 58,8%, что ниже значений российского фондового рынка с диапазоном значений free-float от 5% до 91% по отдельным эмитентам в соответствующие периоды.

Динамика капитализации вошедших в выборку компаний в целом имеет прямую зависимость от изменения уровня free-float в период анализа. Это наиболее ярко выражено в периоды экономического кризиса 2008 г. (капитализация – 55%; FF – 7,2%), стагнации 2010-2012 гг. (капитализация – 37%; FF – 25%), девальвации национальной валюты в 2015 г (капитализация – 12%; FF сопоставим с ретро-данными). Однако изменение показателей капитализации исследуемых компаний казахского рынка имеет временной лаг с изменением значения free-float в 1-1,5 года. В целом это соответствует ранее полученным результатам при анализе российских эмитентов и может быть обосновано временем, необходимым для наиболее полного сбора, анализа и интерпретации полученной участниками фондового рынка информации и последующего принятия инвестиционных решений.

В заключение отметим, что групповой анализ показателя рыночной капитализации показал ряд причинно-следственных связей влияния выбранной эмитентом стратегии работы на открытом рынке (рост, снижение, колебания, стабильность) на финансовое положение, стратегию работы, и ожидания по доходности от вложения в ее акции в лице инвесторов-поставщиков долевого финансирования и всего финансового сообщества. Понимание взаимосвязи, которая непосредственно отражается на рыночной стоимости компании, позволит эмитентам более взвешенно подходить к вопросам управления структурой акционерного капитала с точки зрения долгосрочных планов по привлечению инвестиций на фондовом рынке.

ЛИТЕРАТУРА:

- 1) Грэхем Б. Анализ ценных бумаг. пер. с англ.: монография. – М.: Издат. дом «Вильямс», 2015.
- 2) Московская биржа [Электронный ресурс]: крупнейший в России и Восточной Европе биржевой холдинг. – Электрон. дан. – М.: Московская биржа, 2011 – Режим доступа: <http://www.micex.ru/marketdata/indices/shares/composite>, свободный. – Загл. с экрана.
- 3) Воронова Н.С., Дарушин И.А., Львова Н.А. Актуальные вопросы корпоративных финансов: диагностика эмитентов. – СПб.: НПК «РОСТ», 2012.
- 4) Тишко Р.В. Анализ факторов рыночной капитализации российских публичных компаний в посткризисный период // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ», Том 8, № 5 (2016) <http://naukovedenie.ru/PDF/14EVN516.pdf> (доступ свободный). – Загл. с экрана.
- 5) Тишко Р.В. Подходы к управлению акционерным капиталом российских публичных компаний // Интернет-журнал «Управление Экономическими Системами», Том 12, (2016) <http://uecs.ru/uecs-94-942016/item/4223-2016-12-20-06-44-05> (доступ свободный). Загл. с экрана.

УДК 658

Глущенко Марина Сергеевна
Glushchenko Marina Sergeevna
Волгоградский государственный университет
Volgograd state University
Старший преподаватель
Senior lecturer
Кафедра маркетинга
Chair of marketing

**РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ
(НА ПРИМЕРЕ ВОЛГОГРАДСКОЙ КОМПАНИИ ЗАОР «НП КОНФИЛ»)
REGIONAL PECULIARITIES OF FINANCING OF ENTREPRENEURSHIP
IN RUSSIA (ON THE EXAMPLE OF THE VOLGOGRAD COMPANY ZAOR
«NP KONFIL»)**

Аннотация. Предпринимательство в современной экономической системе является одним из первостепенных элементов, базовых структур, на основе которых строится рынок. В работе рассмотрены ключевые особенности развития предпринимательской деятельности на примере Волгоградского региона.

Ключевые слова: продвижение региона, предпринимательская деятельность.

Abstract. Entrepreneurship in the modern economic system is one of the primary elements, the basic structures on which is based the market. The paper discusses the key features of the development of entrepreneurship on the example of Volgograd region.

Key words: promotion of the region, entrepreneurial activity.

Деятельность предприятия в современных рыночных условиях должна ориентироваться на лучшие достижения мирового опыта с адаптацией этого опыта к конкретной экономической ситуации в той или иной стране. С началом формирования рыночных отношений в нашей стране, развитием конкуренции многие организации оказались в сложной ситуации, так как не были готовы к новым отношениям, в которых необходима ежедневная борьба с конкурентами, завоевание новых рынков, инновации. Причем скорость этих процессов должна быть достаточно высокой, чтобы справиться с внешней конкуренцией, где рыночные отношения существуют уже давно.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что правильная организация продвижения коммерческого предприятия способствует бесперебойной реализации производимой продукции. При этом ускоряется оборачиваемость оборотных денежных средств предприятий, устанавливаются деловые контакты производителей с покупателями и потребителями продукции. В конечном итоге, от эффективности мероприятий по продвижению коммерческого предприятия, сформированных на предприятии, зависят результаты деятельности субъекта хозяйствования: прибыльность, рентабельность и доходность. И чем выше и лучше данные результаты деятельности, тем больше возможностей у субъекта хозяйствования для дальнейшего развития, наращивания, переоснащения производства, полнейшего удовлетворения требований покупателей, то есть спрос

на выпускаемую продукцию будет выявляться полнее и в полной мере удовлетворяться.

Развитие и поддержка предпринимательства в Волгоградской области является одним из приоритетных курсов государственной политики, направленной на создание эффективной конкурентной экономики, модернизацию и технологическое обновление производственной сферы, обеспечивающей повышение благосостояния населения на основе динамичного и устойчивого экономического роста.

Одной из наиболее выдающихся региональных компаний считается кондитерское предприятие ЗАОр «НП Конфил», крупнейшее в Нижнем Поволжье. Продукция фабрики пользуется спросом во многих регионах РФ и странах Ближнего Зарубежья. Партнёров компании привлекает высокая конкурентоспособность ассортимента, достигаемая за счёт очень высокого уровня качества кондитерских изделий, красочной упаковки, универсальности и широты ассортимента.²⁹

Приоритетными направлениями работы ЗАОр «НП «Конфил» в сфере производства являются:

- повышение уровня качества выпускаемых кондитерских изделий;
- расширение ассортимента за счет разработок собственных рецептов;
- внедрение новых видов продукции с использованием нетрадиционных для кондитерской отрасли видов сырья.

Компания активно сотрудничает с администрацией города. Необходимо отметить тот факт, что на данный момент Министерством промышленности и торговли Волгоградской области рассчитан рейтинг предприятий и организаций Волгоградской области. Из 88 предприятий и организаций участников рейтинга место в первой десятке досталось дипломанту знаку «Волгоградское качество» ЗАОр «НП «Конфил», что характеризует данное предприятие с положительной стороны. «Конфил» может использовать на своей продукции символику Волгоградской региональной общественной организации социально-экономического развития региона, подтверждающей высокое качество компании.

Программа продвижения ЗАОр «НП Конфил» в настоящее время направлена на решение следующих задач³⁰: 1) определение целевой аудитории и состояния ее покупательской готовности; 2) создание коммуникационных сообщений на основе характеристик ценности товара; 3) выбор средств коммуникаций для передачи сообщений; 4) получение ответной реакции целевой аудитории для оценки результата коммуникации.

²⁹ Официальный сайт ЗАОр «НП «Конфил» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://confil.ru> (дата обращения 15.01.2017)

³⁰ Глушченко, М.С., Мордовин, А.В. Позиционирование как фактор устойчивого социально-экономического развития региона (на примере Волгоградской области) // IX-я Международная научно-практическая конференция студентов, магистрантов, аспирантов, преподавателей и научных сотрудников «Нугаевские чтения»: сборник материалов. – Казань: ООО «Новое знание», 2016. – С. 158.

На основании проведенного исследования отмечены следующие основные моменты, которые должны повлиять на выработку предложений по совершенствованию имиджа ЗАОр «Народное предприятие «Конфил»:

1. Падение доходов населения (работающих в некоторых отраслях; в связи с введенными санкциями в отношении РФ), которое вызвало трансформацию предпочтений потребителей, в первую очередь падение спроса в сегменте премиум.

2. В условиях кризиса потенциальный спрос на кондитерские изделия растет, хотя в денежном выражении происходит сокращение объемов продаж в определенных сегментах рынка.

3. Высокое качество продукции, хорошо отлаженная производственная продукция являются факторами дальнейшего роста компании, несмотря на возникшие кризисные экономические условия.

4. Известность торговой марки «Конфил» среди потребителей в Волгоградской области и не только, высокая степень доверия к марке позволяют компании разрабатывать новые продукты и товары в своей ассортиментной политике.

5. Низкая эффективность маркетинговых коммуникаций, особенно по сравнению с общефедеральными конкурентами.

6. Активная экспансия федеральных игроков на региональные рынки значительно обостряет конкуренцию на рынке, эта тенденция обнажает проблемы компании, показывает неэффективность ее маркетинговой политики, заставляет вести поиск новых решений с целью укрепления своих позиций.

Таким образом, «Конфил» динамично развивающаяся компания, она является одним из основных лидеров на рынке кондитерских изделий Волгоградской области и не только, но так же имеет амбициозные планы по дальнейшему развитию, поэтому развитие и поддержание ее имиджа должно осуществляться постоянно. А благодаря ряду маркетинговых мероприятий и при поддержке администрации города Волгограда в компании «Конфил» будет использоваться практически полный набор PR-технологий для формирования позитивного имиджа организации, что в свою очередь будет способствовать увеличению прибыли компании с каждым годом и повышению уровня, развитию качества предпринимательской деятельности в Волгоградском регионе.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Официальный сайт ЗАОр «НП «Конфил» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://confil.ru> (дата обращения 15.01.2017)
2. Глущенко, М.С., Мордовин, А.В. Позиционирование как фактор устойчивого социально-экономического развития региона (на примере Волгоградской области) // IX-я Международная научно-практическая конференция студентов, магистрантов, аспирантов, преподавателей и научных сотрудников «Нугаевские чтения»: сборник материалов. – Казань: ООО «Новое знание», 2016. – 436 с.

Goloborodko Andrey Konstantinovich
 Санкт-Петербургский государственный экономический университет
 St. Petersburg State University of Economics

Аспирант
 Graduate

Кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса
 Department of Corporate Finance and Business Evaluation
 235813@inbox.ru

Черненко Владимир Анатольевич
 Chernenko Vladimir Anatolevich,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
 St. Petersburg State University of Economics

Профессор
 Professor

Кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса
 Department of Corporate Finance and Business Evaluation
 chernenko1003@yandex.ru

ВОССТАНОВЛЕНИЕ ИСТИННОЙ ДИНАМИКИ ПОИСКОВЫХ ЗАПРОСОВ ИЗ ДАННЫХ GOOGLE TRENDS И УЛУЧШЕНИЕ ПАРАМЕТРОВ СООТВЕТСТВУЮЩИХ МОДЕЛЕЙ RECOVERY OF TRUE DYNAMICS OF SEARCH QUERIES FROM GOOGLE TRENDS TO IMPROVE RELATED MODELS

Аннотация. Статья посвящена комплексному исследованию инструмента Google Trends, показывающего динамику популярности поисковых запросов в интернете и используемого для прогнозирования различных социально-экономических показателей. Показаны наличие нестационарного множителя в данных Google Trends, алгоритм его расчета и порядок применения для корректирования данных Google Trends. Доказано, что использование скорректированных данных приводит к увеличению качества моделей.

Ключевые слова: *Google Trends, поисковые запросы, интернет*

Abstract. This study includes a comprehensive study of the Google Trends tool. We show the existence of a non-stationary component in Google Trends data. We provide the algorithm to calculate that component and to adjust it to Google Trends data. We demonstrate negative influence of discovered component on quality of models, which use Google Trends as predictor.

Key words: *Google Trends, search queries, internet*

Сегодня поисковые системы публикуют в открытом доступе информацию о популярности практически любого поискового запроса, что открывает новые возможности для своевременной оценки и прогнозирования социально-экономических показателей. Так, для изучения динамики популярности запросов в поисковой системе Google, используется инструмент Google Trends.

Изучение данного инструмента началось с момента его появления. Ряд исследователей из разных стран доказали возможность использования Google Trends для предсказания вспышек эпидемий гриппа [1], прогнозирования ставки безработицы, спроса на автомобили, инфляции, оборота розничной торговли [2],[3], результаты референдумов [4] и многих других процессов.

Google Trends является одним из наиболее популярных инструментов для исследования поведения пользователей интернета и прогнозирования. Google

Trends – это инструмент анализа динамики поисковых запросов, разработанный и предоставляемый компанией Google Inc. [5]

Google Trends предоставляет данные в виде временных рядов, характеризующих динамику популярности того или иного запроса или группы запросов в поисковой системе Google. Каждое значение ряда рассчитывается как доля поисковых запросов по заданной ключевой фразе к общему числу поисковых запросов в указанном регионе. Данные нормализованы: наибольшее значение в указанном периоде приравнено к 100%. [5]. Все данные доступны за период от 1 января 2004 года, однако методика сбора данных с 1 января 2011 года изменилась.

Согласно описанию Google Trends, каждую точку на графике можно представить следующим образом:

$$X_t = \frac{\Delta Y_t}{\Delta Y_{\max}} \times 100 \quad (1)$$

Где:

X_t значение, выдаваемое сервисом Google Trends за период t ;

ΔY_t – доля запросов по заданному ключевому слову от общего числа запросов в поисковой системе Google за период t ;

ΔY_{\max} – максимальное значение ΔY_t за весь период наблюдений.

Раскроем показатели ΔY_t и ΔY_{\max} :

$$\Delta Y_t = \frac{Y_t}{Z_t}; \Delta Y_{\max} = \frac{Y_k}{Z_k} \quad (2)$$

Где Z_t – общее количество запросов в системе Google за период t , а k – номер периода, в котором $\Delta Y_t = \Delta Y_{\max}$. Заметим, что Y_k не всегда равно Y_{\max} , так как значение Y_{\max} зависит от двух переменных. Дальнейшее преобразование приведет нас к следующему равенству:

$$X_t = \frac{Y_t}{Z_t} / \frac{Y_k}{Z_k} \times 100 = \frac{Y_t}{Y_k} \times \frac{Z_k}{Z_t} \times 100 \quad (3)$$

Из уравнения (3) следует, что данные Google Trends содержат непостоянный множитель $Gm_t = Z_k / Z_t$.

Динамика Z_k и Z_t совпадает с динамикой посещаемости поисковой системы Google в данном регионе. Посещаемость Google в России оценивает и публикует компания TNS. [6]

Тест KPSS [7] указывает на нестационарность рядов Z_t и Gm_t . Таким образом, использование данных Google Trends без удаления множителя Gm_t приведет к смещенным оценкам. Случаи построения моделей с удалением множителя Gm_t автору неизвестны.

Докажем это на примере:

Используются ежемесячные данные пассажирооборота общественного транспорта [8] (Y_t) и динамики популярности поисковых запросов по ключевым фразам «Билет на самолет + авиабилет + авианперелет», «Отпуск», «Купить билет» в России [5] (X_{i_t}), а также ежемесячные данные посещаемости поисковой системы Google для расчета множителя Gm_t . [6]

Для получения корректных оценок значения Y_t были нормированы на максимальное значение $Y'_t = Y_t / Y_{max}$. Для X_i были рассчитаны множители Gm_i и получены модифицированные временные ряды X'_i . Было проверено, что временные ряды Y'_t, X_i, X'_i являются интегрированными первого порядка.

Была рассчитана парная коинтеграционная регрессия между зависимой переменной Y'_t и каждой из объясняющих переменных X_i, X'_i на различных лагах. Значения F и t статистик при оценке коинтеграции не рассматриваются. Наилучшего результата удалось добиться на первом лаге, что говорит об опережающем характере объясняющих временных рядов. Коэффициенты регрессии и описательные статистики отражены в *Таблице 1*.

Таблица 1. Параметры коинтеграционной регрессии и описательные статистики

Ключевая фраза	Исходные ряды				Скорректированные ряды			
	1	2	3	4	1	2	3	4
R ²	0,50	0,37	0,14	0,26	0,69	0,50	0,17	0,43
KPSS - статистика	1,35	1,15	0,25	0,89	1,37	1,25	0,13	1,15
Значимость KPSS статистики	0,01	0,01	0,10	0,01	0,01	0,01	0,10	0,01

Из значений KPSS-статистики следует, что как исходная, так и модифицированная динамика запросов по ключевым фразам 1, 2 и 4 коинтегрирована с нормированным пассажирооборотом в России. Динамику запросов по ключевой фразе «Отпуск» нельзя назвать коинтегрированной с Y'_t , так как уровень значимости KPSS-теста остатков превышает критическое значение 0,1. Таким образом, наличие связи между динамикой поисковых запросов ключевым фразам 1, 2 и 4 с пассажирооборотом доказано.

При переходе от исходной динамики X_i к скорректированной на Gm_i наблюдается рост коэффициента коинтеграционной детерминации, что доказывает существование Gm_i и говорит о его верной оценке.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Polgreen, P.M., Chen, Y., Pennock, D.M., Nelson, F.D. Using Internet Searches for Influenza Surveillance // *Clinical Infectious Diseases*, 47, 1443–8, 2008 г.
2. Борочкин А.А. Использование статистики поисковых запросов в сети интернет для краткосрочного прогнозирования макроэкономических переменных // *Деньги и Кредит* № 8, 2013 г.
3. Nich McLaren, Rachana Shanbhoge. Using internet search data as economic indicators // *Bank of England Quarterly Bulletin*. June 2011.
4. Amaryllis Mavragani, Konstantinos P. Tsagarakis YES or NO: Predicting the 2015 GReferendum results using Google Trends // *Technological Forecasting and Social Change* Том 109, Стр. 1-5, 2016 г.
5. Справка по инструменту Google Trends // [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://support.google.com/trends/answer/4365533?hl=ru&ref_topic=6248052
6. Данные о посещаемости крупнейших интернет-ресурсов // TNS [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://mediascope.net/services/media/media-audience/internet/information/?arrFilter_pf\[YEAR\]=2017&set_filter=Y](http://mediascope.net/services/media/media-audience/internet/information/?arrFilter_pf[YEAR]=2017&set_filter=Y)
7. Kwiatkowski, D.; Phillips, P. C. B.; Schmidt, P.; Shin, Y. Testing the null hypothesis of stationarity against the alternative of a unit root // *Journal of Econometrics*. №54 (1–3), стр. 159–178. 1992
8. Мониторинг социально-экономического развития

Efimova Nadezhda Filippovna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics

Доцент
PhD

Кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса
Department of Corporate Finance and Business Valuation
nadezhda_efimova@mail.ru

ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И ФАРМИНДУСТРИИ FINANCING OF INNOVATIVE HEALTHCARE AND PHARMACEUTICAL INDUSTRY

Аннотация. Статья посвящена современным вопросам развития и финансирования инновационного здравоохранения и фарминдустрии в РФ. Рассматриваются финансирование государственных программ и направлений ядерной и персонализированной медицины.

Ключевые слова. Финансирование, государственные программы, персонализированная медицина, ядерная медицина, технологические платформы

Abstract. The article is devoted to modern issues of development and financing of innovative healthcare and pharmaceutical industry in the Russian Federation. Financing of state programs and directions of nuclear and personalized medicine is considered.

Key words. *Financing, State programs, Personalized medicine, Nuclear medicine, technological platforms*

В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 15.04.2014 года № 294 об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие здравоохранения» мы имеем стратегическое развитие данной отрасли на период с 2013 по 2020 годы. Развитие любой отрасли, в целом страны и гражданского общества предполагает развитие ключевых инновационных направлений и точек роста. В рассматриваемой статье, представлен обзор финансовых средств, выделяемых государствам на развитие данных векторов.

Инновационные вектора здравоохранения включают в себя несколько направлений, таких как ядерная медицина, персонализированная медицина и трансляционная медицина. Для российской экономики это точки роста, образующие основу платформы «Медицины будущего».

Импульсом к развитию данной научно-технологической платформы послужило развитие и внедрение в Европейском Союзе системы европейских технологических платформ. Первая европейская технологическая платформа (Advisory Council for Aeronautics Research in Europe) была внедрена еще в 2001 году. Активное продвижение и внедрение научно – технологических платформ в Европейском союзе началось с 2002 года. На сегодняшний момент общее количество технологических платформ насчитывает в ЕС в своем ряду более трех десятков. Целью для активного внедрения технологических платформ в ЕС, и для России так же, является увеличение исследований, разработок и внедрение научных результатов на расширенном пространстве с оптимизированными временными показателями, как правило, с применением механизмов частно-государственного партнерства.

Российская концепция социально-экономического развития подразумевает формирование комплексного рынка высокотехнологичных инновационных направлений отрасли здравоохранения и фарминдустрии, расширение стратегического присутствия на рынке интеллектуальных продуктов, услуг и технологий. Концентрация финансирования согласно паспорту подпрограммы « Развитие и внедрение инновационных методов диагностики, профилактики и лечения, а также основ персонализированной медицины» на период с 2013 года по 2020 год по годам показывает вложения из федерального бюджета -176700986,5 тыс.руб. Общее же финансирование программы по развитию здравоохранения составляет -26620873019,5 тыс.руб. Средства федерального бюджета на программу равны -2451185163,2. Средства консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации - 1079448074,3 тыс.руб. Средства Федерального Фонда обязательного медицинского страхования-13090239782 тыс.руб. Согласно паспорту государственной программы РФ « Развитие фармацевтической и медицинской промышленности» на период с 2013 года до 2020 года объем бюджетных средств составляет 99423 439, 8 тыс.рублей.

Ядерная медицина как направление современной медицины представляет в общем три направления: радионуклидная диагностика, адронная лучевая терапия, радионуклидная терапия. Стремительный и успешный рост рынка этого направления медицины не только в нашей стране, но и в мире придает этому направлению стратегическое значение для развития отрасли здравоохранения, фарминдустрии и сопутствующих отраслей. В соответствии с Распоряжением Правительства от 23 октября 2015 года №»2144-р в РФ утвержден план мероприятий по развитию центров ядерной медицины для повышения доступности и улучшения качества диагностики и лечения заболеваний с использованием инновационных технологий ядерной медицины. Концепция развития ядерной медицины включает в себя улучшение показателей в части пятилетней выживаемости при онкологических заболеваниях с 47, 3 до 64.9%, снижение смертности от онкологических заболеваний с 753 до 337 человек на 100.тыс.человек при условии выполнения запланированных концепцией мероприятий. Исследования мировых маркетинговых центров по масштабам применения методов и технологий ядерной медицины однозначно показывают положительную динамику, особенно методов ПЭТ и радионуклидной терапии. Мировое потребление услуг и производство радиофармпрепаратов растет ежегодно на 10-15%. Российская инновационная медицина остро нуждается в активном привлечении дополнительных источников финансирования, прежде всего от частного инвестора, однако ситуация складывается таким образом, что частный инвестор не готов инвестировать в научно-исследовательские разработки в этой области, коммерческая отдача от которых доступна инвестору в диапазоне от 5 лет, а иногда и до 10 лет.

Персонализированная медицина представляет собой одно из наиболее динамично развивающегося направления инновационного здравоохранения. Развитие этого направления здравоохранения и фарминдустрии для любой

страны мира носит так же стратегический характер. В России активно это направление развивается с 2012 года. С 2015 года в США существует программа по внедрению «точной медицины», которая предполагает новые методы и технологии лечения не для конкретного человека, а для группы людей, объединенных по биологическим характеристикам генотипа. Что дает это обществу? В первую очередь, эксперты отмечают положительный эффект по диагностике и терапии заболеваний, а это дает государству уменьшение затрат и возможность финансирования инновационных подходов к здравоохранению и фарминдустрии. В статье «Пока неточная медицина» биоинформатик Сергей Мусиенко, приводит следующее соотношение: избежание 17 000 инфарктов при правильной терапии дает ежегодно \$1 млрд экономии денежных средств для бюджета США. На персонализированную медицину в США в 2015 году выделено Правительством Б.Обамы 215 \$млн. Интерес правительств развитых стран к персонализированной медицине высок, чиновники и частный бизнес используют различные подходы к решению вопросов финансирования научных разработок, методов и технологий лечения заболеваний. Во Франции существует государственная программа «Геномная медицина 2025», которая предполагает различные подпрограммы и их финансирование. Финансирование программ обучения в университетах и колледжах в области генетики и информатизационных технологий предполагает до 670 млн евро, и 230 млн евро будет выделено для финансирования исследовательских проектов больших массивов генетических данных, в основном для борьбы с онкологическими заболеваниями и сахарным диабетом. Похожая программа развития персонализированной медицины существует и в Великобритании.

В России так же в соответствии с программой «Национальная технологическая инициатива» на развитие направления HealthNet в 2016 году должно быть выделено 10 млрд.рублей для финансирования проектов, результат от которых мы сможем ощутить в горизонте 15-20 лет.

Перед сегодняшними лидерами здравоохранения и фарминдустрии стоят очень серьезные задачи по внедрению всех этих инициатив и получению достойного результата в будущем для гражданского общества. Кто и как сможет решать эти задачи? Безусловно, это должны быть новые кадры, способные ежедневно внедрять как новые медицинские технологии, так и новые финансовые решения.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Стратегия развития медицинской науки в Российской Федерации на период до 2025 года
2. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014г.№ 294 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие здравоохранения».
3. Приказ Минпромторга РФ от 23.10.2009 № 965 «Об утверждении стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года»
4. *Сергей Мусиенко* «Пока неточная медицина»// Ведомости. 2016. – URL: <http://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2016/12/07/668500-netochnaya-meditsina>

УДК 336

Иванкович Анна Вадимовна
Ivankovich Anna Vadimovna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economics

Доцент

Associate professor

Кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса

Department of Corporate Finance and Business Valuation

annaviv@yandex.ru

RUSSIAN SHIPBUILDING: CONTEMPORARY ISSUES IN CORPORATE FINANCE СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ КОРПОРАТИВНЫХ ФИНАНСОВ В СУДОСТРОЕНИИ

Аннотация. Эволюция корпоративного управления затронула все мировое экономическое сообщество, большинство компаний стало переходить на управление стоимостью бизнеса, дабы повысить эффективность деятельности компании. Однако для того, чтобы понять, насколько эффективна финансовая стратегия предприятия, недостаточно рассчитать его стоимость. Существуют множество дополняющих, необходимых показателей, как оперативных, так и стратегических, которые помогут менеджменту выявить любые изменения стоимости компании и будут способствовать своевременной корректировке финансовой политики.

Ключевые слова. *Корпоративные финансы, судостроение, финансовый анализ, финансовый менеджмент.*

Abstract. The article is devoted to peculiarities of business valuation and financial analysis for making changes in financial policy and management opinion dealing with the state defense order.

Key words. *Corporate finance, corporate governance, financial analysis, financial management, shipbuilding.*

Финансовая политика компании представляет собой систему целевых установок и методов развития компании, достижения ее целей путем эффективного использования средств. Принято считать, что основными целями финансовой политики компании являются:

- обеспечение производственного процесса денежными ресурсами и минимизация рисков возникновения просроченных долгов;
- максимизация прибыли;
- оптимизация структуры капитала;
- обеспечение финансовой устойчивости Общества при различных внешних (рыночных) факторах влияния;
- формирование механизма управления долгом на основе контроля финансовых соотношений (коэффициентов).

При этом если управление краткосрочным заемным капиталом осуществляется в рамках управления текущей ликвидностью, то финансирование в части долгосрочного заемного капитала должно осуществляться с учетом наличия источников погашения долга, адекватных по объемам, срокам возникновения, виду валюты. Конечно, привлечение суммарного заемного капитала возможно в рамках предельного значения (лимита) долговой нагрузки предприятия. Исключение могут составлять привлечение заемных средств в рамках специальных кредитных схем финансирования.

Для оценки эффективности имеющихся заимствований и возможности предприятия рассчитаться по своим долговым обязательствам необходимо

регулярно проводить финансовый анализ на основе операционной информации, принимая во внимание отраслевые особенности судостроения:

- длительный производственный цикл создания продукции;
- значительную потребность в денежных средствах на этапе подготовки производства к постройке судостроительного заказа и на начальных этапах осуществления строительства;
- высокий уровень долгосрочной дебиторской задолженности в виде выданных авансов поставщикам оборудования и комплектующих изделий, имеющих длительный цикл изготовления;
- недостаточный объем авансовых платежей от заказчиков в части контрактов в рамках военно-технического сотрудничества, и, как следствие, появление кассовых разрывов;
- применение кредитной схемы финансирования контрактов в рамках государственного оборонного заказа и относительно высокая доля полученных авансов до сдачи судостроительного заказа заказчику без поэтапного финансирования и закрытия построечных работ – значительный объем долгосрочной кредитной задолженности и задолженности в части авансов полученных;
- субсидирование со стороны заказчика процентных расходов по кредитам, привлеченным в рамках государственных контрактов под выполнение государственного оборонного заказа.

Несмотря на описанные отраслевые особенности, для успешной финансовой деятельности любого предприятия, необходимо выполнение нескольких условий.

Первое условие – наличие требуемого уровня доходности для сохранения финансовой устойчивости.

Второе условие – поддержание уровня ликвидности и рентабельности собственного капитала. Коэффициент ликвидности должен соответствовать нормативам, а значение коэффициента рентабельности собственного капитала определяется внутренними документами, разработанными на предприятии.

Третье условие – сохранение уровня требуемой стоимости заемного капитала.

Четвертое условие - поддержание установленной величины собственного капитала компании, так как она должна иметь достаточно средств, чтобы отвечать по обязательствам.

Для того, чтобы выполнить все вышеизложенные условия и объективно оценить финансовое состояние предприятия и определить уровня его кредитоспособности рассчитываются следующие показатели:

1. Коэффициент долговой нагрузки. Данный коэффициент используется для оценки платежеспособности – способности предприятия обслуживать и погашать обязательства по своему кредитному долгу в полном объеме за счет операционного денежного потока без дополнительной реализации активов. Коэффициент характеризует способность предприятия справиться с

процентным долгом, имея определенную покрытую денежным потоком прибыль.

Таким образом, для определения лимита по покрытию долга предприятием рассчитывается коэффициент долговой нагрузки:

$$K_{ND} = \frac{ND}{EBITDA} \quad (1)$$

где ND (Net Debt) – чистый долг, который определяется следующим образом:

$$ND = LTD + STD - C \quad (2)$$

где:

LTD (Long Term Debt) - долгосрочные обязательства;

STD (Short Term Debt) - краткосрочные обязательства;

C (Cash and Cash Equivalents) – денежные средства и их эквиваленты.

С учетом специфики экономики судостроительного предприятия для получения объективных данных целесообразно произвести корректировку показателя: при его расчете не учитывать долг, проценты по которому компенсируются заказчиком судна, не учитывать денежные средства на специальных счетах со специальным режимом использования.

$$K_{ND}^m = \frac{ND_m}{EBITDA} \quad (3)$$

Модифицированный показатель чистого долга ND_m рассчитывается по следующей формуле:

$$ND_m = LTD + STD - C - S \quad (4)$$

В данном выражении параметр S представляет собой денежные средства со специальным режимом использования (субсидированный долг, денежные средства на специальных счетах).

На основании проведенного анализа отчетности предприятий судостроения и машиностроения целесообразно установить рекомендуемое значение модифицированного коэффициент долговой нагрузки в размере 3, то есть величина скорректированного чистого долга Общества не должна превышать 3 EBITDA за последние четыре квартала.

2. Коэффициент покрытия обслуживания долга, DSCR (Debt service coverage Ratio). Данный коэффициент используется для оценки и регулирования уровня процентной нагрузки на предприятие. Если отсрочка или рефинансирование основной суммы долга может объясняться изменением финансовых планов компании или временными трудностями, то нарушение обязательств по выплате процентов является серьезным признаком фактического дефолта компании.

Для определения лимита по покрытию обслуживания долга рассчитывается следующий коэффициент:

$$DSCR = \frac{EBITDA}{I_L} \quad (5)$$

где I_L - проценты по кредитам за последние четыре квартала.

С учетом специфики экономики судостроительного предприятия для получения объективной картины необходимо произвести определенную корректировку (модификацию) показателя, а именно: при его расчете не учитывать проценты, которые компенсируются заказчиком судна. Таким образом, данный коэффициент регулирует уровень некомпенсируемой (несубсидируемой) процентной нагрузки.

Для определения модифицированного коэффициента по покрытию обслуживания долга используется следующая формула:

$$DSCR_m = \frac{EBITDA}{I(S)_L} \quad (6)$$

где $I(S)_L$ - проценты по кредитам за последние четыре квартала за вычетом субсидируемых процентов.

На основании проведенного анализа отчетности предприятий судостроения и машиностроения целесообразно установить рекомендуемое значение модифицированного коэффициента по покрытию обслуживания долга в размере 5, то есть рекомендуемый лимит по покрытию обслуживания долга с учетом предложенных корректировок определяется следующим образом: скорректированная величина процентов не должна превышать 1/5 EBITDA за последние четыре квартала.

Таким образом, выявив основные условия, влияющие на стоимость компании, автор считает необходимым применение предложенных модифицированных коэффициентов для уточненной оценки финансового состояния и эффективности финансовой политики на предприятии. Это позволит не просто выявить существующие проблемы платежеспособности и ликвидности предприятия, но и определить, чем они вызваны, а также учесть факторы стоимости заемных средств, требуемого дохода для данного уровня долговой нагрузки, обеспечение обязательств собственными средствами и вероятность рисков и форс-мажорных обстоятельств.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Волков Д.Л. Управление стоимостью: показатели и модели оценки. // Российский журнал менеджмента. – 2005. - № 4. – С. 25-32;
2. Осипов Я.И. Финансовая стратегия компании и модель EVA // Российское предпринимательство. – 2011. - № 9, вып. 1. – С. 66-71;
3. Шеряй К. И. Оценка эффективности функционирования компании на основе динамики ее внутренней стоимости // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. - № 36 (243). – С. 61-64.

УДК 336.63

Касьяненко Татьяна Геннадьевна
Kasyanenko Tatiana

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economics

Профессор

Professor

Кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса

Department of Corporate Finance and Business Valuation

armache@yandex.ru

Иванов Дмитрий Арвидович

Ivanov Dmitriy

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economics

Аспирант

PhD Student

Кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса

Department of Corporate Finance and Business Valuation

russiaivanovdima@mail.ru

СИНЕРГИЯ И ЕЕ ВИДЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ SYNERGY AND ITS TYPES IN THE MODERN ECONOMY

Аннотация. На основе критического анализа российских и зарубежных исследований авторами предложено определение понятия «синергия», лишенное ограничений и неточностей известных традиционных определений. Преимущество такого определения состоит в том, что оно расширяет зону проявления и изучения синергии: понятие синергии рассматривается системно, без фиксации положительности ее эффекта и без привязки только лишь к сделкам слияния и поглощения, что является шагом вперед в развитии теории синергии. Также дан обзор существующих классификаций видов синергии и предложена авторская сводная классификация по нескольким независимым критериям.

Ключевые слова: синергия, синергический эффект, интеграция, сделки M&A, виды синергии; классификация.

Abstract. Based on a critical analysis of Russian and foreign study authors suggested definition of the concept "synergy" devoid of limitations and inaccuracies of known conventional definitions. The advantage of this definition is that it expands the display and explore area to synergies: the concept of synergy is considered systemically, without fixing its positive effect and without being tied only to mergers and acquisitions sphere, which is a step forward in the development of synergy theory. Also, a review of existing classifications and types of synergies is given and the authors' classification summarizing the several independent criteria is offered.

Keywords: synergy, synergy effect, integration, transaction M&A, synergy types, classification.

Количество публикаций в интернете на русском языке с ключевым словом «синергия» [9] а также число сделок «слияний и присоединений»³¹, заключенных в Европе, США и азиатском регионе [10] подтверждают тот факт, что в настоящее время интерес к этой теме необычайно высок. Однако, на наш взгляд, феномен синергии все еще остается недостаточно исследованным, как в отношении понимания сути этого понятия, так и по вопросам классификации видов синергии. По результатам критического анализа российских и зарубежных исследований авторы пришли к следующим выводам.

³¹ «Поглощений» – в западном варианте.

1) Существует проблема в отечественной научной среде с *пониманием значения однокоренных с «синергией»³² терминов* (синергизм, синергетика) и недостаточно четким осознанием разграничения ситуаций их употребления. Например, довольно распространённой ошибкой является употребление термина «синергетика» в значении синергии, что особенно часто встречается в отечественных статьях, посвященных рассмотрению *синергического* эффекта.

2) В определениях А. Дамодарана [1], Т. Гранда, М.М. Максимцова и А.В. Игнатовой утверждается, что *синергический эффект* - потенциальная *дополнительная* стоимость, появляющаяся в результате *объединения* двух фирм. Даже в современном экономическом словаре [5] речь идет только об *увеличении* эффективности деятельности объединенной компании. То есть игнорируется тот очевидный факт, что по статистике около 50% сделок слияния и поглощения, как в России, так и за рубежом, имеют отрицательный или нулевой эффект синергии [8]. Вывод о существовании не только положительного, но и отрицательно эффекта синергии *при неправильном выборе стратегии развития компании* сделал профессор Токийского научного университета Х. Итами еще в 1987 г. в книге «Мобилизация невидимых активов».

3) В определении, предложенном профессором Гарвардской бизнес-школы М. Портером, утверждается, что *синергический эффект* – это *эффект взаимодействия взаимосвязанных элементов системы*. Однако и у него *синергия* – это не просто комбинация ресурсов, а новое качество сотрудничающих *компаний* [4]. Оно отрицает ситуацию возможности проявления синергии в рамках деятельности *одного* хозяйствующего субъекта, т. е. *ограничено сферой сделок M&A*.

4) Наконец, в современной трактовке [2] *синергия* понимается как суммирующий *эффект взаимодействия* двух или более *факторов*, характеризующийся тем, что их действие существенно *превосходит* эффект каждого отдельного компонента в виде их простой суммы. Однако при этом понятия синергия и синергический эффект – не различаются. Но *синергия* – это явление, *процесс*, который не надо путать с его эффектом, результатом. Действительно, *процесс* предполагает *продолжительность*, период реализации, а *эффект* как *результат* реализации того или иного процесса, может быть оценен на какой-то определенном *момент времени*. В этом принципиальное различие между понятиями синергия и синергический эффект.

Отмечая попытки введения системных представлений в традиционное определение понятия «синергия» Портером, отметим все же непоследовательность таких шагов. Это понятие экономики и бизнеса требует обновления в новых экономических условиях интеграции и глобализации.

Итак, по результатам проведенного анализа определим понятие *синергия* как *взаимодействие* двух или более *факторов* (элементов) системы, *нацеленное* на появление особых *системных* свойств, не присущих её элементам по отдельности. Тогда *синергический эффект* – это *системный эффект*,

³² Синергия – от греч. *συνεργία* — содействие, помощь; лат. – *synergiein* – работа вместе; англ. – *synergy*; нем. - *Synergie* и итал. – *sinergia*.

проявляющийся в *изменении* эффективности деятельности субъекта (или субъектов), возникающее благодаря появлению *новых качеств системы*.

Таким образом, введенное нами определение синергии отличается от традиционных, по крайней мере, по следующим аспектам:

- 1) оно позволяет исследователю применять понятие синергии к ситуациям, *не связанным только лишь со сделками слияния-поглощения*;
- 2) в нем *понятия синергии и синергического эффекта четко разделены*;
- 3) оно допускает возможность проявления синергии в рамках деятельности *одного хозяйствующего субъекта* (не ограничено сферой М&А);
- 4) оно охватывает ситуации (которых по статистике, как упоминалось выше, не менее 50%), когда; *синергический эффект оказывается отрицательным или нейтральным*;
- 5) речь в нем идет *об элементах системы* (а не субъектах хозяйствования - компании, фирмы и пр.), что может трактоваться самым широким образом;
- 6) наконец, оно носит *системный характер*.

Однако кроме проблем, связанных с пониманием сущности синергии, остаются и другие, например, связанные с классификацией ее видов, поскольку почти все исследования по этому вопросу ограничены сферой сделок М&А. В данной работе авторы предлагают свое видение и по вопросу типологии синергии.

Еще в 1965 году в известной работе американского профессора с русскими корнями Игоря Ансоффа (I. Ansoff) «Корпоративная стратегия» была дана *классификация видов синергии*, предусматривающая выделение [7]:

- *синергии торговли* - совместное использование сети сбыта;
- *оперативной (операционной) синергии* – совместное использование возможностей и ресурсов производства;
- *инвестиционной синергии*;
- *управленческой синергии* - обмен управленческим опытом, увеличение оперативности принятия управленческих решений.

Заметим, что такой вид синергии, как *финансовая*, был описан еще в 1999 году Флаком и Линчем. Он создает экономию за счет изменения источников финансирования, стоимости финансирования и получения прочих выгод [6].

Совершенно очевидно выделение видов синергии *по результату* – достигаемому синергическому эффекту, который может быть положительным, нейтральным и отрицательным, а также *по виду объединяемых ресурсов*.

Введенная авторами новация позволяет использовать понятие синергии и синергического эффекта в исследованиях новых процессов, связанных с глобализацией и интеграцией экономик и производств.

Освободив определение синергии от ограничения сферой слияний и поглощений компаний, авторы предлагают рассмотреть *новые виды синергии*, задаваемые наличием *межфирменных связей* в кластере или сети, являющихся новыми организационно-экономическими формами (ОЭФ) ведения бизнеса [3].

Таким образом, совокупная классификация видов синергии, определяемых соответствующими выделенными критериями, может быть представлена системно в таблице 1.

Таблица 1 – Сводная классификация видов синергии

№ п/п	Классификационный критерий	Синергии (вид)
1	<i>По сфере деятельности хозяйствующего субъекта</i>	управленческая
		операционная
		финансовая
		инвестиционная
		синергия торговли (сбыта)
2	<i>По характеру объединения (виду интеграции) компаний</i>	горизонтальная
		вертикальная
		конгломерат
3	<i>По виду синергического эффекта (по результату)</i>	положительная
		отрицательная
		нейтральная
4	<i>По виду объединяемых ресурсов</i>	материальная
		нематериальная
		комбинированная
5	<i>По виду межфирменных взаимосвязей</i>	кластерная
		сетевая

Конечно, основные характеристики проявления некоторых видов синергии, представленных в табл. 1, требуют дальнейшего изучения.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
2. Жилин Д.М. – Теория систем. - М.: УРСС, 2004. – С. 183.
3. Касьяненко Т.Г., Тарасова Ж.Н. Сетевые и кластерные формы организаций в бизнесе: сходство и различия / Российское предпринимательство, № 18 (сентябрь), 2015.
4. Портер М.Е. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
5. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь, 5-е изд., перераб. и доп., М.: ИНФРА-М, 2006. — 495 с.
6. Рудык Н. Б. Конгломератные слияния и поглощения: Книга о пользе и вреде непрофильных активов: Учебное пособие. М.: Дело, 2005. С. 39-40.
7. Ansoff I. Corporate Strategy. McGraw-Hill, 1965.
8. Straub, Thomas (2007). Reasons for frequent failure in Mergers and Acquisitions: A comprehensive analysis. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag (DUV), Gabler Edition Wissenschaft. p. 12.
9. https://scholar.google.ru/scholar?q=синергия&hl=ru&as_sdt=0,5
10. https://www.wilmerhale.com/uploadedFiles/Shared_Content/Editorial/Publications/Documents/2016-WilmerHale-MA-Report.pdf M&A 2016 Report by Wilmer Cutler Pickering Hale and Dorr Ltd.

УДК 336.61

Киселева Татьяна Юрьевна
Kiseleva Tat'yana Yu.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Москва, Российская Федерация
Financial University under Government of Russian Federation,
Moscow, Russian Federation

Департамент корпоративных финансов и корпоративного управления
Department of Corporate Finance and Corporate Governance
TKiseleva@fa.ru

**ТРАНСФОРМАЦИЯ ФИНАНСОВ НЕКОММЕРЧЕСКИХ
ОРГАНИЗАЦИЙ ЧЕРЕЗ КОРПОРАТИВНУЮ ФОРМУ: РЕАЛИИ
РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**
**TRANSFORMATION OF FINANCE FOR NON-PROFIT ORGANIZATIONS
THROUGH A CORPORATE FORM: THE REALITIES OF THE RUSSIAN
ECONOMY**

Аннотация. Статья посвящена анализу особенностей корпоративной формы современных организаций, в том числе некоммерческих. В статье показано, что современные принципы формирования финансовых ресурсов некоммерческих организаций приближают их к коммерческим организациям, а корпоративная форма предоставляет возможность различных трансформаций их финансового механизма.

Ключевые слова. *Финансы, некоммерческие организации, корпоративная форма организации, корпоративные финансы, госкорпорация.*

Abstract. The article is devoted to the analysis of the features of the corporate form of modern organizations, including non-commercial ones. The article shows that modern principles of formation of financial resources of non-commercial organizations bring them closer to commercial organizations, and the corporate form provides the opportunity for various transformations of their financial mechanism.

Keywords. *Finance, nonprofit organizations, corporate form of organization, corporate finance, state corporation.*

В современной экономике происходят постоянные изменения, которые касаются различных аспектов формирования финансов организаций. Несомненно, что финансовый механизм организации складывается в зависимости от характера деятельности организации (коммерческая или некоммерческая), ее организационно правовой формы (например, акционерное общество, государственное (муниципальное) предприятие, общественные организации, госкорпорации и пр.), которые в России определены в Гражданском кодексе. В тоже время активно применяется понятие корпоративная форма организации деятельности, которая применима как к коммерческим, так и к некоммерческим организациям, и определяет специфику финансов организаций различных организационно правовых форм.

Понятие «корпорация» очень расплывчато, хотя ассоциируется оно с акционерным обществом, а корпоративные финансы - с финансами акционерных обществ.

Особый финансовый механизм организации, имеющей корпоративную форму, определяется несколькими условиями:

формирование первоначального капитала для стартовых условий деятельности организации происходит по принципу долевого участия. Совладельцами организации становятся учредители, вкладчики, пайщики, акционеры;

отдавая свое имущество в качестве вклада в новую организацию, совладельцы, получают право на часть прибыли, которая возможно будет получена в будущем;

деятельность организации формально отделена от ее участников, получив статус юридического лица, она становится самостоятельной единицей, производящей товары, услуги, работы в рыночной экономике;

находясь в условиях конкурентной борьбы, получая кредиты и займы, организация попадает под риск банкротства, но ее участник, как правило, не отвечает своим имуществом за результаты ее деятельности;

в случае ликвидации или банкротства организации корпоративной формы компенсируются его вклады в последнюю очередь, после исполнения обязательств перед работниками, бюджетами и внебюджетными фондами, кредиторами;

чем больше совладельцев у такой организации, тем вероятнее формирование института наемного менеджмента, который организует текущую деятельность компании. В корпорации устанавливается своеобразное двоевластие: реальная власть находится у менеджмента, формальная - у совладельцев;

учредители, вкладчики, дольщики и акционеры формируют высший орган управления корпорации.

С точки зрения формирования и распределения финансовых ресурсов корпоративная форма определяет специфику формирования первоначальных финансовых ресурсов и распределения прибыли.

Традиционно считалось, что корпоративная форма формирования финансов и функционирования финансовых ресурсов применима в коммерческих организациях. Но внесение изменений в Гражданский кодекс Российской Федерации в 2014 году, изменило это представление. С точки зрения российских законодателей корпоративная форма используется и некоммерческими организациями.

Если характеризовать специфику финансов некоммерческих организаций (далее по тексту-НКО), то она определяется положением их в рыночной экономике. НКО возникли в силу выполнения общественных функций государством и усиления ответственности общества перед социально незащищенными слоями населения. Таким компаниям не могут товары, как правило, они предоставляют членам общества услуги, на принципах совместного потребления, на условиях безвозмездности. Целью их деятельности не является получение прибыли.

Часть НКО финансируются единственным учредителем (например, казенные, автономные, бюджетные учреждения, госкорпорации, частные учреждения и пр.), другая часть - за счет долевого финансирования (потребительские кооперативы, общественные организации, общины малочисленных народов Российской Федерации и пр.)

Тем не менее, для существования в рыночной экономике любому субъекту необходимы первоначальные и последующие финансовые ресурсы, для воспроизводства своей деятельности. НКО обращается за ними к публично правовым образованиям, коммерческим организациям, частным лицам и своим членам. Бюджетные субсидии и ассигнования; пожертвования частных лиц и

коммерческих организаций, членские взносы становятся источниками финансовых ресурсов, на основе которых строится деятельность НКО.

С развитием социальных обязанностей у общества и государства становится все больше, следовательно, растет численность НКО, а финансовых ресурсов для их деятельности все меньше. Логичным выходом из ситуации постоянного дефицита финансовых ресурсов, становится разрешение НКО заниматься деятельностью, приносящей доходы. Хотя в законодательстве и оговаривается, что эта деятельность должна соответствовать уставной деятельности, а полученные доходы должны направляться на ее организацию, но если суммировать все возможные способы получения этих доходов (абстрагируясь от специфики конкретных организационно правовых форм), то окажется, что в этой части НКО мало чем отличаются от обычных коммерческих организаций. Производство услуг на платной основе, предоставление имущества в аренду, размещением временно свободных денежных средств на депозитах коммерческих банков, вложением в ценные бумаги, предоставление кредитов и пр. Деятельность, приносящая доходы, достигает у некоторых НКО (особенно это касается госкорпораций) таких размеров, что статус «некоммерческая» организация становится иллюзией и сохраняется, для получения налоговых льгот, бюджетных субсидий и пр. Например, госкорпорация «Роснано» в 2011 году имела право осуществлять следующие виды деятельности приносящей доходы: принимать долевое участие в компаниях; предоставлять денежных средств в виде займов;- предоставлять поручительства по кредитам; приобретать облигации, осуществлять лизинговые операции, участвовать в софинансировании проектов³³. Хотя «Ростехнология» сохранила статус госкорпорации, тем не менее, государство позволило ей функционировать по модели холдинга. В ее структуру входит 700 компаний, которые госкорпорация объединила вокруг себя, сформировав портфель из акций этих компаний³⁴.

Есть принципиальное отличие в распределении прибыли, полученной от деятельности, приносящей доходы, НКО. Она не распределяется между учредителями, вкладчиками, а направляется на выплату заработной платы, премий, бонусов работникам, финансирование материально-технического оснащения субъекта.

Понятно, что для государства наличие такого количества НКО, значительная часть которых занимается предпринимательской деятельностью, становится обременительным. Государство постоянно делает усилия по реорганизации сферы НКО, чтобы ослабить их давление на расходы бюджетов. Можно выделить несколько этапов, например бюджетная реформа 2010 года. В результате ее в бюджетный сектор стали входит НКО с различным уровнем финансовой самостоятельности: казенные, бюджетные и автономные учреждения.

Для второго десятилетия стали показательны трансформация НКО в коммерческую организацию. Произошли изменения и в составе НКО, например,

³³ <http://www.ppnf.ru/oao/p-nan-rosnano.htm>

³⁴ <http://rostec.ru/about/structure>

некоммерческие партнерства трансформировались в коммерческие организации - хозяйственные партнерства, госкорпорация - в акционерное общество. Первым опытом трансформации НКО в коммерческую организацию было акционирование «Роснано» в 2012 году.

Возросли требования государства к устойчивости НКО. Понятие уставный капитал вообще не применяется к НКО, требования к минимальному размеру имущества отсутствовали, и появлялась абсурдная ситуация, когда у НКО средств не было, а она могла существовать. С января 2015 года для НКО, которые занимаются деятельностью приносящей доходы, была введена норма, которая обязывает НКО (кроме казенного и частного учреждения) иметь имущество для такой деятельности в размере, достаточном для ее осуществления, не менее минимального размера для ООО -10 000 рублей [1, ст.50. п.5].

В 2014 году в Гражданском кодексе РФ появилось понятие «корпоративное юридическое лицо», для которого в качестве основы принято членство и формирование высшего органа управления членами организации. Такой подход объединил не только часть коммерческих организаций, но и часть НКО. В итоге к хозяйственным обществам и товариществам присоединились и общественные организации, общественные движения, ассоциации (союзы), нотариальные палаты, товарищества собственников недвижимости, казачьи общества, общины коренных малочисленных народов Российской Федерации [1, ст.65.1]. Действительно, у этих организаций есть общие признаки, которые скрывают их принципиально различный подход к прибыли – долевое формирование имущества организации и высшего органа управления компанией из дольщиков. Что касается распределения прибыли среди учредителей, вкладчиков, то, как правило, у коммерческих организаций оно не является обязательным, а у НКО - оно запрещено. Как ни парадоксально, именно корпоративная форма организации скрывает различия между коммерческой и некоммерческой организацией. Получается, что они могут формироваться только национальным законодательством.

Анализ ситуации в экономике России показал насколько мобильны организационно правовые формы компаний, что обуславливает переход организаций из некоммерческих в коммерческие в рамках, как корпоративной формы, так и из унитарной формы в корпоративную.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ)

УДК 338.012

Корнева Ольга Владимировна
Korneva Olga Vladimirovna
Калининградский государственный технический университет
Kaliningrad State Technical University
Доцент

Associate Professor
Кафедра финансов и кредита
Department of Finance and Credit
korneva.r39@gmail.com

Мнацаканян Альберт Гургенович
Mnatsakanian Albert Gurgenovitch
Калининградский государственный технический университет
Kaliningrad State Technical University
Профессор
Professor
Кафедра финансов и кредита
Department of Finance and Credit
rektor64@mail.ru

**ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА
КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНЕГО
САНКЦИОННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ
FINANCIAL AND ECONOMIC ASPECTS OF THE FUNCTIONING OF THE
KALININGRAD FISHERY COMPLEX UNDER THE EXTERNAL
SANCTION CONDITIONS**

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению финансово-экономических аспектов функционирования калининградского рыбохозяйственного комплекса в условиях продолжающегося кризиса. В связи с увеличением опасности неплатежеспособности и последующего банкротства предприятий все большее значение для экономики страны приобретает их устойчивое финансовое положение и рост результативности деятельности, что требует формирования комплексного подхода к государственному управлению развитием отечественного рыбного хозяйства и использования рыбопромышленниками эффективных инструментов финансового менеджмента.

Ключевые слова. Бюджет, Калининградская область, рыбохозяйственный комплекс, прибыль, санкции; эффективность.

Abstract. The article is devoted to the consideration of financial and economic aspects of the Kaliningrad fishery complex functioning in the conditions of the ongoing crisis. In connection with the increase in the insolvency risk and the subsequent bankruptcy of enterprises, their stable financial position and growth in performance are acquiring greater importance for the country's economy, which requires the formation of an integrated approach to the state management of the development of domestic fishery and the use of effective financial management tools by fishery managers.

Key words. Budget, Kaliningrad region, fishery complex, profit, sanctions; efficiency.

Сложившаяся внешнеполитическая ситуация оказывает существенное влияние на развитие различных секторов экономики России, в том числе отечественного рыбохозяйственного комплекса, обеспечивающего продовольственную безопасность страны.

Введение в 2014 г. запретов и ограничений некоторыми западными странами в отношении России в области финансов и инвестиций, поставок отдельных видов продукции, техники и технологий, спровоцировало прогрессирование стагнации в рыбной отрасли, а ответные меры российского правительства, наложившего эмбарго на импорт сельскохозяйственных товаров,

сырья и продовольствия из этих стран предоставили уникальный шанс для развития отечественного рыбного хозяйства.

Экономический кризис, вызванный внешним санкционным воздействием, обострил такие проблемы, как дефицит рыбы-сырца, исчерпание запасов водных биологических ресурсов, физическое и моральное устаревание флота рыбной промышленности, ухудшение условий обслуживания рыбопромысловых судов, и как следствие, сокращение объемов вылова, производства рыбопродукции, судоремонтных работ и др. Все это привело к спаду производства по всем основным направлениям развития рыбной промышленности. В 2014 году, по данным Росрыболовства, добыча рыбы и других водных биоресурсов, а также производство объектов аквакультуры в сумме сократились почти на 2%, при этом производство пищевой рыбной продукции в стране сократилось более чем на 4% (с 3681 до 3644 тыс. тонн) [2]. В 2015 году наблюдалась исключительно положительная динамика данных показателей, их прирост составил практически 5%.

Рассматривая региональный аспект проблемы необходимо отметить, что сложившаяся внешнеэкономическая ситуация негативно отразилась на положении дел в рыбной отрасли отдельных регионов страны. Наиболее сильный удар пришелся на Калининградскую область, ведущий рыбопромышленный регион, обеспечивающий 5% общероссийской добычи водных биологических ресурсов и 10% производства пищевой рыбной продукции. Геополитическое положение региона и режим особой экономической зоны способствовали его высокой импортозависимости. После введения продовольственного эмбарго, в Калининградской области, ориентированной на перерабатывающую промышленность, образовалась нехватка сырья, в результате чего некоторые предприятия значительно уменьшили объемы производства/ Усилились проблемы рыбопереработчиков, использующих норвежское сырье. В результате индекс производства в переработке и консервировании рыбо- и морепродуктов в 2014 году сложился ниже уровня 2013 года на 15,9%, в 2015 году ситуация улучшилась и данный показатель вырос на 1,2% по сравнению с 2014 годом [6]. При этом к уровню 2010 года объемы производства рыбопродукции остались практически неизменны.

Улов рыбы и добыча других водных биоресурсов предприятиями и организациями Калининградской области за 2014 год по сравнению с 2013 годом снизились - на 4,7%, однако в 2015 выросли на 10,4% до 226,6 тыс. тонн.

Последствия сложившейся внешнеполитической ситуации проявились в снижении показателей прибыли отечественных рыбопромышленных предприятий. Так, прибыльность деятельности предприятий рыболовства и рыбоводства в 2014 году упала на 36%, рыбоперерабатывающих предприятий – на 30%, количество убыточных организаций выросло до 29% и 24% соответственно [2].

Показатели прибыли рыбопромышленных предприятий Калининградской области по видам деятельности имеют разнонаправленную динамику. Так, в 2014 году по сравнению с 2013 годом, наблюдается резкое

снижение финансовых результатов рыбоперерабатывающих предприятий (на 65%) на фоне двукратного роста прибыли по рыбодобыче и рыбоводству. Основными факторами, спровоцировавшими данную динамику, явились введенные правительством страны продовольственные контрсанкции на фоне высокой импортозависимости калининградских рыбопереработчиков и девальвация рубля, вызвавшая резкий рост цен на импортные ресурсы.

Монополизация отрасли после ограничения доступа на российский рынок продукции иностранных конкурентов вызвала в 2015 году резкий рост прибыльности деятельности предприятий рыбопромышленного комплекса как на общенациональном, так и региональном уровнях.

Рыбохозяйственный комплекс Калининградской области вносит существенный вклад в экономику и развитие региона и страны в целом. Оборот организаций рыбопромышленного комплекса области в 2013 году составил 20,5 млрд. руб., в 2014 году – 18,1 млрд руб., а в 2015 году- 22,0 млрд. руб. Его доля в ВРП области за анализируемый период составляла в среднем 7%.

Рыбопромышленными предприятиями в 2013 году уплачивалось налогов на сумму 0,3 млрд. руб., в 2014 – 0,4 млрд. руб., а в 2015 – 1,0 млрд. руб. Это свидетельствует о важной роли рыбной промышленности региона в пополнении областного бюджета.

Соотношение уплаченных налогов с показателями вылова и рыбопереработки отражает государственную эффективность в рыбной отрасли [1]. Динамика данного показателя представлена на рисунке 1.

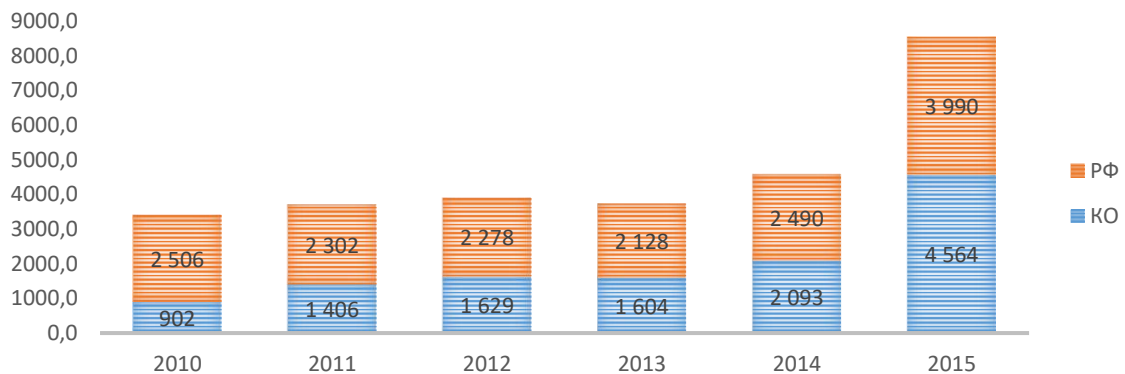


Рисунок 1. Государственная эффективность использования водных биологических ресурсов в Российской Федерации и Калининградской области, руб. на 1 т вылова [2]

Динамика государственной эффективности в рыбной отрасли за рассматриваемый период в целом положительная. Рассматривая региональный уровень данного показателя, можно прийти к выводу, что к 2015 году калининградские рыбопромышленники обеспечили его наилучшее значение, превысив общероссийский уровень эффективности использования сырьевых ресурсов.

Таким образом, текущая внешнеполитическая ситуация создала существенные риски и в тоже время предоставила определенные возможности для устойчивого функционирования предприятий рыбной отрасли, поэтому важнейшей задачей, стоящей в настоящее время перед отечественным рыбным хозяйством, является создание такой модели развития, которая бы в полной мере позволяла воспользоваться этими благоприятными возможностями.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Глозов Д.Б. Повышение конкурентоспособности рыбной отрасли Дальнего Востока // Рыбное хозяйство. 2006. № 2. С. 19-22.
2. Информационно-справочные материалы Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fedstat.ru> (дата обращения 22.09.2016).
3. Мнацаканян А.Г., Корнева О.В. Приоритетные направления развития рыбохозяйственного комплекса Калининградской области // Известия Калининградского государственного технического университета. 2014. №33. С. 218-226.
4. Мнацаканян А.Г., Корнева О.В. Влияние санкций на эффективность деятельности береговых рыбоперерабатывающих предприятий Калининградской области // Материалы 1-й Международной конференции «Технологическая перспектива в рамках Евразийского пространства: новые рынки и точки экономического роста». Санкт-Петербург: Изд-во НПК «РОСТ». 2015. С. 158-167.
5. Мнацаканян Р. А. Организационно-экономические и финансовые механизмы развития рыбохозяйственного комплекса России // Балтийский экономический журнал. 2016. №2(16). С.74-83.
6. О состоянии рыбохозяйственного комплекса Калининградской области в 2015 году (в рамках Федеральной целевой программы «Развитие океанического, прибрежного рыболовства и аквакультуры в Калининградской области на 2012-2015 годы»): аналитическая записка. Калининград: Калининградстат, 2016. 29 с.
7. Теплицкий В. А., Мнацаканян А. Г., Корякина А. В. Основные пути развития рыбохозяйственного комплекса России и Калининградской области // Балтийский экономический журнал. 2015. №1(13). С. 148-154.

УДК 336.648

Криворотко Юрий Васильевич
Kryvorotko Yuri Vasilyevich
Белорусского Института Правоведения, Республика Беларусь, Минск,
Belarusian Institute of Jurisprudence, Belarus, Minsk,
Профессор, заведующий кафедрой
Professor, head of chair
Кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита
Department of accounting, analysis and audit
Kriff55@gmail.com

НОВЫЕ АКЦЕНТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КЛЮЧЕВЫХ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ NEW EMPHASIS ON THE INTERACTION OF KEY SECTORS OF THE ECONOMY IN THE REPUBLIC OF BELARUS

Аннотация. В статье рассматриваются экономические предпосылки ускоренной реализации инвестиционных проектов в Республике Беларусь. Представлены пилотные проекты взаимодействия ключевых секторов экономики в Республике Беларусь на перспективу. Анализируются преимущества и недостатки ГЧП как метода финансирования проектов. Рассматриваются основные барьеры ускоренного развития ключевых секторов экономики в Беларуси.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство; ключевые сектора экономики; проекты и финансирование ГЧП, реальный сектор экономики, банковские сектор экономики, промышленно инновационный кластер.*

Abstract. The article discusses the economic prerequisites for accelerated implementation of investment projects in the Republic of Belarus. Presented the pilot project of interaction of key sectors of the economy in the Republic of Belarus in the future. It analyses the advantages and disadvantages of public–private partnership as a method of financing the projects. Examines the main barriers to accelerated development of key sectors of the economy in Belarus.

Key words: public–private partnerships; key economic sectors; projects and financing of public–private partnership, the real economy, the banking sector of the economy, industrial innovation cluster.

Рецессия, охватившая в последние годы экономику Республики Беларусь, вскрыла новые проблемы внутри ее экономических секторов. Преобладание негативных тенденций, связанных с частыми внешними потрясениями, волатильностью на сырьевых и финансовых рынках, замедлением экономического роста, ослабление связей материального производства с финансовой сферой, вызвали обесценение национальной валюты, рост инфляции, повышение стоимости ресурсов, технологическое отставание предприятий несырьевых отраслей. Эти явления привели к концентрации рисков, как в банковском, так и в реальном секторах экономики, при которых регуляторы этих секторов заметно ужесточили требования к банкам, отозвали лицензии и частично ограничили лицензионные полномочия некоторых банков, ограничили государственную поддержку преимущественно системно-значимых организаций.

Данные официальной статистики и регуляторов рынков в Беларуси свидетельствуют о нарастании негативных тенденций в ключевых секторах экономики, и иллюстрируется данными таблицы 1.

Таблица 1. Динамика показателей функционирования реального и банковского секторов экономики Беларуси за 2010 – 2015 гг.

Показатели	Годы					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Поступление инвестиций в реальный сектор экономики (в млн. долл. США)	9085,5	18878,6	14329,8	14974,3	15084,4	11344,2
Темпы роста к предыдущему году (в %)	115,8	117,9	88,3	109,3	94,1	82,5
Инвестиции в основной капитал (в % к ВВП)	33,7	33,2	29,1	32,3	29,0	24,2
Удельный вес убыточных предприятий (в %)	5,5	5,4	5,5	10,6	15,2	23,5
Рентабельность реализованной продукции (в%)	9,6	13,3	12,2	8,2	8,7	9,3
Средние процентные ставки кредитного рынка по вновь выданным кредитам в национальной валюте (в %)	12,9	24,2	34,8	32,9	31,5	33,7
Доля проблемных кредитов в кредитных портфелях банков (%)	0,93	0,86	0,61	0,76	1,40	2,10

Примечание. Собственная разработка автора на основе официальных статистических данных Республики Беларусь.

Данные приведенной таблицы свидетельствуют, что в реальном секторе экономики отмечается снижающаяся за последние годы доля инвестиций в основной капитал – 24,2. При этом незначительный прирост инвестиционной активности в несырьевых отраслях просматривается в лишь в целлюлозно–бумажной промышленности, сельском хозяйстве и пищевой промышленности, химической промышленности и на транспорте и связи. Сужение доступности банковских ресурсов для предприятий реального сектора в силу превышения стоимости банковских ресурсов над уровнем рентабельности предприятий (разрыв между ставкой по кредитам банков и уровнем рентабельности предприятий колеблется в период 2012-2015 гг. в диапазоне от 22,6% до 24,7%). Эти тенденции находят отражение в снижении качества кредитных портфелей банковского сектора. Рост проблемных кредитов организаций всех форм собственности в кредитных портфелях банков возрос с 2013 по 2015 гг. в 3 раза. В 2016 г. проблемные активы банков достигли рекордного значения 14% в совокупных активах банков.

Следует отметить что в Республике Беларусь предпринимались попытки стимулирования деловой активности, однако они оказались недостаточными, в результате чего сохраняются серьезные противоречия во взаимодействии реального и банковского секторов экономики.

К числу важных направлений сближения и взаимодействия реального и банковского секторов экономики следует отнести новый импульс в развитии государственно-частного партнерства (ГЧП) и частного партнерства как форм взаимодействия секторов (таблица 2).

Таблица 2. Выгоды и потери развития государственно-частного партнерства

Аргументы «За»	Аргументы «против»
<i>Финансирование капитальных вложений</i>	
Приносит дополнительные ресурсы для строительной инфраструктуры	Финансирование посредством государственных (правительственных) заимствований является менее затратным, чем частное финансирование
Капитальные затраты оказываются ниже, проекты завершаются во время и в пределах законтрактованного бюджета	Прибыль частного партнера делает инвестиции более дорогостоящими
<i>Финансовое воздействие</i>	
Размещение затрат среди будущих поколений пользователей инфраструктурой	ГЧП является финансовым приемом (трюком) чтобы преодолеть финансовые правила по сбалансированному бюджету и долговым ограничениям
Известные обязательства правительственных клиентов	Это - условное обязательство с неизвестными и неучтенными затратами
Разделение рисков между сторонами, которые в состоянии управлять ими самым эффективным способом	Потоки наличности, базирующиеся на учете общественного сектора экономики, не могут управлять долгосрочными финансовыми обязательствами

Примечание. Peteri, G. “PPP: past, presence and prospects”
<http://publicgoods.eu/ppp-past-presence-and-prospects>

В частности, в рамках развития инфраструктуры направления важными условиями являются обеспечение достаточности ресурсов для реализации капиталоемких и долгосрочных инфраструктурных проектов, и гарантий стабильности и свободы действий в предоставленных государством стимулирующих инструментах для участия проектах частного бизнеса. Участие банковского сектора в обеспечении достаточности ресурсов может быть реализовано путем организации региональных банковских синдикатов и консорциумов, участниками которых наряду с центральным банком и региональными банками развития могут стать частные банки и специализированные отраслевые банки. Это может происходить одновременно с активизацией работы регионального фондового рынка, в том числе с участием фондов долгосрочного накопления и расширения практики привлечения населения к использованию таких инструментов, как инфраструктурные облигации и депозиты с гарантийной и льготной поддержкой государства. В рамках инновационного развития следует обеспечить минимизацию рисков и достаточность ресурсов для реализации рискованных и капиталоемких инновационных проектов путем использования гибридных финансовых инструментов, предусматривающих распределение нагрузки на участвующие банки в зависимости от их размера, ресурсных возможностей, степени сложности и специфики стадий инновационного процесса.

В сфере частного партнерства, взаимодействие реального и банковского секторов может проявляться посредством адаптации принципов и использования преимуществ исламского банкинга. В современных условиях именно он может стать переходом к цивилизованному взаимодействию вышеуказанных секторов экономики, связь между которыми реализуется действием формальных и неформальных институтов, придающих процессу взаимодействия устойчивость в условиях изменяющейся экономики. Принципы, заложенные в исламском банкинге очень близки к принципам процесса взаимодействия банковского и реального секторов, рассматриваемых в качестве инструментария. Механизм адаптации отдельных инструментов исламского банкинга в краткосрочном и среднесрочном периодах, предполагает формирование гибридных продуктов, объединяющих в себе платный и бесплатный виды банковских услуг для более гибкого финансирования нужд предприятий реального сектора.

Перспективным направлением взаимодействия банковского и реального секторов экономики может стать формирование единого финансово-промышленного инновационного кластера. Особенностью такого формирования взаимодействия субъектов секторов должно стать объединение предприятий базовых отраслей промышленности региона, поддерживающих элементов региональной инновационной системы, государственных банков и институтов развития и региональных финансово-кредитных институтов в единый кластер.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Рахметова, А.М.* Механизмы взаимодействия банковского и реального секторов экономики на основе государственно-частного партнерства / А.М. Рахметова *Банковское дело.* – 2015. – №6 (258). – С. 82-88.
2. *Рахметова, А.М.* Роль исламского банкинга в сближении банковского и реального секторов экономики. *Банковское дело.* – 2012. – №9 (225). – С. 73-76.

3. Grimsey, D. and Lewis, M.,(2004) *Public Private Partnerships: The Worldwide Revolution in Infrastructure Provision and Project Finance* [Государственно – частное партнерство: Международная революция в инфраструктурных положениях и проектном финансировании], Edward Elgar, Cheltenham.

4. Peteri, G. “PPP: past, presence and prospects”[ГЧП: прошлое, настоящее и перспективы], 9 October, 2016 <http://publicgoods.eu/ppp-past-presence-and-prospects> (дата обращения_17.12.2016)

УДК 336.648

Леонтьев Владимир Евгеньевич
Leontiev Vladimir Evgenievich
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg state economic University
Профессор
Professor
Кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса
Department of corporate Finance and business valuation
vleontiev2@gmail.com

МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОРПОРАЦИЙ THE MECHANISM OF ENSURING FINANCIAL SECURITY OF CORPORATIONS

Аннотация. Для обеспечения финансовой безопасности в процессе управления корпоративными финансами необходимы целенаправленные действия менеджмента по выявлению потенциальных угроз, оценке возможных последствий и разработке мер по их предупреждению или устранению. В статье рассматриваются вопросы применения финансового механизма обеспечения финансовой безопасности деятельности корпораций с позиции организации финансового менеджмента.

Ключевые слова: *безопасность, финансовая безопасность, факторы, влияющие на финансовую безопасность, механизм обеспечения финансовой безопасности, риски.*

Abstract. To ensure financial security in the process of corporate Finance requires deliberate actions of management in identifying potential threats, assessing possible placenta-tion and the development of measures for their prevention or elimination. The article dis-cusses the issues of application of the financial mechanism of ensuring financial security of corporate activities from the standpoint of organization of financial management.

Key words: *security, financial security, factors that affect financial security, a mechanism to ensure the financial security risks.*

Важность постановки и разработки вопросов развития корпораций в России определяется состоянием экономики и характеризуется влиянием таких факторов как социально-экономическая и финансовая неустойчивость, риски и другие угрозы безопасности. Происходящие преобразования в экономике предполагают и изменение механизма управления развитием корпораций с точки зрения их финансовой безопасности.

В современной экономической ситуации в мировой экономике и России одной из основных стратегических задач корпораций является достижение высокой степени устойчивости развития, конкурентоспособности и финансовой эффективности по всем направлениям деятельности от миссии и стратегии развития до методов управления финансами, постоянно адаптирующихся к новым условиям деятельности. Устойчивость, конкурентоспособность,

надежность и финансовая эффективность корпораций и позволят обеспечить безопасное их развитие.

Таким образом, одной из стратегических задач деятельности корпораций является обеспечение в течение длительного периода времени таких показателей их деятельности, которые позволяют выполнять цель и задачи развития, обеспечивать общую, технологическую, экологическую, экономическую, финансовую и т.д. безопасность.

При этом под финансовой безопасностью корпорации следует рассматривать систему устойчивых финансовых отношений и взаимосвязей с другими субъектами хозяйствования, включая государство, другие корпорации, коммерческие банки и т.д., обеспечивающую достижение общей и экономической безопасности.

Если же финансовую безопасность рассматривать как часть системы управления, то она должна характеризовать такое состояние финансовых отношений, при котором обеспечивается способность всей системы выполнять свои функции посредством предотвращения настоящих и будущих угроз.

К внутренним факторам относятся такие, которые определяют работу корпораций и сами зависят от их деятельности. К таким факторам относятся: наличие и обеспеченность корпорации собственными и возможность привлечения внешних финансовых и инвестиционных ресурсов; устойчивость финансовых взаимосвязей корпорации с другими субъектами хозяйствования; упорядочение системы расчетов и взаиморасчетов корпорации; уровень профессиональной подготовки финансового менеджмента по различным сферам деятельности, способного решать поставленные производственные и иные задачи; использование в полной мере механизма и технического обеспечения финансового менеджмента и другие.

Внешние факторы - это факторы, которые не зависят от деятельности корпораций, но влияют на уровень использования финансовых ресурсов. Внешние и внутренние факторы развития и функционирования корпораций можно подразделить на факторы прямого воздействия и факторы косвенного воздействия.

Важность каждого фактора и компонента финансовой безопасности функционирования и развития корпорации невозможно переоценить, но в рыночных условиях важнейшими среди них являются финансовые факторы, определяющие их финансовую безопасность, которую следует рассматривать в качестве одного из основных показателей ее деятельности.

Необходимость и важность постановки и разработки проблем обеспечения финансовой безопасности корпораций определяется и неблагоприятным положением дел в экономике страны, которое характеризуется наличием ряда негативных факторов и угроз, которые усиливают неустойчивость их деятельности.

Во-первых, это зависимость деятельности корпораций от колебаний цен на мировых и внутреннем рынках. Во-вторых, недостаточно развитая инфраструктура деятельности. В-третьих, отсутствие у корпораций достаточного инвестиционного и маневра собственными финансовыми

ресурсами. В-четвертых, недостаточное использование современных и традиционных методов и инструментов механизма управления, характеризующих уровень или стабильность уровня финансовой безопасности корпораций и другие.

Можно перечислять и другие факторы, которые отрицательно влияют на общую и в том числе финансовую безопасность деятельности корпораций в Российской Федерации, такие как недостаточная разработанность общей системы государственного стимулирования деятельности корпораций по отраслям, сферам, регионам, необеспеченность производства достаточным количеством квалифицированных кадров, в том числе управленческого персонала. К финансовым факторам, влияющим на финансовую безопасность деятельности корпораций можно отнести и применение различных финансовых показателей.

Основными общими направлениями (показателями, рычагами) использования механизма, на которых в современных условиях должен базироваться финансовый менеджмент для достижения высоких показателей финансовой безопасности корпораций, должны быть:

- обеспечение максимальной доходности при минимизации рисков и, соответственно, конкурентных преимуществ как одной из задач развития;
- проведение рациональной финансовой политики в соответствии с поставленными целью и задачами на разных этапах развития;
- обязательность учета и минимизации долговременных последствий риска стратегических решений с применением элементов механизма риск-менеджмента;
- использование механизмов разработки и сопоставления реализуемых и альтернативных вариантов развития;
- полная оценка потенциала финансовых ресурсов, обеспечивающих реализации поставленных цели и задач;
- единообразие механизма формирования и использования финансовых ресурсов на всех уровнях производства и управления;
- разработка и реализация инновационных изменений, как реакции на возникающие внутренние и внешние воздействия на различных этапах деятельности;
- наличие комплексной системы финансового менеджмента, обеспечивающей постоянный рост финансовой безопасности;
- формирование системы мотивации и стимулирования финансового менеджмента, а также работников корпорации к поиску новых технологий решения стратегических и тактических задач обеспечения финансовой безопасности корпорации и другие.

Для обеспечения финансовой безопасности и стабильности развития должны быть использованы все принципы организации корпоративных финансов и финансового менеджмента. Корпорации непосредственно сами планируют свою деятельность и определяют перспективы развития исходя из спроса на выпускаемую продукцию (работы и услуги).

Финансовые планы призваны обеспечивать финансовыми ресурсами мероприятия, предусмотренные в производственных планах (бизнес-планах), а также гарантировать выполнение интересов бюджетной системы государства. Они самостоятельно устанавливают объемы своих доходов и расходов, источники финансирования текущей (операционной), инвестиционной и финансовой деятельности, направления вложения денежных средств во внеоборотные оборотные и финансовые активы с целью получения максимальной прибыли, учитывают степень различных рисков, потерь и т.д.

Соблюдение принципов организации финансов должно обеспечивать финансовую устойчивость и доходность (прибыльность) и финансовую безопасность корпораций. Реализация данных принципов на практике может быть осуществлена при разработке финансовой политики и организации системы управления корпоративными финансами. И для этого следует использовать как общие положения в части организации финансового менеджмента в операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, так и специфику применения показателей и рычагов обеспечения финансовой безопасности в зависимости от специфики деятельности корпораций. Эффект от применения одних и тех же методов и инструментов может быть различным.

На разных стадиях развития корпорации и производства для оценки финансовой безопасности следует применять различные инструменты. Для этого целесообразно учитывать:

- виды (направления) деятельности (экспорт, импорт);
- отраслевую принадлежность;
- организационно-правовые форм деятельности.
- сферу деятельности и др.

К важнейшим направлениям оценки финансовой безопасности корпорации относятся:

- анализ и оценка финансово-экономического состояния;
- формирование и реализация учетной, кредитной, ценовой, дивидендной, инвестиционной, амортизационной, налоговой и т.д. политики;
- управление основным капиталом;
- управление издержками и прибылью;
- управление финансовыми активами;
- оценка деятельности корпорации и ее рыночной стоимости и др.

Однако выбор отдельных методов и инструментов финансового механизма корпоративных финансов и финансового менеджмента не гарантирует получения прогнозируемого эффекта (дохода) из-за влияния внешних факторов, в частности состояния финансового рынка, налоговой, таможенной, бюджетной и денежно-кредитной политики государства. Для ее реализации должен быть задействован финансовый механизм корпорации в полном объеме: методы, рычаги, правовое, нормативное и информационное обеспечение. Кроме того, должен быть использован весь арсенал показателей, отражающих состояние финансовой безопасности корпорации.

При этом следует учитывать, что общепризнанные показатели и рычаги, характеризующие финансовую безопасность деятельности корпорации могут по-разному проявляться в различных производственных и экономических ситуациях.

Обеспечение финансовой безопасности корпорацией требует применения современного финансового механизма управления всеми финансовыми и производственными ресурсами с ориентацией на настоящие и будущие их возможности и потребности, мониторинга и анализа параметров фактического состояния для принятия соответствующих управленческих финансовых решений.

УДК 330

Лукашевская Татьяна Евгеньевна
 Lukashevskaya Tatiana Evgenievna
 Санкт-Петербургский государственный
 экономический университет
 St.Petersburg State University of Economics
 Доцент
 Professor
 Кафедра общей экономической теории и истории экономической мысли
 Department of Economic Theory and History of Economic Thought
 d.lukashevskaya@gmail.com

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ДЛЯ
 ОЦЕНКИ РЕФОРМАТОРСКИХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ 60-Х ГОДОВ XIX
 ВЕКА В РОССИИ**
**THE USE OF METHODS OF FINANCIAL ANALYSIS ON THE EXAMPLE
 OF THE EVALUATION OF THE REFORMS OF THE 60S OF THE XIX
 CENTURY IN RUSSIA**

Аннотация. В статье ставится задача рассмотреть возможность применения экономико-математических методов для анализа последствий социально-экономических трансформаций на примере крестьянской реформы 1861 года в России. Аграрная реформа 1861 г. в России получила широкое освещение в исторической науке. Историки основное внимание обращали на освещение хода подготовки этой реформы. Поскольку в исторической науке имеет место недооценка экономических результатов крестьянской реформы 1861 года, в данной статье предпринята попытка применения методов финансового анализа для оценки ее итогов.

Ключевые слова: *Аграрная реформа 1861 г., выкупная цена земли, высший надел, ежегодный оброк, вечная рента, бессрочный аннуитет, будущая стоимость, аннуитетный платеж, приведенная стоимость вечной ренты, дисконтирование, спрос на деньги, годовая рента, помещики, крестьяне, государство, денежный поток, выкупное свидетельство, годовой доход, сложный процент, земельные ссуды, капитал.*

Abstract. The article aims to examine the possibility of utilizing economic and mathematical methods for the analysis of the effects of socio-economic transformation, using the example of The Emancipation reform of 1861 in Russia. The agrarian reforms of 1861 in Russia have already been widely analyzed by Historians. In this article, it is posited that these historical analyses have systematically underestimated the economic results of The Emancipation reform of 1861, which, using methods of financial analysis, can be better be explained.

Key words: *The Emancipation reform of 1861, future value, annuity, present value, discounting, annual annuity, present value of perpetuity, peasants, landowner, allotment, cash flow, capital, land loan, demand.*

Характерной чертой современности является рост интенсивности взаимодействия и взаимовлияния дисциплин. Современной науке не хватает узких дисциплин, и она начала создавать междисциплинарные науки – биофизика, биохимия, геофизика и т.д.

Не осталась в стороне и историческая наука, будучи междисциплинарной по своей сути, в силу многомерности и сложности изучаемого предмета. Историки активно заимствуют приемы и концепции из других наук (в основном гуманитарных) - географии, литературы, философии, и т.д. На междисциплинарность исторической науки указывали классики мировой исторической мысли. Так, Э. Фриман (английский историк XIX века) вскрывает связь географии и истории, истории и политики и т.д.

Потенциал междисциплинарного синтеза чрезвычайно высок. Однако историк не должен пренебрегать и точными науками в своих исследованиях. Во второй половине XX века возникло междисциплинарное направление, на стыке истории и экономики, получившее название «клиометрика» или «новая экономическая история». Это направление можно назвать мультидисциплинарным, поскольку наряду с историей и экономикой здесь применяются современные методы статистического и математического моделирования.

В свою очередь пренебрежение современными методами исторического анализа может привести исследователя к ошибочным выводам. Примером тому могут служить выводы историков о результатах аграрной реформы 1861 года.

Советская историография в отношении итогов крестьянской реформы 1861 года приняла парадигму о том, что реформа обернулась невероятным финансовым успехом для российского государства и помещиков, вследствие грабительского характера реформы в отношении крестьянства.

Выкуп, представленный «бессовестным грабежом крестьян», выглядит следующим образом:

Поскольку до реформы 1861 года земля в России оценивалась подушно, одним из основных вопросов стал принцип расчета выкупной цены для помещиков.

По этому вопросу государство исходит из того, что необходимо сохранить прежний уровень потребления для помещиков и после отмены крепостного права. Выкупная сумма рассчитывалась путем «капитализации оброка»: ежегодно уплачиваемый крестьянином оброк приравнивался к годовому доходу в размере 6 % с капитала. Если крестьянин Санкт-Петербургской губернии платил за свой высший надел 6 руб. в год, то выкупная цена этого надела должна была составить 100 руб. Следовательно, мы можем рассчитывать выкупную цену по формуле вечной ренты или бессрочного аннуитета

Поскольку у основной массы крестьян таких денег не было, государство выступило в роли посредника между крестьянами и помещиками, взяв на себя 80 % выкупной суммы. Крестьяне должны были в течение 49 лет погашать ее.

Дальнейшие рассуждения приводили исследователей к следующим выводам:

Ежегодный платёж составлял 6 % выкупной суммы. Если выкупная сумма 100 руб., ежегодный платеж равен 6 руб. Таким образом, крестьяне суммарно уплачивали за 49 лет: $6 \cdot 49 = 294$ руб. или 294 % выкупной ссуды.

Далее делаются выводы о том, что выкупная операция оказалась чрезвычайно выгодной, как, для государства, т.к. в итоге крестьяне выплатили за землю сумму в 3 раза большую, чем она стоила, так и для помещиков.

Большой вклад в развенчание мифов грабительском характере реформы внес Б.Н. Миронов, используя для обоснования своих выводов методы статистического моделирования. На наш взгляд клиометрические методы недостаточно наглядны и убедительны.

Нами предлагается провести анализ результатов реформы 1861 года на основе методов финансового анализа.

Попробуем дать оценку итогов реформы для казны.

Выкупная операция состояла в следующем: для выкупа земли, поступавшей в пользование крестьян по уставной грамоте, правительство выдавало помещикам выкупные ссуды в размере $4/5$ того оброка, какой владельцы получали со своих крестьян до освобождения, капитализированного из 6%. Правительство выдавало помещикам эту ссуду процентными бумагами, приносящими 5 % годовых. Крестьяне же должны были выплачивать долг за отошедшую к ним землю не в руки помещикам, а казне, и эти выплаты получили название выкупных платежей. Крестьяне уплачивали их "взамен следовавшего помещику за эту землю оброка, по 6 коп. за каждый рубль назначенной правительством ссуды, впредь до погашения оной" (стр. 113 "Положения о выкупе"). Другими словами, казна от себя рассчитывалась с помещиками и крестьянами в их платежах, от себя же делала крестьянам рассрочку. Срок погашения устанавливался для крестьян 49-летний.

В современных терминах, выкупная ссуда была кредитом с аннуитетными платежами на срок 49 лет под 6 % годовых.

Ежегодные платежи крестьян мы должны рассматривать, как актив, который приносит фиксированный доход, ежегодно в течение определенного ряда лет (в нашем случае 49 лет), т.е. аннуитет.

Для оценки движения финансовых потоков во времени применяют расчет приведенной стоимости аннуитета.

$$PV_{\text{annuity}} = C \times \left[\frac{1}{r} - \frac{1}{r \times (1+r)^n} \right],$$

где C - ежегодный поток денежных средств,

r - ставка процента, n – количество периодов.

$$PV_{\text{annuity}} = 6 \times \left[\frac{1}{0,06} - \frac{1}{0,06 \times (1+0,06)^{49}} \right] = 94 \text{ руб.}$$

Поскольку выкупные платежи были отменены в 1907г., мы должны скорректировать полученный результат.

$PV_{\text{annuity}} = 6 \times \left[\frac{1}{0,06} - \frac{1}{0,06 \times (1+0,06)^{46}} \right] = 93 \text{ руб.}$, а с учетом того, что крестьяне переходили на выкуп постепенно (с 1861 по 1881год), дисконтированная оценка потока платежей данного периода будет завышенной, т.к. завышены значения ежегодных выплат.

«141. По выкупнымъ свидѣтельствамъ, до замѣны ихъ билетами, владѣльцы получаютъ по пяти процентовъ ежегодно»³⁵.

По формуле бессрочного аннуитета мы можем определить приведенную на 1861 год стоимость выплачиваемого помещику денежного потока.

Рассмотрим сторублевое выкупное свидетельство, тогда ежегодный платеж составит: $C=100*0,05=5$ руб.

Рассчитаем приведенную стоимость вечной ренты, воспользовавшись формулой (1)

$$PV = \frac{C}{r} \quad PV = \frac{5}{0,06} = 83$$

Мы можем сделать вывод, что разница между тем, что поступило в казну от крестьян 93 руб. и выплатами помещикам 83 руб. составила всего 10 руб. на 100 руб. выкупной цены. Эта сумма, с учетом необходимости вознаграждения чиновников, ведавших выкупным делом, не может быть рассмотрена как доход государства от проведения выкупной операции.

За счет каких средств государство смогло форсировать выкупную операцию и досрочно отменить выкупные платежи?

Как правило, помещики получали свидетельства не на все 80% выкупной цены, поскольку

«70... Причитающаяся помѣщику выкупная ссуда, по вычетѣ изъ оной банковаго долга (буде таковой есть), назначается къ выдачѣ государственными пятипроцентными банковыми билетами и выкупнымъ свидѣтельствомъ...».³⁶

Задолженность дворянского землевладения значительно облегчила финансовую сторону выкупной операции, так как при переводе помещичьих долгов кредитным установлениям на крестьянские наделы не требовалось выпуска процентных бумаг на всю сумму выкупной ссуды. По балансу операции на 1 января 1881 года, на 748 531 385 р. 29 к. выкупной ссуды приходилось 302 666 578 р. 88 к. долга помещиков бывшим кредитным установлениям.

При кредитной задолженности сопоставимой с выкупной ценой помещик мог ничего не получить и более того, остаться должником государства.

Таким образом, возникало положительное сальдо денежного потока. (Поступление денег от крестьян существенно превышало выплаты помещикам).

Однако мы не можем рассматривать эту разницу как доход государства, поскольку государство возвращало свои средства.

Неипотечный характер кредита (за неуплату выкупных взносов можно было изъять личное, не имеющее производственного значения, имущество

³⁵ 1861 г. февраля 19. Высочайше утвержденное Положеніе о выкупѣ крестьянами, вышедшими изъ крѣпостной зависимости, ихъ усадебной осѣдлости, и о содѣйствіи Правительства къ приобрѣтенію сими крестьянами въ собственность полевыхъ угодій.

³⁶ 1861 г. февраля 19. Высочайше утвержденное Положеніе о выкупѣ крестьянами, вышедшими изъ крѣпостной зависимости, ихъ усадебной осѣдлости, и о содѣйствіи Правительства къ приобрѣтенію сими крестьянами въ собственность полевыхъ угодій.

крестьян, но не саму землю) повышал рисковость данных вложений для государства и степень ненадежности заемщиков.

Так как пени за просроченные платежи неоднократно списывались, а в 1906 году государство простило сельским обществам всю неоплаченную часть задолженности, выкупная операция, на наш взгляд, оказалась для государства убыточной.

Кроме того, до 1881г. на выкуп перешло 75% крестьян. Остальные 25% крестьян, перешедшие на выкуп с 1882 года, выплатили государству до 1907 года:

$PV_{\text{annuity}} = 6 \times \left[\frac{1}{0,06} - \frac{1}{0,06 \times (1+0,06)^{25}} \right] = 77$ руб. на каждые 100 рублей выкупной цены.

Следует учесть, что оставшиеся крестьяне освобождались от 20% суммы выкупа в пользу помещиков. Таким образом, эти 25% крестьян заплатили 61,6 руб. выкупной цены.

В среднем крестьянами было выплачено $(0,75 \times 93 + 0,25 \times 61,6) = 85$ руб. на каждые 100 руб. выкупной цены. Недоплата составляет 15 руб. на 100 руб. выкупной цены, а с учетом крестьян, получивших землю безвозмездно, т.н. «дарственные» или «четвертные» наделы, этот показатель будет еще больше.

И наконец, принято считать, что выкупная цена была завышена. «...В конечном итоге бывшие помещичьи (и тем более все другие категории крестьян) выиграли от выкупной операции, несмотря на завышенную оценку стоимости наделной земли и платеж 6% годовых за полученный от государства ипотечный кредит вместо обычных 4% на земельные ссуды.»

Автор этих строк противоречит сам себе, поскольку если принять к погашению ставку равную 4% годовых, то и расчет выкупной цены будет производиться под 4%,

Отсюда:

$PV = \frac{C}{r}$; $PV = \frac{6}{0,04} = 150$ руб. Таким образом, выкупная цена не была завышена, а напротив была занижена.

«115. Выкупные платежи не могут быть, ни в какомъ случаѣ, увеличиваемы».³⁷

Т.е. выкупные платежи были фиксированными, при этом рыночная стоимость земли постоянно возрастала.

Следует отметить, что с 1854-1858 гг. по 1903-1905 гг. в среднем по Европейской России земельные цены выросли в 7.33 раза. Общий индекс цен вырос в 1.26 раза, цены на сельскохозяйственные продукты - в 1.38 раз, а на промышленные товары цены понизились на 28%. Поскольку земельные цены существенно обгоняли цены на все другие товары, хлебные цены обгоняли

³⁷ 1861 г. февраля 19. Высочайше утвержденное Положеніе о выкупѣ крестьянами, вышедшими изъ крѣпостной зависимости, ихъ усадебной осѣдлости, и о содѣйствіи Правительства къ приобрѣтенію сими крестьянами въ собственность полевыхъ угодій.

промышленные, действительный выигрыш от выкупной операции к 1906 г. был больше, чем показывают приведенные расчеты.

В конечном итоге бывшие помещичьи (и тем более все другие категории крестьян) выиграли от выкупной операции.

На наш взгляд, вывод о грабительском в отношении крестьян характере реформы не находит подтверждения и должен быть пересмотрен. Приведенные выше рассуждения наглядно иллюстрируют необходимость применения методов финансового анализа в исторической науке.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Общее Положение о крестьянах, вышедших из крепостной зависимости от 19 февраля 1861 года (<https://www.rusempire.ru/rossijskaya-imperiya/pravovye-akty-rossijskoj-imperii/667-obshchee-polozhenie-o-krestyanakh.html>)

УДК 336

Неупокоева Татьяна Энгельсовна

Neupokoeva Tatiana Engelsovna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economics

Associate Professor

Chair of corporate finance and business valuation Department of World Economy
and International Economic Relations

t-neupokoeva2010@yandex.ru

РАЗВИТИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА В РФ DEVELOPMENT OF METHODOLOGICAL SUPPORT OF BANKRUPTCY PROCEDURE IN THE RUSSIAN FEDERATION

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению вопроса развития методического обеспечения в части проведения финансового анализа в рамках реализации процедур банкротства, являющегося для арбитражных управляющих значительным и одновременно дискуссионным с самого момента зарождения российского института банкротства и до настоящего времени. Определяются роль и значение финансового анализа в современном антикризисном управлении. Систематизированы изменения методов диагностики финансового состояния организации – должника.

Abstract. The article is devoted to consideration of the question of development of methodical support in part financial analysis within the framework of realization of the bankruptcy Trustees for significant and controversial at the same time from the very inception of the Russian Institute of bankruptcy and so far. Defines the role and importance of financial analysis in modern crisis management. Systematized change methods of diagnosis of the financial state of the Organization of the debtor.

Ключевые слова. Несостоятельность (банкротство); финансовый анализ предприятия-должника; федеральные стандарты проведения финансово-экономического анализа.

Key words. Insolvency (bankruptcy); financial analysis of the enterprise-debtor; Federal standards for financial and economic analysis.

Аналитическая работа является важной составляющей антикризисного управления организацией, испытывающей финансовые затруднения. Так в процессе досудебной санации меры по восстановлению платежеспособности должника применяют учредители организации совместно с кредиторами и

третьими лицами. При этом возможность оказания финансовой помощи и ее размеры определяются в процессе анализа. В ходе судебных процедур банкротства арбитражными управляющими также решается ряд серьезных аналитических задач, характер которых различается и дифференцируется содержанием конкретного этапа банкротства. Действующими положениями федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» предусмотрена необходимость проведения финансового анализа на всех стадиях арбитражного процесса (таблица 1).

Таблица 1 - Содержание аналитической работы в процедурах банкротства организации по российскому законодательству

Процедура банкротства	Аналитическая задача
Наблюдение	Анализ обоснованности требований кредиторов для включения их в реестр; экспертиза на наличие признаков фиктивного и преднамеренного банкротства; анализ внешней среды; анализ финансового состояния
	организации; экономическое обоснование целесообразности применения последующей процедуры банкротства.
Финансовое оздоровление	Анализ возможности погашения требований кредиторов в соответствии с графиком; оценка объемов и выбор оптимальной формы финансового обеспечения решения о расчетах по графику
Внешнее управление	Оценка реальности и эффективности мероприятий по восстановлению платежеспособности
Конкурсное производство	Анализ возможности наиболее полного и соразмерного удовлетворения требований кредиторов; оценка возможности заключения мирового заключения с определением взаимной выгоды должника и кредиторов

Обширный состав аналитических задач делают анализ основополагающей базой для принятия решения о судьбе предприятия: выборе последующей процедуры банкротства и, соответственно, определения восстановительных или ликвидационных мероприятий. Эффективность реализуемых на предприятии – должнике процедур банкротства зависит от объективности и качества анализа, проведенного арбитражным управляющим, а те, в свою очередь, определяются степенью разработанности содержания и формы методического обеспечения. Современное методическое обеспечение в области финансового анализа должно содействовать адаптивным изменениям модели функционирования экономических субъектов с целью подстроить управляемую экономическую систему (предприятие) под изменившиеся внешние факторы и условия. Однако действующие в настоящее время методики, в том числе Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа, не отвечают этому требованию и не снимают на сегодняшний день проблему их качества. Можно выделить следующие недостатки основных

методических документов, приведенных в хронологическом порядке в таблице 2:

- не успевают за изменениями экономических условий в России и мире;
- не соответствуют изменениям, внесенным в законодательство о банкротстве и бухгалтерском учете; не отражают производственно-технологические и отраслевые особенности в деятельности тех категорий должников, которым посвящены отдельные главы в Законе о банкротстве;
- содержат терминологическую путаницу и недостаточную разработанность инструментария;
- не ориентируют на проведение глубокого финансового анализа, позволяющего выявлять ключевые факторы успеха организации, основные драйверы её ценности;
- не содержат рекомендации по оценке финансовой и инвестиционной деятельности организаций, акцентируя внимание на текущую операционную деятельность.

Снять названные выше недостатки призван Стандарт проведения арбитражным управляющим финансово-экономического анализа, проект которого широко обсуждается научным сообществом, СРО арбитражных управляющих и деловыми кругами.

Таблица 2 – Основные направления развития методического обеспечения аналитической деятельности в российской процедуре банкротства в период с 1993 по 2017 годы

Период	Направления развития методического обеспечения
1993г.	Регламентирован порядок осуществления финансового анализа при разработке процедур санации и реорганизации, а также при определении потребности в государственной поддержке [6].
1994 г.	Введена система критериев для определения неудовлетворительной структуры баланса (коэффициенты: текущей ликвидности, обеспеченности собственными средствами, вероятности восстановления платежеспособности, вероятности утраты платежеспособности) [3]. Регламентирован порядок проведения предварительного анализа финансового состояния предприятия для обоснования решения о признании структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия неплатежеспособным [7]. Регламентирован порядок проведения финансового анализа предприятия при разработке плана финансового оздоровления [9].
1998 г.	Установлены новые признаки несостоятельности (банкротства): - сумма задолженности юридического лица должна быть не менее 500 МРОТ; - просрочка исполнения обязательств перед кредиторами более трёх месяцев со дня наступления срока их исполнения [1].

1999 г.	Разработаны рекомендации по проведению экспертизы о наличии (отсутствии) признаков фиктивного и преднамеренного банкротства [8].
2001 г.	Разработаны методические указания по проведению анализа финансового состояния организации для получения объективной оценки их платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой и инвестиционной активности, эффективности деятельности [10].
2002 г.	Утверждена необходимость проведения финансового анализа предприятия – должника во всех процедурах банкротства [2].
2003 г.	Определены принципы и условия проведения антикризисным управляющим финансового анализа, а также состав сведений, используемый при его проведении; представлен механизм расчета показателей и коэффициентов [4]
2004 г.	Определены этапы и порядок проверки арбитражными управляющими наличия (отсутствия) признаков фиктивного и преднамеренного банкротства [5].
2008 г.	Первая попытка разработки проекта профессионального стандарта проведения арбитражным управляющим финансового анализа, предпринятая Европейским банком реконструкции и развития. Устанавливаются основные принципы проведения аналитической работы арбитражным управляющим. Методология не регламентировалась. Проект не был принят.
2011 г.	Вторая попытка разработки проекта профессионального стандарта проведения арбитражным управляющим финансового анализа, предпринятая группой профессора А.Н.Ряховской. Проект не был принят отчасти по причине неподготовленности профессионального сообщества
2013 г.	Третья попытка разработки проекта профессионального стандарта проведения арбитражным управляющим финансового анализа, предпринятая рабочей группой Российского союза СРО. Проект отклонен по причине его громоздкости.
2015 по настоящее время	Обновление подходов и правил проведения арбитражным управляющим финансово-экономического анализа в проекте федерального стандарта; изменена концепция анализа, определены его виды, типы и подходы; сформулированы его задачи в каждой из процедур банкротства; разработаны базовый и расширенный варианты анализа, а также типовые макеты анализа на примере ряда компаний [12].

ЛИТЕРАТУРА:

1. Федеральный закон от 08.01.1998 г. № 6 - ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».
2. Федеральный закон от 22.10.2002 г. № 127 - ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 20 мая 1994 г. № 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий».

4. Постановление Правительства Российской Федерации от 25.06.2003 г. № 367 «Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа».
5. Постановление Правительства Российской Федерации от 27.12.2004 г. № 855 «Об утверждении Временных правил проведения арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства»
6. Письмо Минэкономки РФ от 16.09.1993 г. № АШ – 598/6 – 210 « О разработке процедуры санации, реорганизации и прекращения деятельности несостоятельных предприятий».
7. Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса (утверждены распоряжением Федерального управления по делам несостоятельности (банкротства) от 12.08.1994 г. № 31).
8. Методические рекомендации по проведению экспертизы о наличии (отсутствии) признаков фиктивного и преднамеренного банкротства (утверждены распоряжением ФСДН от 08.10.1999 г. № 33- р).
9. Распоряжение ФУДН (б) от 05.12.1994 г. № 98 – р «Об утверждении типовой формы плана финансового оздоровления (бизнес – плана), порядка его согласования и методических рекомендаций по разработке планов финансового оздоровления».
10. Приказ ФСФО от 23.01.2001 г. № 16 «Об утверждении «Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций»».
11. *Бобылёва А.З.* К разработке федерального стандарта проведения арбитражным управляющим финансово-экономического анализа //Право и бизнес. Приложение к журналу «Предпринимательское право».-2015.-№ 4.-С. 7-9.

УДК 336.64

Овечкина Анна Игоревна
Ovechkina Anna Igorevna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Доцент
Associate professor
Кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса
Department of corporate finance and business valuation
anna-igorevna@mail.ru

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРУПНЕЙШИХ
РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ
PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE LARGEST
RUSSIAN COMPANIES**

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению проблем и перспектив развития крупного бизнеса в России, проанализирована динамика основных показателей прибыли крупнейших компаний, как отдельных отраслей, так и российской экономики в целом, рассмотрена региональная структура российского крупного бизнеса, выявлены основные проблемы и обоснована необходимость в разработке механизма взаимодействия крупного, малого и среднего бизнеса как элемента новой модели национальной экономики.

Ключевые слова. *Корпорации, крупнейшие российские компании, малые и средние предприятия, частный бизнес, агропромышленный комплекс, пищевая промышленность, оптовая и розничная торговля, нефтяная и нефтегазовая промышленность.*

Abstract. The article considers the problems and prospects of development of large business in Russia, analyzed the dynamics of the main indicators of profit of the largest companies as separate industries and Russian economy as a whole, considers regional structure of Russian big business, the basic problems and the necessity to develop the mechanism of interaction of large, small and medium business as part of a new model of the national economy.

Key words. *Corporations, major Russian companies, small and medium business, private business, agriculture, food industry, wholesale and retail trade, oil and gas industry.*

Анализ основных показателей финансово-хозяйственной деятельности крупнейших российских компаний позволил выявить основные тенденции и потенциал развития крупного бизнеса. Согласно итогам деятельности темп роста чистой прибыли крупнейших российских компаний за 2014-2015 г. составил 201,5%, темп роста прибыли до налогообложения 154,9 %, объем реализации вырос на 113%. В сравнении с падением ВВП на 3,7% и реальными доходами населения на 4,3%, крупный бизнес наращивал прибыль и выручку.

В условиях кризиса частный бизнес оказался более устойчивым, чем государственные компании и дочерние предприятия зарубежных корпораций. В 2015 году доля частного бизнеса увеличилась до 49,4 %, доля госкомпаний осталась практически на прежнем уровне 39,7% против 39,5% в 2014 г., дочерние предприятия зарубежных компаний занимают менее 11%.

Динамика роста доходов частных компаний сохранилась, выручка в 2015 году увеличилась на 14,9%, рост выручки госкомпаний составил около 13%, увеличение выручки дочерних компаний зарубежных корпораций составило всего около 0,9%. Частные отечественные компании уступают по объему инвестиций госкомпаниям, объем капиталовложений на одну госкомпанию в среднем в шесть раз выше, чем в частном бизнесе. Тем не менее, в ближайшие годы основу крупного бизнеса будут составлять российские частные компании.

Рассматривая отраслевую структуру экономики по количеству крупнейших российских компаний, наибольший удельный вес занимает оптовая и розничная торговля их доля 21,33% и 10,5%, соответственно, нефтяная и нефтегазовая промышленность около 4,83%, машиностроение и транспорт – 6,67% и 6%, банки – 7,33% (Табл.1). Падение цен на нефть компенсировалось изменением курса рубля, что обеспечило лидирующее положение по объему реализации и размеру чистой прибыли компаниям нефтяной и нефтегазовой промышленности, суммарная прибыль в нефтегазовом секторе выросла на 46%. Компании оптовой и розничной торговли по показателям выручки и чистой прибыли уступили финансовому сектору и заняли третье и четвертое место, однако, динамика роста этих показателей у торгового сектора в разы превышает остальные отрасли.

Таблица 1 – Отраслевая структура крупнейших компаний России [4]

Отрасль промышленности	Уд. вес крупнейших компаний, %	Объем реализации в 2015 году (млрд. руб.)/Уд. вес, %	Чистая прибыль в 2015 году (млрд. руб.)/Уд. вес, %
Всего, в том числе:	100	67 413/100	4 260/100
нефтяная и нефтегазовая промышленность	4,83	19 572/29,03	2 623/61,56
машиностроение	6,67	4 073/6,04	-
химическая и нефтехимическая промышленность	4	1 996/2,96	189/4,45
пищевая промышленность	4	1 376/2,04	37/0,87
банки	7,33	6 746/10	110/2,6
оптовая торговля	21,33	5 741/8,52	100/2,36
розничная торговля	10,50	5 542/8,22	150/3,54
транспорт	6	4 699/6,97	135/3,18
строительство	3,83	739/1,1	30/0,71
черная металлургия	3,00	3 096/4,59	-
электроэнергетика	3,17	2 867/4,25	133/3,12
инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	3,33	1 083/1,61	54/1,29
агропромышленный комплекс	2,33	621/0,92	40/0,96
цветная металлургия	1,83	1 640/2,43	155/3,66
страхование	1,33	542/17,6	44/1,03

В построении новой модели экономического роста, немаловажную роль играет развитие таких отраслей, как агропромышленный комплекс, пищевая промышленность, главной задачей, которых является обеспечение внутреннего рынка, снижение зависимости от импорта и освоение новых рынков. Выручка компаний агропромышленного комплекса в 2015 году выросла на 28,1% и составила 621 млрд. руб., также положительная динамика наблюдается в пищевой промышленности, выручка по сравнению с 2014 г. выросла на 25% и составила 1 376 млрд. руб. Динамика роста компаний агропромышленного комплекса и пищевой промышленности обусловлена ростом цен (инфляция в России в прошлом году достигла максимума с 2008 г. и составила 12,9%) и спросом на отечественные аналоги санкционных продуктов.

Вместе с тем, в таких отраслях как машиностроение, в том числе автомобильная промышленность, строительство, туристический бизнес, ориентированных в большей мере на средний класс, значительно ухудшились финансовые показатели. Также наблюдается значительное падение инвестиционной активности в этих отраслях и отказ от проведения модернизации производства и инноваций.

В разрезе региональной структуры 82% от общего объема реализации занимают межрегиональные компании, в Москве и Московской области

сосредоточено более 27% крупнейших компаний, их выручка суммарно составила около 5 507 млрд. руб. Объем реализации крупнейших компаний Санкт-Петербурга и Ленинградской области составил 969 млрд. руб. (Табл. 2).

Таблица 2 – Региональная структура крупнейших компаний России [4]

Регион	Объем реализации в 2015 году (млрд. рублей)	Доля в суммарном объеме реализации (%)
Межрегиональные компании	55 439	82,2
Москва	4 822	7,2
Санкт-Петербург	799	1,2
Московская область	684	1
Красноярский край	605	0,9
Республика Татарстан	651	1
Кемеровская область	344	0,5
Свердловская область	341	0,5
Ростовская область	289	0,4
Белгородская область	206	0,3
Челябинская область	658	1
Ленинградская область	170	0,3
Тюменская область	256	0,4
Самарская область	210	0,3
Нижегородская область	128	0,2
Новосибирская область	114	0,2

Крупный бизнес оказывает значительное влияние на национальную экономику, в современных условиях эффективность крупного бизнеса намного опережает малый и средний, поскольку в нем сконцентрированы значительные финансовые потоки. Доля крупнейших компаний в экспорте настолько велика, что малый и средний бизнес практически вытеснен с рынка. Неблагоприятная ситуация с позиции малых и средних предприятий складывается и в кредитовании, объемы заемных средств для крупного бизнеса растут, когда доля малого и среднего бизнеса в кредитном портфеле финансовых организаций снижается. В сложившейся ситуации строить благоприятные прогнозы для компаний малого среднего бизнеса не представляется возможным. Доля малого и среднего бизнеса в ВВП России составляет менее 20% и остается неизменной с 2007 г., в то же время в США этот показатель более 60%, в Италии и других европейских странах более 70%. Согласно поручению президента России В.В. Путина, к 2020 году доля малого и среднего бизнеса в ВВП должна увеличиться в 2,5 раза, до 50%. Реализация поставленной цели требует комплексного подхода с привлечением ресурсов крупного бизнеса. Разработка эффективного механизма взаимодействия малого и среднего бизнеса с крупными корпорациями, интеграция малых предприятий и крупного бизнеса, позволит перераспределить российский экономический потенциал и станет важным фактором экономического роста России.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Корпоративные финансы: учебное пособие/ Анна Игоревна Овечкина. – Palmarium Academic Publishing OmniScriptum GmbH&Co/KG, Germany, 2013. – с. 192.
2. Овечкина А.И. Современное состояние и проблемы финансов корпораций // Теория и практика корпоративных финансов / под ред. В.А. Черненко. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2017. С. 66-73
3. <http://www.gsk.ru> – сайт Федеральной службы государственной статистики РФ.
4. <http://www.raexpert.ru> – сайт Рейтингового агентства «Эксперт РА».

УДК 004.338

Павлов Глеб Стефанович
Pavlov Gleb Stefanovich
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Доцент
Associate Professor
Кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса
Department of Corporative Finance and Business Valuation
pavgle43@gmail.com

БЛОКЧЕЙН-ТЕХНОЛОГИЯ И НОВАЯ АРХИТЕКТУРА ФИНАНСОВ BLOCKCHAIN TECHNOLOGY AND NEW ARCHITECTURE OF FINANCE

Аннотация. Уточнены представления о блокчейн-технологии и распределенной базе учетных записей, обрисованы возможности и последствия потенциальной реализации ее перспективных приложений в финансовой, экономической и социальной сферах, представлены элементы новой архитектуры финансов.

Ключевые слова: технология распределенной учетной книги, экономика блокчейн-технологии, криптовалюта, экосистема, архитектура финансов.

Abstract. Refined idea of blockchain-technology as a distributed ledger of accounts outlined the opportunities and implications of its promising applications in the financial, economic and social spheres, presented the elements of the new architecture of Finance.

Keywords: technology of distributed ledger, the economy of blockchain-technology, cryptocurrency, ecosystem, architecture of Finance.

В последние три года в мире наблюдается, бурно нарастающий интерес к возможностям применения blockchain-технологии в самых различных сферах, - финансовой, экономической и социальной [4].

Непрерывно обсуждаются и экспериментально проверяются возможности ее внедрения на финансовых [2] и товарных [3] рынках, в корпоративном и государственном управлении [5]. Говорят о революции экономических технологий [3], которая на базе проектного инвестирования, новых финансовых платформ и распределенных реестров собственности, может стать главным драйвером роста глобальной экономики.

Поток таких новых понятий как блокчейн-технология, экосистема, распределенные реестры активов и собственности, преобразующие инвестиции, краудсорсинговые платформы и другие буквально не сходят с уст выступающих на многочисленных форумах, симпозиумах и конференциях, широкой волной захлестнувших в 2015-2017гг мировое сообщество.[5] Катализатором этой

волны, в частности, послужил и доклад Международного валютного фонда (февраль 2016г., Давос), посвященный криптовалютам.

Концепция blockchain-технологии, положенная в основу создания виртуальной криптовалюты Bitcoin (2008г.), оказалась чрезвычайно плодотворной в различных сферах, в частности, финансовой, формируя новую архитектуру финансов [8].

Blockchain, как цепь распределенных учетных книг транзакций (distributed ledgers – распределенные гросбухи), предлагает принципиально новый **децентрализованный** подход к формированию и управлению распределенными базами данными. Эта новая открытая архитектура глобальных взаимодействий, в которой все участники работают непосредственно друг с другом на единой распределенной между ними базе данных в реальном времени, а все посреднические операции сведены к минимуму, зачастую сокращены полностью.

Blockchain-технология, позволяя участникам рынка осуществлять почти беззатратную проверку своих транзакций, кардинальным образом снижает затраты на аудит условий их реализации. Более того, когда распределенная книга учетных записей комбинируется с встроенным шифратором (как в Bitcoin), рынки освобождаются от необходимости использовать традиционных доверенных посредников, существенно снижая при этом стоимость сетевых взаимодействий.

В основе новой архитектуры финансов лежат четыре взаимосвязанные финансовые технологии: цифровые криптовалюты, финансовые проектные платформы, «умные» контракты, распределенные реестры активов и собственности.

В докладе PricewaterhouseCoopers [1] отмечается, что «Распространение блокчейн-технологий может привести к радикальному изменению конкурентного ландшафта в финансовом секторе». Потоки капитала и прибыли будут перераспределены в пользу владельцев новых эффективных финансовых платформ и экосистем.

Важнейшей сферой использования финансовых технологий является регистрация и защита прав любых видов собственности с помощью распределенных реестров, остро ставящие вопрос о целесообразности существования многих традиционных институтов, - нотариата, депозитариев, регистрационных палат и др.

Базовая функция распределенного реестра — это взаимосогласованное признание всеми субъектами реестра за каждым из них прав на деятельность с определенными своим активами и обязательствами. На этой основе становится возможным не только оперативный учет состояния и движения активов между хозяйствующими субъектами, но и конструирование сложных комплексов собственности для повышения эффективности ее использования.

Использование распределенных реестров активов, надежно защищенных криптографией, позволяет свести к минимуму риски, связанных с недобросовестным, коррупционным либо криминальным поведением хозяйствующих субъектов.

Новые финансовые технологии открывают путь к радикальному решению проблем как «малых и коротких» денег, так и «больших и длинных», которые в рамках традиционной системы залогового кредитования сковывает модернизацию базовых фондоемких отраслей экономики. Проектные платформы и распределенные реестры активов позволяют всем поставщикам продукции и услуг в рамках конкретного проекта перейти к роли соинвесторов, поэтапно сокращая, а в перспективе, исключая денежные транзакции между собой. Инвестиции и взаиморасчеты могут осуществляться посредством немонетарных инструментов, через технологию многостороннего проектного клиринга.

Снижение транзакционных издержек, надежная криптографическая защита, удобство мобильного использования и демократизация доступа являются основой широкого применения блокчейн-технологии в самых различных сферах в будущем.

Однако переход от существующей системы рыночных и вне рыночных взаимодействий к новой технологической парадигме, основанной на базисной технологии блокчейна, несомненно, столкнется с массой законодательных и институциональных препятствий, которые сегодня достаточно трудно детально прогнозировать. Одно, пожалуй, можно отметить, что ключевым фактором успеха будет борьба и согласование интересов разнообразных субъектов от простых граждан до глобальных корпораций и государств, затронутых этим тектоническим переходом. Естественно, что он займет значительное время. Интересная параллель между распространением и революционным влиянием протокола TCP/IP³⁸ и перспективой технологии блокчейна проведена профессорами Гарвардской школы бизнеса Марко Янсита и Карим Лакхани» [6].

До TCP/IP архитектура связи была основана на «коммутации каналов» с помощью выделенных линий связи. Технология TCP/IP кардинально изменила эту модель на передачу и оцифровку информации, ее мелкое пакетирование и транспортировку любым путем до пункта назначения, где получатели собирают пакеты и интерпретируют закодированные данные. Протокол TCP/IP создал сеть общего пользования, в которой нет центрального управления и ответственного за обслуживание и обновление.

Технологии TCP/IP потребовалось более 30 лет, чтобы кардинально перестроить экономику, пройдя от единичного использования, локализации, замещения и трансформации. Сегодня большинство самых дорогих компаний мира реализуют платформенные бизнес-модели, ориентированные на интернет. Существенно изменились сами основы экономики. Масштаб и интеллектуальная собственность больше не дают неоспоримых преимуществ; лидирующие позиции все чаще занимают компании, которые активно организуют и координируют разветвленные сети сообществ пользователей и организаций, проводя среди них свою финансовую политику.

³⁸ построение распределенной компьютерной сети на основе протокола TCP/IP (протокола передачи сообщений/межсетевого протокола), создавшее предпосылки для развития интернета.

Можно согласиться с этапами постепенного проникновения и распространения блокчейн-технологии, только временные рамки, на наш взгляд, будут гораздо короче.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Blockchain изменит картину конкуренции в секторе финансовых услуг – отчет PwC. 16 Марта 2016. <http://www.plusworld.ru/daily/blockchain-izmenit-kartinu-konkurencii-v-sektore-finansovih-uslug-%E2%80%93-otchet-pwc/> (дата обращения (22.10.2016))
2. Павлов Г.С. Возможности и риски новой виртуальной валюты BITCOIN / Архитектура финансов: стратегия взаимодействия финансового и реального секторов экономики. Материалы V Международной научно-практической конференции. – СПб.: СПбГЭУ, 2014, с. 366-369.
3. Пахомов А., Чернышев С. Революция экономических технологий // Эксперт, 2016, № 42, с. 38-41.
4. Свон Мелани. Блокчейн: Схема новой экономики / Мелани Свон: [перевод с английского]. – Москва: Издательство «Олимп–Бизнес», 2016. – 224 с.
5. Финансовый рынок в 2026 году: вызовы для бизнеса и регулятора. Finopolis 2016 <https://www.youtube.com/watch?v=IFDZckDyo1c&t=1845s> (дата обращения 25.10.2017).
6. Янси М., Карим Л. Правда о блокчейне // Harvard Business Review - Россия, январь-февраль 2017. <http://hbr-russia.ru/innovatsii/upravlenie-innovatsiyami/a18821/> (дата обращения 22.02.2017).
7. Lehmacher W., McWaters J. How blockchain can restore trust in trade. Published 1 February 2017. <https://www.weforum.org/agenda/2017/02/blockchain-trade-trust-transparency/> (дата обращения 15.02.2017).
8. Wyman Oliver. Blockchain in Capital Markets. 2016, February. <http://www.oliverwyman.com/content/dam/oliverwyman/global/en/2016/feb/BlockChain-In-Capital-Markets.pdf> (дата обращения 22.02.2017).

УДК 336

Панфилова Ольга Вячеславовна
Panfilova Olga Vyacheslavovna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Доцент
Associated professor
Кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса
Department of Corporate Finance and Business assessment
ov27vp8@yandex.ru

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЦЕССА ВОПРОИЗВОДСТВА НА МАКРОУРОВНЕ ECONOMIC GROWTH AND FINANCING OF THE REPRODUCTION PROCESS AT THE MACRO LEVEL

Аннотация. В статье описан механизм образования диспропорций в процессе воспроизводства капитала, как источника финансового кризиса. Проанализированы исторические примеры подходов к решению. Намечены тенденции, способствующие сбалансированному поступательному росту национальной экономики.

Ключевые слова: воспроизводство капитала, Валовый Внутренний Продукт, национальная экономика, инвестиции.

Abstract. The article describes the mechanism of imbalances creating in the process of capital reproduction as the source of the financial crisis. Analyzed historical examples of approaches to the solution. Identified trends that contribute to a balanced sustained growth of the national economy.

Key words: reproduction of capital, Gross Domestic Product, the national economy, investments.

Полемика, ведущаяся в общественных и научных кругах, как в отечестве, так и за рубежом, о том, что мировая экономика находится в очень тяжелой ситуации и неблагоприятных условиях, и вместе с тем, при отсутствии

существенных продвижений в понимании направления преобразований, не вселяет оптимизма относительно стабильности будущего.

В то же время становится совершенно очевидным, что мировой экономический рост, скорее миф, чем реальность, даже в среднесрочной перспективе. Замедление экономического роста в Китае в первую очередь свидетельствует о снижении мирового потребления, во вторых, как следствие первого, о замедлении роста мировой экономики. Оба этих фактора свидетельствуют об изменении параметров и скорости воспроизводственного цикла во всех сферах в самом широком масштабе.

Вместе с тем, снижение потребления подтверждает серьезнейшее влияние мирового финансового кризиса на глобальный процесс воспроизводства и перераспределения капитала. Несправедливое перераспределение капитала между участниками процесса его воспроизводства, основанное на принципе собственности на капитал, как финансовый, так и выраженный в реальных активах и одновременное постоянное снижение стоимости и ценности труда, закладываемого в модель воспроизводства капитала, создают глобальную диспропорцию.

Несомненно, при формировании инструментов регулирования, стабилизации и улучшения экономической ситуации в России, именно, изучению причин и последствий мирового финансового кризиса стоит уделить наибольшее внимание. Основное течение в экономической науке придерживалось политики денежно-кредитного регулирования. Однако, традиционные подходы к управлению глобальной экономикой показали свою несостоятельность как в США, так и в Европе.

Следует отметить, что направление движения капитала, предшествующее экономическому росту, как правило, определяет точки на карте планеты, где, в последствие, будет наблюдаться экономический рост. Пока мировая экономика существует в парадигме, что необходимым и достаточным условием начала воспроизводственного цикла является капитал, направления вложения капитала будут определять экономический рост, причем чисто математически.

В то же время, особый интерес для изучения представляют формы вложения и привлечения капитала для стимуляции воспроизводственного цикла. Так в качестве инвестиций в отдельно взятую страновую экономику могут выступать как непосредственно прямые инвестиционные вложения в национальные предприятия и корпорации, так и косвенные инвестиции, предоставляемые в виде кредитов на условиях срочности, возвратности и платности. Капиталообразующие финансовые вложения могут осуществляться как на макроуровне, так и на уровне отдельных корпораций.

Стоит уделить внимание последствиям применения тех или иных форм осуществления капиталовложений. Необходимо помнить, что любые формы заимствования на основе срочности, возвратности и платности влекут за собой риск дефолта. А именно, когда под влиянием неопределенности могут измениться любые параметры неподконтрольные государству реципиенту, привлекающему для стабилизации агрегатов, участвующих в воспроизводства ВВП иностранные инвестиции. Например, такие как непосредственно

длительность самого воспроизводственного цикла, или его стоимостные параметры. Обязательства должника могут быть не выполнены в срок. Тем самым, создаются или предпосылки и условия дефолта, или необходимость пересмотра условий долгового соглашения, одновременно, давая почву для давления на национальную экономику, требуя, например, экономических преобразований или политических изменений, в том числе, изменений инвестиционной политики, выгодных лишь владельцам, вливаемого в экономику капитала.

Так, по мнению Владимира Мау, сравнившего долги европейских стран и долговой кризис Латинской Америки - «для европейских стран становится все более уместным опыт тридцатилетней давности по решению латиноамериканских макроэкономических проблем. Во-первых, в обоих случаях заимствования происходили в валютах, не контролируемых национальными правительствами (в долларах в Латинской Америке и в евро в ЕС). Во-вторых, кризису предшествовал довольно продолжительный период «дешевых денег», который позволил странам проводить безответственную политику»[1].

В этом же ключе интересен опыт привлечения прямых инвестиций в Китай. Так, «С 1993 г. по размерам привлекаемых инвестиций Китай прочно входит в ведущую тройку стран. Только за период 1997-2002 гг. Китаем были подписаны соглашения о привлечении в страну прямых иностранных инвестиций на сумму в 348 млрд долл., из которых было реально использовано 218 млрд долл. Отраслевая структура иностранных инвестиций формировалась как под влиянием интересов иностранных инвесторов, так и под воздействием китайских властей, стремившихся к тому, чтобы данная структура соответствовала потребностям развития национальной экономики»[2].

Налицо разница в подходах к развитию национальных экономик. Особенно учитывая тот факт, что воспроизводство ВВП - процесс параллельный воспроизводству капитала в рамках национальной экономики, обеспечивающий необходимый устойчивый поступательный долгосрочный экономический рост, является стратегически важной задачей государства.

Необходимо уделить внимание тому факту, что структура инвестиций в экономику Китая формировалась под контролем Китайских властей. На практике инвестиции осуществлялись в те отрасли хозяйства, в которых было заинтересовано китайское правительство, и сроки финансирования инвестиционных потребностей полностью соответствовали срокам отраслевого воспроизводственного цикла.

Таким образом, можно сделать вывод, что на эффективность приложения капитала в отдельно взятой экономике, в том числе, среди прочих равных условий, влияет и политическая составляющая, определяющая безопасность и эффективность воспроизводства национального ВВП.

Прямые иностранные вложения капитала в экономику отдельно взятой страны фактически являются финансированием инвестиционной деятельности за счет акционерного капитала. Для иностранного инвестора, такой подход относительно долговых сделок, имеет существенные риски, но вместе с тем однозначно подразумевают определенные преимущества с точки зрения

дополнительной прибыли, извлекаемой за счет оптимизации распределения финансового результата в процессе воспроизводства капитала и минимизации платы за составляющие его агрегаты, такие как рабочая сила и средства производства. Или извлечения дополнительного финансового результата за счет расширения товарного сбыта. Так, основными параметрами, определяющими привлекательность инвестиционного климата Китая стали: дешевая рабочая сила, широкий внутренний рынок и, конечно политическая воля, направленная на стимуляцию экономического роста.

Вместе с тем, несомненно, что политическая стабильность, а также традиционный уклад жизни Китая, играли определяющую роль в вопросах привлечения прямых иностранных инвестиций. И в первую очередь политическая стабильность. Так, дешевую рабочую силу, можно найти и в других странах, и на других континентах. Однако, необходимый уровень потребления, определяет стоимость рабочей силы, а рабочая сила в свою очередь определяет себестоимость воспроизводства и тот уровень финансового результата, который получает инвестор. Как правило, прямые инвестиции не носят срочный характер. Риски недофинансирования проектов полностью поглощаются акционерами – инвесторами, в том числе иностранными.

В тоже время привлечение в экономику долговых капиталов переносит все риски в национальную экономику, а управление рисками перекладываются на национальные правительства. Что в условиях, например политических противостояний ни как не способствует стабилизации процесса воспроизводства капитала и росту ВВП. Если в том числе к внутренним рискам еще присоединяются и внешние, например валютные, как указано выше, не подконтрольные национальному правительству, то желание стимулировать экономический рост за счет привлечения в экономику иностранных заемных капиталов, заранее провоцирует риск дефолта, образуя, в том числе диспропорции агрегатов, составляющих процесс воспроизводства капитала. Искажения в стоимостных параметрах агрегатов процесса воспроизводства, как правило, правительства пытаются стабилизировать за счет дополнительной эмиссии национальной валюты, создавая тем самым еще и инфляционную ловушку, увеличивая математически финансовый результат производственного цикла, но при этом реальная картина объема фактического воспроизводства ВВП искажается.

Более того, можно утверждать, что показатели роста американской экономики не отражают действительности. Так во время своей предвыборной кампании Д. Трамп, действующий в настоящее время президент, публично заявлял, что уровень безработицы в США – 42%. «Уровень безработицы составляет 28,29, а может и 35%. Я даже слышал, что он может достигать 42%», - заявил Трамп в январе. По официальным данным минтруда США, показатель за отчетный месяц составил только 4,8»[3]. Таким образом, есть основания полагать, что состояние агрегата (одного из составляющих процесс воспроизводства), мягко сказать, сильно искажены. Вместе с тем, нельзя игнорировать тот факт, что в экономике Соединенных штатов присутствует еще и диспропорция воспроизводства и потребления, корректируемая эмиссией

доллара. А необходимый уровень потребления, в том числе, определяет себестоимость воспроизводственного цикла.

Можно сделать вывод, что помимо всего прочего, предельное потребление определяет размер экономического роста. Таким образом, развитые экономики, где уровень потребления максимальный имеют также наряду с развивающимися политически нестабильными экономиками, использующими долговое финансирование экономики минимальный экономический рост.

ЛИТЕРАТУРА:

1. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.forbes.ru/ekonomika-column/vlast/63893-dolgi-uroki-latinskoi-ameriki> (дата обращения 27.02.17)
2. А.В. Любомудров. Прямые иностранные инвестиции в экономику Китая // Российский внешнеэкономический вестник, 2012. - № 3. – С. 13.
3. [Электронный ресурс] Режим доступа <http://www.rbc.ru/newspaper/2017/02/27/58ac28ee9a79471c16> (дата обращения 27.02.17)

УДК 336.6

Петрова Наталья Павловна

Petrova Natalia Pavlovna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economics

Доцент

Assistant professor (docent)

Кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса

Department of corporate finance and business valuation

natashanpk@yandex.ru

СОЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КОРПОРАЦИЙ В РОССИИ SOCIAL INVESTMENTS OF CORPORATIONS IN RUSSIA

Аннотация. В статье рассмотрено развитие социальной ответственности современных корпораций. Раскрыты роль и значение инвестиций в социальную сферу. Показано взаимодействие государства и бизнеса в решение социальных задач. Рассмотрены крупнейшие российские корпорации, их расходы и программы на социальные проекты.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, инвестиции, финансирование программ, уровень жизни.

Abstract. The article describes the development of the social responsibility of modern corporations. The author reveals the role and importance of investment in the social sector. Shows the interaction of government and business in solving social problems. Considered the largest Russian corporations, their spending and programs to social projects.

Keywords: corporate social responsibility, investment, financing programs, quality of life.

В настоящее время в развитых странах крупным корпорациям присущи социальные инвестиции. Исследования международного опыта показывают, что при всем многообразии инвестиционных проектов корпораций самыми эффективными являются вложения в социальную сферу.

Главная задача социального менеджмента – привести систему управления в соответствие с требованиями современных социальных процессов, социальной среды и эффективно использовать социальные ресурсы.

Развитие социальных инвестиций и программ связано с тем, что состояние национальной экономики не всегда позволяет государству обеспечить

достойную социальную защиту населения, поэтому роль в этом процессе отводится корпорациям. Понимание того, что государство не может самостоятельно обеспечивать социальные гарантии своим гражданам, способствовало развитию социальных программ компаний.

Корпорации помимо производства продукции, через механизмы своей деятельности формируют социальные характеристики рабочей силы, поддерживают стабильность и регулируют уровень жизни отдельных категорий населения в процессе осуществления социальных программ.

Развитие корпоративных социальных инвестиций началось в конце 60-х - начале 70-х годов XX в. в США, Великобритании, Японии и Германии, когда стала формироваться концепция социально ответственного бизнеса. В наиболее общем виде она раскрывается так: бизнес должен не только заботиться о прибыли и уплате налогов, которые распределяются государством на решение социально значимых проблем, но и разделить с обществом ответственность за социальную несправедливость, экономическое неравенство и экологические проблемы, участвуя в экономической адаптации социально незащищенных слоев населения, в охране окружающей среды [2].

До этого периода существовали разрозненные стандарты в различных областях корпоративного управления, касающиеся политики взаимоотношений с работниками, корпоративной этики, подходов к охране окружающей среды. Чаще социальная ответственность приравнивалась к благотворительным пожертвованиям.

Социальная ответственность компаний не противоречит их стремлению к максимальной прибыли, но речь идет не о текущей, а о перспективной прибыли. Следует отметить, что социальная ответственность носит добровольный характер.

Концепция социально ответственного бизнеса рассматривает взаимодействие бизнеса, общества и государства в общем и целом.

Целью социальной ответственности является содействие устойчивому развитию. В настоящее время разработан стандарт ГОСТ Р ИСО 26000-2010 «Руководство по социальной ответственности». Данный стандарт идентичен международному стандарту ISO 26000-2010 «Guidance on social responsibility».

В материалах Европейской комиссии дается следующее определение: «социальная ответственность – это ответственность организации за воздействие ее решений и деятельности на общество и окружающую среду через прозрачное и этичное поведение, которое - содействует устойчивому развитию, включая здоровье и благосостояние общества; учитывает ожидания заинтересованных сторон; соответствует применяемому законодательству и согласуется с международными нормами поведения; и интегрировано в деятельность всей организации и применяется в ее взаимоотношениях» [6].

Социальная ответственность складывается из следующих компонентов: 1) профсоюзы; 2) кадры; 3) корпоративный кодекс; 4) экология и охрана труда; 5) социальные инвестиции.

Под социальными инвестициями понимаются все затраты компании на социальные программы, включая затраты на развитие персонала

(профессиональная подготовка и переподготовка, охрана труда и здоровья и прочее), улучшение экологии, развитие местных сообществ и обеспечение добросовестной деловой практики.

Несмотря на некоторые расхождения в понятиях корпоративной социальной ответственности и социальных инвестиций, между ними имеется довольно жесткая связь: чем больше (меньше) объем социальных инвестиций, тем выше (ниже) корпоративная социальная ответственность. Хотя теоретически данная связь может нарушаться, в реальности ее действие имеет довольно устойчивый характер. Учитывая, что социальные инвестиции подлежат количественному измерению, с их помощью можно получить достаточно объективную оценку феномена корпоративной социальной ответственности компании [3].

Инвестиции в социальную сферу (социальное инвестирование) подразумевают проведение целенаправленной долгосрочной политики компании в местных сообществах, предполагающей решение общественно значимых задач, взаимное вложение ресурсов и приносящей выгоды всем участникам процесса. Целью социального инвестирования бизнеса является повышение инвестиционной привлекательности компании и региона путем увеличения человеческого капитала и минимизации социальных рисков [4].

Главный критерий эффективности социальных инвестиций бизнеса – рост его инвестиционной стоимости в долгосрочном периоде. Срок окупаемости таких инвестиций значительно выше, а чистая приведенная стоимость ниже, но отдача от них выражается не только в денежном эквиваленте. Эффект может быть в виде укрепления доверия и создания положительного имиджа компании среди представителей сообщества, куда были направлены инвестиции.

Инструментом измерения социальных инвестиций служит индекс социальных инвестиций, который включает в себя данные об информационном, количественном и качественном развитии корпорации. Социальные инвестиции трактуются как затраты на социальные мероприятия. Также показателями в зависимости от проекта могут быть репутационный эффект, текучесть кадров, приток специалистов в регион. При этом простое увеличение финансирования не является показателем, позволяющим оценивать масштаб и результаты социальной деятельности компаний.

Анализом социальных инвестиций в РФ занимается Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП), некоммерческое партнерство «Форум доноров» и газета «Ведомости» совместно с PricewaterhouseCoopers (PwC) проводят исследования социальных проектов, финансируемых за счет компании (без частных пожертвований сотрудников, топ-менеджеров и акционеров, рекламного спонсорства).

По итогам 2016 г. в РФ в Национальный Регистр нефинансовых отчетов внесены 164 компании, зарегистрировано отчетов - 751, которые выпущены в период, начиная с 2000 г. В их числе: экологические отчеты - 68, социальные отчеты - 315, отчеты в области устойчивого развития - 247, интегрированные отчеты - 120, отраслевые отчеты – 25 [6].

Большинство корпораций из тех, кто предоставляет социальную отчетность входят в рейтинг 500 крупнейших компаний России журнала РБК (Газпром, Роснефть, Сбербанк России, Российские железные дороги, ВТБ, ЛУКОЙЛ, Татнефть, Сургутнефтегаз, Русал, Норильский никель, МТС, Мегафон). Можно отметить, что отраслевая специфика, размер бизнеса и вид собственности (государственная, частная, смешанная) не влияют на возможности корпораций составлять и предоставлять социальную отчетность.

Те, корпорации, у которых есть такая отчетность, как правило, имеют формализованную стратегию благотворительности и относят ее к инновационной сфере развития. Крупнейшие российские корпорации считают, что социальные проекты напрямую не влияют на увеличение прибыли компании, но они работают на долгосрочную устойчивость бизнеса. О потраченных деньгах менеджеры отчитываются непосредственно перед акционерами компании.

В 2015 г. победителями в конкурсе «Лидеры корпоративной благотворительности» среди корпораций стали «Газпром нефть» и «Северсталь». А в 2016 г. - «Сахалин энерджи» (финансирование безопасности жизнедеятельности, охраны окружающей среды, образования, культуры, здравоохранение и поддержка малочисленных народов Севера); Сибирская угольная энергетическая компания (были открыты центр зимних видов спорта в Бородине и бассейн в пос. Саган-Нур в Бурятии); АФК «Система» (фонд корпорации финансирует программы: образование - отбирает и обучает старшеклассников и студентов, ориентированных на технические специальности; социальную поддержку незащищенных слоев населения; корпоративное волонтерство (помогает детям-сиротам и ветеранам ВОВ) и культура (помогает музеям в разработке интерактивных систем).).

По итогам 2016 г. лидерами по объемам финансирования являются ПАО «Горно-металлургическая компания «Норильский никель» (7000 млн.руб.), ПАО «Фосагро» (1500 млн.руб.), ПАО «АФК «Система» (1350 млн.руб.), Евраз (1000 млн.руб.), АО «Русская медная компания» (943 млн.руб.).

Самыми популярными направлениями социальных расходов российских корпораций являются программы, связанные с образованием и социальной защитой. Также российские компании поддерживают культуру, здравоохранение, науку, спорт. В разрезе отраслей лидируют нефтегазовый и энергетический сектор, химическая, металлургическая и горнодобывающая промышленность. При этом трудоемкие отрасли ориентированы в основном на «внутренние» социальные инвестиции (развитие персонала и охрана его здоровья), в то время как энерго - и материалоемкие отрасли — на «внешние» (ресурсосбережение и охрана окружающей среды).

В области развития социальных инвестиций в РФ можно выделить несколько путей: бюджетозамещающая роль бизнеса; формирование конкурентного рынка социальных услуг; взаимодействие государства и бизнеса в решение социальных проблем.

Таким образом, в сложившихся экономических условиях, ясно, что без достижения баланса между экономической эффективностью бизнеса и социальной политикой государства невозможно способствовать

экономическому и социальному развитию страны, увеличению инновационного потенциала и повышению инвестиционного климата.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Беликов И.В.* Совет директоров как мировой стандарт корпоративного управления компаний. М.: Эксмо, 2008. С. 624.
2. *Веревкин Л. П.* Социальная ответственность бизнеса //Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2010. № 1.
3. Социальная ответственность бизнеса: актуальная повестка. / Под ред. С.Е. Литовченко, М.И. Корсакова. М., 2003. -208 с.
4. *Чирикова А.Е.* Взаимодействие власти и бизнеса в ходе реализации социальной политики: региональная проекция. -М.: НИСП, 2007. -152 с.
5. <http://рспп.рф/> - сайт Российский союз промышленников и предпринимателей.
6. www.iso.org –сайт Международной организации по стандартизации (ИСО).

УДК 336.225

Покровская Наталья Владимировна
 Pokrovskaja Natalia Vladimirovna
 Санкт-Петербургский государственный университет
 St. Petersburg State University
 Доцент
 Associate Professor
 Кафедра теории кредита и финансового менеджмента
 The Chair of Credit Theory and Financial Management
 n.pokrovskaja@spbu.ru

Львова Надежда Алексеевна
 Lvova Nadezhda Alekseevna
 Санкт-Петербургский государственный университет
 St. Petersburg State University
 Доцент
 Associate Professor
 Кафедра теории кредита и финансового менеджмента
 The Chair of Credit Theory and Financial Management
 n.lvova@spbu.ru

**РАЗВИТИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К МОНИТОРИНГУ
 НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ
 DEVELOPING METHODOLOGICAL APPROACHES TO MONITOR THE
 TAX POTENTIAL OF RUSSIAN COMPANIES**

Аннотация. Статья посвящена проблемным вопросам налогового администрирования российских предприятий. Авторы обращаются к обоснованию методических подходов к мониторингу налогового потенциала российских предприятий. В статье рассматривается официальная методика, выявляются ее преимущества и ограничения, предлагаются авторские рекомендации по адаптации модели добавленной рентабельности для целей налогового администрирования.

Ключевые слова. *Налоговый потенциал, налоговый потенциал предприятий, мониторинг налогового потенциала, налоговое администрирование, добавленная рентабельность.*

Abstract. The paper is devoted to the challenging issues of the Russian companies' tax administration. The authors refer to the substantiation of methodological approaches to monitor the Russian companies' tax potential. In the paper, the

official methodology is discussed, its advantages and limitations are identified, the author's recommendations on adaptation of the abnormal profitability model for tax administration purposes are suggested.

Key words. *Tax potential, corporate tax potential, tax potential monitoring, tax administration, abnormal profitability.*

С начала 2000-х гг. неизменным приоритетом налоговой политики Российской Федерации остается развитие системы налогового администрирования, одним из важнейших критериев эффективности которого выступает соотношение фактических показателей налоговых поступлений и налогового потенциала экономики. Содержание и способы оценки налогового потенциала на разных территориальных уровнях выступают предметом широких научных дискуссий [см. подробнее: 4]. Однако исследования налогового потенциала отраслей, организаций и населения весьма немногочисленны, что и определило направление данного исследования, цель которого заключалась в модернизации методических подходов к оценке налогового потенциала российских предприятий.

В целях исследования *налоговый потенциал* предлагается рассматривать как совокупность налоговых обязательств, обеспеченных финансовыми ресурсами, которые подлежат изъятию в порядке налогообложения без ущерба для развития экономической территории, отрасли, отдельных организаций и домохозяйств. Таким образом, налоговый потенциал может рассматриваться применительно к трем уровням экономики: на макро-, мезо- и микроэкономическом уровнях. В первом случае речь идет о налоговом потенциале национальной экономики. Во втором – налоговый потенциал касается отдельных регионов и отраслей. В третьем – организаций и домохозяйств. Очевидно, отдельные виды налогового потенциала взаимосвязаны. Однако данная взаимосвязь требует дальнейших исследований.

Логично предположить, что вопрос оценки налогового потенциала для разных уровней экономики решается неоднозначно, но общепринятых принципов решения данного вопроса не выработано, что, к примеру, четко прослеживается в немногочисленных исследованиях налогового потенциала предприятий. С одной стороны, налоговый потенциал предприятий предлагается оценивать на основе *показателей стоимости капитала*, которая трансформируется под влиянием совокупной налоговой нагрузки [3]. С другой стороны, анализ налоговой нагрузки для этих целей рекомендуется совмещать с анализом *рентабельности* [1]. В качестве альтернативы рассматривается оценка *структуры операционных затрат* [2], которая, безусловно, востребована в диагностике налоговых преступлений (правонарушений), тем не менее, едва ли позволяет измерить уровень налогового потенциала предприятий.

Ориентация на рентабельность в целях оценки налогового потенциала предприятий, на первый взгляд, также представляется не вполне продуктивной. Применительно к налогу на прибыль организаций данный подход выглядит оправданным, в то время как для большинства других налогов (налог на добавленную стоимость, на имущество организаций, на добычу полезных ископаемых, акцизов и т. д.) логичен поиск более уместных показателей. Вместе с тем, с нашей точки зрения, *совокупный налоговый потенциал* предприятий неизбежно зависит от рентабельности. Однако для целей налогового

администрирования следует оперировать критерием *достаточной рентабельности*, уровень которой, в свою очередь, задан стоимостью обслуживания финансовой структуры предприятия.

Примечательно, что интерпретация налогового потенциала предприятий по отношению к достаточному уровню рентабельности прослеживается в Концепции выездных налоговых проверок, применяемой Федеральной налоговой службой России. Данная концепция, утвержденная Приказом ФНС России от 30.05.2007 г. №ММ-3-06/333@, стала важным шагом в переходе от тотального налогового контроля к контролю, основанному на критериях риска. Концепция включает критерии оценки рисков, которые используются для выбора объектов для проведения выездных налоговых проверок. Если ранее подобная информация была закрытой, то теперь результаты мониторинга налогового потенциала публикуются, обеспечивая возможность предприятиям управлять налоговыми рисками. В частности, в течение последних десяти лет ежегодно актуализируются показатели налоговой нагрузки и рентабельности налогоплательщиков.

Методикой ФНС предусмотрено двенадцать базовых критериев оценки налогового потенциала, включая сравнение налоговой нагрузки и рентабельности налогоплательщика со среднеотраслевыми показателями. Таким образом, по умолчанию используется допущение о том, что уровень налогового потенциала предприятий зависит от уровня налогового потенциала отрасли. Другими словами, имея представление о налоговом потенциале отрасли, можно судить о налоговом потенциале налогоплательщика и, следовательно, применять данное суждение в целях налогового администрирования. Рентабельность оценивается по двум направлениям: рентабельность проданных товаров и продукции (работ, услуг) и рентабельность активов по пятнадцати видам (и двадцати подвидам) экономической деятельности. Первый показатель рассчитывается как отношение операционного финансового результата к операционным расходам; второй – как отношение чистого финансового результата к учетной стоимости активов.

С нашей точки зрения, выбор данных показателей не вполне удачен, поскольку не позволяет оценить, насколько уровень рентабельности является достаточным для обслуживания финансовой структуры. В результате, суждение о достаточном уровне рентабельности для целей оценки налогового потенциала налогоплательщика может стать необоснованным. В то же время стоимость капитала для отдельного предприятия может быть выше, чем в среднем по отрасли, что не позволяет ограничиться исключительно сопоставлением показателей рентабельности. Поэтому в качестве целесообразной альтернативы мы предлагаем использовать показатель добавленной рентабельности [5] (табл.).

Таблица – Методика оценки добавленной рентабельности в целях мониторинга налогового потенциала российских предприятий

	Значение анализируемого предприятия (налогоплательщика)	Среднее значение по виду экономической деятельности
--	--	---

Добавленная рентабельность	$ARO I = ROI_{adj} - WACC$	$ARO I_s = ROI_{adj_s} - WACC_s$
Неудовлетворительное значение добавленной рентабельности	$ARO I \leq 0$	$ARO I_s \leq 0$
Минимально допустимое значение добавленной рентабельности	$ARO I > 0$	$ARO I_s > 0$
Достаточное значение добавленной рентабельности	$ARO I \geq ARO I_s > 0$	
<p>ARO I – добавленная рентабельность; ROI_{adj} – скорректированная рентабельность инвестиций; WACC – средневзвешенная стоимость капитала; средние значения показателей по виду экономической деятельности обозначены индексом «s»</p>		

Согласно предложенной методике, если налогоплательщик не имеет запаса прочности по добавленной рентабельности, можно фактически констатировать финансовую несостоятельность, в условиях которой налоговый потенциал отсутствует. Кроме того, в целях оценки налогового потенциала значение добавленной рентабельности налогоплательщика не должно быть ниже, чем в среднем по отрасли. Подчеркнем, что мониторинг добавленной рентабельности по видам экономической деятельности можно осуществлять на основе открытых и общедоступных финансовых сведений [5]. Таким образом, предложенная методика имеет потенциал практического применения не только для налоговых органов, но и для предприятий в целях управления налоговыми рисками.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Архипцева Л.М., Трунов А.В. Оценка общего налогового потенциала металлургических предприятий // Финансы и кредит. 2009. №16. С. 36-42.
2. Кортьева Т.Ю. Налоговый потенциал хозяйствующего субъекта и направления его реализации: Дис. на соиск. учен. степ. канд. эконом. наук. М., 2014. 181 с.
3. Ханафеев Ф. Ф. Методология и аналитическое обеспечение управления налоговым потенциалом региона: Автореф. дис. на соиск. учен. степ. докт. эконом. наук. Йошкар-Ола, 2008. 41 с.
4. Ivanov V.V., Pokrovskaja N.V., Lvova N.A. Tax potential of a state: development factors // Proceedings of the 5th International Conference on Accounting, Auditing, and Taxation (ICAAT 2016) / Ed. Prof. Jaan Alver. P. 139 – 145.
5. Lvova, N., Pokrovskaja N., Abramishvili N., Ivanov V. Developing methodology of monitoring companies' financial stability: abnormal profitability evaluation // Proceedings of the 28th International Business Information Management Association Conference – Vision 2020: Innovation Management, Development Sustainability, and Competitive Economic Growth. IBIMA, 2016. P. 671-680.

УДК 657.421.32

Потапов Андрей Викторович
Potapov Andrey Viktorovich

ЗАО «Региональный центр оценки и управления стоимостью предприятия»,

JSC "Regional center of evaluation and cost management of the enterprise"

генеральный директор

CEO

Уральский государственный экономический университет

Ural State University of Economics

доцент

associate Professor

кафедра корпоративной экономики и управления бизнесом

Corporate economics and Business Governance Department

expertek@yandex.ru

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОЙ ПОДХОД В РАМКАХ ЦЕННОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО МЕНЕДЖМЕНТА (VBM), КЛАССИФИКАЦИЯ МОДЕЛЕЙ VBM

INSTITUTIONAL COST-BASED APPROACH IN THE FRAMEWORK of VALUE-BASED MANAGEMENT (VBM), THE CLASSIFICATION OF VBM MODELS

Аннотация В статье обосновываются подходы и методы, уточняющие и дополняющие управленческую концепцию VBM с учетом российской управленческой практики и существующего этапа экономического развития. Обосновывается необходимость разработки классификации и систематизации моделей концепции VBM.

Ключевые слова: Управление, концепция VBM (Value Based Management), ценностно-ориентированный менеджмент, оценка бизнеса, стоимостное мышление, институционально – стоимостной подход.

Abstract In the article the approaches and methods that clarify and support the management concept of VBM with the Russian management practices and the existing stage of economic development. The necessity of developing the classification and systematization models of the concept of VBM

Key words: Management, the concept of VBM (Value Based management), value based management, business valuation, value-based thinking, institutionally – cost approach.

В предыдущих наших публикациях освещались различные аспекты применения ценностно-ориентированного менеджмента (VBM) в российских условиях: перспективы, проблемы, особенности. За последнее время отмечается значительное повышение интереса российского научного сообщества к данному подходу, что выразилось в увеличении публикаций по этой управленческой концепции. К сожалению, отечественные предприниматели не активно осваивают данную управленческую новацию. Исследования и опросы, проведенные нами в 2009 – 2011 и 2012г. [3,4] давали одинаковый срез использования ценностно-ориентированного менеджмента (VBM) компаниями не корпоративного сектора экономики: микро и малого бизнеса.

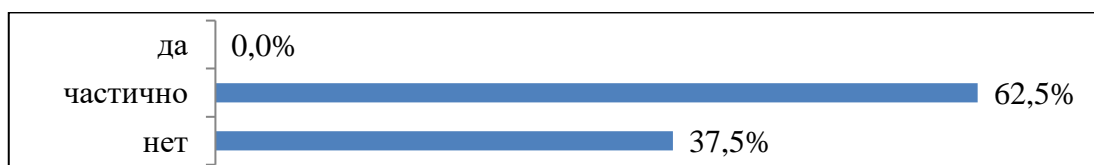


Рисунок 1 Управление компанией на основе стоимости, % респондентов – г. Екатеринбург

Большинство компаний данных сегментов применяют принципы VBM только частично, при этом представители микро-бизнеса полностью отрицают и отслеживание стоимости своих компаний (т.е. не проводят мониторинг или разовые мероприятия по оценке бизнеса), и использование инструментов VBM.

Нами развивается в рамках ценностно-ориентированного менеджмента (VBM) *институционально – стоимостной подход*.

Институционально – стоимостной подход в эпоху знаний рассматривает влияние институциональных факторов на цели, бизнес-модели, рост или снижение стоимости организации (предприятия, фирмы, компании). Это внешние факторы. Из внутренних факторов можно выделить – знание и умение использовать новые управленческие технологии, основанные на стоимостном мышлении и финансовой модели фирмы, а не на бухгалтерской модели, описывающей прошлое организации (предприятия, фирмы).

Отсюда, *институционально – стоимостной подход* должен учитывать институциональную незавершенность рыночных (в т.ч. системы отношений товарного производства) институтов и преобразований у нас в стране, происходящий процесс глобализации мировой экономики (а значит, внутренние законы товарного производства будут требовать развитие капитала и наемного труда и отсюда соответствующих форм политического устройства государства, что приведет к становлению примитивной (по критериям постиндустриальной эпохи) модели зависимого капитализма с господством крупнейших корпоративных структур; что эта экономическая модель, в свою очередь, будет постоянно подталкивать политический процесс в сторону все большего авторитаризма [1]), ростки де глобализации и вклад этих факторов в модели организации ведения бизнеса в российских условиях, а значит изменение и управленческих подходов к развитию и управлению бизнесом.

Институциональный подход в свою очередь ставит вопрос о наличии в стране необходимых институтов для развития экономики и цене обменов между внутренней и внешней средами организации. Издержки возникают не только от деятельности организаций (предприятий, фирм, компаний), но и от наличия или отсутствия необходимых институтов – уровня их развития, т.е. существующих институциональных ограничений - институциональных барьеров. Институты влияют на величины трансформационных и трансакционных издержек при управлении организациями (предприятием, фирмой, компанией).

Дымшаков А.В. выделяет три вида барьеров: транзитивные, институциональные и транзитивно - институциональные. Под первыми – транзитивными барьерами данный автор понимает временные проблемы экономики, связанные с ее переходным характером [2].

Ко вторым Дымшаков А.В. относит барьеры со стороны устоявшихся общественных отношений и норм поведения, характеризующих историческую специфику развития экономической системы – это институциональные барьеры и это будет показано и развернуто ниже по тексту. Под транзитивно – институциональными барьерами понимаются барьеры смешанного типа, чья сила в течении времени снижается, однако институциональный характер не позволяет полностью нивелировать их воздействие.

С учетом выше сказанного и с точки зрения предлагаемого нами к рассмотрению, как в курсе оценки бизнеса, так и в курсе управления стоимостью предприятия *институционально – стоимостного подхода* можно проследить следующую логически взаимосвязанную цепочку - *экономика* представляет собой совместное производство средств потребления из ресурсов окружающей среды – *это первая составляющая* институциональной структуры государственного устройства. Экономика влияет на организацию социальной жизни государства, что формирует потребность в коллективном решении возникающих вопросов в социуме. Решение социальных вопросов предполагает формулирование совместных целей (возникает функция целеполагания) и достижение их, что в свою очередь означает выработку *политики*, то есть правил и процедур принятия таких решений – *это вторая составляющая* институциональной структуры государственного устройства. *Третья составляющая*, образующая устойчивую платформу социальных взаимодействий и одновременно их составную часть – наличие общих ценностей и идей, разделяемых участниками деятельности, то есть общественной *идеологии*.

Большое разнообразие предлагаемых подходов и моделей в рамках ценностно-ориентированного менеджмента (VBM) требует их осмысления, систематизации и классификации.

Ниже приведена малая толика моделей ценностно-ориентированного менеджмента (VBM) и фундаментальных теорий, которые послужили базой для него. Модели проранжированы в зависимости от года печати в русскоязычных СМИ или возникновения модели.

Таблица 1 – Модели VBM

№ п\п	Название
1	Модель А. Маршалла
2	Модель Франко Модильяни и Мертона Миллера
3	Модель Дж. Тобина (Q-фактор - коэффициент Тобина)
4	Модель А. Раппапорта
5	Модель Стерна — Стюарта
6	Модель Левиса
7	Модель Т.Коллера, Дж. Мурина и Т.Коупленда
8	Модель М. Скотта
9	Модель Козырь Ю.В.
10	Модель С.Мордашева
11	Модель С. Валдайцева
12	Модель П. Дойля
13	Модель Битюцких В.
14	Модель Егеревы И.А.
15	Модель А. Рассказовой
16	Модель Еленевой Ю.
17	Модель Кашеева Р.В. Базоева С.З.

18	Модель О. Щербаковой
19	Модель А. Дамодарана.
20	Модель Р. Ибрагимова

Предлагается следующая классификация вышеприведенных моделей ВМ:

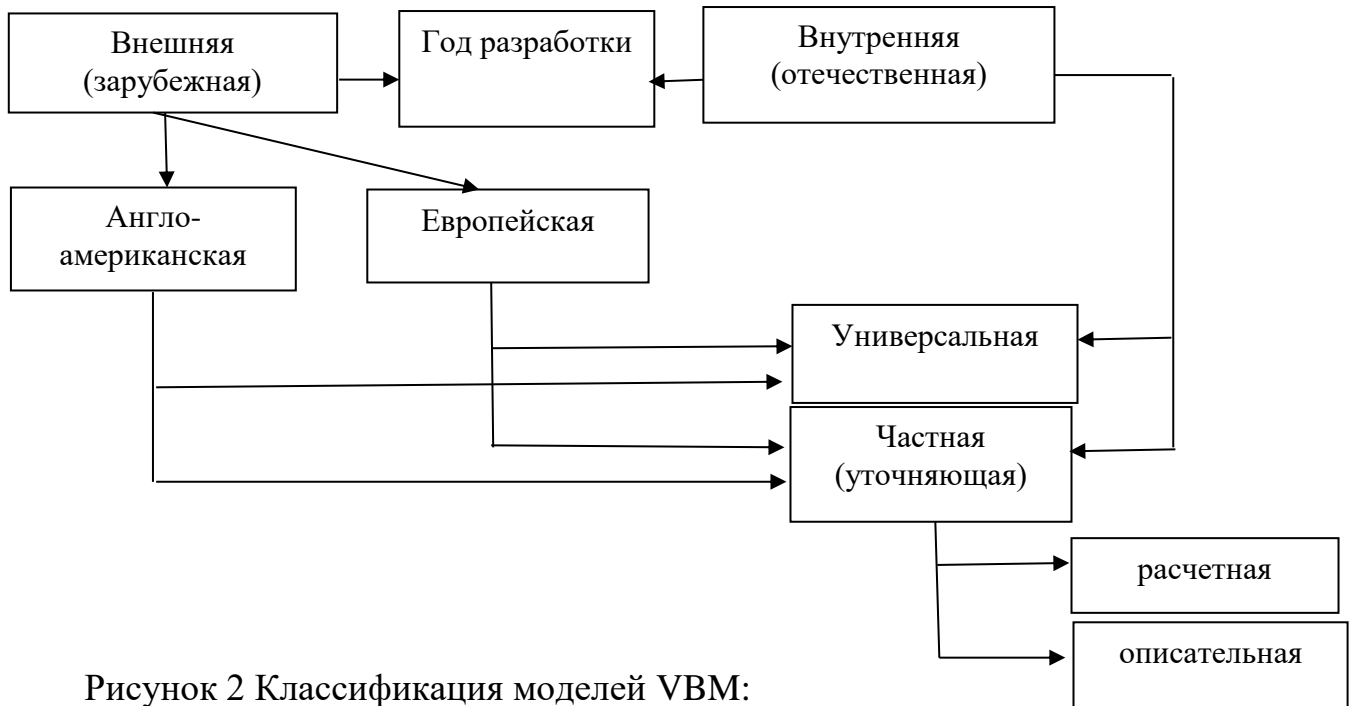


Рисунок 2 Классификация моделей ВМ:

ЛИТЕРАТУРА:

1. *А.В. Бузгалин, А.И. Колганов* «Глобальный капитал» в 2-х тт. Т.1. Методология: По ту сторону позитивизма, постмодернизма и экономического империализма (Маркс re-loaded). Издание 3-е, исп. И сущ.доп. М.:ЛЕНАНД, 2015-640с. (размышляя о марксизме. №100; Библиотека журнала «Альтернативы» № 50).
2. *Дымиаков А.В.* «Управление изменением стоимости российской компании в условиях транзитивных и институциональных барьеров» Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук, Екатеринбург, 2005г.
3. *Д.С. Игумнов, А.В. Потапов* «Стоимостной менеджмент как способ повышения стоимости компаний корпоративного типа»// Материалы II Международной научно-практической конференции «Новые тенденции в развитии российской модели корпоративного управления» Екатеринбург, 8-9 ноября 2012г, с.55-62.
4. *А.В. Потапов* «Формирование модели стоимостного управления в условиях современного корпоративного управления» Доклад на Конференции «Новые тенденции в развитии российской модели корпоративного управления: посткризисные уроки и выводы» 30.05.2011 Екатеринбург, с.102-113.

УДК 336

Пузыня Наталия Юрьевна
 Санкт-Петербургский государственный экономический университет
 St. Petersburg State University of Economics
 Профессор
 Professor
 Кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса

**ВОПРОСЫ АКТУАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА
«СПЕЦИАЛИСТ В ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»
QUESTIONS OF ACTUALIZATIONS OF PROFESSIONAL STANDARD
“VALUATION SPECIALIST”**

Аннотация. В статье рассматриваются конкретные замечания по поводу уже принятого и действующего стандарта «Специалист в оценочной деятельности», также вопросы необходимых изменений действующего профессионального стандарта в связи с введением закона о государственной кадастровой оценке.

Ключевые слова. *Оценочная деятельность, оценка стоимости, профессиональный стандарт, интеллектуальная собственность, нематериальные активы*

Abstract. This article contains the specific comments on the already passed and the efficacious standard of "Valuation Specialist", and issues the necessary changes in the efficacious professional standards in connection with the passing of the law on the state cadastral valuation.

Key words. *Valuation activity, valuation, professional standard, intellectual property, intangible assets*

В 2012 году был принят Указ президента РФ N 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики», в котором ставилась задача увеличения к 2020 году числа высококвалифицированных работников, и утверждался, в соответствии с этим, план разработки профессиональных стандартов: к 2015 году утвердить не менее 800 профессиональных стандартов. Профессиональные стандарты могут использоваться работодателями при формировании кадровой политики и в управлении персоналом, при организации обучения и аттестации работников, разработке должностных инструкций, тарификации работ, присвоении тарифных разрядов работникам и установлении систем оплаты труда с учетом особенностей организации производства, труда и управления.

В 2014 г. был утвержден Национальный совет при Президенте Российской Федерации по профессиональным квалификациям, в состав которого вошли 28 советов, в том числе Совет по профессиональным квалификациям финансового рынка. На сегодняшний день разработаны и утверждены 29 профессиональных стандартов специалистов финансового рынка и 18 стандартов находятся в стадии утверждения. В связи с этим образовательные стандарты подготовки специалистов соответствующего профиля должны учитывать требуемые компетенции профессиональных стандартов. Планируется и независимая оценка квалификаций со стороны общественно профессиональных объединений, для чего создаются центры независимой оценки квалификаций. В связи с постановкой важной задачи повышения качества подготовки специалистов, предъявляются соответствующие требования не только к качеству образовательных программ, но и качеству профессиональных стандартов, на которые образовательные учреждения должны ориентироваться.

Профессиональный стандарт «Специалист в оценочной деятельности» был принят и утвержден в 2015 году [1] без широкого обсуждения с экспертным сообществом в области оценочной деятельности, что отразилось на качестве данного стандарта.

На мой взгляд, даже вид профессиональной деятельности сформулирован некорректно: «Деятельность по определению стоимостей (цен), оценка объектов гражданских прав, обязательств, убытков». Что касается первой части определения вида профессиональной деятельности, оценщик не определяет цены, он определяет именно стоимость определенного вида, что зафиксировано в законе «Об оценочной деятельности в РФ». В ст.3 «Понятие оценочной деятельности» определено, что она направлена на установление в отношении объектов оценки определенного вида стоимости в соответствии с федеральными стандартами. В связи с этим можно было просто определить оценочную деятельность как «оценка стоимости объектов гражданских прав, обязательств, убытков» или «определение стоимости объектов гражданских прав, обязательств, убытков».

Отдельные трудовые функции, связанные с определенными направлениями оценочной деятельности оказались прописаны в стандарте не комплексно, отрывочно. Так, стандарт включает оценку предприятия только как имущественного комплекса, но нет оценки бизнеса, хотя оценщики имеют Федеральный стандарт оценки №8 «Оценка бизнеса», в котором четко прописаны объекты оценки.

По направлению оценки интеллектуальной собственности и нематериальных активов [2] плохо прописаны сами объекты оценки.

Во-первых, в профессиональном стандарте указаны только объекты интеллектуальной собственности (трудовые функции С/05.7, Е/05.8), абсолютно упущены другие нематериальные активы, хотя стандарты оценки это предусматривают, а именно Федеральный стандарт оценки №11 «Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности» и Международный стандарт оценки 210 «Нематериальные активы».

Во-вторых, даже указанные объекты интеллектуальной собственности, судя по требуемым умениям и знаниям, включены не полностью, например, в необходимых знаниях для трудовой функции С/05.7 перечислено только авторское право, в то время как для современных предприятий актуальными являются объекты патентного права и средства индивидуализации (товарные знаки и пр.) В третью категорию сложности по данным объектам (трудовая функция Е/05.8) опять же отнесены объекты авторского права, при чем, на мой взгляд, с некорректной формулировкой «Определение стоимостей произведений науки, литературы и искусства, исполнений, фонограмм, сообщений в эфир или по кабелю радио- или телепередач (далее - интеллектуальная собственность III категории сложности)».

На этапе проекта профессионального стандарта «Специалист в оценочной деятельности» предлагалась иная классификация объектов интеллектуальной собственности по уровням сложности, более простым уровнем сложности предполагалась оценка единичного объекта интеллектуальной собственности, если же объект является бизнесообразующим и плотно встроенным в деятельность предприятия, то его надо оценивать уже как часть бизнеса, тогда это более высокий уровень сложности. Такая классификация уровней сложности данных объектов оценки является более разумной.

С момента принятия данного профессионального стандарта произошли определенные изменения в оценочной деятельности, которые требуют и изменения в стандарте. Так, с выходом 03.07.2016 Закона РФ «О государственной кадастровой оценке» N 237-ФЗ, кадастровой оценкой стоимости недвижимости будут заниматься специалисты именно в данной области, которые требуют специальной подготовки в области образования. У государственной кадастровой оценки в отличие от независимой оценки стоимости будет свой государственный регулирующий орган. В настоящее время наложен мораторий на главу по кадастровой оценке в федеральном законе «Об оценочной деятельности в РФ». Таким образом, требуется убрать из профессионального стандарта «Специалист в оценочной деятельности» соответствующие трудовые функции и подготовить новый профессиональный стандарт «Специалист по государственной кадастровой оценке».

Кроме того, в реестре предлагаемых для утверждения профессиональных стандартов есть стандарт «Специалист арт-рынка», в котором содержатся трудовые функции, связанные с оценкой стоимости предметов искусства, в то время как стандарт «Специалист в оценочной деятельности» содержит трудовую функцию по оценке культурных ценностей (сравнение стандартов приведено в таблице 1).

Таблица 1 - Сравнение стандартов «Специалист в оценочной деятельности» и проекта стандарта «Специалист арт-рынка»

Критерии сравнения	«Специалист в оценочной деятельности» утв. 04.08.2015г.	«Специалист арт-рынка» проект
Основная цель вида профессиональной деятельности	Определение стоимостей (цен), оценка объектов гражданских прав, обязательств, убытков; составление итогового документа; организация процесса определения стоимостей (цен), оценки объектов гражданских прав, обязательств, убытков	Экспертиза, оценка , купля-продажа предметов искусства, инвестирование в объекты арт-рынка, проведение арт-выставок.
Обобщенная трудовая функция	С Определение стоимостей объектов II категории сложности 7 уровень квалификации	A Экспертиза и оценка предметов искусства 7 уровень квалификации
Трудовая функция	С/06.7 Определение стоимостей культурных ценностей, возраст которых более пятидесяти лет, но не более ста лет (далее - культурные ценности II категории сложности)	A/02.7 Оценка предметов искусства
Трудовые действия	В/06.5 Проведение переговоров с заказчиками об определении стоимостей культурных ценностей II категории сложности ✓ Составление задания на определение стоимостей в соответствии с установленной формой ✓ Привлечение к участию специалистов (экспертов) при установлении подлинности, технических и правовых параметров, влияющих на стоимость культурных ценностей II категории сложности	✓ Идентификация предметов искусства ✓ Выявление основных особенности и характеристик предметов искусства ✓ Определение порядка составления задания на оценку стоимости предметов искусства ✓ Заключение договоров с заказчиком в соответствии с нормативной правовой базой стоимостной оценки предметов искусства

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Описание культурных ценностей II категории сложности ✓ Изучение рынка культурных ценностей II категории сложности ✓ Подбор объектов - аналогов культурных ценностей II категории сложности ✓ Выбор методов и подходов для определения стоимостей культурных ценностей II категории сложности ✓ Составление итоговых документов об определении стоимостей культурных ценностей II категории сложности в виде отчета, сметы, заключения 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Организация работы по определению стоимости прав на предметы арт-рынка ✓ Анализ финансовых результатов для формирования исходных данных по оценке предметов искусства ✓ Определение коэффициентов ликвидности ✓ <u>Составление отчетов по оценке</u> предметов искусства в соответствии с нормативной правовой базой стоимостной оценки в Российской Федерации
--	---	---

Оценка стоимости объектов гражданских прав - это регулируемый со стороны государства вид деятельности, и в законе «Об оценочной деятельности в РФ» прописано, что только профессиональный оценщик имеет право подписывать отчет об оценке. Специалист арт-рынка не может составлять и подписывать отчет по оценке стоимости в соответствии с нормативной правовой базой стоимостной оценки в Российской Федерации. Если он получит дополнительное образование в виде переподготовки по оценке стоимости, тогда он должен работать в соответствии со стандартом «Специалист в оценочной деятельности», который содержит трудовую функцию по оценке культурных ценностей. Если допустимо в различных стандартах для формирования профессий наличие одних и тех трудовых функций, тогда они должны быть полностью идентичными, поскольку это стандарты. На сегодняшний день предлагаемые трудовые функции и их качественное наполнение в виде трудовых действий, знаний и умений существенно различаются как терминологически, так и по содержанию.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Профессиональный стандарт «Специалист в оценочной деятельности» утв. Приказом Минтруда России от 04.08.2015г. №539н
2. Пузыня Н.Ю. Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов/ Н.Ю. Пузыня.- СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2011

УДК 336.6

Румянцева Татьяна Валерьевна
 Rumyantseva Tatiana Valerievna
 Санкт-Петербургский государственный экономический университет
 St. Petersburg State University of Economics
 доцент
 assistant professor
 Кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА SOME OF THE PROBLEMS OF BUSINESS VALUATION

Аннотация. В статье обосновывается необходимость исследования вопросов оценки бизнеса в современных условиях. Рассматриваются современные подходы к оценке бизнеса. Выделяются основные пункты оценки инвестиционной привлекательности компаний в условиях кризиса. Делается вывод о необходимости совершенствования методов оценки бизнеса в условиях кризиса.

Ключевые слова: *оценка бизнеса, контрпродуктивные формы, рыночная стоимость бизнеса, инвестиционная привлекательность.*

Abstract. The article substantiates the need for the study of business valuation issues in the modern world. We consider the modern approaches to business valuation. Highlighted the main points of the investment attractiveness of the companies assess the crisis. The conclusion about the need to improve the methods of business valuation in times of crisis.

Key words: *business valuation, counterproductive form, the market value of business investment attractiveness.*

В экономике страны начался новый этап развития. Введение санкций и контрпродуктивные формы воздействия к России являются определяющей философией в финансовой политике государства.

Несомненно, что введение взаимных санкций приведет к большим общественным издержкам со всеми вытекающими отсюда последствиями [1].

Ситуация, которая возникла сегодня, требует применения не только классических методов оценки бизнеса, но и детального исследования каждого проекта с моделированием альтернатив кризисного развития в перспективе на планируемую деятельность компаний. В ситуации колоссального дефицита ликвидности выражение ценность наличности становится очень актуальным, поскольку возникает необходимость в оптимизации способов оценки бизнеса [4].

В принципе, при выборе максимально привлекательных для вложения финансовый средств предприятий, необходимо применить многоуровневую систему фильтра. В первую очередь нужно уделить внимание соответствию функционирования предприятия поставленным задачам. Во вторых, необходимо, применяя инструменты финансового анализа, провести отсев организаций, которые имеют неудовлетворительные значения отдельных коэффициентов.

К самым используемым коэффициентам следует отнести такие показатели и их целевые значения, как отношение долговой нагрузки к операционной прибыли; отношение долговой нагрузки к капиталу; отношение долговой нагрузки к выручке;

В третьих, целесообразно более детально проанализировать и согласовать стоимость с продавцом. Применение данных этапов оценки бизнеса даст возможность выявить наиболее перспективные в плане инвестирования компании.

При оценке определяющей рыночную стоимость бизнеса, используется три подхода: затратный, сравнительный и доходный. Каждый из них позволяет выделить те или иные характеристики оцениваемого объекта.

При затратном подходе при оценке бизнеса используются методы чистых активов и ликвидационной стоимости.

Для применения сравнительного подхода необходимо использовать такие методы, как метод рынка капитала, который подразумевает рассмотрение компании, функционирует и дальше будет продолжать действовать на рынке. Метод сделок, который применяется в тех случаях, если стоит необходимость прекратить деятельность компании, или использовать стратегию сокращения, уменьшая объем выпуска продукции. Применение затратного подхода с использованием метода отраслевых коэффициентов даст возможность провести оценку бизнеса, учитывая его отраслевую принадлежность.

При использовании доходного подхода учитывается не только величина прибыли, но и тот промежуток времени, за который может быть получен предполагаемый доход.

Доходный подход предусматривает использование ниже приведенных методов.

Во-первых, метода капитализации прибыли, который может быть применен в тех случаях, когда компании имеют накопленные активы за счет их капитализации во временном промежутке предыдущих периодов.

Применение метода дисконтированных денежных потоков позволяет проводить оценку компаний как действующих и имеющих возможность осуществлять выполнение поставленных целей в перспективе, так и для оценки деятельности тех предприятий, которые не могут позволить авансирование капитала в дополнительные активы и, соответственно, нуждаются в инвестировании в настоящих условиях. Данные предприятия, тем не менее; имеют перспективный вариант использования дополнительных активов и обладают явными конкурентными преимуществами по сравнению с существующими и потенциальными конкурентами [4].

В условиях турбулентной экономики при оценке деятельности предприятия в первую очередь целесообразно реально оценить макроэкономическую ситуацию. Таким образом, можно выявить предпосылки изменений операционных и финансовых показателей, а также проверить сопоставимость таких коэффициентов, как рентабельность, ликвидность, долговая нагрузка на компанию со средними значениями по отрасли. Это даст возможность последующего прогноза денежных потоков, учитывая сокращение спроса на товары, работы, услуги. Необходимость в учете падения маржи, продиктованное необходимостью снижения цен. Существует точка зрения, что среди условий для привлечения инвестиций можно выделить два основных – реально окупаемый инвестиционный проект и здоровый инвестиционный климат [3].

В настоящее время наблюдается сокращение финансовых ресурсов вследствие необходимости для большинства компаний досрочного погашения займов при увеличении ставки рефинансирования. Следовательно, на наш взгляд, нецелесообразно устанавливать ставку менее 35% годовых на среднесрочный период. Происходит увеличение потребности в оборотном капитале. При моделировании, на наш взгляд, необходимо увеличивать потребность компании в ресурсах на 30-50%. Кроме того, на наш взгляд, существует целесообразность учитывать специализированные

мультипликаторы. Так, например, для ритейловых компаний это может быть соотношение цены бизнеса и торговых площадей, в добывающей промышленности целесообразно допустить оценку с учетом стоимости бизнеса и цены разведанных запасов. Главным преимуществом данного метода при его применении в условиях кризиса является возможность планирования на прогнозный период денежных потоков компании. Оценивая стоимость бизнеса компании в условиях турбулентной экономики следует учесть динамичность следующих факторов. Запасы. В условиях кризиса может происходить излишнее затоваривание. В данном случае, на наш взгляд, целесообразно анализировать запасы, учитывая период их хранения, что даст возможность проверить правильность анализа наиболее значимых факторов. Так, объем сделок на российском рынке слияний и поглощений за 2015г. составил \$118,12 млрд. [1].

Увеличение дебиторской задолженности в дальнейшем может привести к снижению финансовой устойчивости компании. Бизнес-структуру можно оценивать как единое целое и в долевом разрезе. При этом часть долевой стоимости не связана пропорционально со стоимостью всей компании. Например, стоимость 10% пакета акций и стоимость 100% пакета (или любого контрольного пакета) не будут находиться в пропорциональной зависимости, потому что полное владение компанией дает значительно больше прав, чем владение ее миноритарным пакетом. Действительно, контрольный пакет дает право владельцу назначать руководство, определять направления ведения бизнеса, распоряжаться денежными потоками и имуществом, а для миноритарных акционеров (участников) такие возможности существенно ограничены или сведены к нулю. Поэтому крупные доли в уставном капитале компаний стоят существенно дороже, чем мелкие (миноритарные доли) [2]. Также, на наш взгляд, существует целесообразность в проведении анализа дебиторской задолженности, что приведет к оптимизации финансовых вложений. Поскольку, ряд вложений носит долевой характер, то необходимо провести анализ инвестируемых предприятий, с целью установления степени эффективности вложений. В случаях предоставления финансовых ресурсов компании, чья финансовая устойчивость находится под сомнением, целесообразно провести оценку статьи исходя из уровня доходности и платежеспособности заемщика. По итогам 2015 года российский рынок слияний и поглощений демонстрирует рост, как в количественном, так и в стоимостном выражении, увеличив долю внутренних слияний в стоимостном выражении с 60% в 2014 году до 80% в 2015 [1].

Также, на наш взгляд, существует необходимость в оптимизации управления денежными средствами. Для этого следует оценить устойчивость банков-контрагентов.

В условиях экономической нестабильности особую роль играет оптимизация кредиторской и дебиторской задолженности. В современной ситуации существует необходимость в пересмотре условий заимствования для большинства компаний, поскольку, устойчивое развитие экономического субъекта – это процесс, при котором использование ресурсов, направление инвестиций согласованы друг с другом и направлены на повышение настоящего

и будущего потенциала предприятия [2], соответственно, следует провести оценку вероятности увеличения инвестором стоимости выделенных финансовых ресурсов, досрочного истребования долга, увеличения залоговой массы. При необходимости скорректируйте статью в сторону увеличения.

Кредиторская задолженность. Убедитесь в отсутствии просроченной задолженности перед ключевыми поставщиками, персоналом, налоговыми органами. Можно сформировать резервы под возможные санкции.

Используя эти рекомендации, можно снизить заявленную продавцом стоимость чистых активов на 30–50%.

Таким образом, необходимо выделить основные пункты оценки инвестиционной привлекательности компаний в условиях кризиса: проецирование наиболее вероятных сценариев развития кризиса на отдельно взятое предприятие; оценка прогнозные показателей с учетом экономической турбулентности; детальный анализ оценки стоимости всех активов и обязательств. Наиболее оптимальной оценкой бизнеса в условиях неблагоприятной макроэкономической ситуации в России является оценка стоимости активов компании. При этом, высокое качество оценки бизнеса лежит в плоскости понимания значения инвестиционного формата при реализации оценочной деятельности и достигается через серию последовательных шагов, позволяющих принять во внимание все важные и сколько-нибудь значимые рыночные факторы, которые могут повлиять на оценку стоимости объекта.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Самошкина М. В. Особенности развития российского рынка слияний и поглощений / М.В. Самошкина // Вопросы региональной экономики. - 2016. - №1(6). - С. 24–31.
2. Черненко В.А., Румянцева Т.В. Некоторые вопросы финансов госкорпораций / В.А. Черненко, Т.В. Румянцева // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Стратегии и инструменты управления экономикой: отраслевой и региональный аспект». - СПб.: УИТМО, 2016. – С. 146-150.
3. Черненко В.А., Румянцева Т.В. Финансовый аспект госкорпораций / В.А. Черненко, Т.В. Румянцева // Труды VIII Международной научно-практической конференции «Теория и практика экономики и предпринимательства». – Симферополь-Гурзуф, 2016. – С. 58-61.
4. Черненко В. А., Федоров К.И. Финансовый менеджмент: учебник и практикум для академического бакалавриата. Серия: Бакалавр. Академический курс / В.А. Черненко, К.И. Федоров. – СПб.: Издательство Нестор-История, 2016. – 544 с.

УДК 336.6

Сахновская Ольга Евгеньевна
Sakhnovskaia Olga Evgenyevna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Доцент
Associate Professor
Кафедра Корпоративных финансов и оценки бизнеса
Department of Corporate Finance and Business Valuation
osahnovskaya@yandex.ru

**ФИНАНСОВО - ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ
ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА
FINANCIAL AND STRUCTURAL ARRANGEMENT OF DEVELOPMENT
THE HOTEL BUSINESS IN SAINT-PETERSBURG**

Аннотация. В статье рассматривается организационный механизм финансирования на примере развития гостиничного бизнеса в Санкт-Петербурге. Комплексное решение проблемы - поиска источников финансирования реноваций гостиниц позволит увеличить поток туристов.

Ключевые слова: организационный механизм финансирования, реновация, гостиничный комплекс, источники финансирования, апарт-отель, аренда, потенциальный инвестор.

Abstract. The article deals with structural arrangement of financing using the sample of development of hotel business in Saint-Petersburg. Solving the problem of searching the sources of financing the hotels renewal in common helps to expand the tourist movement.

Key words: financial and structural arrangement, renewal, hotel facilities, sources of financing, apartment hotel, rent, perspective investor.

Санкт-Петербург становится наиболее популярным туристическим направлением для зарубежных и отечественных туристов. Главными преимуществами Санкт-Петербурга является: высокие темпы экономического роста; выдающееся историко-культурное наследие; статус второй столицы России и важного контактного центра региона Балтийского моря; геополитическое положение; уникальная пространственная организация города; наличие развитой социальной сферы; высокий уровень жизни; высокий уровень безопасности.

Посещаемость Санкт-Петербурга в 2013 г. составляла 6,7 млн. туристов, из них 2,7 млн. иностранцы, в 2014 г., из-за воздействия внешней политической среды, город посетили 6,3 млн. туристов, в том числе 2,7 млн. иностранных путешественников. Но в 2015 году показатель снова увеличился и составил в общей сложности 6,5 млн. туристов (2,8 млн. иностранцев) [1].

В 2016 году Санкт-Петербург занял 1 место в номинации World's Leading Cultural City Destination 2016 - культурная столица мира, всемирная премия в области туризма World Travel Awards

В актуализированной Стратегии социально-экономического развития Санкт-Петербурга на период до 2030 года, представленной в феврале 2017 года на Заседание Правительства Санкт-Петербурга, сформулированы 3 приоритета развития города: «Экономика знаний»; «Город равных возможностей»; «Открытый город», в котором определено к 2030 году Санкт-Петербург будет принимать не менее 11 миллионов туристов в год и должен войти в первую пятерку в рейтингах привлекательности городов России [2].

Сегодня гостиничный бизнес города насчитывает более 640 гостиниц с номерным фондом более 20 тысяч единиц. На рынке Санкт-Петербурга появились новые гостиничные бренды: Ibis, Holiday Club, Park Inn, Sokos Hotel. Увеличение потока туристов в Санкт-Петербурге обуславливает рост конкуренции на гостиничном рынке, поэтому становится актуальным поиск источников инвестиций каждого участника гостиничного бизнеса. Для малых

гостиниц реновация номеров и всего гостиничного комплекса услуг является важной составляющей возможностей в проведенном SWOT-анализе [5].

Организационный механизм финансирования малого бизнеса формируется под воздействием факторов внешней среды. В современных условиях альтернативу собственным источникам финансирования инвестиций составляет только заемный капитал, предоставляемый коммерческими банками. Реальность такова, что доминирующую роль в финансовой системе РФ играют коммерческие банки. Их доля в финансовых активах страны выросла с 58,5% до 66,4% [3]. Если учесть активы Центрального Банка, то суммарные активы банковского сектора составляют более 90% всех активов финансового сектора.

Остальные сегменты финансового рынка занимают ничтожно малую величину, что отражает общую неразвитость российского финансового рынка. Структурный дисбаланс финансовой системы приводит к ограниченному набору финансовых инструментов, которые могут быть предложены участникам рынка и доступен в основном крупным компаниям. Для малого и среднего бизнеса эмиссия акций и облигаций с целью привлечения капитала в компанию является дорогостоящей процедурой [5].

В Санкт-Петербурге на 1.01.2017 действует 33 кредитных организации и 107 филиалов [3]. К крупнейшим банкам Санкт-Петербурга относятся ПАО "Банк "Санкт-Петербург", Банк ВТБ (ПАО), ОАО "АБ "РОССИЯ" – они входят в первые 30 банков РФ. Крупнейшие банки составляют всего 3,6% от общего числа кредитных организаций, но доля их активов составляет около 78% всех активов банковского сектора [3]. Концентрирование временно свободных финансовых ресурсов снижает уровень индивидуального подхода к представителям малого бизнеса и повышает их издержки при привлечении заемного капитала. Поэтому для небольших гостиниц становится актуальным вопрос выбора банка, предлагающего выгодные и интересные продукты, соответствующие возможностям малого бизнеса, а не опираться только на собственный капитал.

С другой стороны, повышенный интерес со стороны собственников к развитию малого бизнеса обусловлен в Санкт-Петербурге строительством апарт-отелей по примеру европейского рынка. По данным NAI Весар, стоимость суточной аренды апартаментов в Петербурге сравнима со стоимостью апарт-отелей Мадрида, Лиссабона и Брюсселя. В большинстве европейских стран основными потребителями апартаментов являются туристы, а на рынке в Санкт-Петербурге 89 % апарт-отелей предназначены для среднесрочной аренды для бизнес-путешественников.

Таким образом, если в Европе инвесторами и владельцами апартаментов в основном являются крупные гостиничные сети, то в Санкт-Петербурге этот сегмент более привлекателен для частного инвестора, заинтересованного в получении стабильного дохода: 25 – 65 тыс. руб./мес. в зависимости от уровня и типа номера, а также спектра предоставляемых услуг. Небольшие площади апартаментов существенно расширяют количество потенциальных инвесторов, а профессиональная управляющая компания минимизирует инвестиционные

риски и снижает степень участия инвестора в вопросах управления и эксплуатации недвижимости.

Из всего выше сказанного любая небольшая гостиница может столкнуться с рядом внутренних проблем: отсутствие источников финансирования, локальный дефицит трудовых ресурсов; высокая степень конкуренции. Для повышения эффективности организационного механизма финансирования малого бизнеса следует провести диагностику его элементов, таких как:

- формирование региональных ассоциаций малых гостиниц;
- овладение навыками стратегического менеджмента в гостиничном бизнесе;
- разработка и внедрение методов финансового анализа для планирования реновации номерного фонда [4].

Эти меры позволят сформировать комплексную систему финансового менеджмента на предприятии гостиничного бизнеса и разработки финансовой политики организации, нацеленной на увеличение туристического потока в Санкт-Петербурге.

ЛИТЕРАТУРА:

1. <http://gov.spb.ru> Сайт администрации Санкт-Петербурга, Комитет по развитию туризма
2. <http://cedipt.gov.spb.ru> Комитет по экономической политике и стратегическому планированию Санкт-Петербурга
3. https://www.cbr.ru/finmarkets/files/development/onfr_2016-18.pdf Сайт Центрального банка РФ
4. Финансово-организационные механизмы в современных условиях : вопросы теории и практики: монография / под общ.ред. О.В.Гончарук.-СПб. : СПбГИЭУ, 2009.
5. Финансовый анализ : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / под общ.ред. И.Ю. Евстафьевой, В.А. Черненко. – М.:Издательство Юрайт,2017

УДК 336

Скобелев Валерий Викторович
Skobelev Valeriy Viktorovich
«Информационное агентство «Крединформ», г. Санкт-Петербург, Россия
Information agency Credinform, Saint-Petersburg, Russia
Начальник аналитического отдела
Chief of analytic department
valery@credinform.ru

**КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ
КОНТРАГЕНТА С ПОМОЩЬЮ ИНФОРМАЦИОННО-
АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ГЛОБАС-I® В ИНТЕРЕСАХ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ
THE COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF THE COUNTER-PARTY
SOLVENCY USING THE INFORMATION AND ANALYTICAL SYSTEM
GLOBAS-I® FOR ECONOMIC SECURITY PURPOSES**

Аннотация. Комплексная оценка способности контрагента отвечать по своим долговым обязательствам всегда остается важным элементом понимания его платежеспособности. Эксперты рекомендуют отслеживать финансовую составляющую контрагента на постоянной основе. Главная цель - своевременно выявить финансовые риски. Проводить анализ платежеспособности контрагента на основе собранных данных, оценивать финансовые риски сотрудничества с ним в реальном времени позволяют оперативные инструменты, представленные в Информационно-аналитической системе Глобас-і®.

Ключевые слова. *Контрагент, платежеспособность, обязательства, финансовый риск, анализ, оценка, инструмент, система, Глобас-і.*

Abstract. The comprehensive assessment of counter-party's ability to fulfill its debt obligations remains an important element of the solvency. Experts recommend monitoring the financial situation of the counter-party on a permanent basis. The main goal is to identify financial risks in time. Tools presented in the Information and Analytical system Globas-i® enable to analyze the counter-party solvency based on the data collected, to assess financial risks of cooperation in a real time mode.

Keywords. *Counter-party, solvency, debt, financial risk, analysis, assessment, tools, system, Globas-i.*

Одним из важных критериев в ходе проверки контрагента для принятия решения о сотрудничестве с ним является результат, полученный при анализе его платежеспособности. В основе оценки данного показателя используются бухгалтерская отчетность, отчет о финансовых результатах, финансовые коэффициенты и другие показатели.

Профессиональным помощником в анализе платежеспособности организации является Информационно-аналитическая система под брендовым названием Глобас-і®[1]. Её также можно использовать в образовательном процессе для решения бизнес-задач, выполнения отчетных, контрольных, научных и дипломных работ.

Система Глобас-і® – это база данных, содержащая сведения о юридических лицах и индивидуальных предпринимателях по всему миру. С другой стороны, это обширный источник бизнес-информации, совокупность аналитических инструментов, структурирующих большой массив данных, выполняющих оперативную и качественную диагностику бизнеса контрагента или конкурента, оказывающих помощь предпринимателю в решении различных профессиональных задач. В целом – это комплексный модуль по предупреждению предпринимательских рисков.

Всесторонняя оценка платежеспособности контрагента в Системе реализуется посредством аналитических возможностей. К ним относятся:

- анализ бухгалтерской отчетности,
- финансовые коэффициенты [2],
- аналитический баланс,
- индексы ликвидности и скоринговой оценки Глобас-і®[3],
- и другие инструменты, позволяющие дополнить характеристику платежеспособности.

Горизонтальный анализ бухгалтерской отчетности организаций

При горизонтальном анализе баланса отражается изменение стоимости отдельных видов имущества и обязательств в течение рассматриваемого периода (двух и более) в абсолютных и относительных величинах. Анализ отчета о финансовых результатах демонстрирует изменение выручки, затрат, промежуточных и конечных финансовых результатов.

Вертикальный анализ бухгалтерской отчетности организаций

Вертикальный анализ актива бухгалтерского баланса показывает доли основных средств, нематериальных активов, запасов, дебиторской задолженности и других видов имущества в общих активах предприятия. При анализе пассива баланса отражается долевая структура собственных и заемных средств, а также состав заемных средств по срокам погашения (долгосрочные и краткосрочные обязательства). В части анализа отчета о финансовых результатах, вертикальный анализ определяет доли доходов и расходов относительно выручки от реализации.

Непосредственно из такого анализа баланса можно получить ряд важнейших характеристик финансового состояния организации: общая стоимость имущества организации, стоимость имобилизованных и мобильных средств, материальных оборотных средств, величины собственных и заемных средств организации и другие.

Консолидированная отчетность по МСФО

Консолидированная отчетность составляется автоматическим суммированием одноименных статей отчетности (показателей активов и пассивов баланса основного и дочерних обществ) компаний, входящих в материнскую организацию. Консолидированная финансовая отчетность позволяет показать масштабы различных видов деятельности внутри группы, сделать деятельность группы прозрачной для пользователей отчетной информации, способствует повышению их доверия как к группе, так и к отдельным входящим в нее организациям.

Применение финансовых коэффициентов в оценке компаний

Более глубоким является анализ финансовых коэффициентов, рассчитанных на основании показателей баланса и отчета о финансовых результатах. По российскому подходу используются для анализа четыре основных аспекта деятельности компании: ликвидность, финансовая устойчивость, рентабельность и деловая активность. Полученные результаты сравниваются с нормативами или с показателями деятельности других предприятий отрасли. Все это в равной степени относится как к контрагентам, так и компаниям-конкурентам. Коэффициенты, выходящие за рамки нормативных значений, сигнализируют о «слабых местах» компании.

При зарубежном подходе анализируются: коэффициенты прибыльности и структуры, операционные коэффициенты и показатели на работника.

В целом коэффициенты позволяют:

- определить взаимосвязь между прибылью от продаж и расходами, между основными активами и пассивами, насколько эффективно и результативно работала собственная организация, контрагент или конкурент;

- увидеть изменения в финансовом положении или результатах производственной деятельности;

- понять конкурентную позицию компании на текущий момент времени, и другие.

Аналитический баланс

Это результат итогового анализа финансовой деятельности компании. Для облегчения анализа отчётности Система имеет инструмент, который осуществляет автоматический анализ бухгалтерской отчётности, отчёта о финансовых результатах и финансовых показателей организации, а также коэффициентов отрасли, что сокращает временные издержки при проверке контрагента, и делается общий вывод о платежеспособности контрагента.

Индекс ликвидности Глобас-і®

Это показатель, выраженный в числовом значении, демонстрирует способность организации отвечать по своим краткосрочным обязательствам, выдерживать быстротечные изменения в рыночной конъюнктуре и бизнес-среде. Индекс представлен в виде инфографики. Чем меньше значение индекса, тем ниже риск.

Суть индекса ликвидности Глобас-і®

Основной причиной банкротства предприятия является его недостаточная ликвидность. Поэтому в выбранной Крединформ методике прогнозирования банкротства в соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» оцениваются показатели именно ликвидности: это коэффициент текущей (общей) ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами [4]. В зависимости от соответствия или несоответствия данных показателей нормативам, строится прогноз на основании коэффициента, соответственно, утраты или восстановления платёжеспособности.

Индекс скоринговой оценки Глобас-і®

Это показатель, выраженный в числовом значении, показывает достаточность собственных финансовых ресурсов организации для нормального её функционирования. На основании оценки скорингового балла делается заключение о состоянии компании с точки зрения возможности финансирования её собственной деятельности. Индекс представлен в виде инфографики. Чем меньше значение индекса, тем ниже риск.

К другим инструментам, позволяющим дополнить характеристику платежеспособности, относятся: *биржевая информация компании, расчет потенциальной исковой нагрузки и задолженности по исполнительным листам, банковские гарантии, приостановление операций по счетам налогоплательщика, движимое имущество в залоге, реестры должников и прочие.*

Вывод

Таким образом, наличие совокупности перечисленных инструментов позволяет оперативно проверить финансовую составляющую контрагента, убедиться в наличии у него финансовых средств для выполнения договорных

обязательств, в способности отвечать по своим долговым обязательствам и в платежеспособности в целом.

В противном случае данный комплекс инструментов поможет выявитьстораживающие факторы у контрагента, увидеть признаки ухудшения финансового состояния, а возможно и будущего банкротства, принять соответствующие меры предосторожности и тем самым минимизировать риски платежеспособности, которые могут возникнуть в ходе сотрудничества.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Информационно-аналитическая система Глобас-і® разработана и обслуживается «Информационным агентством «Крединформ» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.credinform.ru/ru-RU/globas> (дата обращения 28.02.2017 г.).
2. Финансовые коэффициенты, нормативные и практические пороговые значения рассчитаны в соответствии с методикой «Информационного агентства «Крединформ».
3. Индексы Глобас-і® разработаны в соответствии с методикой «Информационного агентства «Крединформ».
4. О несостоятельности (банкротстве): федеральный закон № 127-ФЗ от 26.10.2002 г. // Российская газета. 2002. № 209.

УДК 336.64

Скороход Александрина Юрьевна
Skorokhod Aleksandrina Yurievna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
доцент
Associate professor
Кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса
Department of corporate Finance and business valuation
a.skor1@yandex.ru

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КОМПАНИЙ В МИРЕ АКТИВНЫХ И ПАССИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ VALUATION OF COMPANIES IN THE WORLD ACTIVE AND PASSIVE INVESTMENT

Аннотация. В статье проанализирован растущий рынок пассивных инвестиций, определена роль оценки компаний на основе фундаментального анализа для активных и пассивных инвестиций, определены перспективы применения активных и пассивных инвестиционных стратегий в будущем.

Ключевые слова. *Активные инвестиции, пассивные инвестиции, оценка стоимости компании, фундаментальный анализ.*

Abstract. The article analyzes the growing passive investment market, defines the role of companies assessment on the basis of fundamental analysis for active and passive investments, defines the prospects for the use of active and passive investment strategies in the future.

Key words. *Active investments, passive investments, valuation of the company, fundamental analysis.*

Развитие в современных условиях финансового рынка, рынка недвижимости в значительной степени основывается на развитии подходов к оценке инвестиционной привлекательности компании. Оценка инвестиционной привлекательности является необходимым условием для осуществления сделок купли-продажи, принятия грамотных стратегических и управленческих

решений, для подготовки управленческой отчетности. Определение справедливой стоимости требует профессионализма в финансовой и технической сферах: понимания макроэкономических и отраслевых аспектов, бухгалтерских, юридических и налоговых вопросов.

Актуальность выбранной темы обусловлена заинтересованностью корпораций в привлечении инвестиций, для чего необходимо оценить возможности генерирования прибыли в компании и способность инвестиций удовлетворить требуемые ожидания от вложений. При наличии таких возможностей и способности удовлетворить требуемые ожидания компания считается инвестиционно-привлекательной. Расчет справедливой стоимости компании должен подтвердить инвестиционную привлекательность. Грамотно проведенная оценка стоимости компании является основой для принятия инвестиционных решений и определения болевых точек бизнеса. На основе проведенного анализа стоимости инвесторы и управленцы компании осуществляют планирование своих стратегий, учитывая позиции компании в индексах, а также мировую тенденцию перехода от активных инвестиций к пассивным.

Целью статьи является определение роли оценки стоимости компании в мире активных и пассивных инвестиций посредством фундаментального анализа.

Задачами исследования являются выявление места фундаментального анализа на современном этапе развития фондового рынка, определение перспективы применения активных и пассивных инвестиционных стратегий в будущем.

Активные инвестиции представляют собой самостоятельное управление своими активами на основе оценке стоимости корпораций. Фундаментальный анализ базируется на положении об истинной стоимости компании, соотносимой с финансовыми характеристиками компании, к которым относятся перспективы роста, уровень риска, характеристики денежного потока. Отклонение от рассчитанной справедливой стоимости служит сигналом недооцененности или переоцененности акций компании. Активные инвесторы обычно держат в своем портфеле недооцененные компании в надежде на их будущий рост, причем более быстрыми темпами, чем рынок в целом.

Пассивные инвестиции предполагают передачу своих активов в управление третьему лицу: фонду, управляющей компании. К инструментам пассивного управления относят инвестиционные фонды (индексные и биржевые), основа стратегий управления которыми состоит в следовании динамике определенных рыночных индексов. Владелец пая или акции фонда получает доходность, полученную на основе динамики выбранного биржевого индикатора. В последние годы происходит рост рынка пассивных инвестиций: в 2015 году зафиксирован приток средств в фонды акций и облигаций на уровне \$15,81 млрд, в 2016 году - \$67,98 млрд. На текущий момент на индексные фонды и ETF приходится около 5% глобальных активов, 15% американского рынка акций и около 30% от объема взаимных фондов в США. [2].

Несмотря на рост рынка пассивных инвестиций, оценкой стоимости компании заниматься более выгодно, хоть это и требует больших усилий от инвестора. Преимуществами выбора отдельных компаний посредством проведения оценки над пассивным инвестированием являются:

1. Информационная эффективность. Если все рынки считать эффективными и инвестировать в индексные фонды, то никто не будет изучать информацию и, соответственно, рынки перестанут быть эффективными. А если цены перестают быть информационно эффективными, то повышается отдача от активных инвестиций.

2. Популяризация пассивных стратегий инвестирования приводит к увеличению числа фондовых индексов, что в свою очередь потребует от инвесторов их более существенного анализа и отбора на основе оценки фундаментальной стоимости компаний, входящих в индексы.

3. Перелив капитала осуществляется в компании с максимальной капитализацией. При исключении или не вхождении компании в индекс в нее стремительно снижается объем инвестиций, происходит уменьшение объема торгов. Оценка компании на основе фундаментального анализа может помочь определить компании, недооцененные рынком (или переоцененные), и сыграть на повышении (или понижении) их стоимости, опережая пассивный рынок, который через определенное время «обратит на них свое внимание» и включит (или исключит) их из фондового индекса.

Таким образом, проведение оценки на основе фундаментального анализа является значимым как для активных инвесторов при выборе наиболее перспективной компании недооцененной рынком, так и для пассивных инвесторов, делая правила игры на рынке более прозрачными, а результаты более предсказуемыми.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов. - 5-е изд.; пер с англ. / Асват Дамодаран. - М., 2008. - 1340 с.
2. Официальный сайт Росбизнесконсалтинга. [Электронный ресурс], URL: <https://www.rbc.ru/newspaper/2017/02/28/5979de0f9a79470064d7e98f> [дата обращения: 28.02.2017]
3. Обращение Berkshire Hathaway Inc. к акционерам 2016 г. [Электронный ресурс], URL: <http://www.berkshirehathaway.com/letters/2016ltr.pdf> [дата обращения: 28.02.2017]

УДК 65.012.1; 338.24.01

Ткаченко Ирина Николаевна
 Tkachenko Irina Nikolaevna
 Уральский государственный экономический университет
 Ural State University of Economics
 Зав. кафедрой корпоративной экономики и управления бизнесом
 Head of Corporate Economics and Business Governance Department
 Доктор экономических наук, профессор
 Doctor of Science (Economics), Professor
 Tkachenko@usue.ru

К ВОПРОСУ О СТЕЙКХОЛДЕРСКОЙ МОДЕЛИ В НОВОЙ ПАРАДИГМЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ TO THE QUESTION OF THE STEAKHOLDER MODEL IN THE NEW PARADIGM OF CORPORATE GOVERNANCE

Аннотация. Статья посвящена обсуждению дискуссионных моментов, связанных с проведением современных исследований по корпоративному управлению, выявлению места и роли стейкхолдерского подхода в новой парадигме корпоративного управления. Обозначены востребованные направления исследований по корпоративному управлению, проблемы организации эмпирических исследований по корпоративному управлению. Выявлена разница между неким идеальным и реальным пониманием корпоративного управления.

Ключевые слова: *корпоративное управление, стейкхолдерский подход, новая парадигма, проблематика исследований.*

Abstract. The article is devoted to discussing debatable points related to modern research on corporate governance, identifying the place and role of the stakeholder approach in the new paradigm of corporate governance. Identified the demanded areas of research on corporate governance; the problems of organizing empirical studies on corporate governance are indicated. The difference between some ideal and real understanding of corporate governance is revealed.

Keywords: *Corporate governance, stakeholder approach, a new paradigm, the problems of research.*

Более чем десятилетний опыт участия автора в международных исследовательских грантах и проектах по корпоративному управлению заставляет задуматься о разнице в понимании проблем корпоративного управления, осознании новой парадигмы корпоративного управления, новых вызовах со стороны практики бизнеса в нашей стране и за рубежом. Можно обозначить следующие востребованные направления научных исследований по корпоративному управлению: анализ эффективности отдельных компонентов корпоративного управления, выявление взаимосвязи и взаимовлияния качественных показателей корпоративного управления и показателей социальной, экономической эффективности и показателей фондового рынка; анализ специфики моделей корпоративного управления, их институционального окружения; изучение состава и структуры советов директоров; качественный анализ стейкхолдеров, выявление их вклада; исследование корпоративной социальной ответственности; транспарентности; гендерного разнообразия и др. Среди проблем организации эмпирических исследований по корпоративному управлению и проблематике корпоративной социальной ответственности (КСО) можно выделить: недостаток открытых статистических данных, необходимых для исследования; трудность прикладного применения тех или иных методов; трудность «преобразования» качественных характеристик корпоративного управления и КСО в количественные результативные показатели, отсюда, субъективизм и большая «гибкость» в выборе методологии; отсутствие в большинстве случаев верификации полученных эмпирических оценок. Кроме того, необходимо отметить, что качественные исследования по корпоративному управлению и КСО не лежат лишь в плоскости решения менеджеральных задач, все интересные находки в интересующей нас предметной области находятся «на стыке», отсюда необходимость проведения междисциплинарных исследований.

При подготовке зарубежных публикаций по проблематике корпоративного управления и КСО существуют и проблемы понимания «у нас» и «у них». Выделим лишь некоторые из них:

1. Разный уровень развития системы корпоративного управления в тех или иных странах, отсюда разный уровень понимания характеристик систем корпоративного управления; соответственно, нельзя дать единых рекомендаций, отсюда разные сценарии развития и объяснение теорий;

2. Разная роль государства в системе корпоративного управления.

3. Разные традиции проведения академических исследований, формата публикаций.

4. Разные подходы к анализу (у нас чаще использование междисциплинарного инструментария, необходимость использования которого бывает очень трудно объяснить зарубежным партнерам).

5. Разная информационная база для проведения исследований, разная степень ее доступности.

В последние годы идет активный поиск новых подходов, нового инструментария, в целом, поиск новой парадигмы в развитии корпоративного управления. Практика современного корпоративного управления является лабораторией для апробирования различных теорий; лучшие практики помогают компаниям определять эффективные тренды развития; теоретические подходы либо проверяются, либо не оправдываются под воздействием корпоративных скандалов и провалов; эмпирические исследования доказывают очевидность формулировки тех или иных стандартов корпоративного управления. Исследуя феномен корпоративного управления, мы понимаем, с одной стороны, сферу, очерченную определенными рамками и отношениями, а, с другой стороны, рассматриваем корпоративное управление как некую синтетическую сферу, подверженную влиянию разнообразных воздействий: и со стороны дисциплинирующих механизмов корпоративного управления, и со стороны цивилизованных или не цивилизованных отношений разнообразных стейкхолдеров, и воздействия со стороны тех, кому собственниками делегировано управление, т.е. менеджмента компаний и пр. Анализ этих сфер ведет к анализу самой системы корпоративного управления в целом.

Анализ сил, ведущих к изменению парадигмы корпоративного управления в 21 веке базируется на инкорпорировании ожиданий не только собственников, но и широкого круга стейкхолдеров для улучшения социального развития и окружающей среды. Примат мышления собственников и преследование ими цели максимизации акционерной стоимости любой ценой является наиболее серьезным барьером для обеспечения компаниями устойчивости и стабильности, в том числе, и в мире в целом. Социальные нормы искажаются под воздействием примата собственнического мышления. Об этом говорится в выводах международного исследовательского проекта, анализирующем устойчивость компаний, и подготовленном 40 исследователями из разных стран, включая 11 стран ЕС, США, Канаду, Бразилию, Китай, Индию [3]. Максимизация акционерной стоимости, стремление к росту благосостояния акционеров ведет к неравенству [4]. Неравенство негативно воздействует на стабильность, устойчивость в развитии, является драйвером коммерциализации. Кроме того, неравенство является тормозом к экономическому росту [5]. Общественный контроль не работает. В экспертном сообществе идет активное

переосмысление сложившихся понятий. Пока корпоративное управление не равно включению корпоративной социальной ответственности (за не столь частыми исключениями). Умозрительные построения о том, что КСО помогает в конкурентной борьбе, что потенциальный инвестор (либо потенциальный клиент) выбирает «белые и пушистые» компании, во многих случаях далеки от реальности. У экспертов уже сложилось понимание, что корпоративные законы (для начала – рекомендательные нормы) должны включать специфические положения, поясняющие, что цель компании – создание ценности для устойчивого развития в широком плане (может быть даже в планетарном масштабе), уважение интересов широкого круга стейкхолдеров (пока часто даже не идентифицированных). Объяснение разницы в долгосрочных стимулах собственников и краткосрочных стимулах менеджеров также в последнее время подвергается сомнению. Практика развития корпоративного управления показывает, что и собственники не прочь жить по принципу «здесь и сейчас», извлекать доходы при ориентации на максимизацию акционерной стоимости как можно чаще. Менеджеры получают бонусы, опционы за результат – увеличение акционерной стоимости, что они стремятся делать любой ценой. Здесь интересы собственников и менеджеров сходятся. При такой практике остается в стороне инновационное развитие, требующее «длинных» денег.

Многие исследователи на Западе предлагают переосмыслить цели корпорации говорят о необходимости возрождении доверия к бизнесу. Так, Портер и Крамер еще в 2011 году высказали свое видение новых походов в публикации в *Harvard Business Review* [6]. Они предлагают переосмыслить цели корпорации как создание долевой ценности через участие в доходах различных групп стейкхолдеров. В этом же аспекте можно рассматривать и подход ЕС, где с 2011 года введено новое определение КСО как *Shared Value* (долевая ценность для стейкхолдеров) [7]. Многие эксперты сопоставляют мифы корпоративного управления и реальность, например, *Cristopher Halburd*, университетский ученый и корпоративный директор из Великобритании [8]:

- Миф 1. *Собственники (акционеры) владеют корпорацией.* В реальности – акционеры владеют акциями. Они не должны владеть всеми доходами корпораций, их право – только получать дивиденды.

- Миф 2. *Директора компаний и топ-менеджеры являются агентами акционеров.* В реальности быть агентом акционеров и агентов экономического субъекта в целом – это разные вещи. У нанятых менеджеров нет прямой законной обязанности подчиняться все директивам акционеров.

- Миф 3. *Директора компаний обязаны максимизировать акционерную стоимость.* В реальности, несмотря на широко распространенное мнение, директора, не обязаны это делать. Правовые акты позволяют директорам действовать по своему усмотрению и обеспечивать долгосрочные перспективы и интересы компании как отдельного хозяйствующего субъекта, даже если это влечет за собой временное ослабление в развитии в краткосрочной перспективе и не создает акционерную стоимость. В действительности, на корпоративных директоров воздействуют больше не правовые акты КУ, а давление финансовых

рынков, угроз поглощения или наличие (либо отсутствие) компенсационных схем.

- Миф 4. *Максимизация акционерной стоимости обеспечивает лучшую отдачу вложенных средств акционерам. Это лучше и для корпораций, и для экономики в целом.* В реальности: комбинирование стремления к максимизации акционерной стоимости с ограниченной ответственностью за последствия ведет к систематическому моральному ущербу. Получение доходов акционерами в краткосрочной перспективе, создаваемых без учета рисков недополучения плюсов от средне- и долгосрочных эффектов в развитии компании, ведет к убыткам в корпорациях и в обществе.

Догма о максимизации акционерной стоимости базируется на предположении, что все экстерналии будут интернализированы, как результат, подробного прописывания корпоративных норм. Другими словами, Правительства должны быть регулятором издержек для общества, перераспределять налоги, получаемые от корпораций исключительно на общественные нужды, но это было бы возможно только в модели открытого мира. Отечественные исследователи в последние годы также отмечают разницу между неким идеальным и реальным пониманием корпоративного управления и КСО [1,2]. Рассматривая проблему изменения парадигмы корпоративного управления, можно заключить, что в реальности эта задача решается только путем коллективных усилий.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Благов Ю.Е.* (2011) Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции, СПб, «Высшая школа менеджмента», с. 13-76.
2. *Вербицкий В.* (2015) Из идеального реальному: что действительно нужно компаниям для применения на практике из corporate governance best practices, М.: Альпина Паблишер, с. 10-11.
3. *Sjafell B.* (2014) Sustainable Companies Project 2014. Режим доступа: <http://www.jus.uio.no/english/research/projects/sustainable-companies/>
4. *Пукетти Т.* (2015) Капитал в XXI веке, перевод Дунаева А., Ad Marginem Press.
5. *Stiglitz J.* (2013). Inequality is Holding Back the Recovery, New York Times. Режим доступа: <http://opinionator.blogs.nytimes.com/2013/01/19/inequality-is-holding-back-the-recovery/>
6. *Porter M.E., Kramer M.R.* (2011) Creating Shared Value: How to Reinvent Capitalism and Unleash a Wave of Innovation and Growth // Harvard Business Review, January/February, pp. 63-70.
7. European Commission (2011) Communication from the Commission. A renewed EU Strategy for Corporate Social Responsibility. Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0681:FIN:en:PDF>
8. *Cristopher Halburd* (2015) The need for New Paradigm For Corporate Governance in «Transforming Governance: New Values, New Systems in New Business Environment», Gower, 2015, pp. 59-82.

УДК 33.334.7

Федоров Константин Иванович

Fedorov Konstantin Ivanovich

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economics

Доцент

Associate professor

Кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса

Department of corporate finance and business valuation

kif61@rambler.ru

Федорова Светлана Викторовна

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economics
Профессор
Professor
Кафедра предпринимательство в туризме
Department business in tourism
svtlfedorova@rambler.ru

АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ CURRENT DEVELOPMENT TRENDS VENTURE FINANCING

Аннотация. В статье выделены актуальные тенденции развития инноваций и венчурного финансирования в России. Рассматривается структура и динамика развития рынка венчурного финансирования в период по октябрь 2016 года. Определены проблемы развития рынка инноваций, роль государства в его функционировании.

Ключевые слова. *Инвестиции, венчурный капитал, инновационный проект, рисковая компания, венчурные фонды, государственная инновационная политика.*

Annotation. The article highlights the current trends in the development of innovation and venture financing in Russia. The structure and dynamics of the development of venture capital market in the period October 2016. Identify the problems of market development innovation, the role of government in its functioning.

Keywords. *Investing, venture capital, innovation project, the company risky, venture capital funds, state innovation policy.*

В зарубежных странах активно используются денежные средства венчурных компаний и фондов, которые на первоначальных этапах вкладываются в инновационные проекты и повышают эффективность финансирования инноваций. Одним из приоритетных направлений деятельности государства в целях активизации инвестиционной деятельности и роста конкурентоспособности экономики является создание условий для эффективного венчурного финансирования.

Проблемы в экономике и политике 2013-2015 годов привели к появлению в сфере венчурного инвестирования на территории России ряда негативных тенденций. К ним можно отнести сокращение темпов роста совокупного объема и числа венчурных сделок, снижение активности инвесторов, сохранение диспропорций в отраслевой и стадийной структуре рынка [3].

Эффективность государственного регулирования развития сферы инноваций становится наиболее актуальной в процессе стимулирования инновационного процесса и выявления эффективных форм его взаимодействия с бизнесом на разных стадиях развития национальной инновационной системы.

Согласно данным, приведенным в отчете Venture Barometer 2016, составленным российским венчурным фондом Prostor Capital, 77% респондентов уверены в росте российского венчурного рынка в ближайшие пять лет. Год назад этот показатель составлял 53% [1].

Анализ сильных и слабых сторон отрасли, а также возможностей и рисков дальнейшего развития венчурного рынка Российской Федерации дает возможность выделить ряд проблем, стоящих перед отраслью.

Внешняя и внутренняя экономическая ситуация. По итогам трех кварталов 2016 года можно говорить о сохранении тенденции к снижению ряда показателей инвестиционной активности рынка VC- и PE- фондов. В 2016 году

на рынке функционировало 266 фондов, что на 4% меньше чем в 2015 году. Темпы относительного прироста совокупного капитала действующих VC- и PE-фондов также показали отрицательный прирост – минус 7%. В прошедшем году появилось только 14 новых фондов (23 в 2015 году), что составило 52% от уровня предыдущего года. Сократилось число осуществленных VC- и PE- инвестиций в компании реципиенты с 196 до 145, что составляет 73% от уровня 2015 года. Совокупный объем VC- и PE- инвестиций в компании-реципиенты составил 507 млн. долл. или 48% от уровня 2015 года. Число новых VC- и PE- фондов достигло 52% от уровня 2015 года (14 против 23) [2].

Недостаточная активность корпораций на российском рынке инноваций. Совокупное число действующих сегодня корпоративных VC- и PE-фондов равно 35 или 13% от числа всех действующих фондов. В тоже время совокупный капитал действующих корпоративных фондов в 2016 году составил лишь 884 млн. долл. или 4,2% относительно общего объема капиталов фондов. Причем треть корпоративных фондов имели капитал до 10 млн. долл.

Стимулирование спроса на инновации и высокотехнологичную продукцию. Главным инициатором спроса на инновации должно выступать государство через систему государственных закупок. Это вызывает необходимость внесения изменений в законодательные нормы, связанные с определением доли закупок инновационной (высокотехнологичной) продукции.

Стимулирование «выходов» инвесторов. На российском венчурном рынке существуют проблемы для «выходов» венчурных инвесторов из проектов. Активность венчурных инвесторов (VC-фондов) по выходу из ранее проинвестированных компаний в 2016 году отмечалась на достаточно высоком уровне – 85% от уровня 2015 года (29 выходов против 34 в 2015 году). По итогам 9 месяцев 2016 года 48% от общего числа выходов с участием венчурных фондов составили выходы из компаний сектора ИКТ – 16 выходов с объемом 55 млн. долл. Доля числа выходов VC-фондов в общем числе выходов VC- и PE- фондов составила 93,5% [2].

Наблюдаемая активность в сфере выходов во многом является результатом задела прошлых лет. Фонды с участием государственного капитала обеспечили в 2016 году 65% от общего числа выходов с участием венчурных фондов (44% в 2015 году). Что касается способов выхода, то все выходы в 2016 году были осуществлены путем продажи стратегическому инвестору (21 сделка на сумму 50 млн. долл.) и продажи финансовому инвестору (3 сделки на сумму 5 млн. долл.). Выходы через механизм IPO и продажи акций на бирже не происходили [2].

Государство как источник финансирования венчурной отрасли. Как уже отмечалось, совокупный объем VC- и PE- инвестиций в 2016 году составил 0,5 млрд. долл.. При этом следует отметить, что как и в 2015 году значительную роль в данном случае сыграли инвестиции крупнейшего фонда прямых инвестиций с участием государственного капитала – около 30% (соответственно около 52% от общего объема VC- и PE- инвестиций в 2015 году).

За последние четыре года сохраняется стабильность по такому показателю как относительная доля числа VC- и PE- фондов с участием

государственного капитала (58 фондов) и частных фондов – 21,8% и 78,2% соответственно. Более половины инвестиций в отрасли вне сектора ИТК осуществили фонды с участием государственного капитала.

Отсутствие средств институциональных инвесторов в венчурной отрасли. Венчурный бизнес в России практически не привлекает средства институциональных инвесторов. Связано это с невозможностью в соответствии с российским законодательством инвестировать средства в венчурные фонды (и, в целом, в высокорисковые активы) пенсионным фондам и страховым компаниям.

Отставание в развитии инфраструктуры венчурного рынка. К условиям развития венчурной отрасли относятся создание и обеспечение доступности инфраструктуры поддержки институтов, оказывающих сервисные услуги для создания и ведения инновационного бизнеса.

Обострение глобальной конкуренции за высококвалифицированных специалистов и компетенции. Продолжающаяся глобализация приводит к усилению в мировом масштабе конкурентной борьбы за высококвалифицированную рабочую силу и компетенции, то есть за факторы, определяющие конкурентоспособность инновационных систем. В условиях недостаточной эффективности инновационной системы в России это часто приводит к оттоку из страны конкурентоспособных кадров, идей.

Отраслевые диспропорции. Существуют отраслевые диспропорции, проявляющиеся в недостатке предложения капитала в большинстве приоритетных отраслей, кроме электронной коммерции, интернет-проектов и некоторых секторов ИТ и телекоммуникаций.

По итогам трех кварталов 2016 года подавляющее число инвестиций как по числу, так и по объему было сделано в секторе информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в который входят – телекоммуникационное оборудование и услуги, интернет, телеканалы, компьютерное оборудование и услуги, программное оборудование. На долю данного сектора экономики приходится 114 инвестиций (77%) с общим объемом в 260 млн. долл. или 51% от всего объема инвестиций. В то же время, в «высокотехнологичные» отрасли (биотехнология, медицина, промышленные технологии) было сделано 18 инвестиций с объемом средств в 110 млн. долл., их удельный вес в VC- и PE- инвестициях составил 12% и 22% соответственно [2].

Стадийные диспропорции в структуре предложения венчурного капитала. Финансовая поддержка в России слабо диверсифицирована по стадиям развития венчурных компаний. Не полностью преодолены стадийные диспропорции в структуре предложения венчурного капитала. Наибольший объем инвестиций в 2016 году приходился на стадию расширения и позднюю стадию – 323 млн. долл. и 132 млн. долл. или 90% всех инвестиций. Тогда как на посевную и ранние стадии было потрачено лишь 51 млн. долл. или 10% от общего объема VC- и PE- инвестиций.

Значительное количество небольших фондов. В венчурной сфере функционирует много некрупных фондов, этап консолидации еще не достигнут. По-прежнему преобладают небольшие фонды с капиталом 10–50 млн. долл. По

итогах 9 месяцев 2016 года общее количество фондов в данном диапазоне составляло 180, что равно 68% от всех фондов. Фондов с капиталом от 50 до 500 млн. - 77 или 29%. Фондов с объемом капитала 500 млн. долл. и выше – всего 9 или 3%. Однако, 9 крупных фондов обладают 38% объема средств всех фондов, а самые многочисленные небольшие фонды (до 50 млн.долл.) контролируют лишь 9% всех средств.

Территориальные диспропорции. Территориальная структура инвестиций на российском рынке крайне неоднородна, что в целом объясняется неравномерностью распределения финансовых ресурсов по регионам страны.

По итогам трех кварталов 2016 года подавляющее число VC- и PE-фондов функционировало в Центральном федеральном округе – 236 или 89% от общего числа фондов с совокупным объемом капитала в 20 млрд. долл. (95% капитала всех фондов). Аналогичная картина наблюдается и с распределением числа и объемов VC- и PE- инвестиций [3].

Учитывая международный опыт, необходимо понимать, что государство может способствовать эффективному развитию национального венчурного рынка не столько в роли основного инвестора, сколько в роли главного регулятора.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Краузова Е. Неунывающие: что поддерживает веру венчурных инвесторов в российский рынок [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.forbes.ru/investicii/finansy-i-investicii>
2. Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ) [Электронный ресурс] / Официальный сайт. - Электрон. дан. - М.: сор. 2017. - Режим доступа: <http://www.rvca.ru/rus/>
3. Федоров К.И., Федорова С.В. Венчурное финансирование рынка инноваций в условиях кризиса // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция, Москва, Изд-во Институт ИТКОР, 2016, № 1. – 312 с. – С. 247-250.

УДК 338.467.6:336

Финагенова Ольга Борисовна

Finagenova Olga Borisovna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economics

Начальник отдела статистической отчетности и документации

Head of Department of statistical reporting and documentation

Институт подготовки и аттестации научно-педагогических кадров

Researchers Training and Attestation Institute

fob3614@mail.ru

**ФИНАНСИРОВАНИЕ СПОРТА: ИСТОЧНИКИ, РАСХОДЫ И
ЭФФЕКТИВНОСТЬ
FINANCING OF SPORTS: SOURCES, EXPENSES AND EFFICIENCY**

Аннотация. В статье дано определение понятию «финансирование спорта», приведена классификация источников финансирования. Финансирование спорта рассмотрено по трем основным направлениям: финансирование спортивных объектов; финансирование спортивных мероприятий и соревнований; финансирование спортивных клубов и школ. Предложен алгоритм анализа процесса финансирования спорта.

Ключевые слова. *Финансирование спорта, источники финансирования, направления финансирования спорта, алгоритм анализа финансирования спорта*

Abstract. The definition of financing of sports and the classification of sources of financing are given in the article. Financing of sports is considered in three main sectors: financing of sports facilities; financing of sports events and competitions; financing of sports clubs and schools. It gives the algorithm of analysis of financing of sports.

Key words. *Financing of sports, sources of financing, sectors of financing of sports, algorithm of analysis of financing of sports*

Финансирование спорта – один из процессов формирования и использования денежных фондов и средств на развитие объектов спорта и повышение его доступности населению.

Финансовые ресурсы, за счет которых происходит формирование денежных фондов и средств, выступают источниками финансирования.

Источники финансирования можно классифицировать по уровням экономики: 1) источники финансирования на макроуровне, то есть источники финансирования мероприятий национальной экономики; 2) источники финансирования на микроуровне, то есть источники финансирования отдельной фирмы.

Источники финансирования каждого уровня экономики классифицируются по месту возникновения на внутренние и внешние.

К внутренним источникам относятся централизованные ассигнования – денежные фонды и нецентрализованные ассигнования – денежные средства различных субъектов хозяйствования.

Внешние источники финансирования в зависимости от условий предоставления могут быть привлеченными или заемными [4].

Финансирование спорта целесообразно разделять на три основных направления:

- финансирование спортивных объектов;
- финансирование спортивных мероприятий и соревнований;
- финансирование спортивных клубов и школ.

Источники финансирования спорта одинаковы для названных направлений. Такое подразделение финансирования спорта по направлениям объясняется различиями в формах предоставления финансовых ресурсов, характерных каждому направлению.

Итак, за счет внутренних и внешних источников, предоставляемых в различных формах, формируются денежные фонды и средства.

Использование сформированных денежных фондов и средств путем направления их на конкретные мероприятия – расходы на финансирование спорта.

В результате осуществления мероприятий может формироваться доход. То есть некоторые расходы по финансированию спорта приносят доход.

Приносящая доход деятельность – результат финансирования.

Эффективность финансирования спорта – соотношение расходов на финансирование спорта и результатов, достигнутых в результате деятельности, то есть доходов. Может быть достигнута экономическая, социальная и бюджетная эффективность.

Каждое направление имеет свои характерные формы финансирования, расходы, а также эффективность. Процесс финансирования спорта в целом и по названным направлениям предлагаем анализировать по следующему алгоритму:

источники финансирования →
 →деятельность, связанная с расходами (расходы) →
 →деятельность, приносящая доходы →
 →эффективность финансирования.

Если говорить о финансировании спортивных объектов, то можно выделить два направления деятельности: строительство спортивных объектов и реконструкция спортивных объектов.

Строительство и реконструкция спортивных объектов осуществляется за счет государственных и частных источников финансирования с применением различных методов финансирования и использованием схем государственно-частного партнерства.

Основными расходами по строительству спортивных объектов являются: участие в торгах для получения территории, подготовка территории, расходы на строительство (составление проекта, стоимость строительного материала, стоимость услуг строителей), закупка необходимого оборудования, привлечение высокопрофессиональных тренеров, ввод объекта в эксплуатацию.

Деятельность введенного в эксплуатацию спортивного объекта заключается в предоставлении спортивных услуг населению, компаниям, спортсменам; передачи в аренду спортивным школам или клубам.

За счет оплаты спортивно-оздоровительных услуг населением, корпоративных и арендных платежей формируются доходы, что свидетельствует о положительном экономическом эффекте.

Социальный эффект финансирования спортивных объектов заключается в предоставлении спортивных услуг населению, в их доступности.

Бюджетная эффективность – поступление налоговых платежей в бюджет.

Финансирование спортивных мероприятий и соревнований также подразделяется на два направления деятельности: финансирование детских или корпоративных турниров и финансирование профессиональных турниров.

Финансирование спортивных мероприятий осуществляется за счет бюджетных средств в форме бюджетных ассигнований, программного финансирования; субсидирования; проектного финансирования; использования схем ГЧП; привлеченных средств в форме спонсорских и благотворительных поступлений и заемных средств – кредиты банков.

Если говорить о расходах, то для организации и проведения детских или корпоративных турниров и профессиональных турниров, они отличаются объемами. Так для организации детских или корпоративных турниров расходы могут составлять призовой фонд и расходы на содержание спортсменов.

Организация и проведение профессиональных турниров требует больших расходов: расходы на организацию церемоний открытия и закрытия; расходы на содержание спортсменов (транспортировка, размещение и проживание, обеспечение их всем необходимым); расходы на привлечение судей соревнований; расходы на изготовление сувенирной продукции; расходы на теле и радиотрансляции; расходы на рекламу; призовой фонд турнира и другие.

Расходы на рекламу, на изготовление сувенирной продукции, на теле и радиотрансляции можно отнести к расходам, приносящим доходы.

Профессиональные турниры отличает более высокий зрительский интерес, освещение в СМИ, транслирование на радио и телевидении, следовательно, они несут большой «внешний» рекламный эффект.

Спортивные мероприятия, в особенности международные, связаны со значительными затратами и с ожидаемыми доходами для государства, частного бизнеса и общества в целом [2]. Экономисты, занимающиеся исследованием экономики спорта, в частности Олимпийских игр, отмечают основные цели подготовки и проведения Олимпийских игр, которые могут быть характерны для всех социально-культурных программ. Для государства – это укрепление международного престижа, развитие инфраструктуры региона проведения Игр с целью повышения народного благосостояния; для бизнеса – извлечение прибыли, привлечение внимания к их продукции; для общества – выражение культурно-этнической самобытности [1].

Корпоративные соревнования поднимают имидж компании, командный дух. Но с точки зрения экономики отличаются небольшим числом участников и зрителей, поэтому несут незначительный «внешний» рекламный эффект.

Такой «внешний» рекламный эффект характеризует экономическую эффективность финансирования спортивных мероприятий, соревнований.

Социальная эффективность заключается в предоставлении населению спорта в качестве зрелища.

Бюджетная эффективность выражается в отчислениях от проведения соревнований.

Источниками финансирования спортивных клубов и школ выступают: государственные средства, членские взносы, спонсорские и благотворительные средства, перечисления из общественных фондов.

Многие спортивные клубы и организации осуществляют собственную предпринимательскую деятельность — издаются газеты, журналы, справочники, выпускают сувениры, значки, вымпелы и иную спортивную символику, продают права на телевизионную и радиотрансляцию соревнований и интервью, осуществляют трансферты, или куплю-продажу спортсменов, производят прочие виды коммерческой деятельности [3].

Финансирование спортивных клубов и школ включает расходы на содержание объектов спорта, расходы на содержание спортсменов, расходы на

проведение соревнований. То есть данное направление включает в себя деятельность рассмотренных выше направлений.

Основным показателем эффективности финансирования спорта является доля населения регулярно, занимающаяся физической культурой и спортом.

Увеличение доли населения регулярно, занимающейся физической культурой и спортом происходит за счет роста доступности физкультурно-оздоровительных услуг вследствие финансирования строительства и реконструкции спортивных объектов, а также за счет роста популярности спорта вследствие финансирования спортивных мероприятий, соревнований.

Итак, каждое направление финансирования спорта несет экономический, социальный и бюджетный эффект, что свидетельствует о положительном результате финансирования.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Вольчик В.В.* Свет и тени Олимпийских игр (рецензия на монографию Р.М. Нуреева и Е.В. Маркина «Экономика Олимпийских игр», М.: НОРМА, 2014, 144С.) // JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES. – 2014. – Т.6, №4. – С.148-154
2. *Нуреев Р.М.* Эти разные олимпийские игры / Р.М. Нуреев, Е.В. Маркин // Terra economicus. – 2009. – Т. 7, № 3. – С. 10-28.
3. Общие принципы финансирования физической культуры и спорта. [Электронный ресурс]. - URL: <http://konspekts.ru/ekonomika-2/ekonomika-sporta/obshhie-principy-finansirovaniya-fizicheskoy-kultury-i-sporta/> (дата обращения: 05.12.2015)
4. *Финагенова О.Б.* Источники, формы и методы финансирования социально-культурных программ и спорта // Журнал правовых и экономических исследований Journal of Legal and Economic Studies. – 2016. - №2. – С.180-184

УДК 378:336

Финагенова Юлия Борисовна
 Finagenova Yuliya Borisovna
 Санкт-Петербургский государственный экономический университет
 St. Petersburg State University of Economics
 Заместитель главного бухгалтера – начальника управления
 Deputy chief accountant
 Управление бухгалтерского учета
 Department of accounting
 uliafin@mail.ru

**ИСТОЧНИКИ И НАПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШЕГО
 ОБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ
 SOURCE OF FINANCING AND FUNDING DIRECTIONS OF TERTIARY
 EDUCATION IN MODERN RUSSIA**

Аннотация. В статье рассмотрены формы организаций высшего образования, понятия «учреждение», «бюджетная роспись». Проведено сравнение государственных затрат (расходы бюджета по разделам и подразделам классификации расходов бюджетов) на высшее образование с 2014 по 2017гг. Рассмотрены основные направления (программы) государственного финансирования высшего образования.

Ключевые слова. высшее образование, учреждение, бюджетные ассигнования, бюджетная роспись

Abstract. The article reviews the forms of higher education institution. The notions of institution and budgetary list are given in the article. It compares public expenses (section and subsection classification of budgeted costs) from 2014 to 2017. The article reviews the main funding directions (programs) of tertiary education.

Key words. Tertiary education, institution, budget allocation, budgetary list

Источники финансирования высшего образования зависят от формы организации высшего образования. Так, организации высшего образования могут быть государственными и частными. В силу своей специфики (удовлетворение конституционного права на образование) организации высшего образования некоммерческие организации. Некоммерческая организация - это юридическое лицо, созданное не для извлечения прибыли, а для удовлетворения материальных и нематериальных потребностей своих участников, достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных или иных общественно полезных целей, осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера [1]. Деятельность некоммерческих организаций законодательно определена Федеральным законом от 12.01.1996 N 7-ФЗ "О некоммерческих организациях".

Большинство организаций высшего образования в современной Российской Федерации - государственные (530 государственных и муниципальных организаций против 366 частных образовательных организаций) [2], поэтому акцент в исследовании будет сделан именно на государственные организации высшего образования.

Государственные и муниципальные организации высшего образования создаются в форме учреждений. Учреждение - это некоммерческая организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично [1]. Особенностью учреждения является закрепление имущества не на праве собственности, а на праве оперативного управления.

В связи с рассмотрением определенного уровня образования – высшего образования, нецелесообразно анализировать ведомственную структуру расходов бюджетов (Министерство образования и науки Российской Федерации), ввиду, во-первых, наличия большого числа образовательных учреждений, подведомственных другим Министерствам и государственным структурам, во-вторых, в связи с заявленным направлением исследования.

Для анализа «государственных» источников финансирования высшего образования необходимо рассмотреть расходы бюджета по разделам и подразделам классификации расходов бюджетов. Для анализа 2014 и 2015 годов использованы показатели бюджетных ассигнований, утвержденных сводной бюджетной росписью с учетом изменений и показатели исполнения. Бюджетная роспись - документ, который составляется и ведется главным распорядителем бюджетных средств (главным администратором источников финансирования дефицита бюджета) в целях исполнения бюджета по расходам (источникам финансирования дефицита бюджета)[3]. Для анализа 2016 и 2017 годов

использованы показатели бюджетных ассигнований, утвержденные федеральными законами о федеральном бюджете на 2016 и 2017 года соответственно.

В таблице 1 представлены данные по фактическим и планируемым расходам по распределению бюджетных ассигнований по разделу «07 06 Высшее образование».

Таблица 1. Государственные расходы по разделу «07 06 Высшее образование»

млн. руб.

Разделы и подразделы классификации расходов бюджета	2014		2015		2016	2017
	бюджетная роспись	исполнено	бюджетная роспись	исполнено		
0706 Высшее и послевузовское профессиональное образование	501 580, 85	498 176, 75	501 456, 99	498 559, 22	464 218, 29	480 260, 39

Составлено по [4,5,6,7]

Динамика изменения объемов государственного финансирования высшего образования с 2014 по 2017гг. незначительна. Так, прирост финансирования высшего образования (исполнено) в 2015 году по сравнению с 2014 составил всего 0,08%. В тоже время, если сравнивать 2016 год с 2015 годом, то, наблюдается снижение финансирования на 6,89%. Но в 2017 году по сравнению с 2016 годом снова наблюдается прирост финансирования, который составляет 3,5%.

Целесообразно за 2016 и 2017 годы рассмотреть основные направления (программы) финансирования (таб. 2).

Таблица 1. Финансирование высшего образования в 2016 и 2017гг. в Российской Федерации по основным направлениям (программам)

№ п/п	Государственные программы	2016	2017
		величина финансирования, млн. руб.	величина финансирования, млн. руб.
1	"Развитие образования" на 2013-2020 годы	356 317, 62	368 213, 73
2	"Социальная поддержка граждан"	8 429, 11	8 438, 35
3	"Развитие культуры и туризма" на 2013 - 2020 годы	1 796, 87	1 126, 26
4	"Развитие физической культуры и спорта"	828, 19	962, 14
5	"Развитие науки и технологий" на 2013-2020 годы	768, 63	868, 31
6	"Развитие транспортной системы"	2 938, 25	1 894, 60

Составлено по [6, 7].

Основным направлением финансирования высшего образования является Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2013–2020 годы. Удельный вес финансирования данной программы в общем объеме финансирования составляет 76,76 % в 2016 году и 76,67 % в 2017 году. Несмотря на незначительное уменьшение доли финансирования по данной программе в общем объеме государственного финансирования в 2017 году, абсолютное и относительное увеличение по сравнению с 2016 годом составляет 11 896,11 млн. руб. и 3,34%.

ЛИТЕРАТУРА

1. М.В. Романовский, О.В. Врублевская Финансы, Учебник 3-е издание, Издательство Юрайт, 2011 (462-463)
2. Образование в 2015 году [Электронный ресурс]. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/education/# (Дата обращения: 27.03.2016г.)
3. "Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ [Электронный ресурс] // Справочная правовая система "Консультант плюс". - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
4. Отчет об исполнении федерального бюджета за 2014 год // <http://www.roskazna.ru/>
5. Отчет об исполнении федерального бюджета за 2015 год // <http://www.roskazna.ru/>
6. Федеральный закон от 14.12.2015 N 359-ФЗ "О федеральном бюджете на 2016 год" // Справочная правовая система "Консультант плюс". - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
7. Федеральный закон от 19.12.2016 N 415-ФЗ "О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов" // Справочная правовая система "Консультант плюс". - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

УДК 336.02

Черненко Владимир Анатольевич
Chernenko Vladimir Anatolevich.,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Профессор
Professor
Кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса
Major corporate finance and business valuation
chernenko1003@yandex.ru

ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ FINANCIAL ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF THE REAL ECONOMY

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению некоторых проблем взаимодействия элементов финансовой системе в контексте функционирования субъектов реального сектора экономики. Констатируется, что рост национальной экономики возможен на основе проведения эффективной макроэкономической политика, направленной на устранение не совершенного инструментария в рамках финансовой системы.

Ключевые слова. Реальный сектор, макросреда, финансовая система, рост экономики, финансовые ресурсы, банковская сфера, инструментарий.

Abstract. The article considers some of the problems of interaction of elements of the financial system in the context of the functioning of the real sector of economy subjects. It is stated that national economic growth is possible on the basis of sound macroeconomic policies aimed at addressing not perfect instruments within the financial.

Keywords. Real sector, macro-financial system, economic growth, financial resources, banking, tool.

На совещании по экономическим вопросам в январе 2017 г. Владимир Путин сказал: «Я бы очень хотел, чтобы мы сегодня, что называется, сверили часы, дали бы оценку того, где мы находимся с точки зрения российской экономики, какие перед нами стоят проблемы, что нам нужно сделать по линии всех наших ведомств, разумеется, работающих в рамках своих компетенций, имею в виду и правительство, и Центральный банк, и администрацию президента, поговорили о том, что предстоит сделать для обеспечения темпов экономического роста". Необходимо обеспечить новые стимулы для развития российской экономики, поддержать и малый, и средний бизнес, включая финансовые инструменты для обеспечения предпринимательских инициатив и притока инвестиций, - отметил президент» [2].

Исследования показывают, что оптимальным для страны является рост на уровне 4-5 процентов валового внутреннего продукта (ВВП) ежегодно. Расчеты Института народнохозяйственного прогнозирования говорят о том, что при этих 4-5 процентах роста ВВП России на душу населения к 2025 будет составлять около 55 процентов от уровня США по паритету покупательной способности, а в 2035 году - 67 процентов. В ходе последнего кризиса этот показатель снизился до 40 процентов [1].

Рост экономики России должен обеспечиваться успешным функционированием всех звеньев финансовой системы страны. Финансовая политика Центрального банка (мегарегулятора), регуляторов (Министерство финансов, Минэкономики) должны обеспечивать рост ВВП, развития реального сектора экономики, устойчивый рост доходов населения, стабильное развитие экономики.

Остановимся на некоторых проблемах в рамках функционирования финансовой системы России.

Исследование, проведенное автором, функционирования финансовой системы позволяет отметить, что финансовая политика Банка России и Министерства финансов не обеспечивают устойчивость государственных финансов, стабильного развития экономики, ее роста. Механизм финансовой системы, ее элементы в зависимости от экономической ситуации функционируют разрозненно, интересы субъектов подчинены самосохранению, выживанию. Финансовые ресурсы перераспределяются в интересах бюджетной системы, не учитываются последствия функционирования экономических субъектов, что не позволяет обеспечивать поступательного движения и развития экономики страны. Банковская система, зависящая от уровня инфляции, относительно высокой стоимости капитала, предоставляемого корпоративному и частному сектору экономики, маневрирует в сегментном лабиринте, зачастую действует за границами правового поля. Госкомпании используют финансовые ресурсы неэффективно,

не по целевому назначению. Финансовые качели сопровождаются длительным периодом рецессии с последующим периодом стабилизации и не значительным ростом экономики. Законодательные акты носят ведомственный характер, не учитываются интересы компаний, малого и среднего бизнеса.

Изменение стоимости рыночных инструментов приводит к нарушению денежных отношений в обществе. Регуляторы и мегарегулятор корректируют условия взаимоотношения на рынке, не учитывают последствия для экономики страны.

В 2014 г. возникли проблемы с формированием доходной части бюджета страны. Банком России и Министерством финансов в ноябре 2014 г было принято решение о девальвации национальной валюты. Необходимо было сбалансировать федеральный бюджет в условиях снижения цен на нефть на мировом рынке и снижения поступления доходов от реального сектора экономики, убыточности корпораций. Основным источником формирования государственных финансовых ресурсов стали доходы населения страны. Из-за роста инфляции денежные доходы населения трансформировались в финансовые ресурсы государства, что позволило сформировать доходную часть федерального бюджета в 2014г [3]. Последствия кризиса - снижение реальных доходов населения.

Политика Минфина ориентирована на пополнение бюджета страны. Министр финансов, А.Г. Силуанов в 2015 г. на расширенной коллегии Федеральной налоговой службы отмечал: «Все силы нужно бросить на сбор налогов, которые не зависят от внешних условий. В первую очередь речь идет о налоге на прибыль, на добавленную стоимость, налоге на имущество физических лиц и владельцев торгово-офисной недвижимости, исходя из кадастровой стоимости» [7]. РГ. Доходы и уходы от 24 февраля 2015, №38.

По данным Счетной палаты, в период 2012-2015 гг. ежегодно неэффективно использовались (правомерно говорить о нецелевом использовании финансовых ресурсов) финансовые ресурсы в размере около 600 млрд. руб. Председатель Счетной палаты, Татьяна Голикова, неоднократно указывала на то, что «крупные государственные компании вместо использования средств на реализацию конкретных проектов просто размещают их на банковских депозитах, получая от этого дополнительные доходы». Нецелевое использование финансовых ресурсов госкомпаниями приводит к стоимостным диспропорциям, не обеспечиваются условия формирования бизнес-среды, роста реальных доходов населения, формирование доходов бюджетов.

Центрбежные процессы в рамках финансовой системы возникают и из-за региональных проблем. Задолженность региональных бюджетов (около 90% регионы-реципиенты), дефицит региональных бюджетов приводит к принятию правовых норм, обеспечивающих пополнение их доходов. Многие регионы из-за недостатка доходной части бюджетов завысили кадастровую стоимость земельных участков. Это привело к ухудшению финансовой устойчивости многих компаний: «Ростеха», «Росатома», «Роснефти», РЖД, «Уралкалия», «Роснано», «Росвооружения» и др. Малый и средний бизнес зачастую прекращают свою деятельность.

Продолжается кризис в банковской сфере. Еще 400 банков в России могут закрыться в течение трех-пяти лет. По состоянию на 1 июля 2016 года не менее 394 банков из существовавших тогда 641 имели признаки фальсификации балансовых данных, подсчитал ведущий эксперт Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования Михаил Мамонов. Как показывают его расчеты, фальсификация отчетности маскировала "дыры" в капитале на сумму 5,6 процента ВВП (около 5 триллионов рублей) [4]. Приведенные данные свидетельствуют, что российская банковская система парализована. Не убедительна позиция Эльвиры Набиуллиной. По мнению главы ЦБ, "оздоровление" займет еще несколько лет [5].

За несколько лет банки выведут активы, реальный сектор экономики не получит финансовой поддержки, не снизится цена заемного капитала, бюджетная система лишится возможности получения дополнительных доходов. Нельзя не отметить, что для спасения коммерческих банков из-за высокой просроченной задолженности ЦБ разрешил функционировать коллекторским агентствам. По сути, потерял контроль Банка России над кредитными структурами. Реальный сектор экономики, прежде всего, малый и средний бизнес, определяющий вектор развития экономики, лишен возможности привлечения дешевых кредитов. Поэтому назрела необходимость санации банков, контроле за движением денежных потоков в банковской сфере. Сегодня вопрос о том, что количество функционирующих банков определит рынок, не обсуждается. Проблема у мегарегулятора и в сегменте микрофинансирования. В портфеле МФО сегодня около 90 млрд.руб. По данным ЦБ, число желающих взять микрозайм в 2016 г. выросло почти вдвое, до 4.7 млн.чел., 11% компаний, исключенных из реестра, продолжают работать [8].

Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП), Торгово-промышленная палата, "Деловая Россия" и "Опора России" — направила премьер-министру Дмитрию Медведеву свои 25 предложений по достижению поставленной президентом цели. Предлагается снизить уровень фискальной нагрузки, упорядочить неналоговые платежи, сократить страховые взносы или налогооблагаемую базу по НДС и др. Модернизировать производство бизнес хочет за счет прямой инвестиционной льготы по налогу на прибыль — уменьшением суммы налога на 50% соответствующих затрат компаний [6]. Предложенные меры заслуживают внимания и будут учтены при определении стратегии развития экономики страны.

На наш взгляд, их реализация должна осуществляться в другой среде, когда будет определена эффективная макроэкономическая политика, позволяющая устранить не совершенный инструментарий в рамках существующей финансовой системы.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Ивантер В.* Пора поддать ходу//Российская газета от 14 февраля 2017, №32.
2. *Экономика без рисков*// Российская газета от 19 января 2017, №10.

3. Теория и практика корпоративных финансов (коллективная монография) / Под ред. Черненко В.А. – СПб: Изд-во СПбГЭУ, 2017. – С. 12.
4. Остаться в живых//Российская газета от 14 февраля 2017, №32.
5. Остаться в живых//Российская газета от 14 февраля 2017, №32.
6. Бизнес написал инструкцию по росту экономики//Российская газета от 20 февраля 2017, №31.
7. Доходы и уходы//Российская газета от 24 февраля 2015, №38
8. В списках не значатся//Российская газета от 27 января 2017, №18.

УДК 336.67

Шведова Наталия Юрьевна
Shvedova Natalia Yurievna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
доцент
Associate professor
Кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса
Department of corporate Finance and business valuation
nut6@yandex.ru

СОСТОЯНИЕ И СТИМУЛЫ РОСТА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ STATUS AND INCENTIVES FOR GROWTH OF THE RUSSIAN ECONOMY UNDER SANCTIONS

Аннотация. В статье рассмотрено влияние экономических санкций на состояние экономики России и тех ее сегментов, которые определяют инвестиционный климат и деловую активность российских корпораций. Определены факторы, способствующие повышению инвестиционной привлекательности и стимулированию спроса в кризисных условиях. Обоснованы точки потенциального роста российской экономики с учетом новых возможностей, порождаемых кризисом.

Ключевые слова. Экономические санкции, инвестиционный климат, экспорт и импорт, иностранные инвестиции, девальвация валюты, инструменты финансовой политики, инвестиционный климат.

Abstract. The article considers the impact of economic sanctions on the state of the Russian economy and those of its segments which define the investment climate and business activity of Russian corporations. The factors contributing to the increase of investment attractiveness and stimulate demand in a crisis. Grounded point of the potential growth of the Russian economy taking into account the new opportunities arising from the crisis

Key words. Economic sanctions, investment climate, exports and imports, foreign investment, currency devaluation, instruments of monetary policy. investment environment.

Введение экономических санкций в отношении ряда российских компаний и ответных антисанкций, которые во временном интервале совпали с падением спроса и цен на нефть на мировом рынке, в значительной степени деформировали российскую экономику и ее финансы.

В результате внешнеторговый оборот Российской Федерации уже в 2015 г. снизился по сравнению с 2013 г. на 38,7% и продолжил снижение в 2016 г. (табл. 1). При этом экспорт снизился на 45,7%, а импорт на 42,2% по сравнению с 2013 г.

Таблица 1 - Экспорт и импорт Российской Федерации в 2013-2016 гг. [2]

	Экспорт, млрд. долл. США	Импорт, млрд. долл. США
--	--------------------------	-------------------------

Показатели	2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016
Всего	526,4	497,8	343,5	285,5	315,3	286,7	182,7	182,3
в том числе:								
со странами СНГ	73,9	64,0	45,0	37,4	39,0	32,8	21,0	19,3
со странами дальнего зарубежья	452,0	433,9	298,5	248,1	276,3	253,9	161,7	147,1

Следует отметить, что машины, оборудование и транспортные средства составляют около 50% импортируемой в страну продукции (табл. 2).

Таблица 2 - Импорт машин, оборудования и транспортных средств в Российской Федерации в 2013-2016 гг.[4]

Показатели	2013 г.		2014 г.		2016 г.	
	млрд. долл. США	в процентах к итогу	млрд. долл. США	в процентах к итогу	млрд. долл. США	в процентах к итогу
Импорт - всего	315,3	100	286,7	100	182,3	100
в том числе:						
машины, оборудование и транспортные средства	152,8	48,5	136,3	47,6	86,3	47,3

За 2014-2016 гг. импорт продукции машиностроения сократился на 43,6%, в том числе механического и электрического оборудования – на 35%. В то же время производство станков в России выросло за этот же период в два раза (с 3,5 млрд. руб. до 7,0 млрд. руб.) [3], что, однако, не покрывает потребности российских потребителей станочного оборудования.

Последовавшая за введением санкций девальвация рубля усложнила условия хозяйствования корпоративных заемщиков. В зоне риска оказались компании, занятые торговлей импортными товарами массового спроса от автомобилей до бытовой техники и одежды. Пострадали перевозчики грузов, авиа- и туристические компании, производители дорогих товаров длительного пользования. Падение реальных доходов населения снизило их возможность погашать платежи по потребительским кредитам, предоставленным в иностранной валюте. Эти события способствовали падению прибыльности работы российских банков.

Понижение долгосрочного рейтинга России по обязательствам в иностранной валюте в конце апреля 2014 г. мировыми рейтинговыми агентствами Standard & Poor's, Fitch и Moody's ужесточило условия кредитования для российских корпораций на внешних рынках и негативно отразилось на реализации их инвестиционных программ, привело к переносу сроков и сворачиванию инвестиционных проектов.

Иностранные рейтинговые агентства прекратили присваивать рейтинги новым инструментам компаний, находящимся под санкциями, ограничивая тем

самым размещение их облигаций среди институциональных инвесторов, так как те вкладываются свои средства в бумаги с рейтингом не ниже определенного уровня.

В результате уже в 2014 г. приток прямых иностранных инвестиций сократился в три раза (табл. 3), в основном за счет значительного сокращения прямых инвестиций из Нидерландов, Виргинских островов и Кипра. Следует отметить, что по отдельным странам, наоборот, наблюдается рост прямых инвестиций, который показывают Швейцария (227%), Китай (213%), Австрия (350%), США (146%).

Таблица 3 - Прямые иностранные инвестиции в экономику России по основным странам-инвесторам в 2013-2014 гг. (млн. долл. США) [1]

Страны	2013	2014
Прямые иностранные инвестиции – всего	69219	22857
в том числе из стран:		
Кипр	8266	5874
Багамы	2791	3764
Виргинские острова (Брит.)	9379	2542
Швейцария	1086	2472
Франция	2121	2082
Китай	597	1271
Нидерланды	5716	1239
Австрия	-326	840
США	485	708
Бермуды	404	535

Несмотря на то, что экономические санкции были введены в отношении оборонного, энергетического и финансового секторов России, они отрицательно повлияли на другие сектора экономики и сферы деятельности. Как уже отмечалось выше, введение санкций усложнило условия заимствования на внешнем и внутреннем рынках, способствовало усилению оттока капитала, ослаблению курса рубля, дальнейшему сокращению инвестиций, деформировало внутренние рынки труда, капитала, товаров и услуг, привело к сжатию спроса и предложения.

Можно выделить, по крайней мере, две задачи, требующие решения в краткосрочном периоде - это повышение инвестиционной привлекательности и стимулирование спроса, в первую очередь, в сферах импортозамещения, где уже обозначены и начали действовать инструменты и механизмы, стимулирующие производство национального продукта.

Повышение инвестиционной привлекательности, как известно, может быть реализовано только на основе обеспечения стабильности национальной валюты, налогового законодательства, тарифов на продукцию и услуги естественных монополий, денежно-кредитных методов стимулирования инвестиций.

Стимулирование спроса за счет государственных и муниципальных закупок продукции отечественного производства с высокой добавленной

стоимостью, в свою очередь, способствует созданию новых рабочих мест, росту потребительского спроса и налоговых поступлений.

В данном аспекте возрастает роль инструментов финансовой политики и таких ее составляющих, как денежно-кредитная, бюджетная, налоговая и тарифная, необходимость поиска эффективных форм их сочетания и точечного воздействия на экономические процессы с учетом приоритетов экономики и выявления тех выгод и преимуществ для ее развития, которые порождаются самим кризисом.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Российский статистический ежегодник. 2015 г. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_13/IssWWW.exe/Stg/d04/24-18.doc (дата обращения: 22.02.2017)
2. Российский статистический ежегодник, 2016. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078 (дата обращения: 22.02.2017)
3. Станкостроение России. [Электронный ресурс]. URL: <https://support.microsoft.com/ru-ru/products/internet-explorer#!ru-ru/products/internet-explorer> (дата обращения: 24.02.2017)
4. Таможенная статистика внешней торговли. Официальный сайт ФТС России. [Электронный ресурс]. URL: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=section&id=24&Itemid=1830 (дата обращения: 25.02.2017)

УДК 338.46

Щелканов Александр Александрович
Shchelkanov Aleksandr Aleksandrovich
к.э.н., доцент
Ph. D.

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса
Department of Corporate Finance and Business Assessment
aa.shchelkanov@mail.ru

КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ КРЕДИТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА CREDIT POLICY AS AN ELEMENT OF THE CREDIT MANAGMENT

Аннотация. В статье рассмотрены бизнес-процессы при формировании кредитной политики в организации, дана авторская оценка эффективности использования инструментов факторинга, банковских гарантий и коллекторских агентств.

Ключевые слова. Управление дебиторской задолженностью, кредитная политика, факторинг, кредитное страхование, банковские гарантии, система риск-менеджмента.

Abstract. This article provides an overview of business processes for credit management policy. The author describes different financial instruments of factoring, bank guarantees and collection agencies.

Key words. Management of receivables, credit policy, factoring, credit insurance, bank guarantees, system of a credit risk management.

В условиях экономической нестабильности для собственников и управленцев компаний, остро встает вопрос качества и эффективности кредитного менеджмента на предприятии, а также дилемма – снижение рисков продаж и перевод большинства контрагентов на предоплату, если позволяет структура бизнеса, либо продолжение предоставления отсрочек для надежных дебиторов и увеличение доли занимаемой на рынке. Замедление темпов роста ВВП, высокая инфляция, мультипликативный рост дебиторской задолженности и неплатежей, девальвационные ожидания, падение конкурентоспособности продукции, затоваривание складов, рост убытков в реальном секторе, диспропорции на денежном рынке и т.д.

В сфере корпоративных финансов актуальным вопросом для российского менеджмента, на наш взгляд, является проблема эффективности и решение задач кредитного контроля, среди которых можно выделить:

- поддержание оптимального баланса потерь и доходности;
- оценка потенциального риска групп клиентов на основании статистических закономерностей;
- снижение риска возникновения задолженности;
- сбор просроченной задолженности;
- минимизация умышленного мошенничества.

Одним из основных механизмов риск-менеджмента на предприятии является кредитная политика, как система мер и правил, направленных на реализацию контроля за проведением и использованием кредитов, предоставляемых компанией или банком. В рамках кредитной политики компании, нам интересен регламент процесса управления дебиторской задолженностью, как в начале осуществления продажи (на этапе заключения контракта с контрагентом на условиях отсрочки), так и в момент образования проблемной дебиторской задолженности (на этапе сопровождения договора). Из обзора различных методических подходов, используемых в бизнес-сообществе, основное направление в практике работы с дебиторской задолженностью сводится к созданию кредитной политики компании на этапе заключения контракта и организации процесса кредитного контроля на этапе сопровождения договора.

Кредитная политика является документом верхнего уровня, определяющим базовые принципы и процедуры управления кредитным риском, а также зоны полномочий и ответственности участников процесса управления кредитным риском.

Факторы оцениваемые при предоставлении товарного кредита покупателю/дебитору:

1. Рыночная позиция:

- Наличие информации о бенефициаре контрагента
- Доля государства в капитале
- Роль покупателя на рынке

- Доля крупнейшего покупателя контрагента
- Длительность присутствия на рынке
- Прочие

2. Финансовое состояние:

- Показатели ликвидности
- Показатели рентабельности
- Показатели финансовой устойчивости
- Показатели долговой нагрузки
- Прочие

3. Внутренняя оценка:

- Длительность отношений с Предприятием
- Кредитная история
- Наличие отчетности, подтвержденной независимым аудитором
- Предъявленные иски
- Прочие

4. Лимиты на контрагента:

Определяются лимиты для контрагентов (на основании оценки платежеспособности контрагента либо международного кредитного рейтинга, информации от ведущих кредитных страховщиков)

5. Положение по принятию в качестве обеспечений банковских продуктов:

- определение банка, который может выступать в качестве обеспечителя;
- определение лимита принятия банковских инструментов в качестве обеспечений дебиторской задолженности/авансового платежа.

В целом для менеджмента компании целесообразно провести анализ эффективности использования собственных механизмов защиты бизнеса и оценку затрат при использовании финансовых и нефинансовых инструментов при управлении дебиторской задолженностью.

Отразим внешние и внутренние проблемы неплатежей в кризисных условиях:

- низкий уровень собственных средств. Высокая закредитованность большинства клиентов;
- разделение бизнеса на операционные компании и компании держатели активов;
- частая смена юридических лиц;
- короткая финансовая и кредитная история контрагента;
- слабая платежная культура особенно в части оплаты поставок;
- отсутствие опыта работы с финансовыми инструментами;
- торговый кредит – основной источник оборотного капитала;
- поведение менеджмента характеризуется «нормализацией отклонений»;
- сотрудники отдела продаж имеют слабое представление об основных кредитных рисках, юридических аспектах и финансовых вопросах;
- системы управления предприятия могут быть недостаточно гибкими

чтобы поддерживать функцию кредитного контроля.

Задача менеджмента повысить ключевые показатели эффективности управления дебиторской задолженности, уровень взыскания проблемной задолженности на каждой стадии работы с ней и снизить затраты на взыскание, где можно отразить следующие подходы:

- оценка по динамике взыскания, а не по удельному весу проблемной задолженности в кредитном портфеле или NPL;
- бизнес-процессы по взысканию должны быть достаточно формализованы и иметь временные границы;
- необходимо наличие развитой системы бюджетирования и системы операционной отчетности;
- операционные KPI должны быть синхронизированы с KPI более высокого уровня (подразделения) и интегрированы с финансовой моделью предприятия;
- лучше, если внедрением KPI будет заниматься независимая организация;
- повышение уровня взыскания проблемной задолженности на каждом этапе работы с ней (soft, hard, legal collection);
- относительная стоимость взыскания проблемной задолженности;
- вероятность перехода задолженности в более поздние сегменты просрочки;
- количество дел, урегулированных на досудебной стадии;
- вероятность повторной просрочки после реструктуризации.

Как показывает бизнес практика, не существует одного единственно верного решения по эффективному управлению дебиторской задолженностью, что обуславливается размером компании, выбранной стратегией, уровнем компетенции менеджмента, спецификой бизнеса, оптимизацией расходов и другими факторами. Поэтому привлечение заемного финансирования в рамках факторинга обходится компаниям достаточно не дешево, однако если целью стоит закрытие кассовых разрывов, то данный подход наилучшим образом выполняет данную функцию по принципу овердрафта.

В тоже время если компания хочет нивелировать риск к примеру крупной поставки только одному дебитору, то лучше выработать схему работы через банковскую гарантию или аккредитив. Если же рассматривать вопрос применения коллекторского агентства, то на практике компании просто переуступают сумму долга в пользу коллекторов либо факторинговых компаний тем самым «расчищают баланс от плохих долгов» и, платя повышенную цену (иногда даже желая в последствие взыскать по суду свои коммерческие расходы по переуступке долга третьей стороне). Использование же услуг юридической и консультационной поддержки сторонних компаний имеет свою специфику и отвечает определенным бизнес-задачам, эффективность и затраты как правило оцениваются менеджментом компании индивидуально в сравнении с собственной юридической службой.

Поэтому целесообразно использовать комбинацию методов управления дебиторской задолженностью, сопоставляя затраты, эффективность и бюджетирование в компании. Примером практического кейса может служить комплексное использование инструмента факторинга, гарантии, страхования дебиторской задолженности.

УДК 336. 6

Юрьев Сергей Владимирович

Yurev Sergey Vladimirovich

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economics

Доцент

senior lecturer of faculty

Кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса

The Department of corporate Finance and business valuation

Piton1982@yandex.ru

ТЕНДЕНЦИИ ПЕРЕХОДА КОРПОРАЦИЙ НА ФИНАНСОВЫЙ АУТСОРСИНГ TRENDS OF THE TRANSITION OF THE CORPORATE FINANCIAL OUTSOURCING

Аннотация: В данной статье рассмотрено новое направление рынка аутсорсинговых услуг РФ – финансовый аутсорсинг. Дана его характеристика и тенденции развития в Российской Федерации. Выявлена тенденция перехода корпораций на финансовый аутсорсинг.

Ключевые слова: аутсорсинг, финансовый аутсорсинг, аутсорсинговые ресурсы.

Abstract: this article describes the new direction of the market of outsourcing services of the Russian Federation – financial outsourcing. Given their characteristics and development trends in Russian Federation. Revealed a trend of moving corporations in financial outsourcing.

Keywords: outsourcing, financial outsourcing, outsourcing resources.

В России финансовый аутсорсинг пока не очень развит, однако он набирает все большую популярность. К выбору компании, которой вы сможете доверить вести ваш бухгалтерский, налоговый или управленческий учет, надо подойти очень ответственно. В этом поможет наш материал. В основе аутсорсинга лежит теория делегирования полномочий, предполагающая передачу части функций компетентным сотрудникам, которые смогут выполнять работу без потери качества. Поговорим о финансовом аутсорсинге поподробнее.

В отличие от западных стран, где аутсорсинг достаточно распространен, на российском рынке он пока находится в зачаточном состоянии. Вместе с тем, он набирает все большую популярность. Согласно данным, указанным на сайте statista.com, размер рынка финансового аутсорсинга (F&A) в 2015 году составил 27,3 млрд долларов [1, с. 121].

По различным прогнозам в 2015–2018 годах мировой рынок финансового аутсорсинга вырастет на 8%–30%. Какие функции стоит передать на финансовый аутсорсинг. На финансовый аутсорсинг обычно передают часть процессов бухгалтерского учета, например, расчет заработной платы, учет кредиторской и дебиторской задолженности. Некоторые компании передают на финансовый

аутсорсинг весь бухгалтерский и налоговый, а также управленческий учет [1, с. 122].

Имейте в виду, что аутсорсингу финансовых услуг сопутствует большой перечень вспомогательных работ. Например, сопровождение налоговых и аудиторских проверок, информирование об изменениях в действующем бухгалтерском и налоговом законодательстве, коммуникации с контрагентами аутсорси по вопросам предоставления первичной учетной документации и т.п. [4].

Так что во избежание дальнейших проблем необходимо составить перечень процессов, подлежащих передаче. Чем точнее будет определен список, тем меньше трудностей возникнет в будущем. Помимо этого, важно понимать, что если какой-то процесс не описан в договоре аутсорсинга, то с юридической точки зрения исполнитель не будет нести ответственности, даже несмотря на то, что с точки зрения полноты процесса осуществляемых функций – он должен выполнять этот процесс. Как выбрать компанию для аутсорсинга финансовых услуг Отбор поставщиков услуг целесообразно проводить в два этапа.

Требования к подбору потенциального аутсорсера также следует разделить на 2 этапа: для первичного и для окончательного отбора. При первичном отборе необходимо выбрать требуемое количество возможных поставщиков услуг для последующего ведения переговоров.

На этом этапе потенциальное качество можно определить очень условно и только по косвенным признакам. Для оценки можно использовать такие критерии, как: опыт работы на рынке услуг аутсорсинга в целом и в отрасли заказчика в частности, наличие сертификатов серии ISO и по информационной безопасности, положение в рейтингах, судебные споры с заказчиками, отзывы сотрудников в интернете, рекомендации.

Когда же потенциальные поставщики услуг выбраны, необходимо подготовиться к переговорам для более детального изучения возможностей оказания качественных услуг с целью окончательного выбора аутсорсера.

Для этого этапа следует сформировать критерии отбора, определить алгоритм оценки, способ консолидации данных и анкету, которую потребуется заполнить по итогам переговоров с каждым аутсорсером для последующей консолидации [3, с. 111].

Например, чтобы определить в достаточной ли степени аутсорсер поддерживает квалификацию своих сотрудников, надо убедиться, что потенциальный поставщик услуг проводит оценку профессиональных знаний сотрудников, как минимум, ежегодно и обладает собственным корпоративным университетом, в котором на системной основе обучает своих специалистов.

Чтобы быть уверенными в сохранности и конфиденциальности передаваемой аутсорсеру информации, целесообразно запросить наличие сертификатов по стандартам SSAE 16 и ISO 27001 и т.д.

Качество – не единственный критерий отбора. Стоимость оказываемых услуг также имеет существенное значение. Финансовый аутсорсинг является достаточно сложным с точки зрения ценообразования.

На сегодняшний день нет общепризнанных методик, позволяющих определить корректность формирования стоимости, поэтому заказчикам нужно подходить к сравнению цен с должным вниманием. Особенностью является то, что сравнивать надо не итоговую стоимость коммерческого предложения одного аутсорсера с другим, а «наполнение» этой стоимости, оно должно быть идентично [2, с. 236].

Например, аутсорсер может дать цену ниже за счет того, что ограничил количество обрабатываемых документов, включенных в заявленную стоимость, и при превышении этого лимита заказчик должен будет доплачивать за дополнительный объем, либо учтена подготовка не всех деклараций и отчетов и т.п. Если аутсорсер не запрашивает информацию о количестве всех имеющихся в организации документов – это должно вас насторожить.

Без этой информации корректно посчитать стоимость невозможно. В заключение осталось отметить, что большинство российских аутсорсинговых компаний еще молоды, поэтому в большинстве своем не обладают достаточным опытом, отлаженной методологией, накопленной базой знаний и репутацией. Уровень менеджмента также не всегда оказывается на высоте.

Все это накладывает на потенциального заказчика дополнительные требования в части выбора, проработки процесса взаимодействия с аутсорсинговой организацией, последующего контроля качества и эффективности для того, чтобы потенциальные преимущества аутсорсинга не обернулись полным фиаско вследствие реализации рисков, присущих текущей стадии развития экономики страны в целом и финансового аутсорсинга в частности.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Баден-Фюллер С., Таргетт Д., Хант Б.* Аутсорсинг, стратегия и структура // Европейский менеджмент. № 3, 2010, с.122-123
2. *Брюс Д., Юсим М.* Корпоративный аутсорсинг и корпоративная стоимость // Европейский менеджмент. № 16, 2015, с.235-237
3. *Кросс Дж.* Аутсорсинг: British Petroleum's // Гарвард Бизнес-ревью, № 73, 2013, с.155
4. Аутсорсинг – за и против <http://do2.gendocs.ru/> // URL: <http://www.sib-paritet.ru/story/business/27-autosorsing-za-i-protiv>. (Дата обращения: 20.12.2016).

Круглые столы молодых ученых, аспирантов и студентов

Уважаемые коллеги!

Рады представить Вашему вниманию материалы Молодежного дня VIII Международной научно-практической конференции «Архитектура финансов: иллюзии глобальной стабилизации и перспективы экономического роста».

Впервые в сборнике материалов нашей конференции отдельный блок отведен публикациям молодых исследователей. Мы считаем это начинание важным и достойным пристального внимания. Интерес молодежи – студентов, аспирантов, молодых ученых, - к тенденциям развития финансового сектора экономики обернулся в этом году серьезным результатом – из молодежной секции, проводившейся впервые в рамках конференции 2016 года, вырос и занял свое место в программе Конференции Молодежный день. Количество заявок на участие в Конференции от молодых исследователей, небезразличных к вопросам развития финансовой системы России, глубокий взгляд молодых ученых, отраженный в полученных нами тезисах докладов, привели к решению выделить отдельный день для встречи молодежи с экспертами, преподавателями и представителями бизнеса, для обсуждения мнений и результатов исследований молодежи. Дискуссии проводились в рамках двух студенческих круглых столов, двух круглых столов аспирантов и молодых преподавателей и круглого стола на английском языке, где ключевые тенденции развития мировой и российской финансовой архитектуры обсудили молодые исследователи из разных стран.

Из года в год международная научно-практическая конференция «Архитектура финансов» выступает дискуссионной площадкой, на которой встречаются ведущие экономисты и эксперты в области финансово-экономической деятельности из России и зарубежных стран. В этом году диалог экспертов и молодых ученых дал возможность участникам Молодежного дня апробировать результаты своей исследовательской работы и получить рекомендации в части дальнейшего научного поиска.

Мы рады, что молодежь уверенно присоединилась к работе Конференции, и теперь, убеждены, проведение Молодежного дня Международной конференции «Архитектура финансов» и публикация результатов исследований молодых ученых станут доброй традицией.

С уважением,

В.Г. Шубаева, доктор экономических наук, профессор,
декан факультета экономики и финансов Санкт-Петербургского
государственного экономического университета

Круглый стол «Государство и бизнес в поисках финансовой устойчивости»

УДК 338.4

Гарипова Фарида Габдулхаевна
Garipova Farida Gabdulkhaevna

Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики
National Research University High School of Economics

Аспирант
Post-graduate student
Департамент финансов
Department of Finance
gfgmymail@gmail.com
fgaripova@hse.ru

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ INTELLECTUAL CAPITAL MEASUREMENT IN HEALTH CARE ORGANISATIONS

Аннотация. В статье рассмотрены причины необходимости оценки интеллектуального капитала медицинской организации. Предложена модель оценки на основе «Монитора нематериальных активов» для оценки интеллектуального капитала медицинских организаций, выявлены проблемы, а также возможные пути их решения, возникающие при использовании данной модели оценки.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, медицинская организация, оценка, инновации, организации, основанные на знаниях.

Abstract. This article considers the reasons of intellectual capital measurement for health care organizations. The Intangible Assets Monitor is offered to measure intellectual capital of health care organizations, the problems of the model are revealed, and possible solutions are offered.

Key words: intellectual capital, health care organization, measurement, innovation, knowledge intensive organizations.

Вызовы, с которыми сегодня встречается медицинская организация, а также характер ее деятельности все в большей степени позволяют характеризовать ее как организацию, основанную на знаниях. Так Бен Хертог определяет организации, основанные на знаниях, как организации, которые преимущественно основаны на профессиональных знаниях, т.е. знаниях и навыках, относящихся к определенной дисциплине или функциональной области, для предоставления товаров и услуг, которые основываются на знаниях, а также общественные организации и государственные услуги.

Среди современных тенденций, влияющих на деятельность медицинских организаций можно выделить следующие:

- необходимость более частой модернизации (в среднем каждые три года [2, с. 40]) в связи с ростом объема выполняемых услуг и появлением новых технологий;
- информатизация процессов оказания медицинской помощи;
- необходимость снижения затрат на оказание медицинской помощи, либо изменение ее направленности с врачебного вмешательства в случае болезни

на профилактику вследствие увеличения продолжительности жизни и необходимости поддержания ее качества и работоспособности населения.

Стратегический ресурс организации, основанной на знаниях, ее интеллектуальный капитал. Таким образом, управление интеллектуальным капиталом и представление информации о нем – важный источник информации для внешних и внутренних пользователей.

Однако особенности медицинской организации накладывают определенные требования на способы оценки и представления интеллектуального капитала.

Во-первых, медицинская организация представляет собой более сложную структуру с точки зрения собственности и финансирования по сравнению с коммерческой организацией любой другой сферы деятельности.

Во-вторых, социальная важность медицинской организации также означает, что приоритетом ее деятельности является прежде всего качественное и эффективное оказание медицинской помощи, помимо ее экономического результата.

Учитывая данные особенности, система оценки интеллектуального капитала медицинской организации, на наш взгляд, должна отвечать следующим требованиям:

- 1) отражать связь интеллектуального капитала и результативности и эффективности медицинской организации;
- 2) быть основой для дальнейшего анализа с целью определения влияния интеллектуального капитала на создание стоимости (либо условной прибыльности) медицинской организации
- 3) отражать способность медицинской организации к развитию и изменениям, в том числе способность к инновациям;
- 4) быть экономически оправданной;
- 5) представлять какой вид интеллектуального капитала ключевой в процессе создания ценности.

Наиболее подходящей на наш взгляд системой оценки интеллектуального капитала является предложенная К.-Э. Свейби модель оценки «Монитор нематериальных активов».

Особенность данной модели оценки – использование нефинансовых показателей для оценки интеллектуального капитала компании, что позволяет использовать в том числе и нестоимостные показатели для оценки. Кроме того, преимуществом данной модели является ее простота, так как она за исключением некоторых показателей не требует дополнительных сложных систем учета и измерения.

В данной модели интеллектуальный капитал разделяется на три составляющие: компетенции персонала, характеризующие человеческий капитал организации, внешняя структура – отношения с клиентами, и внутренняя структура. Каждая из этих составляющих описывается, используя показатели, характеризующие рост и обновление, эффективность и стабильность.

Однако ряд показателей, предложенных К.-Э. Свейби, требуют пересмотра в соответствии с особенностями медицинских организаций. Прежде всего это касается показателей, в расчете которых используются показатели прибыли или добавленной стоимости. Данные показатели полезны для собственников и руководителей медицинских организаций, особенно частных. Вместе с тем они не отражают специфическую медицинскую эффективность организации, которая также имеет важное значение в связи с социальной значимостью медицинских организаций. Кроме того, ориентация на получение прибыли может привести к искажению задач стоящих перед врачом, так как врач, в том числе представляет интересы клиента.

Среди индикаторов стабильности стоит адаптировать, на наш взгляд, показатели, характеризующие внешнюю структуру организации. Увеличение показателей «Уровень приверженности потребителей» и «Частота повторяющихся заказов» может быть связано как с некачественным лечением, так и с необходимостью периодических осмотров в случае хронических заболеваний, профилактических осмотров и т.д. Важное значение, на наш взгляд, будет играть доля новых пациентов, пришедших по рекомендации ранее получавших услуги в данной клинике пациентов.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать следующие выводы: современное развитие медицины повышает значение интеллектуального капитала медицинских организаций в процессе оказания медицинских услуг и медицинской помощи, его оценка и представление будут полезны всем заинтересованным сторонам, так как описывают способы создания ценности медицинской организации. Однако необходимо адаптировать существующие модели оценки интеллектуального капитала под особенности медицинских организаций с учетом их важной социальной функции. Показатели интеллектуального капитала должны отражать первоочередность интересов пациента при оказании медицинской помощи.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Федеральный закон "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации" [федер. закон: принят Гос.Думой 1нояб. 2011 г.: по состоянию на 1 янв. 2017 г.]. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_121895/ (Дата обращения 01.02.2017 г.).
2. *Архангельская, Е.* Лабораторные сети. Как войти в бизнес, который растет на 20-45% в год/Е. Архангельская//РБК.-2016.-№ 9.-С. 40.
3. *Плавун, Н.Ф.* Система здравоохранения РФ и перспектива ее развития [Электронный ресурс]/Н. Ф. Плавун, Ю.П.Бойко, И.Г.Галь //Электронное научное издание (научно-практический журнал) "Социальные аспекты здоровья населения".-2014.-№2.-Режим доступа: http://vestnik.mednet.ru/content/view/549/30/lang_ru
4. *Уйба, В.В.* Экономические методы управления в здравоохранении/В. В. Уйба, В.М. Чернышев, О.В. Пушкарев, О.В. Стрельченко, А.И. Клевасов.– Новосибирск:ООО «Альфа-Ресурс», 2012. – 314 с. – с. 199.
5. Управление знаниями: Хрестоматия. 2-е изд. / Пер. с англ. Под ред. Т. Е. Андреевой, Т. Ю. Гутниковой.- СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2010. - 514 с.
6. *Millar Carla, C.J.M.* Guest editorial Knowledge intensive organizations: on the frontiers of knowledge management/Carla C.J.M. Millar, Martin Lockett, John F. Mahon//Journal of Knowledge Management.- 2016.- Vol. 20 Iss 5.- pp. 845 – 857.
7. *Sveiby, K. E.,* The Intangible Assets Monitor/K. E. Sveiby//Journal of Human Resource Costing & Accounting.-1997.- Vol. 2 Iss 1.-pp. 73 – 97.

УДК 368.02

Головань Елена Николаевна
Elena GolovanСанкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of EconomicsКафедра банков, финансовых рынков и страхования
Department of banks, financial markets and insuranceАспирант
Postgraduate
en.golovan@mail.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ В РИТЕЙЛЕ

MODERN POSSIBILITIES OF PROMOTING INSURANCE PRODUCTS IN RETAIL

Аннотация. Статья посвящена обзору ключевых направлений формирования бренд-лояльности в страховании. Анализируются основные недостатки в формировании бренд-лояльности, которые встречаются на современном российском страховом рынке и даются рекомендации по улучшению работы компаний.

Ключевые слова. *Страховой рынок, бренд-лояльность, маркетинг, клиенты, социальные коммуникации*

Abstract. The article is devoted to the review of key areas of brand-loyalty formation in insurance. The main shortcomings in the formation of brand loyalty, which are found on the modern Russian insurance market and recommendations for improving the performance of companies, are analyzed.

Keywords. *Insurance market, brand loyalty, marketing, clients, social communications.*

Современный рынок страхования имеет определенный круг проблем. Наиболее существенные из которых - это [1]:

- Отсутствие привычки к личной (индивидуальной) ответственности субъекта за свое экономическое и социальное положение и его защиту (сохранение) в будущих периодах;
- Отсутствие страховой культуры и страховых традиций;
- Межсубъектный оппортунизм, который формируется на базе недоверия между четырьмя ключевыми игроками страхового рынка, которые в рамках институциональных основ должны максимально эффективно взаимодействовать: страховщиком, страхователем, страховым посредником и государством.
- Отсутствие рынка профессионально страхового посредничества (низкий уровень профессионализма при продаже услуг страхования);
- Незрелость институциональных бенефициаров как препятствие развития качества страхового продукта;
- Политические мотивы и лоббирование более приоритетны для страховых компаний, чем экономическая рациональность.

Для конечного потребителя это приводит к тому, что лояльность на рынке страхования крайне низкая. Согласно исследованиям компании ALHORUM [2] практически 80% клиентов не лояльны к своей страховой компании.

В соответствии с данными исследования, чем ниже рейтинг лояльности, тем ниже удовлетворенность обслуживанием, размером и скоростью выплат (порядка 40%, 20% и 10% соответственно).

Низкая лояльность обусловлена рядом факторов:

1. Уменьшением количества Страховщиков, что пугает потенциальных Страхователей.

2. Несостоятельностью каналов продвижения в создании необходимого уровня лояльности. Каналы продвижения не формируют должные уровни лояльности, обеспечивая свою востребованность и экономическую целесообразность.

3. Политикой по привлечению клиентов. В России существует практика перехода из одной страховой компании в другую, позволяющая избежать повышения стоимости полиса страхования, например, после аварии. В целях экономии Страхователям порой проще сменить страховщика, чтобы получить минимальную цену за КАСКО, особенно при переходе из одной лидирующей компании в другую.

4. Отсутствием финансовой (страховой) культуры, что приводит к восприятию страхования, как «налога», и Страхователи стараются использовать любую возможность возвращения средств, иногда решаясь на мошенничество [3].

5. Ситуацию усложняют и сами страховщики, которые с одной стороны не всегда могут обеспечить достаточный уровень сервиса, а с другой не может обеспечить ожидаемый уровень выплат, не работая с адекватными ожиданиями.

Решение подобного вопроса рассматривают в создании системы лояльности. Чтобы реализовать данные цели, требуется ряд действий, как минимум, по трём направлениям:

а) Работа с портфелем самих страховых продуктов;

б) Оптимизация бизнес-процессов на основании как клиентоориентированности и привлечение новых страхователей, так и финансовой устойчивости компании;

в) разработка современного подхода к продвижению страховых услуг.

Чтобы определить, как именно нужно продвигать страховой продукт, необходимо разобраться в текущей системе потребления. Несколько экономических кризисов заставили покупателей экономить и более рационально принимать решение. Люди ищут информацию через большое количество каналов, это так называемое называется многоканальное потребление. Согласно исследованию компании GfK, доля такого многоканального поведения на рынке финансовых услуг составляет 47% [4].

Таким образом, адаптивную систему лояльности страховой компании необходимо строить исходя из того, как конечный потребитель выбирает Страховщика. Если просмотреть первые десять ссылок на эту тему, то основные критерии выбора – это год основания, история компании, надёжность, открытость, место в рейтинге, страховой портфель, отзывы. И если часть параметров уже не изменить, то другая часть – является совокупностью результатов всех бизнес-процессов и решений компании. При этом если

изменения отрицательных факторов уже не избежать, то можно увеличить количество положительных, которые могут предотвратить или нивелировать отрицательные.

Это можно сделать следующими способами:

1. Расширить количество точек коммуникации с клиентом. Далеко не у всех страховых компаний есть ведение групп в социальных сетях, канала на YouTube и т.д. При этом есть спрос на подобного рода знания и услуги. Так есть в социальных сетях, видеоканалах, блогах целые читаемые и просматриваемые темы, посвященные финансовой грамотности и страхованию вообще. Страховщик может в своих интересах использовать данную потребность. Подобные решения уже есть в области банковской сферы. Такие действия могут сформировать эмоциональную лояльность, повысить уровень продления, стимулировать перекрёстные продажи, улучшить имидж компании, а также проложить путь к созданию страховой культуры и принятию личной ответственности за экономическое положение и защиту.

2. Персонализация через личный кабинет. Во многих структурах существует возможность завести личный кабинет, где просматриваются заказы и их изменения. Данный инструмент может помочь Страховщикам напрямую налаживать контакт со Страхователем даже в случае работы через агентов. При этом через данный инструмент можно осуществлять поддержку посредников и стимулировать перекрестные продажи, которых не хватает в косвенном канале продвижения. Однако это требует значительной технической поддержки и внедрения CRM. Но в результате можно получить индивидуальные коммуникации с клиентом, совершенствования базы данных и значительную экономию на продвижении.

3. Соединение дорогих и дешевых продуктов. Современный потребитель хочет не только экономить, но и оптимизировать издержки, и он готов покупать дорогие предметы в сочетании с дешёвыми, данный принцип может быть использован и при продаже страховых продуктов. Это также решит вопрос с перекрёстными продажами и обеспечит персонализацию.

Таким образом, предложенные меры закрывают большую часть основных и второстепенных целей программы лояльности страховой компании, и частично затрагивает проблемы преодоления стагнации рынка. Остальная часть в большей мере зависит от организации бизнес-процессов и стратегии компании на рынке в целом.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Горулев Д.А., Ключевые проблемы развития российского страхового рынка, РЫНКА// ж. Финансы и Бизнес, №1, 2013, с.63-66
2. https://alhorum.ru/researches/loyalnost_klientov_strahovih_kompaniy_nps_alhorum_2014.pdf
3. <http://www.sravnikupi.ru/articles/loyalnost-klientov.htm>
4. GfK Futurebuy 2016, 25 стран. База – Россия, все респонденты (n=1000)

УДК 336.14

Егорова Ирина Владимировна
Egorova Irina Vladimirovna
Комитет финансов Ленинградской области
The Finance Committee of Leningrad region
Заместитель начальника отдела бюджетных инвестиций,
финансирования жилищных программ и дорожного хозяйства
Deputy head of budget investment
funding housing programs and road infrastructure
olusa0429@yandex.ru

**ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ МУНИЦИПАЛЬНЫХ
ОБРАЗОВАНИЙ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА
РЕГИОНОВ**
**FINANCIAL STABILITY OF MUNICIPALITIES AS A FACTOR OF
REGIONAL ECONOMIC GROWTH**

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению вопроса финансовой устойчивости муниципальных образований в Российской Федерации как условия стабильного экономического роста государства. Определено понятие финансовой устойчивости муниципального образования. Проведен анализ факторов, влияющих на финансовую устойчивость муниципального образования и предложены меры, направленные на ее повышение.

Ключевые слова. *Финансовая устойчивость, сбалансированность, муниципальный долг, муниципальное образование, местный бюджет, экономический рост.*

Abstract. This article is devoted to the issue of financial sustainability of municipalities in the Russian Federation as a condition of stable economic growth of the state. Define the concept of financial sustainability of the municipality. The analysis of factors influencing the financial sustainability of the municipality and the proposed measures aimed at its improvement.

Keywords. *Financial stability, balance, municipal debt, municipality, local budget, economic growth.*

Экономический рост и развитие государства невозможно без стабильно реализующих свои функции муниципальных образований. Важнейшей целью экономической политики муниципального образования является безусловное выполнение взятых на себя обязательств, повышение финансовой устойчивости для более полного удовлетворения потребностей его жителей. Муниципальные образования Российской Федерации в большинстве своем имеют низкую финансовую устойчивость, которая выражается в недостаточности собственных доходов на исполнение закрепленных за ними полномочий, неэффективном использовании имеющихся в распоряжении органов местного самоуправления финансовых ресурсов, низком качестве финансового менеджмента при составлении и исполнении местных бюджетов.

Термин «финансовая устойчивость», который является одним из основных характеристик финансового состояния публично-правового образования, в российском законодательстве не закреплён. В тоже время в статье 16 проекта новой редакции Бюджетного Кодекса РФ предлагается законодательно отразить принцип сбалансированности и устойчивости бюджета, который включает в себя комплекс мер, направленных на обеспечение стабильности и устойчивости бюджета в долгосрочном периоде, планирование бюджета на основе реалистичных показателей, безусловного исполнения взятых

на себя расходных обязательств, обеспечение и поддержание объема и структуры государственного (муниципального) долга.

Изучение литературных источников позволило установить, что в теории финансов термины «финансовая устойчивость», «устойчивость финансовой (бюджетной) системы» часто отождествляют с понятиями самостоятельности, сбалансированности, стабильности и равновесия. Кроме того, дискуссионным является вопрос объекта финансовой устойчивости – это бюджет или публично-правовое образование?

На наш взгляд, финансовую устойчивость муниципального образования можно определить как состояние обеспеченности бюджета муниципального образования финансовыми ресурсами на долгосрочной и стабильной основе за счет имеющихся в его распоряжении налоговых и неналоговых доходов для полного и своевременного выполнения возложенных на него полномочий. Для достижения финансовой устойчивости необходимо решение следующих задач:

- формирование и постоянная активная работа для пополнения доходов бюджета (изыскание дополнительных источников, претензионная работа с неплательщиками налоговых доходов);
- сокращение объема безвозмездных поступлений из бюджетов другого уровня, исполнение полномочий в объеме, соответствующем сумме полученных субвенций;
- сокращение объема муниципального долга и объема средств на его обслуживание путем поиска оптимальных методов его погашения с учетом финансового состояния муниципального образования.

По данным субъектов РФ, в общем количестве муниципальных образований, утвердивших местные бюджеты в 2015 году, 56,5% бюджетов исполнено с дефицитом, 41,7% – с профицитом, 1,8% бюджетов сбалансированы. По состоянию на 01.01.2017 по сравнению с аналогичным периодом 2015 года сократилось превышение доходов над расходами местных бюджетов с 63,2 млрд рублей до 10,0 млрд рублей. Доля субъектов РФ, в которой местные бюджеты исполнены с дефицитом, составила 57,6%, с профицитом – 42,4%. Объем муниципального долга по состоянию на 01.01.2017 увеличился по отношению к показателю на 01.01.2016 на 6,5% или 22,2 млрд рублей и составил 364,3 млрд рублей. Основную долю в муниципальном долге занимают кредиты от кредитных организаций и бюджетные кредиты от других бюджетов бюджетной системы РФ (66,0% и 30,0%) соответственно. Исходя из проведенного анализа можно отметить, что большинство бюджетов муниципальных образований являются несбалансированными и дефицитными, а это влечет за собой увеличение муниципального долга и расходов на его обслуживание.

На наш взгляд можно выделить два уровня финансовой устойчивости муниципального образования: неустойчивое и устойчивое. Неустойчивое финансовое состояние характеризуется несбалансированностью, некачественным прогнозированием доходных источников, низким уровнем собираемости налоговых и неналоговых поступлений, высоким уровнем муниципального долга и расходов на его обслуживание, невозможностью

обеспечения в полном объеме расходов на исполнение социальных обязательств, низкой инвестиционной привлекательностью муниципального образования. Основными причинами, влияющими на ухудшение финансовой устойчивости, являются следующие:

- выпадающие (недополученные) доходы, возникающие вследствие принятия федеральных либо региональных законодательных актов, либо не поступившие в бюджет муниципального образования в полном объеме в связи с низкой их собираемостью;
- сокращение неналоговых доходов местного бюджета вследствие нерационального использования муниципального имущества;
- некачественное планирование и исполнение бюджета муниципального образования (рост кредиторской задолженности, включение необоснованных расходов, отсутствие программного бюджета);
- слабый внешний и внутренний финансовый контроль;
- кризисные явления в экономике.

Устойчивое финансовое состояние характеризуется сбалансированностью бюджета, достаточной величиной собственных доходов, необходимых для исполнения полномочий и функций органов местного самоуправления, полное обеспечение социальных расходов, а также возможностью обеспечения инвестиционных расходов, привлечение внебюджетных источников для решения местных вопросов, развитием малого бизнеса.

Таким образом, на наш взгляд, экономическому росту содействует повышение финансовой устойчивости муниципальных образований, что возможно при обеспечении реализации следующих условий:

- внесение изменений в федеральное законодательство в части пересмотра полномочий субъектов РФ и муниципальных образований;
- использование потенциала роста имущественного налога в связи с его начислением по кадастровой стоимости имущества;
- замена больших объемов межбюджетных трансфертов дополнительными нормативами региональных налогов;
- разработка единой методики оценки финансовой устойчивости муниципального образования;
- повышение качества разработки и исполнения муниципальных программ.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ.
2. *Иванов, В.А.* Влияние неналоговых доходов на уровень финансовой устойчивости местного бюджета и самостоятельность муниципального образования / В.А. Иванов // Вестник Челябинского государственного университета. - 2011. - № 16 (231). - С. 82-87.
3. Данные об исполнении местных бюджетов на 01.01.2017 [Электронный ресурс]. - URL: [http:// www.minfin.ru](http://www.minfin.ru).
4. Информация о результатах проведения мониторинга местных бюджетов и межбюджетных отношениях в субъектах Российской Федерации на региональном и муниципальном уровнях за 2015 год [Электронный ресурс]. - URL: [http:// www.minfin.ru](http://www.minfin.ru).

УДК 338

Кривоногов Александр Андреевич
Krivonogov Aleksandr Andreevich
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Аспирант
PhD Student
Кафедра государственных и муниципальных финансов
Department of State and Municipal Finance
alekri@mail.ru

**НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ
ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО
ПАРТНЕРСТВА**

**DIRECTIONS OF PERFECTION OF METHODS OF ASSESSING THE
EFFICIENCY OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP PROJECTS**

Аннотация. В статье рассмотрены подходы к оценке предложений частного партнера в рамках двух федеральных законов (о концессионных соглашениях и о государственно-частном партнерстве). Автором выделены преимущества и недостатки каждого из этих подходов и предложено направление совершенствования методов оценки эффективности таких проектов.

Ключевые слова. Государственно-частное партнерство, оценка эффективности проекта, концессионное соглашение, критерии конкурса.

Abstract. The article considers approaches to evaluating the proposals of a private partner within the framework of two federal laws (on concession agreements and on public-private partnerships). The author identifies the advantages and disadvantages of each of these approaches and suggests a direction for improving methods for assessing the efficiency of such projects.

Key words. Public-private partnership, project efficiency assessment, concession agreement, criteria of the competition.

Государственно-частное партнерство (далее – ГЧП) – это неотъемлемая часть экономической реальности любого государства с рыночной экономикой. Данный институт находится в постоянном развитии и изменяется в соответствии с требованиями времени, проистекающими из конфликта между желаемым и действительным. В качестве желаемого, в данном случае, выступают краткосрочные и долгосрочные цели государств, сообществ и групп, в качестве же действительного – те обстоятельства, которые, для достижения поставленных целей, необходимо преодолеть. Не стоит забывать, что на способ и полноту решения конкретных задач существенное влияние оказывает столкновение интересов участников рынка. Там же, где цели сторон совпадают, либо совместная деятельность предполагает обоюдные выгоды – можно говорить о потенциале для сотрудничества.

Говоря о ГЧП, как о форме взаимодействия между государственным и частным капиталами стоит отметить, что в России законодательное оформление его принципов в силу естественных причин немного отстает от некоторых других развивающихся стран и стран с развитой экономикой, процесс не фиксируется, но внедрение ГЧП осуществляется планомерно.

В настоящий момент, если рассматривать нормативное определение ГЧП, правовое регулирование данного института осуществляется в рамках следующих нормативно-правовых актов:

- Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» (далее – ФЗ о КС) [0];
- Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве...» (далее – ФЗ о ГЧП) [0].

Несмотря на постепенно идущее правовое сближение этих двух федеральных законов, окончательная замена ФЗ о КС на ФЗ о ГЧП, как и разработка на их базе единого закона, регулирующего эту сферу взаимодействия государства и бизнеса, пока не произошла. Такой закон мог бы включить в область своего регулирования, в том числе, и другие существующие договорные формы, позволяющие объединить бюджетные и внебюджетные средства для реализации инфраструктурных проектов, имеющие отдельные признаки ГЧП (например, контракты в рамках 44-ФЗ и 223-ФЗ). Все это пока что дело будущего, но уже сейчас можно наметить пути, по которым такая унификация могла бы происходить.

Предлагается оставить в стороне юридические аспекты, которые, конечно же, являют собой существенную область для совершенствования. Однако, учитывая последние изменения, внесенные в новые редакции указанных федеральных законов можно видеть, что такой процесс идет. Несколько иначе дело обстоит с другим немаловажным аспектом ГЧП. А именно, по мнению автора, особое внимание следует обратить на методы, посредством которых осуществляется оценка предложений частного партнера по сотрудничеству. В выделенных федеральных законах они существенно отличаются.

В ФЗ о КС соответствующий метод представлен в нескольких статьях. Ст. 24 (ст. 47 для отдельных случаев) предусматривает соответствующие количественные показатели (сроки, периоды, объемы, цены, обязательства, нормы и пр.), которые могут выступать в качестве критериев конкурса (далее – КК). При этом не допускается использование каких-либо других показателей. Для каждого же предусмотренного КК устанавливаются: начальное значение, его уменьшение или увеличение и коэффициент, учитывающий значимость КК. Далее ст. 32 (ст. 49 для отдельных случаев) закона содержит порядок рассмотрения и оценки конкурсных предложений и содержащихся в них условий, осуществляемых конкурсной комиссией с применением балльной системы. Победителем конкурса комиссия признает, соответственно, того участника, который предложил наилучшие условия. Такая система достаточно проста и не требует проведения трудоемких вычислений. Однако, преимущество такого метода, выраженное в возможности сведения нескольких КК через коэффициенты и баллы к однозначной оценочной величине, так же является и его недостатком, так как присвоение определенного веса тому или иному показателю может вызывать вопросы.

В случае с ФЗ о ГЧП оценке эффективности проекта отдельно посвящена целая методика, утвержденная Приказом Минэкономразвития России от 30.11.2015 № 894 (далее – Методика) [0]. Данная Методика целиком направлена на построение финансовой модели проекта ГЧП. И именно на основе этой модели рассматриваются предложения о его реализации. Выделяется два этапа, во время которых по отношению к проекту ГЧП проводятся:

1. Оценка эффективности (разделена на две составные части):
 - 1.1. Финансовая эффективность;
 - 1.2. Социально-экономический эффект от реализации.
2. Определение сравнительного преимущества.

В случае с Методикой, каждый этап предполагает проведение расчетов значительного количества финансовых показателей на основе прогнозных форм финансовой отчетности, что подразумевает (и это прямо указано в тексте) составление детального бизнес-плана. По итогам более глубокого изучения Методики можно сделать вывод, что в первую очередь предполагается, что проект должен быть финансово эффективным с точки зрения частного партнера, условия достижения социально-экономического эффекта имеют довольно размытую формулировку и допускают гибкость их соблюдения. Несомненным плюсом Методики является введение в оборот понятия рисков при реализации проекта ГЧП, учитываемых на втором этапе рассмотрения проекта. Главным недостатком, по мнению автора, можно считать отсутствие четкой формализации некоторых показателей, упоминаемых в Методике, и возможность разной трактовки составных частей тех из них, для которых формулы предусмотрены.

Таким образом, сравнивая два подхода, можно сделать вывод, что и тот и другой имеют свои преимущества и недостатки. Первый представляется более простым, однако именно второй позволяет проводить более глубокий и обоснованный анализ при рассмотрении проектов ГЧП. И именно дальнейшее углубление формализованного подхода и расширение применения инструментария финансового анализа будет способствовать совершенствованию механизма взаимодействия государственного и частного секторов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Федеральный закон от 13.07.2015 N 224-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации".
2. Федеральный закон от 21.07.2005 N 115-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О концессионных соглашениях".
3. Приказ Минэкономразвития России от 30.11.2015 N 894 "Об утверждении Методики оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства и определения их сравнительного преимущества".

Lavrov Dmitry Glebovich
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Кафедра «Мировой экономики международных экономических отношений»
Department "The world economy international economic relations"
e-mail: erall@mail.ru

РОЛЬ И МЕСТО ТЯЖЕЛОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ В РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ГЛОБАЛЬНОГО ЛИДЕРСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

THE ROLE AND PLACE HEAVY ENGINEERING INDUSTRY IN THE IMPLEMENTATION STRATEGY OF GLOBAL LEADERSHIP OF THE RUSSIAN FEDERATION

Аннотация. В докладе производится анализ российского тяжелого машиностроения в мировой системе хозяйствования, оценивается его инвестиционный потенциал и делаются выводы по возможности привлечения инвестиций в форме заемного капитала путем размещения эмиссионных ценных бумаг на развивающихся фондовых рынках и фондовых рынка новых индустриальных стран за счет возможности использования специализированного инструментария финансовой техники.

Ключевые слова: *Мировая хозяйствования система, экономический акселератор, покрытие рисков, международные инвестиционные потоки.*

Abstract. The article analyzes the Russian heavy machine-building in the global economic system, it is estimated the investment potential and draws conclusions on the possibility of attracting investments in the form of loan capital through the placement of equity securities in emerging stock markets and stock markets of newly industrialized countries.

Key words: *The global economic system, the economic accelerator, risk coverage, international investment flows.*

В настоящее время заложенная в качестве ядра при определении стратегических документов целеполагания и планирования концепция устойчивого развития, базирующаяся на взглядах Гру Харлем Брунтлани, предложенных ей в конце 1980-х и закреплённая в указе Президента Российской Федерации от 1 апреля 1996 года №440 привела к стагнации отечественной экономики. В таких условиях особое значение принимает обоснование способов сосредоточения усилий по мобилизации резервов экономического роста. С учетом нарастания внешних и внутренних вызовов, обусловленных, в том числе процессами глобализации и переходом к новому индустриальному обществу, необходимо качественно новое переосмысление процессов государственной экономической политики. Наиболее значимой в таких условиях видится использование в качестве ядра парадигмы глобального лидерства, определяющей наращивание опережающего развития, опираясь на полюса экономического роста и интенсификации эффективности экономики в целом за счет кластерных сетевых моделей, строящихся на их основе. В качестве катализатора этого процесса способна выступить отрасль реального сектора экономики, стимулирующая развитие прочих отраслей. В качестве экономического акселератора целесообразно рассматривать тяжелое машиностроение, так как данная отрасль позволяет создать дополнительные конкурентные преимущества для интенсификации национального промышленного производства, но вместе с тем требует привлечения значительных ресурсов (капитала, труда, земли).

Тяжелое машиностроение является преобладающей отраслью мировой промышленности: на него приходится примерно 35% стоимости выпуска мировой продукции и более 30% трудовых ресурсов [1].

Среди особенностей тяжелого машиностроения можно выделить следующие: большое потребление в процессе производства в качестве сырья металлов, относительно малая трудоёмкость и энергоёмкость, по сравнению с другими отраслями, предмет производства, как правило, являются крупногабаритные изделия.

Российское тяжелое машиностроение в целом находится в состоянии близком к критическому. Спад в развитии этой отрасли, начавшийся в ходе проведения преобразований экономики по переходу от плановой к рыночной системе хозяйствования в 1990-х годах не преодолен до сих пор. До начала мирового финансового кризиса 2008 – 2009 годов Российская Федерация по доли производства и экспорта продукции тяжелого машиностроения в мировом масштабе занимала 21 место в мире (для сравнения СССР по данному показателю занимал 2-е место после США, и превосходил по данному показателю Японию и ФРГ, занимавших 3-е и 4-е места соответственно)[1].

Развитие российского тяжелого машиностроения – важнейший фактор модернизации реального сектора экономики и структурных преобразований в промышленности. Предпосылки к развитию тяжелого машиностроения создают:

- развитие энергетики и необходимость обновления энергетического оборудования на действующих генерирующих мощностях;
- обновление производственного аппарата добывающих отраслей;
- развитие строительного комплекса, формирующее растущий спрос на строительную технику.

Первоочередными задачами модернизации тяжелого машиностроения являются восстановление инновационной сферы, обеспечивающей полный инновационный цикл, обновление производственного аппарата и увеличение прогрессивных производственных мощностей [2]. От темпов проведения модернизации зависит эффективность функционирования отраслей тяжелого машиностроения и интенсивность межотраслевых взаимодействий, которая должна инициировать рост инновационной активности в электротехнической промышленности и приборостроении.

Основными направлениями деятельности государства являются стимулирование инноваций в тяжелом машиностроении, развитие производства и поддержка сбыта продукции в стране и за рубежом. Однако при этом возникают дополнительные расходы бюджета для отрасли с длительным сроком окупаемости инвестиций, эффективность которых не известна заранее.

При разработке программ развития отрасли [4] не было в достаточной степени проработана математическая модель оценки рисков, что создало системную ошибку в разработанных сценариях её развития.

В ходе работы нами была произведена, всесторонняя оценка динамики развития отрасли на основе статистических данных, произведена переоценка инвестиционных рисков и скорректирована модель инвестиционных потоков в отрасль на основе ретроспективного анализа.

В качестве средства привлечения дополнительных инвестиций в отрасль мы рекомендуем применить особый инструмент финансового инжиниринга – создание специального фонда под эгидой Российского союза промышленников и предпринимателей. Основной целью данного фонда должно стать размещение долговых ценных бумаг, а также производных финансовых инструментов на их основе для инвестирования в отрасль на основных международных торговых площадках. Основным акцентом деятельности такого фонда, по нашему мнению, наиболее целесообразно сделать на развивающиеся финансовые рынки и финансовые рынки Новых индустриальных стран. Данная стратегия должна позволить существенно снизить зависимость инвестиционных потоков от политических рисков.

Средний гармонический индекс цен в подотраслях тяжелого машиностроения составляет: для производства подъемного оборудования 1,02, для производства машин и оборудования для добычи полезных ископаемых 1,04, для производства машин и оборудования для металлургии 1,03. По МСФО средние показатели для отрасли EBITDA составляют порядка 30% [2].

Произведенные нами расчеты на основании монетарной динамической модели показали [5], что увеличение предложения привлеченных международных инвестиций в отрасль при неизменной монетарной политике ведет к увеличению доли денег высокой интенсивности, увеличивает доходность инвестиционного инструмента, что вместе с тем, ведёт к увеличению внутреннего валового продукта на 1,4%. То есть происходит дополнительный рост экономики.

Рассчитанные нами индексы для определения эффективности производства могут также быть использованы как при продвижении долговых ценных бумаг среди потенциальных инвесторов, так и для создания на их основе производных инструментов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Официальный сайт Eurostat, national Statistical bureau, Ifo Institute [Electronic resource] Режим доступа: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/links>
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://gks.ru>.
3. Подзираев, О.С. Совершенствование бизнес-процессов в производственной кооперации и сбыте машиностроительных предприятий [Текст] / О.С. Подзираев // Вестник экономической интеграции. - 2012. - №2. С. 64–68.
4. Стратегия развития тяжелого машиностроения промышленности Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс]: Приказ Минпромторга России от 09 декабря 2010 г. № 1150. Система ГАРАНТ. Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/55070494>, свободный. Загл. с экрана.
5. Дондоков, З.Б.–Д. Методологические основы оценки мультипликационных эффектов в экономике [Текст]: учеб. пособие / З.Б.–Д. Дондоков. – Улан-Удэ: ВСГТУ, 2000. – 145 с.

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics

Аспирант
Postgraduate

Кафедра банков, финансовых рынков и страхования
Department of banks, financial markets and insurance
makarova-tn@mail.ru

СОВРЕМЕННАЯ СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ В КОРПОРАТИВНОМ СЕГМЕНТЕ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА THE CURRENT STRATEGY OF CREDIT RISK MANAGEMENT IN THE CORPORATE SEGMENT OF THE COMMERCIAL BANK

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению стратегии управления кредитным риском в крупном коммерческом банке в современных условиях. Выделяются виды кредитного риска и принципы управления существенными рисками, актуальные в настоящее время в отечественном коммерческом банке. Исследованы и предложены методы минимизации кредитных рисков с помощью системы мониторинга кредитной сделки.

Ключевые слова. *Кредитный риск, управление риском, коммерческий банк, концепция управления риском.*

Abstract. The article is devoted the strategy of credit risk management in major commercial banks in modern conditions. Stand out types of credit risk principles for the management of significant risks relevant to the present, in the domestic commercial Bank. Researched and proposed methods of minimization of credit risks through the system of monitoring the credit transaction.

Key words. *Credit risk, risk management, commercial Bank management concept, risk minimization.*

В условиях нестабильного развития мировой и национальной экономики, возросшего уровня конкуренции, влияния внутренних и внешнеэкономических условий увеличивается потребность в использовании более эффективных механизмов управления во всех сферах деятельности, в том числе и в банковском бизнесе. В качестве одного из наиболее важных и актуальных вопросов в эффективном управлении в коммерческом банке, выступает стратегия управления кредитным риском. Стратегия управления кредитным риском определяет и задает темп дальнейшего развития банка, определяет уровень финансового менеджмента, позволяет своевременно и рационально нивелировать кредитные риски на всех этапах процесса кредитной сделки [2].

Современная ситуация возводит в ранг приоритетных вопросы снижения издержек, удержания клиентов, повышения скорости реагирования на меняющуюся внешнюю среду деятельности банка. Кредитный риск, как риск возникновения у Банка убытков, получения меньших доходов и\или возникновения дополнительных расходов, имеет существенное влияние на развитие всего Банка в целом. В качестве примера классификации кредитных рисков рассмотрим основные виды кредитных рисков, предложенных крупным отечественным банком.[5] В рамках кредитных процессов в среднем и крупном клиентском сегменте российского банка, выделяются: риск дефолта, риск снижения кредитоспособности, риск обеспечения кредита, риск неисполнения контрагентами обязательств. Мы считаем, что наиболее существенными в современных условиях являются: риски Группы (риск того, что банк не сможет получить доступ к денежным потокам и активам, от которых зависит возвратность кредита, а также информацию о взаимных и внешних

обязательствах компаний Группы, конечных бенефициаров группы, наличие корпоративного конфликта в Группе и другие факторы); риски отрасли/среды (риски государственного регулирования, маркетинговые риски, политические риски); финансовые риски (риски, выявляемые на основе анализа финансовой информации, анализа финансово-хозяйственной деятельности) [1,3].

В качестве основной стратегии управления кредитным риском крупные отечественные банки реализуют такие принципы, как: диверсификация кредитного портфеля, мониторинг кредитного портфеля банка (выявление на ранней стадии факторов риска), применение количественных методик ранжирования, внутренний контроль соблюдения процедур кредитования, формирование резервов на возможные потери и мониторинг соблюдения установленных ковенантов.[4] Важным элементом эффективной стратегии управления кредитным риском является качественный мониторинг всего кредитного процесса, который должен проводиться опытным и квалифицированным сотрудником. Рассмотрим организацию мониторинга кредитной сделки в крупном отечественном банке на рисунке 1.

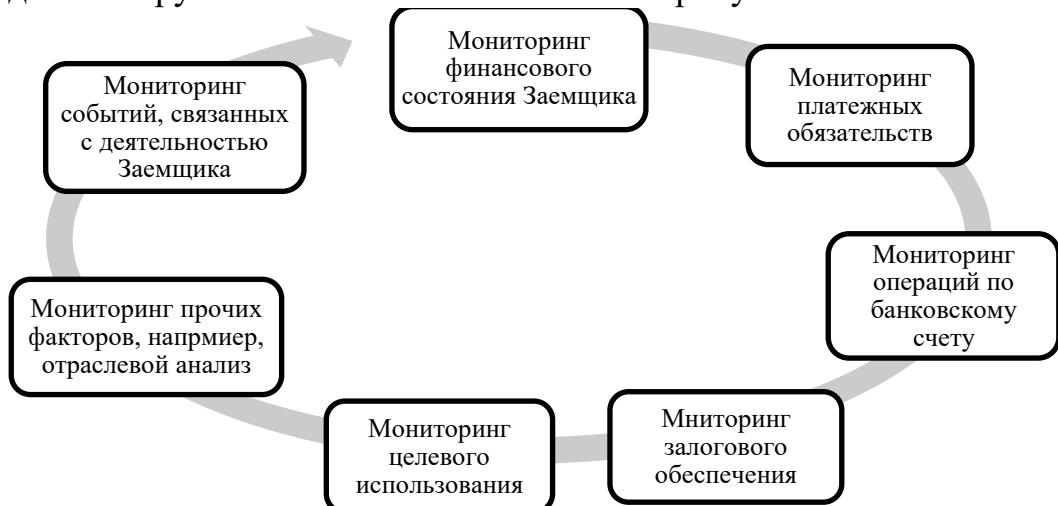


Рисунок 1. Процесс мониторинга кредитной сделки в крупном отечественном банке [5]

В качестве основных задач кредитующего подразделения в рамках мониторинга мы выделяем осуществление глубокого мониторинга и недопущение возникновения проблемной задолженности. Принимая во внимание современную экономическую ситуацию, определение стратегии управления кредитным риском является фактором успеха деятельности банка. Главная задача управления кредитным риском - это оценка вероятности исполнения клиентом свои обязательств и уровня потерь по кредиту в случае дефолта клиента в целях принятия оптимального кредитного решения. Поэтому, кредитная стратегия банка и деятельность всех сотрудников, вовлеченных в кредитный процесс, должны быть сосредоточены в том числе и на разработке новых прогрессивных методов оптимизации бизнес-процессов, анализе эффективности деятельности, поиске новых возможностей увеличения доходов и прибыли.

1. *Андерсен Б.* Бизнес-процессы // Инструменты совершенствования. М.: РИА «Стандарты и качество». 2008. 272 с.
2. Контролинг в России // Журнал объединения контроллеров. 2012. № 1-4. с. 5-9.
3. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери. Положение Банка России от 20.03.2006 № 283-П. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW/.
4. *Тысячникова Н.А.* Контроль системы ключевых показателей эффективности банка // Внутренний контроль в кредитной организации. 2015. № 1. с. 5-8.
5. Управление кредитными рисками. Анализ банковских рисков // Корпоративный менеджмент. 2009. № 3. с. 5-23

УДК 339.138.336.71

Поддубная Виктория Григорьевна
 Piddubna Victoriia Grigorivna
 Одесский Национальный Экономический Университет
 Odessa National Economic University
 Аспирант. Кафедра банковского дела
 PHD student. Banking department
 poddubnaya.vika@gmail.com

ИНСТРУМЕНТЫ КОММУНИКАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ КЛЮЧЕВЫМИ СТЕЙКХОЛДЕРАМИ БАНКА TOOLS OF COMMUNICATION STRATEGY OF MANAGEMENT BY KEY STAKEHOLDERS OF BANK

Аннотация. В этой работе проведен анализ влияния и действий ключевых стейкхолдеров на рынке банковских услуг Украины. Показано, при помощи каких инструментов маркетинга менеджеры банка осуществляют взаимодействие со стейкхолдерами. Установлено, что степень регулирования взаимоотношений стейкхолдеров в условиях экономических или политических кризисов недостаточна для современного уровня мировой экономики.
Ключевые слова. *Банковский маркетинг, управление стейкхолдерами, маркетинг доверия, коммуникационная стратегия.*

Abstract. This paper analyse influences and actions of the key stakeholders in Ukrainian banking market. It shows, due to some tools of marketing management of banking system, how to interact with stakeholders. It finds that the level of regulation of relations between stakeholders in conditions of economic and political crises is not enough for the world economy.

Key words. *Bank marketing, management of stakeholders, trust marketing, communicative strategy.*

Банки на территории Украины перестали быть надёжными для вкладчиков, а некоторые превратились в механизм экспроприации денег, с частичной компенсацией за счёт государства. К началу 2017 года в Украине осталось 100 зарегистрированных розничных банков, или половина от их количества на начало 2014 года. Использование практики массовой ликвидации банков при отсутствии упрощённой процедуры их объединения, создало значительное давление на бюджет государства. Из запланированных 46 млрд. грн. на страховые выплаты потерявшим сбережения вкладчикам, за счёт средств Национального Банка Украины за год было профинансировано 10 млрд. грн., и за счёт Министерства финансов 20 млрд. грн. Данный факт создал банкам Украины проблему доверия клиентов [2].

Каждый банк разрабатывает свою стратегию развития, которая включает в себя базовую и функциональную стратегии. Базовая задаёт общие направления развития, а функциональная – углубляет базовую и способствуют ее реализации.

Коммуникационная стратегия основывается на маркетинговой стратегия баков, а маркетинговая - на бизнес стратегии.

Коммуникационная стратегия учитывает перспективу развития банка в условиях неопределенности внешней среды, которая включает группы отдельных индивидуумов, оказывающих влияние на достижение конкретным банком своих целей или на его работу в целом, и которые называются стейкхолдерами этого банка. Стейкхолдеры создают определённую систему, которая может поддержать компанию. Наиболее ёмкое определение термина «стейкхолдер» дано в Стандарте взаимодействия с заинтересованными сторонами: «Стейкхолдерами называется группа, которая может влиять на взаимодействия с заинтересованными сторонами или, напротив, способна испытывать на себе влияние от деятельности этой организации» [6, с.16]. Это определение не распространяется на всех тех, кто может быть только знаком с банком или иметь мнение о нем.

У каждой группы стейкхолдеров есть своя степень влияния на банк и также есть свои ожидания от банка. Для банковских структур это представляет собой заинтересованное в их деятельности окружение, которое формирует две группы: первичную и вторичную. *Первичные стейкхолдеры* - это ближайший круг, оказывающий непосредственное влияние на банк: акционеры, клиенты и работники банка. Также, их можно назвать ключевыми стейкхолдерами. *Вторичные стейкхолдеры* – это дальний круг, оказывающий неявное влияние на банк: представители местной и государственной власти, конкуренты, средства массовой информации, общественные и благотворительные организации.

Для разработки коммуникационной стратегии управления следует провести анализ потребностей ключевых стейкхолдеров. Вкладчики (инвесторы) рискуют своими сбережениями, поэтому заинтересованы в стабилизации инвестиционного портфеля. По воздействию на данную группу стейкхолдеров, маркетинговые инструменты можно разделить на два типа – продолжающиеся и прорывные. Вторые отличаются от первых тем, что для внедрения требуют существенных изменений в привычных бизнес-процессах и поведенческих моделях. На следующем этапе наступает черед выбора инструментов, которыми будут пользоваться менеджеры и которые окажутся эффективными для избранной стратегии. Работа, относящаяся к инструментарию маркетинга, составляют 90% всей деятельности, осуществляемой в рамках управления маркетингом. Основную часть своего времени, ресурсов и бюджета профессионалы маркетинга тратят на планирование компонентов инструментария, их реализацию и контроль [1, с.44].

Работники крупнейшего из группы банков, обанкротившихся в 2014 году - одесского «Имексбанка», который занимал 16 место в рейтинге украинских банков по объему депозитов физических лиц [3], провели анализ результатов воздействия различных маркетинговых инструментов на мотивацию спроса. В течение 7 недель, путем анкетного опроса каждого физического лица, которое обращалось в этот период в банк по вопросам депозитов, было изучено мнение 7642 потенциальных клиентов. Результаты этого исследования, опубликованы автором в статье [4, с.90].

Наряду с использованием контекстной, тизерной и банерной рекламы, direct-маркетинга, SMM, особенно широко применялся маркетинг доверия, позволяющий установить особые отношения между взаимодействующими сторонами, осуществляющими транзакционный обмен [5]. Однако в противовес с группой вкладчиков вступила одна из наиболее важных для банка групп стейкхолдеров - акционеры. Поведение данной группы стейкхолдеров украинских банков в период кризиса определялось в наибольшей степени интересами лишь крупных собственников и внутреннего высшего менеджмента.

Крупные акционеры через непрозрачные кредитные отношения стремились присвоить часть средств вкладчиков. Банками выдавались льготные кредиты фирмам, аффилированным по отношению к крупным акционерам, потом, как правило, деньги выводились за границу. Активы банковских учреждений, которые находились на корреспондентских счетах иностранных банков, были выведены через офшорные компании. Общественные группы населения и отдельные политические партии при этом устраивали протестное пикетирование зданий правительства и Национального Банка Украины. Эти группы стейкхолдеров требовали, чтобы банки учитывали интересы вкладчиков.

Топ менеджеры в это время, нарушая принципы корпоративной этики, направляли деятельность персонала банка на выполнение стратегии, наносящей вред клиентам. В результате таких действий ключевые стейкхолдеры превратились в разрозненные секторы и приобрели антагонистический характер с взаимоисключающими интересами. Увеличился риск ухода большой группы перспективных клиентов и сокращения общего объема привлеченных средств. Менеджмент обанкротившихся банков понимал проблемы вкладчиков, но не препятствовал другим ключевым стейкхолдерам, которые начали действовать против целей банка. Стратегия маркетинга исходила именно из целей обеспечения выгоды крупным акционерам, вследствие чего убытки банковской системы Украины в 2015 году составили 73,2 млрд. грн., что является абсолютным антирекордом за всю историю банковской системы страны. Клиенты-юридические лица с начала 2014 года потеряли 65 млрд грн. средств, которые хранились на счетах в обанкротившихся банках, что составило 25% объема средств юридических лиц в банковской системе на 1 января 2014 года [2].

Крупные акционеры рассматриваемой группы банков сознательно выбрали стратегию, которая привела их к банкротству. Маркетинговые инструменты, которые при этом использовались персоналом банков для управления стейкхолдерами, оказались результативными. При помощи этих инструментов менеджеры банков управляли вкладчиками настолько интенсивно, что те принимали решения, не соответствующие собственным интересам.

Использование маркетинга доверия позволило управлять стейкхолдерами более эффективно по сравнению с традиционными приемами, поскольку этот инструмент обращен к базовым ценностям человека, его морали и смыслам адекватного поведения, поэтому именно его методы и приемы способствовали сохранению лояльности стейкхолдеров к терпящим банкротство финансовым

учреждениям. Это вызывает необходимость законодательного регулирования, которое позволяло бы гармонизировать отношения стейкхолдеров, повысить этические нормы поведения менеджмента банков. В условиях негативных факторов внешней среды, кризисных рыночных ситуаций необходимо, чтобы топ-менеджеры банков были подотчетны перед всеми сторонами, заинтересованными в их деятельности, а сами стейкхолдеры стали бы равноправными участниками успешной деятельности банка.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Котлер Филипп, Триас Де Бес Фернандо*. Латеральный маркетинг. Технология революционных идей. Пер. с англ. 2-е издание. М.: Альпина Паблишер, 2015. 206 с.
2. *Олифер Галина*. Комментарий ассоциации «Украинский кредитно-банковский союз» УНИАН [Электронный ресурс]: <https://news.mail.ru/economics/23858547/frommail=1>, 2015.
3. Официальный рейтинг банков Украины. Статья: Сумма депозитного портфеля физических лиц. Ноябрь 2013 года. [Электронный ресурс]: banker.ua/officialrating.
4. *Поддубная В.* Выбор рекламного инструментария для банковского продукта. Научный вестник Министерства образования и науки Украины, Одесского Национального экономического университета и Всеукраинской ассоциации молодых ученых. с.86-93. Одесса, 2014, 214 с.
5. IT'S ABOUT TRUST. [Электронный ресурс]: <http://www.trustmkt.com/>
6. Stakeholder Engagement Standard (AA 1000 SES). Account Ability [Электронный ресурс]: <http://www.accountability.org.uk>

УДК 336.711.65

Солдатенкова Инна Вячеславовна
Soldatenkova Inna Vyacheslavovna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Аспирант 3 года очной формы обучения
Post-graduate student of the 3-d year
Кафедра банков, финансовых рынков и страхования
Department of the banking, financial markets and insurance
inna_soldatenkova@mail.ru

К ВОПРОСУ ОБ ЭВОЛЮЦИИ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ БАНКОВСКОГО НАДЗОРА В РОССИИ TO THE QUESTION OF THE EVOLUTION OF MODERN BANKING SUPERVISION SYSTEM IN RUSSIA

Аннотация. В статье представлена авторская точка зрения относительно эволюции современной системы банковского надзора в России. Обозначены период длительности и ключевые особенности каждого этапа ее развития. Сделан вывод о причинах перехода от одного этапа развития к другому.

Ключевые слова: *банковский надзор, эволюция, банковский сектор, мегарегулятор*

Abstract. The article presents the author's point of view on the evolution of the modern system of banking supervision in Russia. The period duration, key features of each stage of its development are described. The conclusions about causes of the transition from one stage of the development to another are done.

Keywords: *banking supervision, evolution, banking sector, megaregulator*

Становление института банковского надзора в РФ шло параллельно формированию банковской системы страны и полностью отражает историю и

специфику ее развития. При этом эволюция отечественной системы банковского надзора разительно отличается от формирования института банковского надзора за рубежом: в то время как в развитых странах в 70-е гг. XX века шло активное международное сотрудничество в области банковского регулирования и надзора³⁹, в России точкой отсчета истории становления современного банковского надзора следует считать создание двухуровневой банковской системы и начало функционирования Банка России в 1990 г. в качестве монопольного органа осуществления банковского надзора в РФ. Следует особо обратить внимание на то, что под современным банковским надзором мы понимаем банковский надзор рыночного типа⁴⁰. Считаем должным особо отметить тот факт, что банковский надзор рыночного типа начал функционировать в РФ с момента зарождения двухуровневой банковской системы, и именно его эволюция рассмотрена нами в данной статье. Одновременно необходимо понимать, что система банковского надзора рыночного типа не является единственным типом надзора, применявшимся в отечественной банковской системе за весь период ее существования, в связи с чем мы считаем некорректным мнение ряда отечественных публицистов относительно того, что в 1990 г. Банк России был вынужден развивать надзорную практику с нуля. Зачатки основ банковского надзора зародились в дореволюционный период становления отечественной банковской системы во время функционирования трехуровневой банковской системы⁴¹, затем развитие

³⁹ С начала 70-х гг. XX в. примерно $\frac{3}{4}$ членов МВФ испытали системные или локальные банковские кризисы, что привело к возрастанию зависимости банковских систем от «внешних шоков». В 1974 г. в ответ на банкротство немецкого банка Bankhaus Herstatt с целью поддержания финансовой стабильности и предотвращения распространения кризисных ситуаций при Банке международных расчетов странами G10 было принято решение о создании Базельского комитета по банковскому надзору (БКБН), директивой которого стало пруденциальное регулирование деятельности банков стран-участниц и разработка новых подходов в отношении банковского надзора на международном уровне с расчетом на то, что национальные регуляторы адаптируют их к своим нормативным актам. С этого момента международная практика банковского регулирования и надзора стала развиваться в соответствии с выпускаемыми БКБН директивами: Базель I (1998 г.), Базель II (2004 г.), Базель III (2011 г.). В настоящее время разрабатываются стандарты Базель IV.

⁴⁰ Тип надзора, характерный для банковской системы в условиях становления рыночной экономики

⁴¹ В дореволюционной России функционировала трехуровневая модель банковской системы: на первом уровне находились государственные кредитные учреждения (Государственный банк, Дворянский земельный банк, Крестьянский поземельный банк, Московская и Санкт-Петербургская ссудные казны, сберегательные кассы). Второй уровень составляли универсальные и специализированные кредитные учреждения (акционерные коммерческие, земельные банки, ломбарды, городские общественные и сословные банки, общества взаимного кредита, городские кредитные общества, взаимно-общественные земельные и сельские общественные банки). Третий уровень был представлен учреждениями мелкой кредитной кооперации (кредитные и ссудо-сберегательные товарищества, крестьянские сословные кредитные учреждения, земские кассы, союзы мелкого кредита, кооперативные банки) [2, с.21]. В целях контроля и совершенствования деятельности кредитных учреждений наряду с Государственным Банком функционировали Комиссия погашения государственных долгов и Совет государственных кредитных установлений, которые устанавливали правила

отдельных элементов банковского надзора продолжилось в период плановой экономики и монополизма Госбанка в банковской системе СССР, а в 1990 г. началось формирование основ банковского надзора рыночного типа. Данный процесс продолжается по сегодняшний день, но уже в рамках реализации Банком России своих надзорных полномочий как мегарегулятора российского финансового рынка, в связи с чем речь идет уже о развитии системы финансового надзора в России. На наш взгляд, эволюция современной системы банковского надзора в РФ насчитывает 6 этапов, которые представлены нами в таблице 1. Помимо временного периода длительности нами отмечены ключевые особенности каждого этапа, а также обозначены причины перехода от одного этапа к другому.

В настоящее время развитие системы финансового надзора в РФ происходит в условиях перехода к макропруденциальному регулированию. Однако в связи с ухудшением внешнеэкономических условий и введением экономических санкций развитыми странами в отношении РФ данный процесс замедлился и Банком России были разработаны лишь отдельные элементы макропруденциального регулирования (повышенные требования к размеру собственного капитала банков, дополнительные нормативы ликвидности, правила создания и формирования отчетности некредитных финансовых организаций.). Однако для конкурентоспособного развития финансового рынка этого недостаточно: требуют законодательного закрепления дифференцированная система обязательных экономических нормативов кредитных и некредитных финансовых организаций в зависимости от их вида, размера рисков деятельности и системной значимости, замена контрциклического резервирования на динамическое, а также формирование трехуровневой системы финансового надзора по аналогии с функционирующей в дореволюционной России. Только в этом случае развитие финансового рынка в РФ будет эффективным и поступательным.

Таблица 1 - Эволюция современной системы банковского надзора в РФ⁴²

Годы	Название этапа	Основные особенности этапа	Причины перехода
1990 - 1994	1. Зарождение системы банковского надзора рыночного типа	Формирование нормативно-правовой базы создания КО. Заложение основ дистанционного надзора: установление правил проведения банковских операций, бух. учета и отчетности КО, разработка обязательных	Необходимость улучшения системы банковского надзора в связи со стабилизацией

учреждения поднадзорных объектов, требования к величине капитала, лимиту обязательств, обязательным резервам.

⁴² Сокращения: КО – кредитные организации; НДКО, РНКО, ПНКО – небанковские депозитно – кредитные, расчетные, платежные кредитные организации; НФО – некредитные финансовые организации; АРКО – Агентство по реструктуризации кредитных организаций; АСВ – Агентство по страхованию вкладов; РВПС – резервы на возможные потери по ссудам

		нормативов КО в зависимости от организационно-правовой формы	экономической ситуации в РФ
1995 - 1998	2. Экстенсивное развитие системы банковского надзора рыночного типа	Формирование системы дистанционного и контактного надзора: ограничение минимального размера капитала КО; введение дифференцированных нормативов в зависимости от размера капитала КО; утверждение мер воздействия и мер оперативного надзора за системообразующими КО; порядка проведения проверок	Необходимость пересмотра и оптимизации надзорных инструментов в связи с системным банковским кризисом 1998 г.
1999 - 2002	3. Реформирование системы банковского надзора рыночного типа	Приближение надзорных требований к международным стандартам: утверждение правил формирования резервов на возможные потери требований в области ПОДФТ, обязательных нормативов НДКО; процедур перехода на МСФО; методики оценки банкротства КО Создание АРКО.	Необходимость перехода на нормы содержательного надзора в связи с присоединением к стандартам Базель I
2003 - 2008	4. Интенсивное развитие системы банковского надзора рыночного типа	Укрепление доверия к банковской системе: создание системы обязательного страхования вкладов и АСВ; усложнение процедуры государственной регистрации и оценки экономического положения КО; утверждение порядка расчета РВПС; введение унифицированных нормативов КО; нормативов РНКО; повышение минимального размера капитала КО до 90 млн. руб.; введение института кураторов. Создание Комитета банковского надзора.	Необходимость пересмотра подходов в области банковского надзора в связи с влиянием мирового финансового кризиса 2008-2009 гг. и переходом на стандарты Базель II
2009 - 2012	5. Стабилизация развития системы банковского	Повышение оперативности банковского надзора: мониторинг финансовых показателей КО; формирование 2 контура надзора; учреждение института уполномоченных представителей;	Необходимость перестройки системы надзора в связи с началом деятельности

	надзора рыночного типа	введение экономических нормативов ПНКО; повышение минимального размера капитала КО до 180 млн. руб.	Банка России в качестве мегарегулятора и переходом на стандарты Базель III
2013 - н.в.	б. Формирование системы надзора Банка России – мегарегулятора российского финансового рынка	Переход на стандарты макропруденциального регулирующего: повышение минимального размера капитала КО до 300 млн. рублей; введение буферов капитала, показателя краткосрочной ликвидности и левериджа; разработка требований к минимальному размеру капитала, отчетности и нормативам НФО. Создание Комитета финансового надзора	

ЛИТЕРАТУРА:

1. Годовой отчет Банка России за 1992-2015 гг. URL: <http://cbr.ru/publ/?Prtid=god>
2. *Андрюшин С.А.* Кредитная активность российских банков: состояние и перспективы. //Банковское дело. 2015. № 3. С.15-22

УДК 336.14

Шогенова Алина Тимуровна
Shogenova Alina TimurovnaСанкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of EconomicsАспирант
PhD StudentКафедра государственных и муниципальных финансов
Department of State and Municipal Finances
shogenova_alina@mail.ru

**РОЛЬ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ ДОХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В
ЭКОНОМИЧЕСКОМ РОСТЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА
THE ROLE OF THE LOCAL BUDGETS REVENUE POLICY IN THE
ECONOMIC GROWTH OF SAINT PETERSBURG**

Аннотация. Статья посвящена анализу модели межбюджетных отношений в Санкт-Петербурге. Исследованы отличия Санкт-Петербурга, как города федерального значения, от других субъектов Российской Федерации в этой сфере. Особое внимание было уделено изменениям налогового законодательства в Санкт-Петербурге и их влиянию на экономический рост региона.

Ключевые слова. Государственные и муниципальные финансы, общественные финансы, межбюджетные отношения, межбюджетные трансферты, местные бюджеты, доходы бюджета.

Abstract. The article is devoted to analysis the model of intergovernmental relations in St. Petersburg. Investigated differences of St. Petersburg as the federal city from other subjects of the Russian Federation. Particular attention was paid to some changes in the tax legislation of St. Petersburg and their influence on economic growth of the region.

Keywords. *State and municipal finances, public finances, intergovernmental relations, intergovernmental transfers, local budgets, budget revenues.*

Санкт-Петербург, будучи городом федерального значения, отличается от других субъектов Российской Федерации в сфере организации местного самоуправления. На Санкт-Петербург не распространяется общая классификация муниципальных образований, то есть все муниципальные образования, расположенные на территории субъекта, имеют статус внутригородских муниципальных образований города федерального значения независимо от своего территориального расположения. Кроме того, в целях сохранения принципа единства городского хозяйства часть полномочий, закрепленных за органами местного самоуправления, сохраняется за органами государственной власти Санкт-Петербурга [3].

Следующее отличие заключается в совокупности бюджетных полномочий. Помимо полномочий, характерных для всех субъектов Российской Федерации, к Санкт-Петербургу, как городу федерального значения, дополнительно относятся полномочия, установленные статьей 8 Бюджетного кодекса Российской Федерации [1]. Так, например, Санкт-Петербург обладает полномочиями по определению источников доходов бюджетов внутригородских муниципальных образований. Вместе с тем, с целью содействия экономическому росту региона идет реформирование доходов муниципальных образований Санкт-Петербурга.

В соответствии с Законом Санкт-Петербурга № 699-113 от 07.12.2016 «О бюджете Санкт-Петербурга на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов» основными источниками доходов бюджетов внутригородских муниципальных образований являются:

- налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения;
- единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности;
- налог, взимаемый в связи с применением патентной системы налогообложения;
- налог с имущества, переходящего в порядке наследования или дарения, в части погашения задолженности и по перерасчетам прошлых лет;
- неналоговые доходы;
- безвозмездные поступления.

При сравнении с 2016 годом из перечня исключен такой источник доходов муниципального образования, как налог на имущество физических лиц. Это связано со вступлением в силу с 1 января 2016 года изменений в Закон Санкт-Петербурга от 26.11.2014 № 643-109 «О налоге на имущество физических лиц в Санкт-Петербурге», в соответствии с которыми налог должен зачисляться в доходы Санкт-Петербурга. Данное обстоятельство могло повлечь за собой снижение собственных доходов муниципальных образований Санкт-Петербурга.

В целях компенсации местным бюджетам выпадающих доходов и выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований изменены нормативы отчислений доходов от единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности и налога, взимаемого в связи с применением патентной системы налогообложения, с 45% до 100% от сумм, подлежащих зачислению в бюджет Санкт-Петербурга, дополнительные дифференцированные нормативы отчислений от налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения. Также для городов, поселков и муниципальных округов Горелово и Лахта-Ольгино в структуре муниципальных образований Санкт-Петербурга определен единый норматив отчислений в местные бюджеты доходов от арендной платы за земли городов и поселков (за исключением платы за земельные участки, предоставленные на инвестиционных условиях) – в размере 100 %.

Всего от основных закрепленных доходных источников (без учета межбюджетных трансфертов) в местные бюджеты планируется поступление доходов в сумме:

- в 2017 году – 8 491 242,1 тыс. руб. (темп роста – 105,4%);
- в 2018 году – 8 935 039,1 тыс. руб.;
- в 2019 году – 9 474 619,6 тыс. руб.

Оказание финансовой поддержки муниципальным образованиям Санкт-Петербурга осуществляется путем предоставления межбюджетных трансфертов в следующих формах (Рисунок 1).

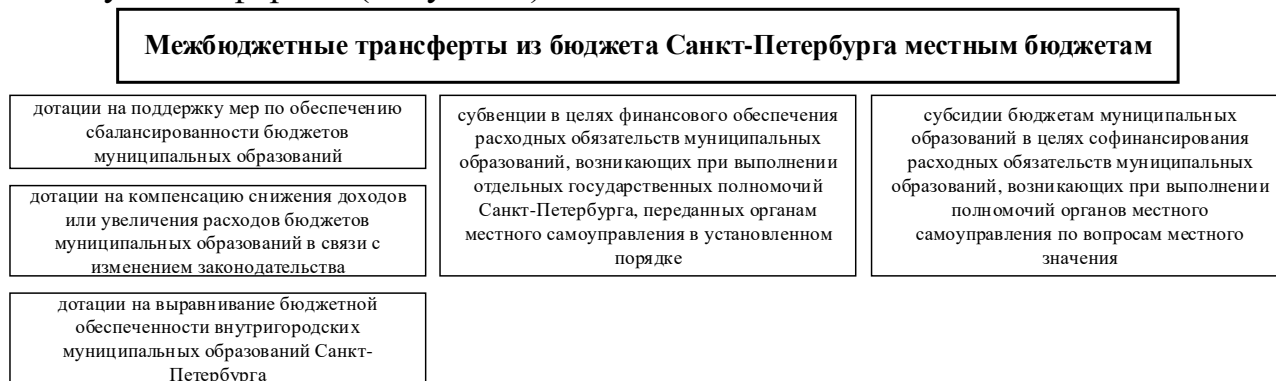


Рисунок 1. Виды межбюджетных трансфертов из бюджета Санкт-Петербурга местным бюджетам [4]

Законом Санкт-Петербурга № 699-113 от 07.12.2016 «О бюджете Санкт-Петербурга на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов» предусмотрены следующие объемы межбюджетных трансфертов бюджетам муниципальных образований Санкт-Петербурга (Таблица 1).

Таблица 1. Распределение межбюджетных трансфертов бюджетам муниципальных образований из бюджета Санкт-Петербурга, тыс. руб. [2]

Наименование межбюджетного трансферта	2017 год	2018 год	2019 год
Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности	776 421,8	834 750,5	899 485,5

Дотации на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов	21 909,4	23 424,7	25 041,0
Субсидии	216 993,7	-	-
Субвенции	2 261 983,5	2 359 533,9	2 544 392,8

Важно отметить, что к 2017 году в Санкт-Петербурге выстроилась эффективная система межбюджетных отношений между региональным бюджетом и местными бюджетами. От качества организации межбюджетных отношений напрямую зависит финансовая обеспеченность субъекта и муниципальных образований, возможность органов власти в полной мере реализовывать возложенные на них полномочия, что положительно сказывается на экономическом росте региона.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ.
2. О бюджете Санкт-Петербурга на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов: Закон Санкт-Петербурга от 07.12.2016 № 699-113.
3. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ.
4. О формах, порядке и условиях предоставления межбюджетных трансфертов бюджетам внутригородских муниципальных образований Санкт-Петербурга из бюджета Санкт-Петербурга: Закон Санкт-Петербурга от 21.11.2007 № 538-110.

УДК 336.14

Юргенсон Ольга Александровна
 YURGENSON OLGA ALEKSANDROVNA
 Комитет финансов Ленинградской области
 The Finance Committee of Leningrad region
 Ведущий специалист отдела учета бюджетных операций
 департамента казначейского исполнения бюджета
 Specialist of the division of budget operations accounting
 Department of Treasury Budget Execution
 waitaletter@yandex.ru

УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ ЕДИНОГО СЧЕТА БЮДЖЕТА СУБЪЕКТА ФЕДЕРАЦИИ: ДЕЙСТВУЮЩИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ И ВОЗМОЖНОСТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ LIQUIDITY MANAGEMENT OF THE UNIFIED ACCOUNT OF RUSSIAN FEDERATION ENTITY: THE EXISTING TOOLS AND OPPORTUNITIES FOR IMPROVMENT

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению вопроса управления ликвидностью единого счета бюджета субъекта Федерации. Проанализированы применяемые в регионах действующие инструменты управления ликвидностью единого счета бюджета. На основе проведенного анализа автором предлагаются рекомендации, позволяющие усовершенствовать процесс управления финансовыми ресурсами на едином счете бюджета.

Ключевые слова. *Единый счет бюджета, ликвидность единого счета, кэш-менеджмент, РЕПО.*

Abstract. The article discusses the question of liquidity management of the unified account of Russian Federation entity. Existing instruments of liquidity management of the unified account which applied in the regions are analyzed. On the

basis of the conducted research, the autor offers recommendations to improve the process of managing financial resources of the unified account.

Keywords. *Unified account, liquidity management of the unified account, cash-management, REPO.*

В рамках проводимого в настоящее время очередного этапа реформирования бюджетного процесса, направленного на повышение результативности бюджетных расходов, особую значимость приобретает эффективное управление финансовыми ресурсами, сконцентрированными на единых счетах бюджетов субъектов Российской Федерации (ЕС бюджета).

Сама по себе концентрация на ЕС бюджета текущих активов и пассивов бюджета не решает задачу повышения эффективности использования бюджетных средств, но создает необходимые для этого предпосылки.

Аккумуляция на ЕС бюджета ликвидных активов, реализованное посредством принципа единства кассы, дает возможность финансовому органу осуществлять кэш-менеджмент.

С учетом специфики бюджетной сферы под ликвидностью ЕС бюджета будем понимать способность в определенный временной период произвести своевременные выплаты сектора государственного управления.

Три основные группы средств входят в состав средств на ЕС бюджета: собственные средства бюджета; неиспользованный остаток целевых средств; невыясненные поступления.

Из совокупности средств двух первых групп формируется свободный остаток средств на ЕС бюджета.

Для дальнейшего принятия соответствующих управленческих решений в рамках поддержания на надлежащем уровне ликвидности ЕС бюджета большое значение имеет кассовое планирование, которое определяет не только точность прогноза состояния ЕС бюджета, но и объем временно свободных денежных средств бюджета или недостаток указанных средств.

Эффективность системы кассового планирования в свою очередь зависит от точности значений расчетных показателей ликвидности, отражающих в динамике уровень сбалансированности между активами и обязательствами бюджета в проекции на сроки кассовых поступлений и выбытий.

Анализ практики управления ликвидностью ЕС бюджета показал тенденцию в использовании субъектами весьма ограниченного ряда инструментов, основными из которых являются размещение свободных остатков средств на банковских депозитах и операции РЕПО. В список регионов, регулярно размещающих средства на банковских депозитах, входят г. Москва, г. Санкт-Петербург, Московская, Ленинградская, Тюменская, Ярославская, Свердловская области, Республика Башкортостан, Ханты-Мансийский автономный округ - Югра. Среди регионов, использующих такой инструмент как операции РЕПО, наибольший удельный вес занимают г. Москва, г. Санкт-Петербург, Республика Коми.

Объем денежных средств, получаемый субъектами от размещения свободных остатков средств на банковских депозитах, в сумме совокупных доходов не являются значимыми и составляют, как правило, от 0,5 до 2 %. Однако, являясь источником финансирования дефицита бюджетов, создают

дополнительные возможности для выполнения социально значимых задач региона.

Следует отметить, что размещение временно свободных средств на банковских депозитах является высокодоходным, но весьма рискованным инструментом. В связи с чем, важное значение приобретает разработка финансовыми органами инструментов и механизмов управления ликвидностью единых счетов субъектов, учитывая риски: процентный, несостоятельности контрагента, неплатежа, операционные и информационные, расхождения прогнозов и исполнения.

Снижению рисков невозврата финансовых ресурсов по нашему мнению может способствовать применение залоговых инструментов размещения временно свободных средств, в частности, сделки РЕПО, обеспеченные государственными ценными бумагами, позволяющие существенно снизить риски невозврата ссуды.

В целях обеспечения поддержания уровня ликвидности ЕС бюджета эффективным по нашему мнению является механизм предоставления межбюджетных трансфертов под «фактическую потребность», предполагающий перечисление целевых средств бюджета в размере фактической потребности на дату совершения платежа. Так, в 2016 году сумма остатков межбюджетных трансфертов в бюджетах субъектов Российской Федерации составила 6% от суммы поступивших межбюджетных трансфертов с учетом остатков и подтвержденной потребности, что в два раза меньше, чем аналогичный показатель в 2015 году (11%).

В качестве еще одного инструмента управления ликвидностью единого счета бюджета может рассматриваться перечисление остатков средств бюджетных и автономных учреждений, а также средств, поступающих во временное распоряжение казенных учреждений, с соответствующих счетов, открытых территориальным органам Федерального казначейства в подразделениях Центрального банка Российской Федерации, в бюджеты субъектов, а также их возврата на указанные счета.

Однако при применении финансовым органом субъекта данного механизма следует учесть такой аспект, как необходимость регламентирования сроков проведения операций, алгоритма расчета привлекаемых на ЕС бюджета сумм именно финансовым органом субъекта в рамках заключенного соглашения с Территориальным органом Казначейства. Это позволит привлекать средства на ЕС бюджета с учетом конкретных экономических особенностей субъекта и сообразно реальной потребности.

Таким образом, определяя вектор направления эффективного развития инструментов управления ликвидностью ЕС бюджета, финансовым органам субъектов целесообразно учитывать накопленный на федеральном уровне, а также зарубежный опыт. Анализ механизмов управления ликвидностью ЕС бюджета позволяет сформировать вывод, что эффективность данного процесса достигается при следующих условиях:

- грамотного и детального (по дням) кассового планирования исполнения бюджета;

- эффективного привлечения ресурсов на ЕС бюджета на основе расчета показателей ликвидности;
- обеспечения «неснижаемого остатка» на ЕС бюджета, необходимого для выполнения бюджетных обязательств;
- контролирование возможных рисков, связанных с невозвратом финансовых ресурсов.

В заключении необходимо отметить, что факт построения в перспективе собственной платежной системы Казначейства России, а также аккумуляция на Едином казначейском счете, открытом Казначейству России в подразделении Банка России, счетов всех публично-правовых образований и государственных внебюджетных фондов, а также счетов клиентов, не являющихся участниками бюджетного процесса, потребует реорганизации применяемых в настоящее время субъектами Федерации механизмов управления ликвидностью ЕС бюджетов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Артюхин Р.Е.* Казначейство России: стратегическое управление и информационные технологии/Р.Е. Артюхин // *Финансы.*-2010.-№3.
2. Данные о размещении средств субъектов на депозитах [Электронный ресурс]. - URL: [http:// www.roskazna.ru](http://www.roskazna.ru).
3. *Прокофьев С.Е.* Комплексное управление денежными потоками в сфере государственных финансов/ С.Е. Прокофьев // *Финансы.*-2014. -№9. С.7-12

Круглый стол «Актуальные вопросы финансов в России и зарубежных странах»

УДК 336.22

Бездень Екатерина Анатольевна
Bezden Ekaterina Anatolyevna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Аспирант
Postgraduate student
Кафедра государственных и муниципальных финансов
Department of public finance
markolina777@gmail.com

ПЕРСПЕКТИВЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РОССИИ PERSPECTIVES OF E-COMMERCE TAXATION IN RUSSIA

Аннотация. Статья посвящена текущим и будущим изменениям в законодательстве Российской Федерации, связанных с налогообложением иностранных компаний в области электронной коммерции в разрезе мирового опыта. Дана оценка деятельности правительства и приведены рекомендации.

Ключевые слова. Иностранные представительства, НДС, электронная коммерция, таможенные пошлины.

Abstract. This article is dedicated to latest and following changes in Russian tax law regulations regarding the taxation of foreign companies electronic commerce within the foreign best practices, authors analysis and recommendations are provided.

Key words. Permanent establishments, VAT, electronic commerce, customs duty.

Прогресс в России относительно налогообложения электронной коммерции наметился с принятием закона, получившего название «Налог на Google» от 03.07.2016 № 244-ФЗ.

Согласно ему иностранные компании, реализующие электронный контент российским пользователям физическим лицам, обязаны встать на учет в ФНС России и уплачивать НДС. При реализации интернет-контента российским компаниям и индивидуальным предпринимателям, последним надлежит исполнить обязанность налогового агента. Сумма налога исчисляется иностранными компаниями по ставке НДС 15,25 (округление расчетной ставки 18/118).

Эта мера создает равные условия для российских и иностранных компаний, реализующих контент российским потребителям, так как налоговые преимущества для иностранных организаций, ранее не уплачивающих НДС в РФ, будут упразднены. Вопреки возможным опасениям, не ожидается повышение цен на рынке интернет-контента в связи с высокой конкуренцией в данной сфере. По расчетам экспертов, новые правила уже в первый год приведут к увеличению доходов бюджета на 52,8 миллиарда рублей [4].

В Основных направлениях налоговой политики на 2017 год и плановый период 2018-2019 гг. говорится о планируемом введении НДС с ввозимых товаров, реализуемых зарубежными поставщиками российским физическим

лицам через интернет-площадки в 2018-2019 гг. на основе опыта по взиманию НДС с интернет-контента, реализуемого иностранными продавцами [1].

Зарубежные интернет-площадки должны будут зарегистрироваться в ФНС. Будет создан механизм автоматического сбора и учета НДС в каждой покупке в зарубежном интернет-магазине. После получения покупателем заказа, иностранная компания получает уведомление от своей налоговой администрации и переводит НДС в бюджет РФ. Данный законопроект был предложен российской Ассоциацией компаний Интернет-торговли заинтересованных в выравнивании условий ведения бизнеса в России [5].

Законодательные органы многих стран – Евросоюза, Новой Зеландии, Южной Кореи, Японии уже приняли подобные законы, находящиеся в полном соответствии с планом BEPS, выдвинутым международной Организацией Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР), и направленным на противодействие размыванию налоговой базы [8].

Стоит отметить, что как в Новой Зеландии, так и в странах Евросоюза механизм взимания налоговых платежей с посылок из зарубежных онлайн-магазинов в корне отличается от предложенной схемы взимания в РФ. В упомянутых странах налоговые платежи уплачиваются получателем отправления, а не зарубежным продавцом.

Для оценки налоговых обязательств конечным покупателем, зарубежные налоговые администрации предлагают бесплатные онлайн-сервисы, учитывающие различные категории товаров и их стоимость.

Однако не может не беспокоить возможное превышение затрат на налоговое администрирование над потенциальными доходами.

Так, например, в Новой Зеландии опытным путем было выяснено, что налоговое администрирование НДС и таможенных пошлин с товаров, чья объявленная стоимость ниже \$60 новозеландских долларов (\$ 42 доллара США) не окупает своё администрирование [7]. В то же время, в Новой Зеландии установлен более высокий порог стоимости зарубежных интернет-товаров, которые пересылаются одним частным лицом другому в размере \$110 новозеландских долларов (\$77 долларов США) в качестве подарка.

В странах Евросоюза при превышении суммы почтового отправления от €10 до €22 (в зависимости от страны-назначения в рамках Евросоюза) посылка облагается НДС и таможенными пошлинами [9].

Таким образом, определение минимального порога для налогообложения интернет-покупок является крайне важным как для российских покупателей зарубежных интернет-магазинов, так и для налоговых органов РФ.

В настоящее время в России стоимость посылки, не облагаемой пошлинами составляет €1000. Снижение не облагаемой пошлинами стоимости посылки планируется в рамках введения в действие Таможенного кодекса ЕАЭС. Порог беспошлинной посылки может быть снижен вдвое до 500 евро за месяц (сверх этой суммы пошлина составит 30%, но не менее €4 за 1 кг), а еще через год – до €200 (15%, но не менее €2) [3].

С нашей точки зрения введение законодательных норм по налогообложению деятельности зарубежных продавцов интернет-контента и

товаров с зарубежных интернет-площадок в России является полностью обоснованной и находящейся как в рамках рекомендаций международной организации ОЭСР, так и в рамках международного опыта.

Снижение стоимости интернет-отправлений в рамках общего экономического пространства стран-членов Таможенного союза является обоснованным шагом, призванным исключить возможные злоупотребления. Эта мера предупреждает возникновение сервисов в стране члене Таможенного Союза с высоким порогом облагаемого пошлинами и НДС товара по переупаковке и отправке покупок из зарубежных интернет-магазинов в другие страны члены Таможенного Союза для конечного получателя.

Предложенный правительству проект механизма взимания НДС и таможенных пошлин, по нашему мнению, должен быть пересмотрен с переложением тяжести налогового бремени на получателя, во избежание риска отказа зарубежных интернет-площадок от ведения деятельности в РФ из-за дополнительной налоговой нагрузки и административных сложностей, связанных с уплатой налогов в иностранном государстве.

ЛИТЕРАТУРА:

1. «Основные направления бюджетной политики на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов» URL: http://minfin.ru/common/upload/library/2016/12/main/ONNP_2017-2019_razmeshchenie.pdf (дата обращения 20.02.2017)
2. Федеральный закон "О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации" от 03.07.2016 N 244-ФЗ
3. *Базанова Е.* Налог на посылку // Ведомости № 4218 от 06.12.2016. URL: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/12/06/668328-poshlini-internet-posilok-500> (дата обращения 26.02.2017)
4. *Кривошапко Ю.* В России утвердили "налог на Google" // Российская газета 29.06.2016 URL: <https://rg.ru/2016/06/29/sovfed-utverdil-nalog-na-google.html> (дата обращения 24.02.2017)
5. Позиция АКИТ по вопросу трансграничной торговли в РФ. URL: <http://www.akit.ru/position-cross-border/> (дата обращения 24.02.2017)
6. *Рожков Р., Коломыченко М., Новый В.* Новые штрихи к налогам // Газета "Коммерсантъ" №197 от 24.10.2016, стр. 1. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/3124721/> (дата обращения 22.02.2017)
7. New Zealand Tax administration. Internet-shopping. URL: <http://www.customs.govt.nz/features/internetshopping/pages/default.aspx> (дата обращения 27.02.2017)
8. OECD. Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting. URL: <http://www.oecd.org/ctp/BEPSActionPlan.pdf> p. 14-15 (дата обращения 25.02.2017)
9. Taxation and Customs Union. Buying goods online coming from a non-European Union country. URL: http://ec.europa.eu/taxation_customs/individuals/buying-goods-services-online-personal-use/buying-goods/buying-goods-online-coming-from-a-noneu-union-country_en (дата обращения 25.02.2017)

Volkov Viacheslav Viktorovich
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Financial University under the government of Russian Federation
Магистрант Департамента финансовых рынков и банков
Master of Science in the Department of Financial Markets and Banks
volkov@mfliga.pro

КОНЦЕССИИ И ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ CONCESSIONS AND INFRASTRUCTURE INVESTMENTS IN RUSSIA

Аннотация. В статье рассмотрено использование концессионных соглашений, как наиболее эффективного способа государственно – частного партнерства. В частности, рассмотрен опыт реализации таких соглашений негосударственными пенсионными фондами, описаны причины интереса НПФ к инвестициям в инфраструктуру, проблемы их реализации и пути решения

Ключевые слова. ГЧП, концессионные соглашения, инфраструктурные инвестиции, негосударственные пенсионные фонды, пенсионные накопления

Abstract. The article is devoted to the description of the use of concession agreements as the most effective way of public-private partnership. Particularly, the experience of implementing concession agreements by private pension funds are described, the reasons for the interest of funds to invest in infrastructure are analyzed, as well as the problems of their implementation and ways of solving are found

Key words. 3P, concession agreements, infrastructure investments, private pension fund, pension savings

Эффективное и слаженное функционирование объектов любой национальной экономики – это прежде всего сложный многоуровневый процесс взаимодействия органов государственной власти, частного сектора и домохозяйств. Возникающая при этом заинтересованность всех сторон в стабильности и эффективности национальной экономической системы способствует развитию института государственно-частного партнерства (ГЧП).

В последние годы развивающиеся экономики проявляют повышенный интерес к использованию проектов ГЧП, как наиболее эффективной форме взаимодействия государства и бизнеса с целью качественной реализации сложных задач и выполнения отдельных общественно-значимых функций. Наибольшее значение данная тема приобретает в реализации инфраструктурных проектов.

При этом глобальный тренд в необходимости обновления инфраструктуры большинства стран, а также диктуемая постулатами рыночной экономики картина мира, приводят все к большей актуальности темы изучения опыта ГЧП, концессионных соглашений и других форм взаимодействия государства и частного сектора.

Одним из основных частных инвесторов в инфраструктуру являются негосударственные пенсионные фонды (НПФы). Средства пенсионных накоплений являются серьезным источником инвестирования в инфраструктуру. По итогам 9 месяцев 2016 года объем пенсионных накоплений в НПФ составил более 5% ВВП.

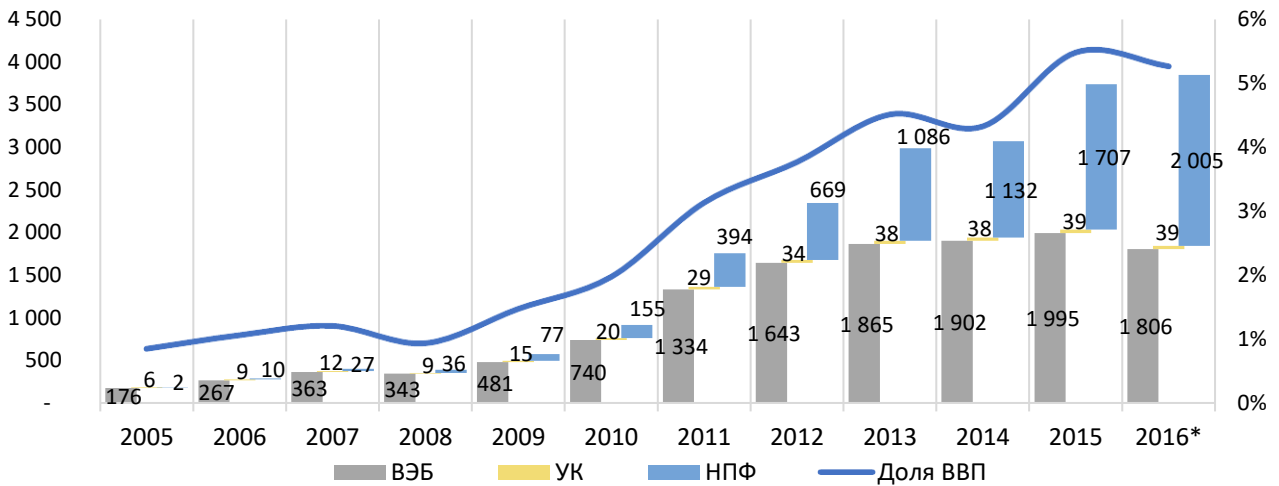


Диаграмма 1. Динамика формирования пенсионных накоплений в России

Источник: Составлено автором по данным ЦБ РФ, ВЭБ[1,2]

По итогам 2015 года более половины инвестиций НПФ в корпоративные облигации и акции осуществлялись в реальный сектор экономики, в т.ч. более 35% - в инфраструктурные отрасли. Реальные инвестиции в инфраструктуру значительно выше, но законодательные ограничения и слабое развитие «внебиржевых» инфраструктурных проектов приводят к тому, что пенсионные фонды вынуждены инвестировать средства через банки и другие финансовые институты.

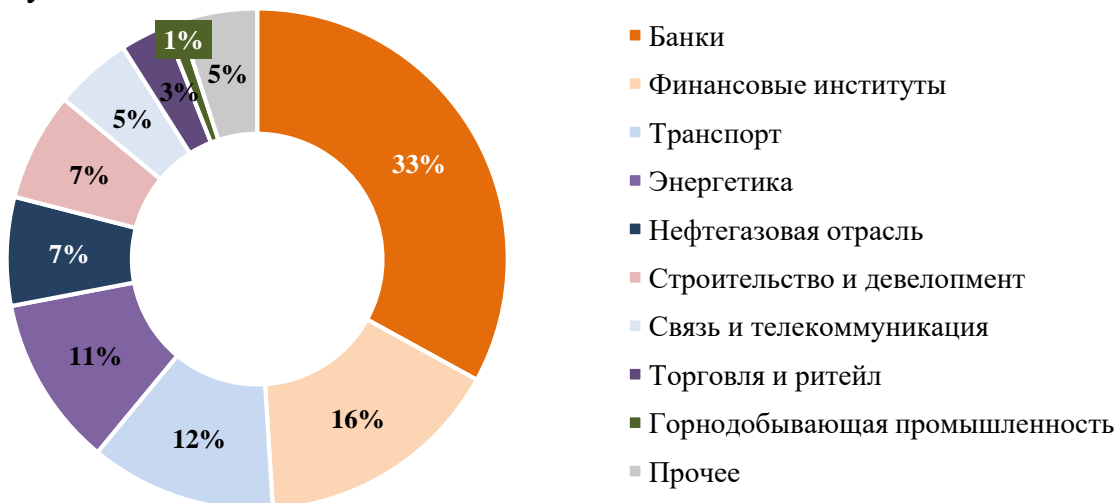


Диаграмма 2. Структура инвестиций пенсионных накоплений НПФ в корпоративные облигации и акции в 2016 г.

Источник: Составлено автором по данным ЦБ РФ[3]

Так, за счет пенсионных денег уже функционируют ледовый дворец в Ульяновске, несколько физкультурно – оздоровительных комплексов в Нижегородской области, построены и введены в эксплуатацию несколько современных мусороперерабатывающих заводов. По концессии отдано водо и теплоснабжение в Волгограде и множество других социально полезных проектов реализовано при помощи механизма концессионных соглашений и на пенсионные деньги.

Однако даже при значительном интересе со стороны НПФов объем инвестирования в инфраструктуру с их стороны составляет всего чуть более 200 млрд руб. Причиной этому во многом можно считать отнесение концессионных

облигаций к классу высокорисковых инструментов и, соответственно, ограничение их доли в портфелях пенсионных накоплений до 10% (включая другие рискованные инструменты).

Для стимулирования и увеличения инвестиций в инфраструктуру России необходимо:

- Снять мораторий на формирование пенсионных накоплений / перейти к системе формирования индивидуального пенсионного капитала, что увеличит объем пенсионных активов в системе НПФ

- Совершенствовать рейтингование концессионных облигаций, перевести концессионные облигации, обеспеченные муниципальными гарантиями и выше, из класса высокорисковых, тем самым сняв для НПФ ограничение в 10 %

- Совершенствовать процедуру выпуска концессионных облигаций, что позволит увеличить количество и качество проектов

- Развивать практику предоставления гарантий Минфина, ВЭБа и субфедеральных органов власти при реализации концессионных проектов

При реализации данных условий возможно значительное развитие инфраструктуры Российской Федерации и повышение привлекательности России для иностранных инвесторов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Основные показатели деятельности негосударственных пенсионных фондов, осуществляющих деятельность по обязательному пенсионному страхованию [Электронный ресурс] / <http://www.cbr.ru/> – официальный сайт Центрального банка Российской Федерации – М., 2017 – URL: http://www.cbr.ru/finmarkets/print.aspx?file=files/supervision/svedeniya/2015_ops.htm&pid=sv_coll_invest&sid=itm_42374 (дата обращения: 06.02.2017).
2. Раскрытие информации о результатах инвестирования [Электронный ресурс] / <http://www.veb.ru/> – официальный сайт ГК «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» – М., 2017 – URL: <http://www.veb.ru/agent/pension/info/> (дата обращения: 06.02.2017).
3. Состав и структура пенсионных портфелей управляющих компаний [Электронный ресурс] / <http://www.nlu.ru/> – официальный сайт СПО «Национальная лига управляющих» – М., 2016 – URL: http://www.nlu.ru/struct-portfolio.htm?inc_stateuk=on (дата обращения: 06.02.2017).
4. Индикаторы рынка долгосрочных инвестиций в инфраструктуру [Электронный ресурс] / <http://www.investinfra.ru/> – экспертный журнал Концессии и инфраструктурные инвестиции – М., 2016 – URL: <http://investinfra.ru/images/PDF/NAKDI-Indikator-yrnka-4Q-2016.pdf> (дата обращения: 07.03.2017).

УДК 336.7

Гончарук Егор Александрович
Goncharuk Egor Alexandrovich

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics

Аспирант
Postgraduate student

Кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса
Major corporate finance and business valuation
egorgoncharuk@yandex.ru
Черненко Владимир Анатольевич
Chernenko Vladimir Anatolevich,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Профессор
Professor
Кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса
Major corporate finance and business valuation
chernenko1003@yandex.ru

СПЕЦИФИКА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ЧАСТНЫМ СЕКТОРОМ ЭКОНОМИКИ НА КРЕДИТНОМ РЫНКЕ THE TRENDS OF BORROWING BY THE PRIVATE SECTOR IN THE CREDIT MARKET AT THE CURRENT STAGE

Аннотация. На современном этапе развития отечественной экономики, одной из основных проблем, стоящих перед корпоративным сектором экономики является эффективное формирование структуры пассивов, которое, с одной стороны, должно позволить в полном объеме обеспечить инвестиционную и операционную деятельность, с другой стороны, стоимость привлечения финансовых ресурсов должна соответствовать возможностям компании: направлению достаточных финансовых ресурсов на обслуживание долга. Предприятию выступающим заемщиком на кредитном рынке необходимо учитывать трансформацию кредитного рынка, что отражается в дополнительных требованиях к самой компании.

Ключевые слова: Привлечение капитала, кредитный рынок, кредит

Abstract. At the present stage of development of the national economy, one of the main challenges facing the corporate sector of the economy is the efficient formation of the structure of liabilities, which, on the one hand, should allow to fully meet the investment and operating activities, on the other hand, the attraction of financial resources costs must comply opportunities company: the direction of adequate financial resources for debt servicing. The enterprise is the borrower the credit market should take into account the transformation of the credit market, which is reflected in the additional requirements to the company.

Keywords: Raising capital, the credit market, credit

На современном этапе развития отечественной экономики, одной из основных проблем, стоящих перед корпоративным сектором экономики является эффективное формирование структуры пассивов, которое, с одной стороны, должно позволить в полном объеме обеспечить инвестиционную и операционную деятельность, с другой стороны, стоимость привлечения финансовых ресурсов должна соответствовать возможностям компании: направлению достаточных финансовых ресурсов на обслуживание долга. Авторы, посвятившие научные работы [1,2,3] вопросам привлечения финансовых ресурсов на финансовом (в т.ч. кредитном) рынках, указывают на долгосрочный, многофакторный характер данного процесса.

Особенностью отечественных рынков капитала является их неравномерное развитие: соотношение первичного рынка капитала к кредитному рынку за 2014-2015гг. составил 1:40 [5,6], что связано с неэффективным регулированием отечественного фондового рынка, низкой степенью доверия населения к фондовому рынку, неразвитости его как метода

привлечения финансовых ресурсов частным сектором экономики. Кроме того, на данный момент отсутствуют факторы, которые в долгосрочной перспективе изменят относительно высокую стоимость финансовых ресурсов и финансово-стоимостные диспропорции в экономике страны. Так, эмиссии «народных облигаций», несут существенные системные риски, обусловленные возможным последующим снижением доверия населения к рынку ценных бумаг (прим. «народный ИРО» ПАО «ВТБ» в 2007 г.), нарушения принципа риска/доходности между корпоративным и государственным секторами.

При этом, кредитный рынок, находящийся в стадии трансформации, и, сохраняющий статус основного источника привлечения заемных финансовых ресурсов для частного сектора, находится под влиянием внешних и внутренних факторов, определяющих его изменения. Под внешним фактором стоит отметить в первую очередь политику Центрального Банка РФ, который за период 2014-2016 гг. отозвал лицензии у 25% крупных банков, среди которых были 4 банка, входящие в ТОП-100 по активам. Под внутренними факторами определяются корпоративная политика банков, которая связана с унификацией кредитного процесса (напр., за счет снижения лимитов у дочерних банков, территориальных подразделений и т.д.), снижение «аппетита к риску» путем введения более жестких ограничений, регламентации кредитного процесса, снижении доли среднего и малого бизнеса в кредитном портфеле.

При этом стоит отметить, что анализ доходности мирового банковского сектора[4] указывает на то, что у отечественного банковского сектора существуют достаточные собственные резервы либо для изменения кредитной политики: роста заинтересованности банковского сектора к финансированию новых заемщиков, компаний с небольшим сроком функционирования, предоставлению кредитных ресурсов в целях финансирования инвестиционных проектов либо для уменьшения стоимости банковских услуг.

Таким образом, трансформация кредитного рынка на современном этапе определяет специфику привлечения финансовых ресурсов частным сектором экономики:

1. Усложнение структурирование сделки. Для корпоративного сектора экономики при получении оптимального предложения предоставления кредитных ресурсов необходимо профессиональное структурирование кредитной заявки, которое будет учитывать интересы как заемщика, так и кредитора. Структурирование сделки предполагает сроки, объем кредита, предоставляемого обеспечения, а также прочих требований, относящихся к финансовым и поведенческим ковенантам. Так, предприятию необходимо учитывать при структурировании сделки следующее. Например, банк видит в нем благонадежного заемщика, то банк, как правило, будет склонен к предоставлению излишнего объема кредита в целях максимизации собственных доходов. При формировании обеспечения банк, с одной стороны, будет требовать ключевые активы предприятия для обеспечения (напр., тепловую котельную, от которой происходит отопление складов предприятия), тем самым получив излишний контроль за предприятием, что отражается для заемщика в

излишних рисках. Только в редких случаях банк укажет на права заемщика о выводе обеспечения, согласно доли погашенного кредита.

2. Снижение степени риска текущей деятельности предприятия. Ввиду изменения кредитной политики отечественного финансового сектора топ-менеджменту необходимо проводить изменения в операционной деятельности компаний в целях минимизации рисков основной деятельности, маркетинговых, финансовых и прочих рисках. Например, внедрять дополнительные методики и регламенты выборов поставщиков, дополнительно контролировать качество дебиторской задолженности, заключать контракты с покупателями и заказчиками преимущественно на долгосрочный срок. Таким образом, в ходе оценки заемщика кредитором, заемщика относит к более надежным клиентам, что отражается в допустимых лимитах финансирования, стоимости кредитных ресурсов и т.д.

3. Диверсификация источников привлечения финансовых ресурсов. Частному сектору экономики в целях минимизации стоимости капитала, снижению финансовых и операционных рисков необходимо проводить политику привлечения финансовых ресурсов (в т.ч. заемных) из различных источников, диверсифицированных как по типу заимствования, так и по инструменту привлечения. Что касается банковской деятельности, то ввиду сохранения политики регулятора по отзыву лицензий (рисков потери ресурсов на р/сч), а также ужесточения банков при реализации дефолтных стратегий (перечень мероприятий, направленных на досрочный возврат суммы кредита, штрафов и обеспечения) стабильность компании зависит в том числе от возможности в короткий промежуток времени привлечь дополнительные финансовые ресурсы из других банковских организаций. Что касается диверсификации инструментов привлечения, то в рамках отечественной экономики недостаточное внимание отдается корпоративным кредитам и кредиторской задолженности как дешевому источнику финансирования. Как пример, можно привести политику ПАО «Магнит», где ритейл покупает у сельхоз производителя товар на момент посева семян, тем самым предоставляя бесплатные ресурсы, которые могут заменить банковские кредиты.

4. Использование административного ресурса. На данный момент в рамках любой кредитной организации итоговым органом, принимающим решение о предоставлении финансовых ресурсов, кредитовании компаний среднего и крупного бизнеса является кредитный комитет. Кредитный комитет представлен сотрудниками банка по различным направлениям (клиентский департамент, кредитный департамент, риски ит.д.). Принятие решение на кредитном комитете, в том числе зависит от субъективных факторов, которые не связаны с реальным финансовым положением заемщика. Например, личное отношение члена кредитного комитета к компании, его предпочтения, наличие деловых связей, которые отражаются в подтвержденной репутации заемщика, будут влиять на итоговое решение на кредитном комитете. Учитывая данный факт, топ-менеджмент компании должен выстраивать деловые контакты с лицами, принимающее решение на кредитном комитете, формируя положительный образ предприятия.

По нашему мнению, взаимоотношения между банковским и корпоративным сектором должны основываться на не принципах независимости и личной выгоды, а на взаимозависимости и партнерстве. Только в случае, если заемщик рассматривает банк одновременно как финансового советника, как источник отраслевой информации и как один из основных источников капитала, то возможен синергетический эффект как на микроуровне, так и на макроуровне.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Кокорева М.С.* Формирование структуры капитала компаниями на развивающихся финансовых рынках/ Автореф. на соиск. уч. ст. канд. экон. наук. М., 2012
2. *Кашин С.В.* Источник длинных денег: потенциал сбережений// Банковское дело. – 2013. - №12 (240) – С. 76-79
3. *Черненко В. А.* Концептуальные подходы при исследовании корпоративных финансов// KANT – 2016 - №4 (21) – С.201-210
4. <http://www.bis.org/> - Банк международных расчетов
5. <http://www.micex.ru/> - Московская биржа
6. <http://cbr.ru/> – официальный сайт Центрального банка Российской Федерации.

УДК 336

Квеквескири Сабина Гарриевна
Kvekveskiri Sabina Garrievna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Аспирант
Postgraduate
Кафедра банков, финансовых рынков и страхования
Department of Banks, Financial markets and Insurance
kvekveskiri_sabina@mail.ru

**ВЛИЯНИЕ РЕГУЛЯТИВНЫХ НОВОВВЕДЕНИЙ В
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКОЙ РЕЙТИНГОВОЙ ИНДУСТРИИ НА
ДОПУСК К ТОРГАМ КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ
INFLUENCE OF REGULATORY INNOVATIONS OF THE RUSSIAN
RANKING INDUSTRY ON ADMISSION TO TRADING IN CORPORATE
BONDS**

Аннотация. В докладе анализируется реформирование национальной рейтинговой индустрии и возможные пути дальнейшего становления национальных рейтинговых агентств. Доказана важность рейтингования при допуске ценных бумаг на организованные торги.

Ключевые слова. *Кредитные рейтинговые агентства, международные рейтинговые агентства, российские рейтинговые агентства, рейтинг эмиссии/эмитента, корпоративные облигации, организатор торгов, Банк России, Московская Биржа, методология*

Abstract. The report analyzes the reform of the national rating industry and possible ways of further development of national rating agencies. Explored the importance of ranking at the admission of securities to organized trades

Keywords. *Credit rating agencies, international rating agencies, Russian rating agencies, rating issue/issuer, corporate bonds, stock exchange organizer, Bank of Russia, Moscow Exchange, methodology*

Рейтинговые агентства, действующие в России, можно разделить на две группы – собственно российские рейтинговые агентства и филиалы (дочерние организации) ведущих мировых рейтинговых агентств.

Рейтинги российских и международных агентств, применяются российским организатором торгов (Московской биржей) для включения и поддержания ценных бумаг (облигаций) в Котировальном списке (первого уровня). Впервые к использованию рейтингов биржа подошла в 2009 году, после событий 2008 года, что выразилось в изменении подходов к риск-менеджменту. На тот период организаторы торгов применяли рейтинги корпоративного долга международных агентств (S&P, Moody's, Fitch). В 2010 году Министерство Финансов РФ установило требования к аккредитации агентств, а в сентябре ее прошли четыре национальных (Эксперт РА, Рус-Рейтинг, НРА, АК&М,) и три международных агентства (S&P, Moody's, Fitch) [2; 3]. С тех пор биржа ММВБ использовала рейтинги агентств в качестве одного из критериев отбора облигаций для включения и поддержания ценных бумаг в Котировальном списке, а так же для включения в базы расчета Индекса по корпоративным облигациям (MICEX Corporate Bond Index).

Российская рейтинговая индустрия претерпела существенные изменения, с принятием Федерального закона от 13 июля 2015 N 222-ФЗ «О деятельности кредитных рейтинговых агентств в Российской Федерации» и внесением соответствующих поправок в статью 76.1 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». Данный закон существенным образом изменил и ужесточил требования к рейтинговой деятельности. Полномочия, по регулированию деятельности рейтинговых агентств, исходя из действующего законодательства, отошли Банку России. На данном этапе аккредитовано два российских агентства, рейтинги которых используются в регулятивных целях на территории РФ (период аккредитации российских рейтинговых агентств завершился 13.01.2017 (см. Таб.1)).

Таблица 1 -Аккредитованные кредитные рейтинговые агентств (по состоянию на 10.03.2017) [4]

№ п/п	Дата внесения сведений	Полное наименование	Сокращенное наименование	Адрес официального сайта
1	2	3	4	5
1	25.08.2016	Аналитическое Кредитное Рейтинговое Агентство (Акционерное общество)	АКРА (АО)	www.acra-ratings.ru
2	06.12.2016	Акционерное общество «Рейтинговое агентство «Эксперт РА»	АО «Эксперт РА»	www.raexpert.ru

Для дальнейшего использования биржей рейтингов международных агентств, в качестве параметров допуска облигаций к котировальному списку (первому уровню), им (Международным Агентствам) необходимо в установленный период времени (до 13.07.2017), пройти аккредитацию у нового регулятора (ЦБ РФ), поскольку одним из основных требований нового регулятивного порядка является присвоение рейтингов по национальной шкале. В случае не прохождения аккредитации, рейтинги эмитентов (выпусков

облигаций) международных агентств на территории России, не смогут использоваться биржей в регулятивных целях, что повлечет пересмотр уровня листинга на снижение, в связи с отсутствием соответствия требований биржи к наличию кредитного рейтинга (у эмитента и выпуска облигаций). Чтобы предупредить ситуацию, которая грозит исключением из котировальных списков или недопуском к торгам, остается возможность получения рейтинга эмиссии у агентств, которые успели пройти аккредитацию в ЦБ РФ. В настоящее время присваивать рейтинги выпускам облигаций имеет возможность АКРА (Аналитическое Кредитное Рейтинговое Агентство), которая имеет утвержденную ЦБ «Методологию присвоения кредитных рейтингов отдельным выпускам финансовых инструментов по национальной шкале для РФ». По состоянию на 01.03.2017 из 1111 выпусков корпоративных облигаций, торгуемых на бирже (см. Таб.2), агентством присвоено четыре рейтинга эмиссии биржевым облигациям размещенных в 2017 году (Газпромбанк (двум выпускам), Альфа-Банк, АИЖК).

Таблица 2 – Количество торгуемых корпоративных облигаций на Московской бирже на 01.03.2017 (Ценные бумаги/эмитенты)

№ п/п	Листинг	Облигации		
		корпоративные	биржевые	Итого
1	2	3	4	5
1	Первый уровень	114/43	85/29	199/56
2	Второй уровень	104/49	138/51	242/85
3	Третий уровень	313/178	348/123	661/258
4	Всего	537/246	574/173	1111/338

Источник: на основе данных Московской биржи [6]

Методология по рейтингованию финансовых инструментов у Эксперт РА находится на рассмотрении и утверждении Банком России, поэтому пока агентство не может присваивать рейтинги эмиссии. Следует также отметить, что для аккредитации международных агентств времени остается все меньше.

Из таблицы-2, мы видим количество торгуемых корпоративных облигаций на Московской бирже, из них по требованиям организаторов торгов наличие уровня рейтинга не ниже уровня, установленного Советом директоров Банка России по классификации рейтинговых агентств, включенных в установленном Советом директоров Банка России перечень рейтинговых агентств [5] обязательно только к I уровню. Соответственно на данный момент 114 эмиссии корпоративных облигаций и 85 эмиссий биржевых облигаций имеют соответствующий рейтинг, присвоенных международными рейтинговыми агентствами. Это подтверждается фактом того, что рейтинги эмиссий облигаций, присвоенных АКРА, своим четырем выпускам в 2017 году (Газпромбанк (двум выпускам) с рейтингом АА, Альфа-Банк с рейтингом АА, АИЖК с рейтингом ААА) имеют соответствующий уровень рейтингов, установленных Банком России, но по несоблюдению иных требований организатора торгов для I уровня, включены во II и III эшелоны. На данном этапе, факт 100% монополизации международными агентствами долгового

рынка в присвоенных корпоративных рейтингах I уровня полностью подтверждается, т.е. доля рейтингов тех эмиссий которые находятся в высшем эшелоне присвоены S&P, Moody's и Fitch.

Подытожив результаты сложившейся ситуации, мы видим, что в течение четырех месяцев определится вектор развития национальной рейтинговой индустрии. Высокие барьерные требования к рейтингам позволят вывести индустрию рейтингования на новый качественный уровень, поскольку необходимо рейтинговать каждый отдельный выпуск облигаций, ведь ни один из случаев финансирования не похож на другие, каждый имеет собственные кредитные качества и требует особого подхода в установлении индивидуального кредитного рейтинга со стороны агентств.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Федеральный закон от 13.07.2015 N 222-ФЗ "О деятельности кредитных рейтинговых агентств в Российской Федерации»
2. Приказ Минфина РФ от 04.05.2010 N 37н "Об утверждении Порядка аккредитации рейтинговых агентств и ведения реестра аккредитованных рейтинговых агентств"
3. Приказ Минфина России от 17.09.2010 N 452 (ред. от 29.06.2012) "Об аккредитации рейтинговых агентств"
4. Официальный сайт ЦБ РФ <https://www.cbr.ru/> «Реестр кредитных рейтинговых агентств» https://www.cbr.ru/finmarkets/?PrtId=supervision_ra (дата обращения 13.07.2017)
5. ЦБ РФ Информация «Об установлении перечня рейтинговых агентств, а так же уровней кредитных рейтингов для целей включения ценных бумаг в котировальный список первого (высшего уровня)»
6. Официальный сайт Московской биржи <http://moex.com/ru/listing/securities.aspx> (дата обращения 13.07.2017)
7. Официальный сайт агентства «АКРА», www.acra-ratings.ru (дата обращения 13.07.2017)
8. Официальный сайт агентства «Эксперт-Ра», www.raexpert.ru (дата обращения 13.07.2017)
9. Официальный сайт «Moody's Investors Service» official home-page, www.moody's.com
10. Официальный сайт «Standard & Poor's Corporation» official home-page, www.standardandpoor's.com
11. Официальный сайт «Fitch Ratings», www.fitchratings.ru

УДК 336

Кравченко Ирина Викторовна
Kravchenko Irina Viktorovna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Аспирант
Graduate students
Кафедра государственных и муниципальных финансов
The Department of state and municipal finances
zivspb@mail.ru

РАЗВИТИЕ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ THE DEVELOPMENT OF PROGRAM BUDGETING IN THE LENINGRAD REGION

Аннотация. В статье рассмотрен практический опыт внедрения инструмента государственных программ в бюджетный процесс Ленинградской области. Определены особенности и проблемы применения программно-целевого метода в практике региона.

Ключевые слова. Региональный бюджет, бюджетирование, ориентированное на результат, программно-целевой метод, государственная программа

Abstract. The article discusses practical experience of implementing the state programs tool in the budget process of Leningrad region. The peculiarities and problems of the application of the program-target method in the practice of the region are determined.

Key words. Regional budget, the budgeting focused on result, program-target method, the state program

С 2004 года в России в целях достижения высокого уровня экономического развития и качества жизни населения страны продолжается реализация реформы, направленной на повышение эффективности деятельности органов государственной власти и качества бюджетного планирования. Современная бюджетная политика основывается на принципах бюджетирования, ориентированного на результат, основным инструментом которого выступает программно-целевой метод.

Программно-целевое бюджетирование основано на системном планировании бюджетных средств на реализацию утвержденных государственных программ.

В Ленинградской области инструмент государственных программ в бюджетном процессе впервые был использован в 2012 году при формировании проекта областного бюджета на 2013–2015 годы. В состав закона о бюджете включены расходы на реализацию государственной программы «Развитие сельского хозяйства Ленинградской области на 2013-2020 годы».

Перечень государственных программ Ленинградской области, а также нормативные правовые акты, регламентирующие порядок разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ, приняты Правительством Ленинградской области в 2013 году. Областной бюджет на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов сформирован в разрезе государственных программ, перечень которых был утвержден Постановлением Правительства Ленинградской области от 08 апреля 2013 года № 95.

В 2014 году в Ленинградской области были утверждены 16 государственных программ:

1. Развитие здравоохранения в Ленинградской области
2. Современное образование в Ленинградской области
3. Социальная поддержка отдельных категорий граждан в Ленинградской области
4. Развитие физической культуры и спорта в Ленинградской области
5. Развитие культуры в Ленинградской области
6. Обеспечение качественным жильем граждан на территории Ленинградской области
7. Обеспечение устойчивого функционирования и развития коммунальной и инженерной инфраструктуры и повышение энергоэффективности в Ленинградской области
8. Безопасность Ленинградской области
9. Охрана окружающей среды Ленинградской области
10. Информационное общество в Ленинградской области
11. Стимулирование экономической активности Ленинградской области
12. Развитие автомобильных дорог Ленинградской области

13. Развитие сельского хозяйства Ленинградской области

14. Управление государственными финансами и государственным долгом Ленинградской области

15. Повышение эффективности государственного управления и снижение административных барьеров при предоставлении государственных и муниципальных услуг в Ленинградской области.

16. Устойчивое общественное развитие в Ленинградской области

Расходы на реализацию государственных программ в 2014 году составили 92,8% от общего объема расходов областного бюджета. При этом наибольший удельный вес программных расходов в структуре областного бюджета в 2014 году занимали расходы на реализацию государственной программы «Современное образование Ленинградской области» – 19,3%, «Развитие здравоохранения Ленинградской области» - 18,9 %, «Социальная поддержка отдельных категорий граждан в Ленинградской области» - 13,1 %.

С 2016 года начала свое действие еще одна государственная программа - «Содействие занятости населения Ленинградской области».

Параметры финансового обеспечения реализации государственных программ Ленинградской области в 2014-2017 годах приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Параметры финансового обеспечения реализации государственных программ Ленинградской области в 2014-2017 годах

Наименование показателя	2014 год		2015 год		2016 год		2017 год	
	Всего, млн. руб.	уд. вес, %	Всего, млн. руб.	уд. вес, %	Всего, млн. руб.	уд. вес, %	Всего, млн. руб.	уд. вес, %
Расходы областного бюджета ⁴³ , всего	89 764	100	99 937	100	114 185	100	96 143	100
из них:								
Расходы на реализацию государственных программ	83 333	92,8	93 227	93,3	106 465	93,2	89 246	92,8
Расходы на непрограммную деятельность	6 431	7,3	6 710	6,7	7 720	6,8	6 897	7,3

В связи с изменениями, внесенными в порядок применения бюджетной классификации РФ, формирование проекта областного бюджета на 2016 год осуществлялось не только в разрезе государственных программ и их подпрограмм, но и в разрезе основных мероприятий. Кроме того, приказом комитета финансов Ленинградской области утверждены дополнительные коды классификации расходов областного бюджета, позволяющие отразить расходы на реализацию мероприятий, входящих в основные мероприятия.

Планирование бюджетных ассигнований на реализацию государственных программ в Ленинградской области осуществляется при использовании автоматизированной информационной системы управления

⁴³ Данные представлены на основании областных законов Ленинградской области от 24.12.13 №102-оз, от 24.12.14 №96-оз, от 23.12.15 №139-оз, от 09.12.16 №90-оз.

бюджетным процессом. В данной системе также решаются задачи, связанные с исполнением областного бюджета.

В целях повышения эффективности разработки и реализации государственных программ Ленинградской области осуществляет деятельность экспертный совет при Губернаторе Ленинградской области по разработке и корректировке государственных программ и ведомственных целевых программ. В задачи экспертного совета входит оценка проектов решений о разработке, изменении, приостановке или завершении государственных программ, рассмотрение итогов их реализации, подготовка рекомендаций по повышению качества и эффективности реализации государственных программ.

Ежегодно в соответствии с методикой, утвержденной комитетом экономического развития и инвестиционной деятельности Ленинградской области, осуществляется оценка эффективности реализации каждой государственной программы. Результаты оценки рассматриваются на заседании Правительства Ленинградской области. Так, по результатам оценки за 2015 год 9 из 16 программ Ленинградской области признаны высокоэффективными.

Основные недостатки текущего подхода к составлению и реализации государственных программ Ленинградской области заключаются в следующем:

- Дефицит в государственных программах программно-целевой стройности (проблемы – цели – задачи – мероприятия – средства), включение в программы текущей деятельности, напрямую не связанной с решением проблем и достижением целей (задач) государственной программы.

- Короткий горизонт планирования государственных программ. Большинство программ – трехлетние, что не позволяет выстраивать цельное видение развития отрасли, а также применять государственные программы для реализации стратегии.

- Высокая трудоемкость процесса внесения изменений в государственные программы. Наличие жесткой привязки к бюджетным ассигнованиям требует многократного внесения изменений в государственные программы в течение года.

Таким образом, рассмотренный опыт Ленинградской области по реализации и оценки эффективности государственных программ позволяет сделать вывод об актуальности программно-целевого бюджетирования на региональном уровне. Вместе с тем, инструмент государственных программ работает не в полную силу и требует дальнейшего совершенствования.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Постановление Правительства Ленинградской области от 7 марта 2013 года №66 «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Ленинградской области».
2. Распоряжение Губернатора Ленинградской области от 17 июля 2002 № 359-рг «Об экспертном совете при Губернаторе Ленинградской области по разработке и корректировке государственных программ и ведомственных целевых программ»
3. Приказ комитета экономического развития и инвестиционной деятельности от 13 июня 2013 года № 15 «Об утверждении Методических указаний по разработке и реализации государственных программ Ленинградской области»
4. Открытый бюджет Ленинградской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.budget.lenobl.ru/new/>
5. Мониторинг социально-экономических показателей Ленинградской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://monitoring.lenreg.ru/>

УДК 336

Кутырев Юрий Александрович
Kutirev Iurii Alexandrovich
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Аспирант
Graduate student
Кафедра государственных и муниципальных финансов
Department of state and municipal finance
KutyrevYuA@yandex.ru

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УПРАВЛЕНИЯ
ЛИКВИДНОСТЬЮ В КАЗНАЧЕЙСТВЕ РОССИИ
LIQUIDITY MANAGEMENT PROBLEMS AND PROSPECTS IN
FEDERAL TREASURY**

Аннотация. В статье рассмотрен опыт управления свободными остатками на едином счете федерального бюджета. Рассмотрены инструменты Казначейства России, позволяющие привлечь дополнительные доходы в федеральный бюджет, их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: Федеральное казначейство, управление ликвидностью, единый казначейский счет, бюджетный кредит, сделки РЕПО.

Abstract. In article considers experience in liquidity management on single treasury account. Considers Federal Treasuries tools to make additional revenue to the federal budget, it's advantages and disadvantages.

Keywords. Federal Treasury, liquidity management, single treasury account, budgetary credit, REPO.

Федеральное казначейство России в настоящее время активно внедряет механизм Единого казначейского счета, в основе которого заложено объединение счетов бюджетов бюджетной системы страны. Объединив несколько счетов, Федеральное казначейство получает возможность использовать часть свободных средств для эффективного управления ими. Реализация технологии Единого казначейского счета находится на стадии разработки, однако уже достигнуты определенные успехи. Можно сказать, что организован единый казначейский счет федерального бюджета, который включает в себя средства федерального бюджета, средства государственных учреждений, находящихся в федеральной собственности, а также средства на лицевых счетах юридических лиц, на которых распространяется казначейское сопровождение.

Количество инструментов управления свободными остатками средств федерального бюджета постоянно растет. Выделим основные:

1. Бюджетные кредиты на поддержание ликвидности бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов;
2. Размещение средств на банковских депозитах;
3. Покупка (продажа) ценных бумаг по договорам РЕПО;

Также Федеральное казначейство осуществляет покупку (продажу) иностранной валюты [3].

Статьей 93.6 БК РФ предусмотрено предоставление бюджетных кредитов на пополнение остатков средств на счетах бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов. В 2013 году плата за пользование средствами федерального бюджета составляла половину ставки рефинансирования, установленной Банком России. Однако уже с 2014 года плата уменьшилась до символических 0,1 процента годовых.

Существуют ограничения при получении бюджетного кредита [4]:

1. Сумма не может превышать одной двенадцатой годового объема доходов бюджета;
2. Срок не превышает 50 дней;
3. Не допускается размещение полученных средств на депозитах.

По состоянию на 21.02.2017 максимальный размер предоставления бюджетных кредитов для недопущения кассового разрыва бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов составляет 200 млрд рублей, из которых 150 млрд рублей пойдет на пополнение бюджетов субъектов Российской Федерации, а 50 млрд рублей – местным бюджетам [7].

Основное преимущество такого инструмента заключается в обеспечении бесперебойности бюджетного процесса субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, в недопущении временного кассового разрыва, который может образоваться в связи с лагом между осуществлением расходов и поступлением доходов. К недостаткам можно отнести риск невозврата или нарушение срока возврата средств федерального бюджета субъектами Российской Федерации и муниципальными образованиями. В этой связи Федеральным казначейством постоянно актуализируется перечень муниципальных образований, которые имеют право на получения бюджетных кредитов из федерального бюджета на устранение временных кассовых разрывов.

Федеральный бюджет, конечно, мог получать определенные доходы от предоставления кредитов нижестоящим бюджетам, но в данной ситуации решаются социальные проблемы. С финансовой точки зрения, федеральный бюджет в лице Федерального казначейства хеджирует другие бюджеты в случае отсутствия ликвидности, а не стремится получить доход.

Размещение средств федерального бюджета на депозиты кредитных организаций представляет собой один из главных инструментов получения дополнительных доходов в бюджет. Правила размещения бюджетных средств установлены Постановлением Правительства Российской Федерации [1]. Они устанавливают определенные требования к кредитным организациям: наличие генеральной лицензии Банка России; собственного капитала в размере 25 млрд рублей; участие в системе страхования вкладов физических лиц; отсутствие просроченной задолженности по депозитам и нарушений по обязательным нормативам Банка России; прочие ограничения.

К преимуществам можно отнести довольно высокую процентную ставку за пользование бюджетными средствами кредитными организациями. К недостаткам – отсутствие обеспечения и, соответственно, жесткий отбор кредитных организаций.

Более мягкий инструмент использования свободных средств федерального бюджета установлен Порядком покупки и продажи ценных бумаг по договорам РЕПО [2]. Федеральное казначейство покупает с дисконтом заранее оцененный портфель ценных бумаг, а продавец ценных бумаг обязуется по истечению определенного промежутка времени выкупить портфель по более высокой цене.

Преимущество такого инструмента, в отличие от размещения средств на депозитах, является обеспечение ценными бумагами, что позволяет снизить требования, в том числе к собственному капиталу, до 1 млрд рублей и привлечь дополнительных игроков. К недостаткам можно отнести зависимость от волатильности на рынке ценных бумаг.

В период с апреля 2008 года по 2015 год от операций по управлению свободными остатками, осуществляемых Федеральным казначейством, в федеральный бюджет поступило более 230 млрд рублей, из которых более 75 млрд поступило в 2015 году [8]. В тоже время при использовании свободных средств на счете федерального бюджета имеют места риски кассового разрыва.

Во избежание отсутствия средств на едином казначейском счете необходимо система кассового планирования, управления рисками. Одним из таких инструментов являются предельные объемы оплаты денежных обязательств [5]. С этим инструментом связаны предельные объемы финансирования расходов, которые можно определить как инструмент планирования расходов, предельную сумму, которую главный распорядитель, распорядитель, получатель средств федерального бюджета может использовать в определенный промежуток времени. Они доводятся ежемесячно или ежеквартально и без детализации по кодам бюджетной классификации.

Предельные объемы финансирования расходов внедрены в основном для того, чтобы не допустить неожиданные чрезвычайные выплаты, что помешало бы спрогнозировать сумму, которую можно разместить на депозите без проблем для бюджетного процесса. Однако возможна ситуация заинтересованности в получении дополнительных доходов от размещения средств. Поэтому следует осуществлять планирование размещения бюджетных средств, учитывая данный факт. Необходимо соблюдать баланс интересов и не размещать средства во вред исполнения бюджетов по расходам.

Управление свободными остатками средств федерального бюджета является серьезным инструментом получения дополнительного дохода, но в то же время необходимо соблюдать баланс интересов и четкое планирование возможных остатков для недопущения кассового разрыва. В перспективе планируется размещение средств на Едином казначейском счете.

ЛИТЕРАТУРА

1. О порядке размещения средств Федерального бюджета на банковских депозитах: Постановление Правительства от 24.12.2011 № 1121.
2. О порядке осуществления операций по управлению остатками средств на едином счете федерального бюджета в части покупки (продажи) ценных бумаг по договорам РЕПО: Постановление Правительства от 04.09.2013 № 777.

3. Об осуществлении операций по управлению остатками средств на едином счете федерального бюджета в части покупки (продажи) иностранной валюты: Постановление Правительства Российской Федерации от 17.09.2013 № 816.
4. О порядке заключения договора о предоставлении бюджетного кредита на пополнение остатков средств на счетах бюджетов субъектов Российской Федерации (местных бюджетов): Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 26.07.2013 № 74н.
5. О порядке утверждения и доведения до главных распорядителей, распорядителей и получателей средств федерального бюджета предельного объема оплаты денежных обязательств и о внесении изменений в некоторые приказы Министерства финансов Российской Федерации: Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 21.12.2015 № 204н.
6. О порядке открытия и ведения лицевых счетов территориальными органами Федерального казначейства: Приказ Федерального казначейства от 17.10.2016 № 21н.
7. Информация о параметрах предоставления бюджетных кредитов [Электронный ресурс] / Казначейство России. – Режим доступа: [http://www.roskazna.ru/finansovye-operacii/byudzhetye-kredity/informatsiya-o-parametrakh-predostavleniya-byudzhetykh-kreditov](http://www.roskazna.ru/finansovye-operacii/byudzhetye-kredity/informatsiya-o-parametrakh-predostavleniya-byudzhetykh-kreditov/informatsiya-o-parametrakh-predostavleniya-byudzhetykh-kreditov), свободный (дата обращения: 01.03.2017).
8. *Прокофьев, С.Е.* Расходно-операционный блок: итоги и перспективы [Электронный ресурс] / С.Е. Прокофьев. – Казначейство России. - Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/upload/iblock/7e4/prokofev.pptx>, свободный (дата обращения: 01.03.2017).

УДК 336.221

Осина Дарья Олеговна
Osina Dariia Olegovna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St.Petersburg State University of Economics
Аспирант
Candidate
Кафедра государственных и муниципальных финансов
Department of State and Municipal finance
osina_daria@mail.ru

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОБЫЧИ УГЛЕВОДОРОДНЫХ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ THE PETROLEUM TAX SYSTEM: INTERNATIONAL EXPERIENCE

Аннотация. В статье рассмотрены актуальные вопросы налогообложения углеводородных полезных ископаемых. Конкретизированы факторы, влияющие на особенности выбора модели налогообложения газа и нефти за рубежом. Представлены результаты сравнительного анализа методов налогообложения нефтегазового сектора в разных странах.

Ключевые слова. *Налогообложение, нефтегазовые доходы.*

Abstract. Article describes the modern models of minerals taxation in oil and gas producing countries. Author summarizes international experience of the oil and gas corporate tax regimes.

Keywords. *Mineral extraction tax, petroleum minerals, taxation of gas and oil.*

Добыча углеводородов по сравнению с другими видами полезных ископаемых характеризуется относительно высокими рентными доходами, что обуславливает особую значимость вопросов налогообложения нефти и газа.

При выборе того или иного подхода к налогообложению добычи углеводородного сырья во всем мире учитывают необходимость решать следующие задачи: обеспечение максимальной доходности для бюджета; стимулирование рациональной эксплуатации недр; обеспечение

энергобезопасности; поддержка смежных отраслей (мультипликативный эффект); повышение конкуренции.

Несмотря на разнообразие моделей налоговых механизмов, приемов, действующих в разных странах, в части налогообложения нефти и газа, можно говорить о преобладании в государствах с существенными запасами нефти и газа двух моделей, используемых для налогообложения добычи полезных ископаемых, которые различаются между собой в зависимости от используемой налогооблагаемой базы. В первом случае налог взимается с каждой добытой единицы полезного ископаемого или с выручки и по сути представляет собой плату за право разработки природных ресурсов (роялти). Во втором случае налогообложению подвергается финансовый результат (под которым зачастую понимается прибыль) в целом по компании либо по отдельным активам.

Еще одним важным фактором, определяющим специфику налогообложения природных ресурсов, является порядок распределения прав собственности на участки недр. В Бразилии, Мексике, Чили право государственной собственности на недра признано и закреплено законом; право государственной собственности на недра распространяется на земельные участки, находящиеся в государственной собственности, с допущением частной собственности (Франция, Германия, Япония); при наличии частной собственности на земельный участок, допускается право собственности на полезные ископаемые, расположенные на территории данного участка (Англия, Канада, отдельные штаты США) [1, с. 246].

Таким образом, фискальные системы, применяемые к добыче углеводородного сырья, подразделяются на две основные группы – лицензионные и контрактные. При лицензионной системе право собственности на добытые углеводороды принадлежит пользователю недр, в контрактных системах право собственности сохраняется за государством, а инвестор получает только возмещение затрат и вознаграждение. Наиболее распространенным видом контрактной фискальной системы является соглашение о разделе продукции (СРП). В большинстве случаев СРП используются развивающимися государствами по отношению к иностранным компаниям, поскольку такие соглашения, как правило, регулируют не только налоговые вопросы, имеют приоритет над национальным законодательством, а споры по таким соглашениям разрешаются в иностранных судах.

Лицензионная система допускает частную собственность на минеральные ресурсы применительно к недрам. В большинстве стран доминирующим является право государственной собственности на недра [2, с. 13], когда государство передает право пользования участками недр компаниям или частным лицам, номинально сохраняя за собой право собственности на минеральные ресурсы. При этом право собственности на добытое минеральное сырье принадлежит пользователю недр, а государство получает от него фиксированные или переменные платежи.

Фактором, влияющим на величину ставки налога по добычи полезных ископаемых, является степень заинтересованности государства в определенном виде сырья. Так, например, в странах Юго-Восточной Азии применяют

пониженную ставку налога при разработке золоторудных месторождений, исходя из значительного импорта золота в эти страны, а в Великобритании при освоении морских месторождений нефти, которые требуют значительных капитальных затрат, применяется нулевая ставка [3].

Для того чтобы лучше понять систему налогообложения добычи полезных ископаемых можно рассмотреть более подробно несколько зарубежных стран. Во Франции, например, система налогообложения природных ресурсов включает три налога (налог на прибыль, налог на минеральные ресурсы, налог на деятельность по добыче в пользу местных органов власти). Ставки и база налогообложения устанавливаются ежегодно парламентом, включая и местный налог. В Германии установлена специальная система платежей за пользование недрами: налог на рудное поле, налог на горные разработки. В особую систему выделена плата за пользование недрами для добычи углеводородов.

В странах с развитой экономикой (США, Норвегия и др.) налогообложение природных ископаемых регулируется законодательством страны, тогда как в странах с развивающейся экономикой (Нигерия, Иран и др.) регулирование данной отрасли осуществляется посредством проведения переговоров. В таблице 1 приведены методы изъятия ренты, в том числе особенности налогообложения, в нефтедобывающей отрасли развитых и развивающихся стран.

Таблица 1 - Особенности рентного налогообложения иностранных государств

Механизм изъятия	Общие характеристики	Особенности
Налоговый США Канада Норвегия Велико- британия Венесуэла	1) развитая экономика; 2) регулирование недропользования законодательством; 3) обложение доходов	Гибкая налоговая система
		Отсутствие прямого участия государства
		Прямое финансовое участие государства
		Дополнительный доход на доход
Неналоговый Саудовская Аравия Иран Кувейт Нигерия Египет Индонезия Бразилия Азербайджан Казахстан	1) развивающаяся экономика; 2) регулирование недропользования путем переговоров; 3) возмещение затрат и выплата нормативной прибыли	Национальная нефтяная компания страны
		Сервисные контракты
		Фиксированная норма прибыли
		Запрет концессий
		Отсутствие налога на прибыль
		Создание совместной компании
		Изменение пропорций в СРП
		Два вида соглашений
Изменение пропорций в СРП		
		Налог на сверхдоходы

Источник данных: [4]

В ряде стран распространение имеет налог на финансовый результат (НФР), но мировой опыт использования данного налога неоднозначен. Данная модель получила распространение в Великобритании, которая отказалась от роялти на новых лицензиях еще в 1982 году, а окончательную отмену произвела в 2002 году. В результате, в Великобритании действуют три налога от добычи нефти: 30 %-ый корпоративный налог и 50 %-ый нефтяной налог для «старых»

лицензий, по которым разрешение на разработку выдано до 16 марта 1993 года. Суммарная эффективная ставки налогообложения прибыли в Великобритании составляет 60% для «новых» лицензий и 80% - для «старых». При этом применяются стимулирующие вычеты из дополнительного налога для отдельных категорий запасов.

Норвегия также отказалась от применения роялти, и её стабильная налоговая система служит примером в секторе добычи углеводородов. Но в данном случае эффективность такой системы легко объясняется особенностями менталитета этой страны: налог администрируется государственными компаниями “Statoil” и “Petoro”, которые в обязательном порядке участвуют во всех проектах по добыче нефти. Исказить отчетность в такой ситуации просто никому не приходит в голову. Эффективная ставка налогообложения прибыли неизменна с 1992 года и составляет 78% (сумма корпоративного налога на прибыль (25%) и дополнительного нефтяного налога (53%)) [5]. Инвестиции равными суммами вычитаются в течение четырех лет, при этом применяется аплифт (повышающий коэффициент) 22% от размера инвестиций.

В США дополнительное налогообложение прибыли не используется, но ставки налога на прибыль сравнительно высоки, значительную фискальную роль играют бонусы. За счет конкурентного рынка и широкого доступа к ресурсам углеводородов величина собираемых бонусов довольно внушительна и сопоставима с размером роялти. По существу, бонус является инструментом изъятия ренты от добычи на самом раннем этапе – до получения дохода.

Основные параметры рассмотренных систем налогообложения нефти и газа сведены в таблице 2.

Таблица 2 – Сравнение систем налогообложения добычи углеводородов по странам

Страна	Ставка налога на базе прибыли, %	Ставка налога на базе валовых показателей, %
Норвегия	78	-
Великобритания	62	-
США	45	21
Канада	31	45

Источник данных: [6]

В ряде стран, таких как Алжир, Эквадор, Венесуэла, в связи с ростом цен на нефть в 2000-е годы, были введены платежи типа роялти и налога на случайную прибыль, который относится к налогам акцизного типа, возникающим при превышении цены на нефть над некоторой базовой ценой. Данные методы сравнительно просты и являются инструментом изъятия «ценовой» ренты.

Российская Федерация характеризуется самым низким показателем налогообложения прибыли в деятельности, связанной с добычей углеводородов, всего 20%, а дополнительные налоги, связанные с финансовым результатом от добычи, отсутствуют вовсе; при этом суммарная величина налогов на основе валовых показателей является самой высокой. По структуре налогообложения добычи Россия кардинальным образом отличается от других

нефтегазодобывающих стран и наиболее близкой к нашей системе налогообложения можно считать систему, применяемую в Канаде.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Изаров В.Т.* Недропользование: регулирование, экономика, законодательство [Текст]: учеб. для вузов / Министерство Образования Российской Федерации. 2010 – 246с.
2. *Юткина Т.Ф.* Налоги и налогообложение [Текст]: учеб. для вузов. - М.: ИНФРА-М, 2008. – 321 С. 13.
3. *Гизбург М.Ю., Павлинова О.В., Садыкова Р.Р.* Анализ альтернативных методов налогообложения в нефтедобывающей отрасли РФ [Текст] / Гизбург М.Ю., Павлинова О.В., Садыкова Р.Р. // Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского. - Национальный исследовательский университет. № 12. – 2015.
4. *Денисов М.Н., Лазарев В.Н.* Налог на добычу полезных ископаемых как отражение интересов собственника недр [Текст] / Денисов М.Н., Лазарев В.Н. // Минеральные ресурсы России. - №6. – 2010.
5. *Выгон Г., Рубцов А., Клубков С., Ежов С.* Налоговая реформа нефтяной отрасли: основные развилки [Текст] / Выгон Г., Рубцов А., Клубков С., Ежов С. // VugonConsulting. - июль 2015.
6. The petroleum tax system [Electronic resource] - 2015 – Режим доступа: <http://www.norskpetroleum.no/en/framework/petroleum-tax/>.

УДК 336

Сунь Далинь
Sun Dalin

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics

Аспирант
Post-graduate student

Кафедра банков, финансовых рынков и страхования
Department of Banks, Financial markets and Insurance
507china@gmail.com

**ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ
КОЛЛЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ В КНР
INVESTIGATION OF PECULIARITIES OF FORMING AND
DEVELOPMENT OF COLLECTIVE INVESTMENT FUNDS IN PRC**

Аннотация. Статья посвящена особенностям формирования и развития инвестиционных фондов в Китае. Автор выделил три этапа развития инвестиционных фондов в Китае. В статье сделан вывод о стабильной и инновационной стадии развития инвестиционных фондов в Китае в настоящее время.

Ключевые слова: *Инвестиционные фонды, коллективные инвестиции, инвестиционные риски, финансовый рынок.*

Abstract. The article is devoted to the peculiarities of the formation and development of investment funds in China. The author singled out three stages of development of investment funds in China. The article concludes about the stable and innovative stage of development of investment funds in China at the present time.

Keywords: *Investment funds, collective investments, investment risks, financial market.*

Китайская экономика является одной из ключевых экономик мира. Эффективное развитие финансового рынка в КНР способствует развитию ее экономики и повышению качества жизни ее граждан. Большую роль в улучшении благосостояния китайских инвесторов играют инвестиционные фонды.

Инвестиционные фонды представляют собой форму коллективных инвестиций. Инвесторы фондов совместно используют заработанную фондом прибыль, при этом риски распределяются между различными объектами имущества фондов. Инвестиционными фондами управляют инвестиционные менеджеры (управляющие), которые специализируются на инвестиционной деятельности, имущество фондов хранится в специальных организациях. В качестве управляющих компаний выступают крупнейшие китайские управляющие компании, прежде всего созданные четверью крупнейшими государственными банками. Это Банк Китая - Bank of China (BC); Китайский строительный банк - China Construction Bank (CCB); Промышленно-коммерческий банк Китая - Industrial & Commercial Bank of China (ICBC); Сельскохозяйственный банк Китая - Agricultural Bank of China (ABC). На рынке также присутствуют частные управляющие компании, которые являются совместными предприятиями – с китайским и зарубежным капиталом.

Фонды, имущество которых вкладывается в ценные бумаги, являются наиболее подходящими для мелких инвесторов. Таких инвесторов в коллективных инвестиционных фондах Китая – большинство.

В качестве объектов инвестирования фондов могут выступать акции, облигации, товарные фьючерсы и другие разрешенные активы, при этом доля каждого актива не должна превышать 10% от стоимости чистых активов фонда. Подобные ограничения схожи во многих странах - так достигается диверсификация активов в портфеле фонда, что ограничивает риски по каждому активу в портфеле.

Все риски на финансовом рынке можно разделить на систематические и несистематические. Систематический риск – это когда определенные факторы действуют на весь рынок. Такими факторами могут быть войны, рецессии, стихийные бедствия и тому подобное. В 2008 году в США случился ипотечный кризис, который перерос в мировой финансовый кризис, большое количество инвесторов принесло серьезные потери. Этот системный риск, он является неустранимым, распространяется на широкий круг непрофессиональных инвесторов. Обвал фондового рынка, который произошел в США в середине 1929 года, тоже являлся следствием системного риска.

Несистематический риск связан с выбором инвесторами определенных инвестиционных целей, и он влияет на стоимость отдельных ценных бумаг. Инвестиционные предпочтения инвестора связаны с несистематическими рисками. Управляющие портфелями инвестиционных фондов обладают набором методов по снижению финансового риска, операционного риска, кредитного риска, и других. К числу иных рисков относятся риски, связанные с забастовками работников компаний, неудачным выпуском продукции, потери по договорам купли-продажи, судебные процессы, сокрытие факта обнаружения новых месторождений полезных ископаемых, заключение крупных контрактов.

Фонды коллективных инвестиций получили активное развитие в Великобритании и в Соединенных Штатах Америки, позже фонды коллективных инвестиций в форме закрытых инвестиционных фондов и взаимных фондов

появились в Китае. История их развития делится на ранний период развития, становление, фазу быстрого развития и инноваций.

1. Период раннего развития

В начале 1990-х годов на китайском финансовом рынке начали постепенно появляться закрытые инвестиционные фонды. В ноябре 1992 года был учрежден Цзыбо Фонд – первый инвестиционный фонд закрытого типа. Ценные бумаги этого фонда с 1993 года котируются на Шанхайской фондовой бирже. В этот период времени в КНР появилось 79 закрытых инвестиционных фондов.

2. Становление.

В ноябре 1997 года появился первый документ, касающийся функционирования инвестиционных фондов, таким образом, была заложена правовая основа развития в Китае инвестиционных фондов. Первыми инициировали создание двух закрытых фондов управляющие компании China Southern Fund Management Company и Cathay Pacific, фонды назывались "Ким Тэ" и "Новый век" (март 1998 года), а в апреле 1998 года был запущен Синхуа фонд Нуахиа фонда. Позднее иностранные квалифицированные инвесторы получили возможность создавать управляющие компании совместно с китайскими компаниями. Первыми такие управляющие компании с совместным капиталом создали пять канадских компании. Первый открытый инвестиционный фонд (аналог взаимных фондов в США) появился в декабре 2002 года под управлением управляющей компании Guotai Junan Allianz.

3. Фаза быстрого развития и инноваций.

В октябре 2003 года был принят «Закон об инвестиционных фондах», в июне 2004 рынку были представлены правила фонда. 2006-2007 годы были периодом процветания фондового рынка, это повлияло на развитие индустрии коллективных инвестиционных фондов в Китае, которая стала расти быстрыми темпами.

С 2008 года развитие инвестиционных фондов в Китае вошло в стабильную и инновационную стадию развития. Стоимость чистых активов инвестиционных фондов в стране многократно увеличилась, была создана Ассоциация фондов, количество розничных инвесторов – клиентов фондов также многократно увеличилось, стали развиваться инновационные способы онлайн-продаж ценных бумаг инвестиционных фондов. В КНР созданы все условия для дальнейшего успешного развития коллективного инвестирования в стране.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Ли Маошэн, Цан Дэцзюнь.* Китай доклад выпусков ценных бумаг[М]. Китай Развития Прессы, 2003.
2. *Финансы и кредит: учебник / Смирнов О.А., Береговой В.А., Сахновская О.Е., Харченко Л.П.* СПб.: СПбГЭУ, 2012. – 440 с.
3. *Харченко Л.П.* Новый взгляд на финансовые рынки Китая // Проблемы современной экономики. 2016. №2 (58). С. 266-268.
4. *Харченко Л.П.* Потенциал развития сектора коллективных инвестиций // Вестник Национальной академии туризма. 2016. №3 (39) июль-сентябрь 2016. С. 68-71.

5. Хуан Бен. Настроения инвесторов на доходность акций влияние исследований [D]. Цзянси Университет финансов и экономики . 2013.
- 6.. Чжоу Ди. В Китае ценные бумаги инвестиционного риска и обход принципа[J]. Китай высокотехнологичное предпринимательство, 2014 (07)
7. [https:// baike.baidu.com/ item/ investment funds](https://baike.baidu.com/item/investment_funds)
8. [http:// ru.wikipedia.org/wiki/Инвестиционные фонды](http://ru.wikipedia.org/wiki/Инвестиционные_фонды)
9. <http://www.csrc.gov.cn/pub/newsite/>

УДК 339.727

Тодовьянская Анастасия Владимировна
 Todovyanskaya Anastasia Vladimirovna
 ООО «Новый Город»
 LLC “Novy Gorod”
 Экономист
 Economist
 Тел./Tel, +7 911 7030755
 todovianskaya@mail.ru

ТЕКУЩАЯ ДИНАМИКА ГЛОБАЛЬНЫХ ПОТОКОВ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И ПРОГНОЗ ИХ РАЗВИТИЯ НА ПЕРИОД 2017-2018 ГГ. CURRENT DYNAMICS OF GLOBAL FLOWS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENTS AND FORECAST OF THEIR FURTHER DEVELOPMENT FOR PERIOD 2017-2018.

Аннотация. В статье рассмотрены текущие тенденции потоков ПИИ и уточнены факторы, влияющие на динамику их развития в современных условиях мировой экономики. На основе текущих условий составлен прогноз развития динамики ПИИ на период до 2018 года. Дана количественная оценка потоков ПИИ в РФ и обоснована необходимость принятия мер по улучшению инвестиционного климата государства посредством государственного регулирования ПИИ.

Ключевые слова. *Глобальные инвестиции, ПИИ, ТНК, инвестиционный климат, государственное регулирование.*

Abstract. The article considers current tendencies of FDI flows and specifies the factors which have an impact on their dynamics in developed conditions in world economy. In terms of current conditions the author makes a forecast of FDI dynamics development for period till 2018. Quantitative specification of FDI inflows to the Russian Federation is done and necessity of taking measures with regard to improvement of investment climate by means of FDI government regulation is demonstrated.

Key words. *World investments, FDI, TNC, investment climate, government regulation.*

По итогу 2015 года рост глобального потока прямых иностранных инвестиций (ПИИ) составил 40% по сравнению с 2014 годом, достигнув максимальных значений за период мирового финансового кризиса, однако данная динамика не перешла в стабильный рост. Согласно расчетным данным ожидается снижение притока глобальных ПИИ по итогам 2016 года на 10-15% и возобновление роста в 2017 до 1 660 млрд. Долл. США⁴⁴.

⁴⁴ Отчет UNCTAD, Global investment prospects assessment 2016-2018, http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2016d3_en.pdf

Мировая экономика продолжает сталкиваться со сдерживающими развитие факторами экономического и политического характера, которые с малой вероятностью снизят свое влияние в краткосрочной перспективе. Глобальный ВВП предположительно вырастет по расчетам в 2016 лишь на 2,3%, что эквивалентно уровню 2015 года, в 2017 году рост составит 2,7%⁴⁵.

Тенденции в глобальной экономике и низкий уровень цен на сырьевые группы товаров оказывают влияние на доходы транснациональных компаний (ТНК). После двухгодичного роста доходы крупнейших ТНК упали в 2015 году до самого низкого уровня с начала мирового финансового кризиса 2008-2009.

Исследования ТНК текущего года отражают сдержанные прогнозы в отношении развития и восстановления глобальных ПИИ на период до 2018. Макроэкономические факторы, такие как волатильность валютных курсов, низкий уровень цен на товары сырьевой группы и вопросы долговых обязательств названы наиболее негативно действующими в отношении потоков ПИИ в Мире⁴⁶.



Рисунок 1. Макроэкономические и политические факторы, влияющие на глобальные потоки ПИИ на период 2016-2018 гг.

Источник: доклад UNCTAD, Global investment prospects assessment 2016-2018, http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2016d3_en.pdf

Тройка лидеров по инвестиционной привлекательности для ТНК остаются Китай, Индия и США. Новыми представителями лидирующих стран

⁴⁵ Отчет World Bank Group, Global Economic Prospects, Январь 2017, <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/25823/9781464810169.pdf?sequence=5>

⁴⁶ Отчет UNCTAD, Global investment prospects assessment 2016-2018, http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2016d3_en.pdf

стали Филиппины и Мьянмар. Более половины лидеров являются развивающимися странами Азиатского региона.

Наиболее обещающими источниками ПИИ в Мире остаются те же страны, что и в 2015 году с небольшими отклонениями в очередности – Китай, США, Великобритания.

Расценивая тенденции и перспективы глобальных ПИИ, прогнозы, в общем и целом, можно охарактеризовать как сдержанно пессимистические. Объемы ПИИ снизятся как в развитых, так и в развивающихся экономиках.

Потоки ПИИ в экономику России за исследуемый период показывают отрицательные тенденции развития. За период 2-14-2015 года падение объемов ПИИ в экономику РФ по данным UNCTAD составило порядка 80%.

После падения объемов в течение 2014 и 2015 гг. в РФ экспертами предполагается восстановление роста в 2016 году; однако столько резкое падение притока ПИИ на фоне общемировой коррекции динамики говорит об ухудшении инвестиционного климата страны и острой необходимости осмысления факторов, отрицательно влияющих на динамику ПИИ, и формирования новой политики государственного регулирования и стимулирования ПИИ с целью поиска новых полюсов роста и диверсификации экономики РФ.

ЛИТЕРАТУРА:

1. ЮНКТАД, Реформирование управления международными инвестициями [Электронный ресурс]: Доклад о мировых инвестициях за 2015/ Отдел инвестиций и предпринимательства ЮНКТАД. - Электрон. текстовые дан. – Женева: 2015.– режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015overview_ru.pdf
2. ЮНКТАД, "Гражданство" инвесторов: вызовы политики [Электронный ресурс]: Доклад о мировых инвестициях за 2016/ Отдел инвестиций и предпринимательства ЮНКТАД. - Электрон. текстовые дан. – Женева: 2016.– режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016overview_ru.pdf
3. ЮНКТАД, Global investment prospects assessment 2016-2018 [Электронный ресурс]: аналитический отчет Global investment trends monitor № 24 / UNCTAD`s division of investment and enterprise. - Электрон. текстовые дан. – Женева: 6 октября 2016.– режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2016d3_en.pdf
4. ЮНКТАД, Investment policy monitor Issue 16 [Электронный ресурс]: аналитический отчет / UNCTAD`s division of investment and enterprise. - Электрон. текстовые дан. – Женева: Ноябрь 2016.– режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2016d2_en.pdf
5. World Bank Group, Flagship Report [Электронный ресурс]: аналитический отчет Global Economic Prospects - Weak Investment in Uncertain Times / International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. - Электрон. текстовые дан. – Вашингтон: Январь 2017.– режим доступа: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/25823/9781464810169.pdf?sequence=5>

Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики,
Санкт-Петербург
National Research University Higher School of Economics
Saint-Petersburg
Аспирант
PhD student
Департамент финансов
Department of Finance
ekharchenkova@hse.ru

**ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА С
ПОМОЩЬЮ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

**INVESTMENT ATTRATION IN REGIONAL ECONOMY WITH THE HELP
OF TERRITORIES OF PRIORITY DEVELOPMENT**

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению роли нового механизма, созданного на территории Дальневосточного региона, территориям опережающего социально-экономического развития. Основной целью создания данного механизма является привлечение инвестиций, внутренних и внешних для развития экономики региона. Представлены цифры инвестиционных потоков, обоснована взаимосвязь инвестиций и механизма ТОСЭР.

Ключевые слова. *Дальний Восток, инвестиции, инновации, территории опережающего социально-экономического развития.*

Abstract. The article devotes to the new mechanism established on the territory of Russian Far East – territories of priority development. The main goal of the mechanism is to attract domestic and foreign investments to develop regional economics. There are some figures of investment and correlation with the program suggested.

Key words. *Far East of Russia, investments, innovations, territories of priority development.*

Дальневосточный регион, крайне интересный объект для исследования, он занимает 36,4 % всей территории России - 5 трлн. долл. стоимость ресурсов Дальнего Востока: нефти, газа, биоресурсов, 1,9 трлн. долл. стоимость твердых полезных ископаемых, 21 млрд. куб. м. российских запасов древесины и 495 млн. га лесосеки.

16 трлн. долл. Размер экономики ближайших соседей: Китая, Кореи и Японии. 170 млн. тонн. составляет грузооборот портов Дальнего Востока. Более 71 % российской рыбы вылавливается в этом регионе. Более 250 млрд. долл. В год тратят китайские туристы, каждый пятый из них проживает в 2-х часах лета от Владивостока [2].

Огромный потенциал региона и статус «депрессивного» с точки зрения экономической ситуации. До сих пор регион живет за счет бюджетного субсидирования, миграция населения за последние 20 лет составила колоссальную цифру – 1,3 млн. чел. В 80-х годах в регионе проживало более 8 млн. чел., сегодня количество жителей региона можно сравнить с населением одного города Санкт-Петербург, это порядка 6,2 млн. чел.

Для исправления ситуации правительством было поручено разработать программу развития Дальнего Востока на долгосрочный период. Одним из механизмов экономического рывка было предложено создание на территории Дальнего Востока территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) [1]. Это зоны с особым административным и налоговым

режимом, обеспечиваемые инфраструктурой за счет государственных средств. Основные налоговые преимущества представлены на рисунке 1.

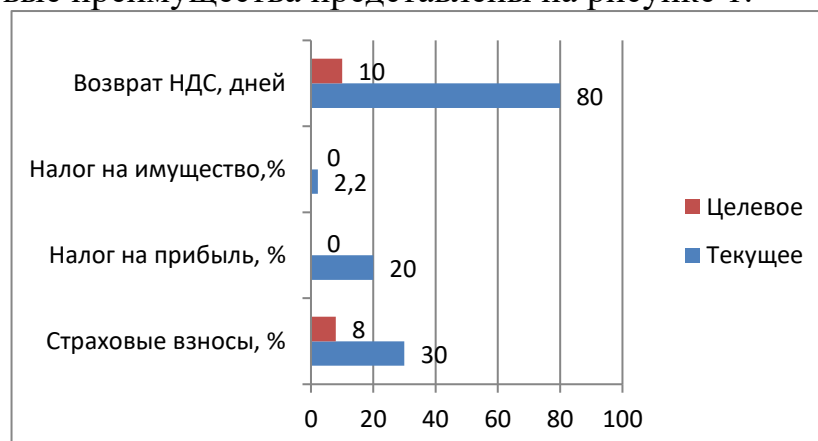


Рисунок 1. Налоговые преимущества резидентов ТОСЭР на ДВ[3]

Помимо налоговых преимуществ существуют административные преимущества, а именно:

- государственное финансирование инфраструктуры;
- режим свободной таможенной зоны;
- сокращенные сроки получения разрешительной документации;
- сокращенное время проведения контрольных проверок;
- юридическая защита резидентов со стороны УК.

Данные льготы созданы намеренно, с целью привлечения внутренних и внешних инвестиций, преимущественно стран Азиатско-Тихоокеанского региона (Китай, Япония, Южная Корея, Индия и т.д.).

Опираясь на опыт создания свободных экономических зон в Китае в начале 80-х годов, когда страна стала открытой для иностранных инвестиций и для создания совместных предприятий. Благодаря этим территориям экономика Китая стремительно выросла, например, благодаря СЭЗ Шеньжень, где ВРП вырос на 68 % и добавил 1,5 % роста ВВП всего Китая в 2000 годы.

На сегодняшний день создано 13 ТОСЭР на Дальнем Востоке, включающих 99 резидентов. Согласно Федеральному закону №473 «О территориях опережающего социально-экономического развития в РФ», проект должен привлечь иностранных инвесторов, увеличить количество рабочих мест, что будет содействовать развитию экономики региона. Приоритетными направлениями развития выступают следующие отрасли: сельское хозяйство, транспорт и логистика, промышленность, туризм, судостроение. На данный момент уже есть первые результаты, как показано на рисунке 2.

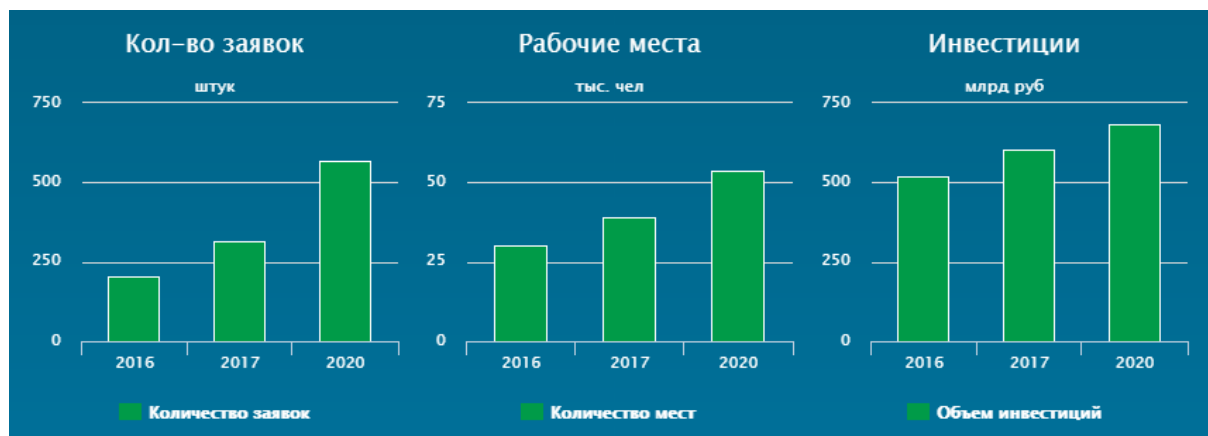


Рисунок 2 – Сводная статистика по ТОСЭР [4]

Таким образом, начало формирования комфортных условий для ведения бизнеса на Дальнем Востоке положено, стратегия реализации конкурентных преимуществ дальневосточного региона и создание на территориях новых бизнес направлений, претендующих на лидерские позиции в масштабах стран Азиатско-Тихоокеанского региона присутствует. Привлечение инвестиций из стран Китай, Япония, Южная Корея и др. начало приносить свои результаты в приоритетных направлениях развития региона.

Все вышесказанное, в перспективе времени будет способствовать улучшению социально-экономического положения Дальневосточного региона России и улучшению качества жизни населения.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Федеральный Закон №473 «О территориях опережающего социально-экономического развития в РФ» от 29 декабря 2014 года.
2. Приказ Минвостокразвития №42 от 2 апреля 2015 года.
3. Портал открытых данных Российской Федерации. <http://data.gov.ru>
4. Минвостокразвития. <http://www.minvostokrazvitia.ru>

УДК 338.46

Читанава Диана Отаровна
 Chitanava Diana Otarovna
 Санкт-Петербургский государственный экономический университет
 St. Petersburg State University of Economics
 Аспирант
 Aspirant
 Кафедра банков и финансовых рынков
 Department of Banking and Financial Markets
 Di019@mail.ru

**МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ
 АБХАЗИЯ
 MECHANISMS OF SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN THE
 REPUBLIC OF ABKHAZIA**

Аннотация. В статье выявляются особенности формирования малого бизнеса и определяется его роль в экономике Республики Абхазия, а также предлагаются механизмы его дальнейшего развития.

Ключевые слова. *Малый бизнес, специфика развития, рыночное преобразование, механизм госзаказа, базисные условия.*

Abstract. In an article that talks about how and to what extent this happens.

Key words. *Small business, the specifics of development, market transformation, the mechanism of state order, the basic conditions.*

Рыночная экономика в Республике Абхазия находится на стадии своего формирования и многие отрасли и сферы экономики имеют национальную специфику развития. Это относится и к малому бизнесу. Следует выделить ряд причин, которые отложили свой отпечаток на формирование сектора малого предпринимательства в стране. Это:

- начальный этап перехода к рынку по времени совпал с военными действиями на ее территории, в результате чего процесс приватизации государственной собственности и формирования предпринимательского сектора экономики начался значительно позже, чем в России и в других постсоветских странах;

- рыночные преобразования осуществлялись стихийно, без наличия со стороны государства продуманной программы перехода к рынку;

- существующая законодательная база недостаточна для проведения приватизации средних и крупных предприятий;

- разработка комплексной государственной программы развития и поддержки малого предпринимательства находится на начальном этапе, и в первую очередь, существует необходимость разработки критериев градации малого, среднего и крупного бизнеса;

- отсутствуют республиканские и региональные органы управления, непосредственно занимающиеся проблемами образования и развития малого предпринимательства в части их сопровождения по оформлению, консультированию, юридической защите, оказания гарантийных поручительств при получении банковского кредита;

- ограничен доступ к банковским ресурсам из-за высокой ставки банковского процента;

- отсутствуют механизмы стимулирования инновационного предпринимательства.

В силу этих специфических особенностей, развитие малого бизнеса в Республике Абхазия идет собственным путем, отличным от общепринятого в классической рыночной экономике. Заметны в этом процессе уже первые позитивные результаты. Так, количественный анализ численности хозяйствующих субъектов на территории Республики свидетельствует, что их общая численность возросла. Если в 2008 г., их насчитывалось 5155 ед., то уже в 2016 г. – 8188, рост составил 158,8%. Заметно меняется и структура собственности в хозяйствующих субъектах, так как количество частных предприятий растет более быстрыми темпами (172,4%) (см. Таблица 1).

Таблица 1 - Динамика численности хозяйствующих субъектов РА по формам собственности за 2008-2016 гг

Наименование показателя	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Темп роста, %
Всего предприятий	155	750	423	981	421	802	004	119	188	58,8
Государственные	141	155	210	275	312	333	412	426	442	26,3
Частные	448	968	600	063	419	734	812	902	945	72,4
Общественные объединения	83	35	13	53	90	35	80	91	01	65,8

Для развития малого бизнеса в Республике Абхазия необходима, прежде всего, финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, как со стороны государства, так и частных структур. Механизмами финансовой поддержки, на наш взгляд, могут стать:

1) система госзаказа. Гарантированное приобретение на бюджетные средства товаров, работ и услуг для удовлетворения государственных и муниципальных нужд;

2) по перечню приоритетных направлений деятельности, назначаемых Кабинетом Министров Республики Абхазия, осуществление субсидирования части процентной ставки по кредитным платежам;

3) по приоритетным направлениям, устанавливаемым Кабинетом Министров Республики Абхазия, предоставление частичных государственных гарантий по выдаваемым кредитам,;

4) осуществление льготного кредитования проектов по приоритетным направлениям, устанавливаемым Кабинетом Министров Республики Абхазия;

5) предоставление возможности приобретения основных фондов по договору лизинга, необходимых в хозяйственной деятельности субъектов малого предпринимательства.

6) возможность получения субсидии для возмещения расходов на выплату лизинговых платежей по договорам лизинга в части оплаты суммы вознаграждения лизингодателя по приоритетным направлениям, определяемым Кабинетом Министров Республики Абхазия;

7) другие методов прямого финансового стимулирования субъектов малого и среднего предпринимательства.

Анализ практики развития предпринимательской деятельности в Республике Абхазия свидетельствуют, о том, что в этой сфере существует множество проблем, в том числе и связанных с несовершенством нормативно-правовых механизмов, регулирующих предпринимательство. Кроме того, Для осуществления предпринимательской деятельности в экономике необходима стабилизация базисных факторов экономического развития, среди которых наиболее важными являются: политические, экономические, социально-культурные, правовые, природные, организационно-технические.

Следовательно необходимо принимать комплекс мер, способствующий формированию устойчивых систем во всех этих сферах.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Акимов О.Ю.* Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития. Мск.: Изд-во Финансы и статистика, 2011. 193 с.
2. *Теребова С.В., Подолякин О.В., Усков В.С., Егорихина С.Ю.* Предпринимательство в регионе: состояние, перспективы. Вологда: ИСЭРТ РАН, 2011. 160 с.
3. *Дамения О.Н.* Абхазия на рубеже веков. СПб.: Изд-во Юридический центр-Пресс, 2011. 167 с.
4. *Цушба А.С., Шатуна Х.К.* Социально-экономические процессы в современной Абхазии (2008-2012 гг.). Сухум: ЦСИ, 2014. 152 с.
5. *Шамба О.Б.* Проблемы переходной экономики Абхазии. Монография. Сухум, 2015. 211 с.
6. *Шалашаа З.И.* Основы стратегии социально-экономического развития РА на среднесрочную перспективу // Сборник научных трудов по материалам первой международной научной конференции г. Сухум, 15–16 октября 2009 г. Сухум, 2010. 128 с.
7. <http://ru.abkhaziastrategic.org/>

УДК 336

Шаповалова Ирина Михайловна
Shapovalova Irina Mikhailovna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Доцент
Associated professor
кафедра логистики и управления цепями поставок
Department of logistics and supply chain management
irina.shapovalova@me.com

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ FINANCIAL FLOW MANAGEMENT IN INTERNATIONAL TRADE

Аннотация. В условиях изменяющейся экономической среды необходимым является применение инновационных логистических решений в бизнес практике, которые направлены на оптимизацию логистических издержек в международной торговле. Управление потоками в глобальных цепях поставок должно носить комплексный характер, в связи с чем требуется рассмотреть специфические особенности управления материальными и финансовыми потоками.

Ключевые слова. *Глобальные цепи поставок, логистические потоки, финансовый поток, международная торговля.*

Abstract. In terms of currently changing economic environment it is crucial to apply innovation logistics solutions in business practices which are focused on logistics expenditures optimization in international trade. Flow management in global supply chains should be held in complex manner, following that the specific features of material and financial flow management in international trade should be observed in the paper.

Key words. *Global supply chains, logistic flows, financial flows, international trade.*

В международной торговле движение материального потока сопряжено с движением информационного и финансового потоков. Исходя из теории логистики материальный поток, который может трансформироваться в экспортный, импортный поток (в зависимости от сущности внешнеторговой

сделки), является первичным. Однако, при планировании, управлении и координации движения материальным потоком существенное значение приобретают механизмы управления финансовыми потоками. В отдельных случаях, несвоевременное доведение финансового потока до получателя может провоцировать существенное замедление товарного потока, что в итоге приводит к росту временных и финансовых затрат.

Финансовый поток представляет собой направленное движение финансовых ресурсов, связанных с материальными и/или информационными потоками в рамках логистической системы компании или цепи поставок [1]. В международной торговле финансовые потоки характеризуют систему финансово-экономических отношений между участниками глобальных цепей поставок. Стоит отметить, что в международной торговле имеют место специфические особенности организации поставок внешнеторговых товаров, к которым, в первую очередь, следует отнести:

- увеличение дальности расстояний и удлинение логистических циклов;
- межгосударственные различия в стандартах организации транспортно-логистической деятельности;
- особенности национального финансового, таможенного, торгового регулирования;
- различия в организации деятельности финансовых посредников (банков и других кредитных организаций) и т.д.

В общем, специфика организации международной торговли обуславливает необходимость определения эффективных способов управления финансовыми потоками, с учетом особенностей конъюнктуры национальных рынков (например, финансового, логистического) государств, где реализуются те или иные операции, связанные с управлением глобальными цепями поставок.

Следует отметить, что чем масштабней цепь поставок, тем более сложными становятся схемы организации доставки внешнеторговых грузов и соответственно взаиморасчетов между контрагентами. Исходя из этого, необходимо учитывать ряд характеристик, которые присущи финансовым потокам:

1. Объемные характеристики. Объем денежных средств, перемещаемых в трансграничном пространстве, как правило коррелирует с объемами, которые определяются в товаросопроводительной документации, в связи с чем требуется применение современных механизмов оптимизации потоковых процессов.

2. Структура логистической системы. Определение иерархии управления потоками по горизонтальными и вертикальным уровням, в зависимости от логистической природы функционирования соответствующей системы.

3. Направление движения финансового потока. Направление движения финансового потока определяется сущностью внешнеторговой сделки, где следует выделить импортный и экспортный потоки. Направление движения определяет порядок уплаты таможенных платежей при декларировании товаров,

особенности организации взаиморасчетов между участниками глобальных цепей поставок, момент перехода финансовой ответственности и прав пользования и распоряжения внешнеторговым грузом и т.д.

4. Временные характеристики. Определение графика перемещения финансовых ресурсов, доведения определенного объема денежных средств до получателя, в зависимости от уровня потребности в соответствующих ресурсах.

Приведенные характеристики играют значимую роль при поддержании устойчивости и гибкости цепи поставок, что является крайне необходимым при «противостоянии» ее участников воздействию внешней среды.

Финансовые характеристики активно применяются при оценке и выборе потенциальных участников цепей поставок, так как финансовая устойчивость поставщика логистических услуг рассматривается как приоритетный показатель надежности при проектировании цепи и дальнейшего ее управления. Структура финансовых потоков отождествляется со структурой глобальной цепи поставок, где во внимание берется система хозяйственных связей, которая создается между продавцом и покупателем. При повышении уровня аутсорсинга логистических операций компаниями-посредниками, возникает необходимость включения в структуру межфирменных связей банковских организаций, которые обслуживают поток товаров, в зависимости от его содержания, финансовыми услугами (услуги кредитования, предоставление банковских гарантий, эмиссии таможенных карт и выполнения других распоряжений клиента по оплате товаров и услуг).

Организация эффективного управления потоками, в том числе финансовыми, в международной торговле определяет конкурентоспособность предприятия на рынке логистических услуг. В современной логистике для поддержания высокой лояльности и удовлетворенности клиента на всех этапах продвижения товарного потока (b2b, b2g или b2c взаимодействия) особую значимость приобретает возможность предоставления альтернативного выбора инструментов управления логистическими потоками любому из хозяйствующих субъектов при организации международной доставки товарно-материальных ценностей. Ниже представлена таблица, где отображены альтернативные механизмы управления финансовыми потоками при различных формах взаимодействия.

Таблица – Управление финансовыми потоками при различных формах взаимодействия

B2B	B2C	B2G
Методы расчетов в международной торговле	Методы расчетов в международной торговле	Организация уплаты таможенных платежей при внешнеторговой доставке товара
Порядок осуществления денежных переводов: - Предоплата; - Постоплата.	Предоставление альтернативных способов оплаты покупок в трансграничной электронной торговле:	Предоставление альтернативных способов уплаты таможенных платежей (электронные таможенные платежные

	наличные деньги; кредитная карта; Web- money и т.д.	системы или традиционный способ уплаты таможенных платежей)
Условия платежа в международной торговле: - Схема «документы против акцепта»; - Схема «документы против платежа» и т.д.	Предоплата или оплата товара после его получения клиентом.	
Порядок осуществления платежей в ВЭД: - COD; - CAD и т.д.	Предоставление кредитов и/или рассрочки платежа (процентного или беспроцентного) при оплате товара.	Формы предоставления обеспечения уплаты таможенных платежей при осуществлении транзитных перевозок.

Таким образом, при выборе тех или иных способов финансового взаимодействия в международной торговле необходимо обеспечение синхронизации движения материального и финансового потоков, в целях своевременного доведения товара до конечного получателя с учетом его предпочтений и возможностей. Для достижения соответствующих целей требуется: формирование и своевременная корректировка логистического бюджета в рамках цепи поставок; осуществление оценки текущих расходов и уровня инвестиционных вложений в логистическую инфраструктуру; сбор и обработку информации относительно изменений и влияния внешней среды на логистическую систему.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Дыбская В.В., Зайцев Е.И., Сергеев В.И., Стерлигова А.Н. Логистика: Учебник / В.В. Дыбская, Е.И. Зайцев, В.И. Сергеев, А.Н. Стерлигова; под ред. В.И. Сергеева. – М.: Эксмо, 2008. – 944 с.
2. Кролли О.А., Парфенов А.В., Синяков Р.В. Введение в фондовую и банковскую логистику: очерки и размышления / под ред. Профессора О.А. Кролли. – СПб.: «Издательско-полиграфическая компания «КОСТА», 2015. – 392 с.

Круглый стол «Sustainable growth of financial markets in the global economy» (на английском языке)

УДК 338

Morad BALI
University Grenoble Alpes (France)
M2 (research) student – Development Economics
moalrick@gmail.com

UKRAINIAN CRISIS: THE IMPACT OF SANCTIONS ON RUSSIAN AND EUROPEAN GDP

Thesis Project – Short Version

Abstract: The purpose of this short paper is to describe my thesis project major points. This thesis shall be a Joint PhD between France and the Russian Federation. With the French University Grenoble Alpes on the first side, and with the State University of Economics of Saint Petersburg on the second side. My research supervisor is the Professor Eric Brunat⁴⁷.

Key words: Russian economy, European economy, Ukrainian crisis, economic sanctions, economic pressure, economic relationships, trade relations, success rate, benefits, international crisis, gravity model, structural vector autoregressive models.

The Ukrainian crisis of November 2013 has led to the proclamation of independence of the Republic of Crimea in March 2014, and its attachment to Russia. This attachment, recognized by Russia and contested by a large number of Western countries, triggered an international crisis between the Russian Federation and the West (European Union, United States of America, et cetera.). As a means of applying pressure to Russia, Western countries decided to launch a set of international sanctions. These sanctions mainly concern technologies related to military use, to the petroleum industry, transferable securities, and more largely to financial activities with Russian financial institutions. In response Russia announced counter-sanctions, including a large food embargo on European products. The aim of this Joint Doctorate is to assess and quantify the impact of the international sanctions on the considered economies. In this manner, the tentative title of this research is: “Research on the Economic and Social Impacts of International Sanctions: the Case of the Ukrainian Crisis”.

International sanctions born of the Ukrainian crisis have transformed the structure and the intensity of economic relationships between Russia and Europe. For both sides the economic and social consequences have been tough. In addition, the results of sanctions are politically inefficient, as neither Russia nor Europe has changed their position. In spite of these results, sanctions remain. Slowly destroying a trade history of yesteryear between Europe and Russia. In addition, it is important to remember the *raison d'être* of these coercive measures. Isn't their purpose to make for a government changing the positions of another government? And to this very end,

⁴⁷ University Savoie Mont Blanc, economist, HDR (Accreditation to supervise research in economics), Law faculty, IREG research center, Honorary doctor of State Universities of Sochi (2010) and Irkutsk (2012) – Russia, previously United Nations senior economist – UNDP in Russia, Belarus and Moldova.

isn't economic pressure the main tool in the hand of governments? This is why it is vital to have a better understanding of the impact of sanctions. As after all, sanctions that are unable to create a strong economic pressure have low chances to be efficient.

What does the literature say about sanctions? In the case of the Ukrainian crisis, Eric Brunat explain that: "the escalation of mutual sanctions between Western countries and Russia and tensions are worsening the situation. In case of a long economic war or an embargo against Russia (which necessarily implies a negative spiral of penalties in both directions), the cost would be paid mainly by the Europeans (especially with tensions on the price of energy that could ultimately result as well as the measures directly affecting agricultural exports and European agrofood)". [3]. Which leads to the thinking that sanctions might have a higher cost for the Europeans than for the Russians. More generally speaking, Margaret Doxey's paper [6] is the first one to put forward the view that sanctions are efficient in function of their intensity (economic pressure). A strong economic pressure drives to efficient sanctions. It is therefore important to note that Eland and Galtung [7,8] explain that economic pressure also leads to a favorable internal political integration. Mostly because the nation will take the pressure as an external political interference, leading people to support their government. On another point of view, Morgan and Schwebach [10] bring an analysis which can be directly linked to the Ukrainian case. They study the influence of the number of targeted sectors, and explain that a high number of targets decrease the intensity of the economic pressure. As explained at the beginning, the number of targeted sectors of Western sanctions can be summed up to 3: military, petroleum, and financial. This could be an explanation to the little economic pressure imposed by the Western measures. Moreover, Neuenkirchn and Neumeier [11] demonstrate that the duration of sanctions also influences their efficiency. The longer they are, the weaker they will be. As a matter of fact, sanctions started now for almost 3 years, and don't stop to being prolonged. Which could also explain their poor performance. Finally, a major finding comes from Bonetti [2] with his "Third country effect". This is the fact that another country, neither the sender nor the target, has a role into the success rate and efficiency of the punishment. This outsider can help the targeted country to decrease the effects of sanctions. Easily, the thinking goes to Russia's allies which play a substitute role to the European imports.

The research process of this Joint PhD will be to identify and measure the impact of sanctions. To do so, it is precious to have a better understanding of all the possibilities. First of all, the effectiveness of the coercive measures is a function of the sender. In this sense, the research will have to study the sanctions imposed by the USA, Europe, and the Russian Federation. Secondly, it is also important not to forget the third parties. To that end, it is fundamental to study the impact of the different punishments on the outsiders. From that point, the research only takes into consideration the gross effects of sanctions. It is nonetheless crucial to place a strong focus on the sanctions net effects; which are the effects of these measures, deduced from the costs induced by themselves. Or, in other words, the study of the profitability of sanctions. By doing this, it may be possible to find out that sanctions have a negative profitability. Furthermore, there are strong chances to discover that these measures have several positive externalities for the targeted country. As a consequence of the

above, the first expected result of this research, is that the economic war started by Western countries is not efficient for them. The second expected result is that this economic conflict has modified the structure of trade. Which is not in the interest of Western countries, as nobody knows for sure if the Russian targeted sectors will have the willingness to start trading with Europe again, once the crisis is over. The main reason would be that this trade could in future be once again exposed to international prosecution, which is a considerable risk to take for the companies involved. A risk which, in addition, can be avoided if they keep dealing with Eurasian trading partners.

Finally, the conduct of this research is based on the following methodology. Two econometric models have been chosen. On the one hand, a gravity model inspired by the Andrew Rose's gravity model [12]. On the other hand, a structural vector autoregressive model (SVAR). The first will be used to identify the trade structure changes, due to the economic conflict. The second will be used to measure the direct impact of sanctions on macroeconomic data. Both of them have proven their ability to study the impact of sanctions. The gravity model has been used in several papers such as "U.S ECONOMIC SANCTIONS, An Empirical Study" of Askari et alii [1], "The Impact of International Economic Sanctions on Trade: An Empirical Analysis" of Caruso [4], or finally "The Impact of Economic Sanctions on US Trade: Andrew Rose's Gravity Model" of Clyde, et alii [5]. The SVAR model on his side has been for the first time successfully used to evaluate the consequences of sanctions in "Crimea and Punishment: The Impact of Sanctions on Russian and European Economies" of Kholodilin and Netšunajev [9]. Where their key finding is that Russia lost about 2 percentage points of the GDP quarter-on-quarter growth due to restrictions on international trade and financial transactions (pp. 10). Even though it is early to write the final equation of the gravity model, a first try could be the following:

$$\begin{aligned} \ln(\text{Trade}_{ij}) = & \alpha + \beta_1 \ln(\text{GDP}_i * \text{GDP}_j) + \beta_2 \ln(\text{GDPPC}_i * \text{GDPPC}_j) + \beta_3 \ln(\text{DIST}_{ij}) \\ & + \beta_4(\text{REGIONAL}) + \beta_5(\text{COMLANG}) + \beta_6(\text{BORDER}) + \beta_7(\text{CUSTRICT}) \\ & + \beta_8(\text{LANDL}) + \beta_9(\text{SANX}) + \beta_{10}(\text{SANY}) + \beta_{11}(\text{SANZ}) \\ & + \beta_{12}(\text{MULTSAN}) + \beta_{13}(\text{ASSIST}) + \beta_{14}(\text{EXP}) + \beta_{15}(\text{IMP}) + \varepsilon_{ij} \end{aligned}$$

TRADE_{ij}: a three forms variable: (i) to export from i to j; (ii) to import from i to j; (iii) to both export and import. GDP_i * GDP_j: Product of country i's GDP and country j's GDP. GDPPC_i * GDPPC_j: Product of country i's GDP per capita and country j's GDP per capita. DIST_{ij}: Distance between the economic capitals of country i and j. REGIONAL: A dummy variable for regional trade agreement. COMLANG: A dummy variable for common language. BORDER: A dummy variable for common border. CUSTRICT: A dummy variable for strict currency union. LANDL: A dummy variable for landlocked country. SANX: countries subject to U.S. sanctions. SANY: countries subject to EU sanctions. SANZ: countries subject to Russian sanctions. MULTSAN: countries subject to multiple sanctions. ASSIST: A dummy variable equal to 1 if the target receives significant support from a third party, and 0 otherwise. EXP: A dummy variable which takes the value 1 if export controls are used, and 0 otherwise. IMP: A dummy variable which takes the value 1 if import controls are used, and 0 otherwise.

Finally, it is important to note that these models are not able to catch all the aspects of sanctions. Capital flights, inflation, internal and external trade's variations,

et cetera; are matters which require a strong qualitative analysis. It is also crucial to bear in mind that these models won't give information on topics such as substitution effects, the reconquest of internal markets, nor international suppliers' substitution unaffected by sanctions.

This research is supervised by Professor Eric Brunat, to who I am sincerely grateful. I also want to thank Konstantin A. Kholodilin⁴⁸ and Aleksei Netšunajev⁴⁹ for providing me the data from their previous paper. Finally, I would like to thank Demetra P. Lytras⁵⁰ for her kind help regarding the seasonal adjustment methods.

REFERENCES:

- [1]. *Askari, H., Yang, J., Forrer, J., et Teegen, H.* (2004).- « U.S. ECONOMIC SANCTIONS: An Empirical Study ». *The International Trade Journal*, 18:1, pp. 23-62.
- [2]. *Bonetti, S.* (1998).- « Distinguishing characteristics of degrees of success and failure in economic sanctions episodes ». *Applied Economics*, 30:6, pp. 805-813.
- [3]. *Brunat, E.* (2016).- « Where goes Russia? The risks of a new continental divide ». in Bruno Dallago, Gert Guri and John McGowan (eds.), *A Global Perspective on the European Economic Crisis*, Abingdon, Oxfordshire: Routledge.
- [4]. *Caruso, R.* (2003).- « The Impact of International Economic Sanctions on Trade: An Empirical Analysis ». *Peace Economics, Peace Science and Public Policy*, Vol. 9, Issue. 2.
- [5]. *Clyde, G., Hufbauer, G., et Oegg, B.* (2003).- « The impact of Economic Sanctions on US Trade: Andrew Rose's Gravity Model », *International Economics Policy Briefs*, No. PB03-4.
- [6]. *Doxey, M.* (1971).- « Economic Sanctions and International Enforcement ». London: Oxford University Press.
- [7]. *Eland, I.* (1995).- « Economic Sanctions as Tools of Foreign Policy ». in “Economic Sanctions: Panacea of Peacebuilding in a Post–Cold War World?” editor Cortright, D. and Boulder, L., Westview Press.
- [8]. *Galtung, J.* (1967).- « On the Effects of International Economic Sanctions, with Examples from the Case of Rhodesia ». *World Politics*, No. 19, pp. 378–416.
- [9]. *Kholodilin, K., Netšunajev, A.* (2016).- « *Crimea and Punishment: The Impact of Sanctions on Russian and European Economies* ». Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung DISCUSSION PAPERS, No. 1569.
- [10]. *Morgan, C. et Schwebach, V.* (1996).- « Economic Sanctions as an Instrument of Foreign Policy: The Role of Domestic Politics ». *International Interactions*, No. 36, pp. 25–52.
- [11]. *Neuenkirchn, M., et Neumeier, F.* (2015).- « The Impact of UN and US Economic Sanctions on GDP Growth ». *European Journal of Political Economy*.
- [12]. *Rose, A., Feenstra, R., et Markusen, J.* (2001).- « Using the gravity equation to differentiate among alternative theories of trade ». *Canadian Journal of Economics*, Vol. 34, Issue 2., pp. 430-447.

Berezovskaya Anastasiya Arturovna
Березовская Анастасия Артуровна
St. Petersburg State University of Economics
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
PhD student

⁴⁸ DIW Berlin, Germany.

⁴⁹ Freie Universität Berlin, Germany.

⁵⁰ Mathematical Statistician, Time Series and Related Methods Staff, U.S. Census Bureau.

Аспирант
Department of World Economy and International Economic Relations
Кафедра мировой экономики и международных экономических отношений
e-mail: aaberezovska@gmail.com

FINANCIAL STRATEGIES OF DIGITAL PLATFORMS AND ECOSYSTEMS IN THE CONTEXT OF GLOBAL PRACTICE ФИНАНСОВЫЕ СТРАТЕГИИ ЦИФРОВЫХ ПЛАТФОРМ И ЭКОСИСТЕМ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛЬНОЙ ПРАКТИКИ

Abstract: The article deals with the problem of creation of effective financial ecosystems able to introduce products of parallel banking to the everyday life of Russia's population. The author has revealed the key financial strategies of home digital platforms and defined their high importance in the context of global practice.

Key words: *digital technologies, exponential finances, financial inclusion, ecosystem, digital crowdfunding, microfinancing, parallel banking, global financial strategy.*

Аннотация. В статье предложен дискурс в проблемы создания эффективных финансовых эко-систем, способным адаптировать продукты параллельного банкинга в обыденную жизнь населения России. Автором выявлены ключевые финансовые стратегии отечественных цифровых платформ и определена их высокая значимость в контексте глобальной практики.

Ключевые слова: *цифровые технологии, экспоненциальные финансы, финансовая инклюзивность, эко-система, цифровой краудфандинг, микрофинансирование, параллельный банкинг, глобальная финансовая стратегия*

Providing financial availability through the application of digital financial inclusion is becoming a still more noticeable phenomenon in the world, in developing markets in particular. At the turn of 2010s, about half of the world's population did not have access (completely or partially) to the formal banking system⁵¹. The inability of traditional banks to solve the given problem led to the appearance of innovative financial platforms, which in many aspects were inspired by the success of social networks' business-models, searching systems and online-markets of mobile applications.

A digital platform is a complex information system providing a specific way of fulfilling a certain function and open to use by clients and partners, including developers of applications, merchants (all the participants of the system receiving payments) and agents.

The term «exponential finances» which is gaining popularity, depicts exactly enough the nature of changes taking place in financial services all over the world: the growing number of bank accounts, the general volume of transactions and complexity of the participating institutions' network.

Digital technologies in the field of financial services are particularly important due to their ability to significantly decrease the expenditures on carrying out transactions and general operating activity⁵².

Cloud technologies as well as mobile technologies which are still wider spreading throughout the world, make radically cheaper the processing of financial

⁵¹ Kostin K.B. Global potential of e-marketing: comparing the United States, Russian Federation and the European Union International Journal of Management. 2016. Т. 10. № 3. С. 155-173.

⁵² "IDC Predicts the Emergence of "the DX Economy" in a Critical Period of Widespread Digital Transformation and Massive Scale Up of 3rd Platform Technologies in Every Industry," IDC, November 4, 2015.

transaction at a global scale. A still more popular way of getting a non-bank current account is the so-called electronic purse which saves and transfers money through the Internet.

These platforms, in their turn, give birth to ecosystems containing their clients, merchants, agents and developers of applications. The latter create and promote to the market independent program applications offering various services with added value on the basis of traditional payments' functionality.

A sad peculiarity of the modern financial systems is that the poor in most cases have to bear higher expenditures on financial operations. Another important problem is made by risks of work with cash. The third largest problem area is the high prices for obtaining credits both for entrepreneurial purposes and levelling up personal financial flows. Striving to overcome these shortcomings leads to the idea of financial inclusion which is about decreasing the relative price and eliminating non-economic barriers of financial operations for less well-to-do clients⁵³.

There are differences among financial platforms related to the strategic view of the market and one's place in it. Within our research we have observed the following two types of market strategies:

- orientation at the eventual consumer;
- orientation at the middle of the added value chain.

One should note that the very idea of an ecosystem challenges the classical strategy of concentrating efforts on one target segment. In practice, each company possessing a digital platform realizes its own unique approach which gives priority to either the comfort of eventual systems users' or to effectiveness for professionals developing applications with added value for users⁵⁴.

Some companies are fond of the limitless capacities of developing technologies. Some, on the contrary, starts with social engineering designing innovative practices and consumption models and give them the needed technological support⁵⁵.

Even companies looking like «introverts» in their strategies and oriented at developing technologies for intermediate levels of added value chains give eventually as significant social effects in the sphere of financial inclusion as companies immediately oriented at the approaches of social engineering⁵⁶.

While analyzing the experience of home enterprises, one can single out the following characteristic features of digital ecosystems development.

⁵³ The Rise of the Platform Enterprise: A global survey, The Center for Global Enterprise, January 2016.

⁵⁴ "Pipelines, Platforms, and the New Rules of Strategy" by Marshall W. Van Alstyne, Geoffrey G. Parker and Sangeet Paul Choudary, April 2016 issue of the Harvard Business Review.

⁵⁵ Accenture, Circular advantage: Innovative business models and technologies that create value, 2015. Access mode: [Electronic resource] // <https://www.accenture.com/in-en/insight-circular-advantageinnovative-business-models-value-growth>. Date of the application: 21.03.2017.

⁵⁶ Digital Economy Outlook, BBVA research, December 2015. Access mode: [Electronic resource] // https://www.bbva.com/wp-content/uploads/2015/12/DEO_Dec15_Cap3.pdf. Date of the application: 21.03.2017.

1. Yandex.Money. The dynamics of the purse users' number is positive. More advanced products comprise virtual and physical bank cards, MasterCard systems as well as the functions of distant bank service such as autopayments for cellular connection or paying bills for housing and communal services.

An interesting experiment was using payment POS-terminals which recognize the payer's palm while scanning the system of blood capillaries. This allows to carry out non-cash transactions even to children, like in the school canteen. In this, money is deducted from the parents' account.

The company is also making a lot of efforts to increase the level of the financial literacy of fundraisers-amateurs, including the use of seminars and blogs dedicated to problems of company's management. In its commercial activity Yandex.Money seems to be more inspired by social trends and not purely technological initiatives, thus revealing the abilities of the modern digital platforms' potential to influence the development of civil society in developing markets.

2. Qiwi. The functionality of the devices was constantly improving and presently it is possible to pay with the help of the QIWI terminals for: housing and communal services, mobile services of all operators and Internet-services suppliers, C2G payments including traffic fines, railways and air-tickets and, besides, to recharge a QIWI Visa purse, a QIWI Visa card and even some of its competitors' electronic purses.

The product's success depended mainly on the physical availability of terminals, that is why the company made huge efforts to build the nationwide network. This process was largely backed by cooperation with small independent retailers of all types.

3. 2can. The basic 2can product offered is a mini-terminal «square» which enables to use a smartphone or a tablet PC as a device for the acquiring of Visa and MasterCard bank cards. The device is also technically able to read data both from the magnetic band and a bank card's chip. It is connected to a smartphone through the standard headphone jack. The cards data are coded before being transmitted to the smartphone and then for processing which makes the deal completely safe.

4. AxiCredit. One of the products offered by the company is a platform of managing credit risk in microfinancing through assessing this type of risk. The system is based on the FICO module for taking decisions but the most important architectural innovation is singling out the module of scoring strategy which consists of rules transparent for the client being able to manage them directly⁵⁷.

The aim of digital platforms' functioning is to help people to adapt to new conditions and roles. Due to these platforms the formation of social structures of a new type is taking place. In this respect one can't help noticing the role of digital crowdfunding tools in the development and support of civil initiative.

Tactful and reasonable regulation can fix the model of formal and parallel banking coexistence which will lead to a more stable and inclusive financial system functioning on the whole to the society's profit.

⁵⁷ The Role of APIs in the Economy, Research paper authored by Seth G. Benzell, Guillermo Lagarda, Marshall Van Alstyne, 2016.

LITERATURE:

1. Accenture, Circular advantage: Innovative business models and technologies that create value, 2015. Access mode: [Electronic resource] // <https://www.accenture.com/in-en/insight-circular-advantageinnovative-business-models-value-growth>. Date of the application: 21.03.2017.
2. Digital Economy Outlook, BBVA research, December 2015. Access mode: [Electronic resource] // https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2015/12/DEO_Dec15_Cap3.pdf. Date of the application: 21.03.2017.
3. «IDC Predicts the Emergence of «the DX Economy» in a Critical Period of Widespread Digital Transformation and Massive Scale Up of 3rd Platform Technologies in Every Industry,» IDC, November 4, 2015.
4. *Kostin K.B.* Global potential of e-marketing: comparing the United States, Russian Federation and the European Union International Journal of Management. 2016. Т. 10. № 3. С. 155-173.
5. «Pipelines, Platforms, and the New Rules of Strategy» by Marshall W. Van Alstyne, Geoffrey G. Parker and Sangeet Paul Choudary, April 2016 issue of the Harvard Business Review.
6. The Rise of the Platform Enterprise: A global survey, The Center for Global Enterprise, January 2016.
7. The Role of APIs in the Economy, Research paper authored by Seth G. Benzell, Guillermo Lagarda, Marshall Van Alstyne, 2016.

УДК 336

Chudinova Iana Nikolaevna
 Чудинова Яна Николаевна
 St. Petersburg State University of Economics
 Санкт-Петербургский государственный экономический университет
 Master student
 Магистр
 International School of Economics and Politics
 Международный институт экономики и политики
 chudinovayn@gmail.com
 Research supervisor
 Научный руководитель
 Utevskaia Marina Valerievna
 Утевская Марина Валерьевна
 Candidate of Economic Sciences
 Кандидат экономических наук
 St. Petersburg State University of Economics
 Санкт-Петербургский государственный экономический университет
 Department of corporate finance and business evaluation
 Кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса
 m.v.puchkova@gmail.com

**CAPITAL FLIGHT AS A MODERN CHALLENGE
 AND CURRENT TENDENCY OF RUSSIAN FINANCIAL MARKET ВЫВОД
 КАПИТАЛА КАК АКТУАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА
 И ТЕКУЩАЯ ТЕНДЕНЦИЯ РОССИЙСКОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА**

Abstract. The article is devoted to consideration of capital flight tendency, as well as related problems. The terms "capital flight" and "capital outflow" are separated in this paper. The author introduced new term "compliance currency control" in the article. The paper provides an example of a modern withdrawal scheme, describes the main stages of currency control, undertaken by banks. The author reveals a number of shortcomings of the current system of counteraction to the withdrawal of capital and offers solutions to reduce capital flight that can be made at the bank level.

Keywords. *Currency control, capital flight, capital outflow, money laundering, mirror transaction, schemes of capital flight.*

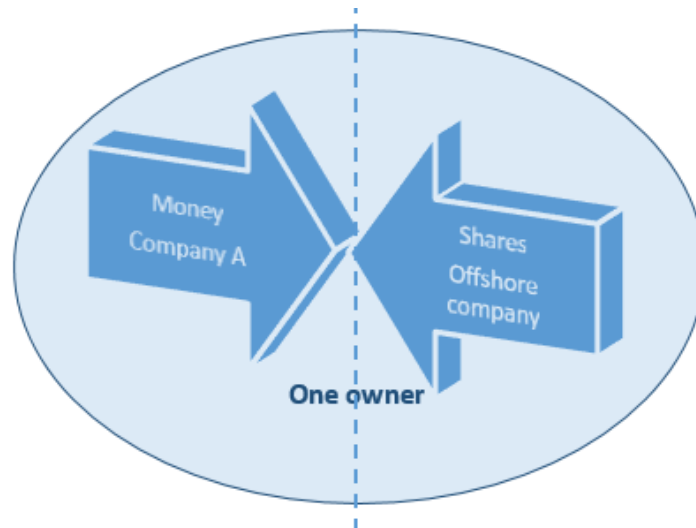
Аннотация. Статья посвящена рассмотрению современной тенденции вывода капитала, а также проблем, связанных с данным явлением. В работе уделяется отдельное внимание отличию терминов «вывод капитала» и «отток капитала», вводится понятие «комплаенс контроль валютной операции». В статье приводится пример современной схемы вывода средств, описываются основные этапы валютного контроля, проводимого банками. Автор выявляет недостатки действующей системы предотвращения вывода капитала и предлагает решения для снижения оттока средств, которые могут быть предприняты на уровне банков.

Ключевые слова. *Валютный контроль, вывод капитала, отток капитала, отмывание денег, зеркальная сделка, схемы вывода капитала.*

Capital flight can be considered as the main indicator of residents' reluctance to invest in the country's own Economy. Therefore, while the investment attractiveness of foreign business is higher than the cost of bypassing the complexities associated with withdrawal of capital, the cash outflow from the country will continue.

Recent economic literature doesn't describe clear the difference between capital flight and capital outflow. While some analysts view capital flight as a normal capital outflow, others consider it as an abnormal capital outflow [4]. In general, capital outflow from developed countries is regarded as foreign investment while the same activity is referred to capital flight or illicit financial flows (IFFs) when undertaken by developing countries [3]. In the article under the term capital flight the author implies illegal capital outflow. The author also came to idea that there is no term characterizing procedure of complete checking of operations on capital withdrawal, contradiction to national currency legislation, money laundering, non-compliance with international regulations and so on. Russian banks give these procedures different names in internal banking documents. The term "compliance currency control" allows the author to describe the complex checking of international transactions.

The capital outflow from developing countries in general has increased from US\$477.1 billion in 2001 to US\$1,039 billion in 2013, demonstrating 12 % growth in average. IFFs increased even faster from US\$330.5 billion to US\$585.8 billion at 13%. Russia is listed among the leaders in terms of illegal capital outflow in absolute figures, second place gets China [2]. One of the biggest problems of preventing capital flight is that a lot of new schemes which look legal on the first sight appear nowadays. For example, it was a tremendous scandal in August 2016 with Deutsche Bank, which was blamed for its participation in 10-billion-dollar capital flight from Russia to the UK.



Drawing 1. “Mirror” bargain (author’s depiction)

During several years, Russian broker has been implementing regularly two simultaneous transactions with the help of Deutsche Bank. One deal was to buy for the Russian company shares for about ten million dollars. The second transaction was made by the same broker, acting in the interest of other companies, usually registered in offshore British Virgin Islands, selling the same Russian “blue-chips” shares on the same amount in London in exchange for dollars, pounds or euros. Both companies Russian and offshore had the same owner [1]. At first glance, the mirror bargains, depicted in Drawing 1, separately seem normal, having nothing to do with intention to make a profit. The main problem is that mirror trades, in principle, are not illegal, but in fact, such bargains are held for money expatriation.

In Russia commercial banks, conducting foreign exchange transactions of customers, are the agents of foreign exchange controls and are responsible for the legality and compliance of operations to the currency and anti-money laundering legislation. In this hierarchy, the Central Bank coordinates activities of the national banks. Banking system of capital flight and money laundering prevention can be divided into five main steps, having its own methods:



Drawing 2. Compliance currency control system (author’s depiction)

This complex analysis of financial transaction can be called “compliance currency control”. First, the bank is obliged to check whether the operation is not in

contrary to international principles and recommendations. If the operation is associated with country of the 1st or 2nd groups of FATF Recommendations, the bank can refuse to carry out the operation. Secondly, the bank verifies requirements of the 115th Federal law on combating money laundering and terrorism financing. Third, bank checks whether the operation is related to illegal withdrawal of funds from the country and do not contradict the 173rd Federal law. Fourth, the operation must be checked for compliance with the national currency legislation and 138th Instruction of the Central Bank. Fifth, if all above-mentioned conditions are satisfied, but the operation seems aimed at legal transferring of money abroad, the bank can apply protective tariff (about 25% of the operation sum) to prevent capital outflow.

Even though since 2003 Russia has achieved significant reduce of capital flight from the country, the system of prevention money outflow is still far from perfection. The author distinguishes some practical problems connected with preventing capital flight.

The first problem is related to the fact that customer has an opportunity to make several similar payments in different banks on the same contract simultaneously. This situation occurs due to the lack of interaction between banks in the field of combating money laundering and withdrawal of money. An author proposes to create inter-banking information exchange system which will allow the banks to make an inquiry via this system and receive information about amount of transactions under certain contract.



Drawing 3. Improving of banking capital flight prevention system
(author's depiction)

The second issue, depicted on Drawing 3, is that nowadays a lot of work related to preventing capital flight is made by people manually. That is why it is necessary to realize automatization of some procedures like checking that the sum of operations is not exceeding the total amount of contract; identifying violations the terms of providing the bank with necessary documents and many other elementary things.

The third problem is service agreements that are almost impossible to verify by banks. It is extremely difficult to find out what the real price of service is and whether it was provided in fact. Therefore, the banks as the primary elements of capital flight counteraction system must modify the procedure of checking the cost and provision of services. By automating some compliance procedures, the bank will be able to save a capital on labor and attract outer experts or create an additional department for further verification of such transactions.

Above mentioned recommendations can foster reducing of money laundering and capital outflow by improving banking prevention system which has a lot of shortcomings nowadays. In ideal case, the bank shouldn't just struggle with new capital flight schemes, it should foresee and prevent them. In other words, the system of counteraction should be proactive and not just reactive [5]. Anyway, the best protection against capital flight is not improving of prevention capital flight system itself, but creation of favorable conditions for investing into national business.

REFERENCES:

1. *Caesar E.* Deutsche Bank 10-billion dollar scandal, in <http://www.newyorker.com/magazine/2016/08/29/deutsche-banks-10-billion-scandal>.
2. *Freitas S., Kar D.* Illicit financial flows from developing countries. Washington: Global Financial Integrity, 2011. p. 3-19.
3. *Piketty T., Goldhammer A.* Capital in the twenty-first century. New York: Hachette Book Group, 2012. p. 11-37.
4. *Rogoff K.* The curse of cash. New York: W.W. Norton & Co., 2016. p. 11-18.
5. *Stiglitz J.* The price of inequality. New York: W.W. Norton & Co, 2012. p. 17-28.

УДК 336.647

Krakovich Victor Valerievich
Кракович Виктор Валерьевич
National Research University Higher School of Economics
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»
PhD Student
Аспирант
Department of Finance
Департамент финансов

RESOURCE MANAGEMENT IN SMALL INNOVATIVE ENTERPRISES РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Abstract. The article is devoted to the analysis of the specifics of resource management in small innovative enterprises (SIE). The SIE resource management system is a component of the integrated SIE management system. The peculiarities of the SIE resource management system are the importance of technological analysis, as well as the key role of SIE competences in the field of network resource cooperation.

Keywords. *A small innovative enterprise, resource management, innovation.*

Аннотация. Статья посвящена анализу специфики ресурсного обеспечения малых инновационных предприятий (МИП). Система ресурсного обеспечения МИП является компонентом интегрированной системы управления МИП. Особенности системы ресурсного обеспечения МИП является значимость технологического анализа, а также ключевая роль компетенций МИП в области сетевого ресурсного взаимодействия.

Ключевые слова. *Малое инновационное предприятие, ресурсное обеспечение, инновации.*

Improving the innovation climate is among priorities of Russian state policy. Since the second half of the 2000s to the beginning of 2010s about 30 projects for support and development of innovations were launched in Russia with the participation of the state: Skolkovo Innovation Center, technoparks near the major scientific institutions, Russian Venture Company, Rosnano Corporation and Etc. [0]. At the same time, it should be noted that due to the slowdown in the economy, state financing of innovations in Russia has been declining in recent years. During the period 2014-2016 budget expenditures for the state program "Economic development and innovative economy" were reduced by 38.1% to 115 billion rubles. The number of small innovative enterprises (SIE) created within the institutions of the Ministry of Education and Science has been decreasing since 2011 (2011 - 654 units, November 2016 - 84 units).

Western empirical studies among the factors that determine the innovative nature of small business identify the following:

1. Participation in alliances and partnerships [0, 0, 0, 0, 0];
2. Use of information and communication technologies [0, 0, 0];
3. Intensive use of human capital i.e. a high level of managerial skills (not always expressed in high added value per employee, because at early stages financial indicators may be low) [0, 0, 0];
4. Understanding and implementing the principles of corporate social responsibility [0, 0];
5. Export orientation [0];
6. SIEs implement product innovation more often than process innovations;
7. SIEs usually focus on the production of niche products, rather than products of mass demand;
8. The organizational structure of the SIE is formed ad-hoc based on the project needs;
9. SIEs produce final products more often than intermediate products;
10. SIEs have high growth rates or leave the market [0].

Resource management in SIE requires a systematic approach. Highly qualified personnel, a competitive product, advanced technologies, good management alone cannot ensure sustainable business profitability, if they are not integrated into a single business model. Resource management is a component of strategic management system. Successful introduction of innovations often requires the use of innovative business models that maximize their economic impact [0].

Evaluation of strategic need for resources in SIE starts with the definition of the environment context (Figure 1). Management should articulate the SIEs values, which will guide all their actions. Also, it is necessary to analyze the dynamics of the environment over time. On the basis of this analysis main trends in development of market should be identified. 5 forces of Michael Porter can be used as a methodological basis for this process [0]. One of the features of the integrated management in SIE is the special significance of technology analysis. If SIE fails to choose the most efficient technology, its chances of market success will be very low. Based on the definition of the environment context the business model of the SIE is to be determined. One of the main restrictions on the activities of SIE is a lack of resources. Financing of the SIEs

is in the majority of the investment nature. SIEs have a very limited access to the debt financing [0, p.12].

As noted above, cooperation with external actors is one of the major factors of innovation activity in small enterprises. The main purpose of such cooperation for the SIE is to overcome resource constraints. The competitiveness of the SIEs is largely determined by their networking competence. There are 4 basic SIE business model depending on their networking activity at different stages of the life cycle (Table 1).

Table 1 – classification of SIEs business-models depending on using external resources [0]

R&D	Commercialization	Business-model
<i>internal</i>	<i>internal</i>	Traditional
<i>internal</i>	<i>external</i>	Market for ideas
<i>external</i>	<i>internal</i>	Community collaboration
<i>external</i>	<i>external</i>	Mixed model

After defining the business model, a basic strategy is to be developed. There are a significant number of approaches to define the essence of the concept of "corporate strategy". Classification of strategic management schools is presented in the book of G. Mintzberg, B. Ahlstrand and J. Lampel "Strategy Safari" [0]. The

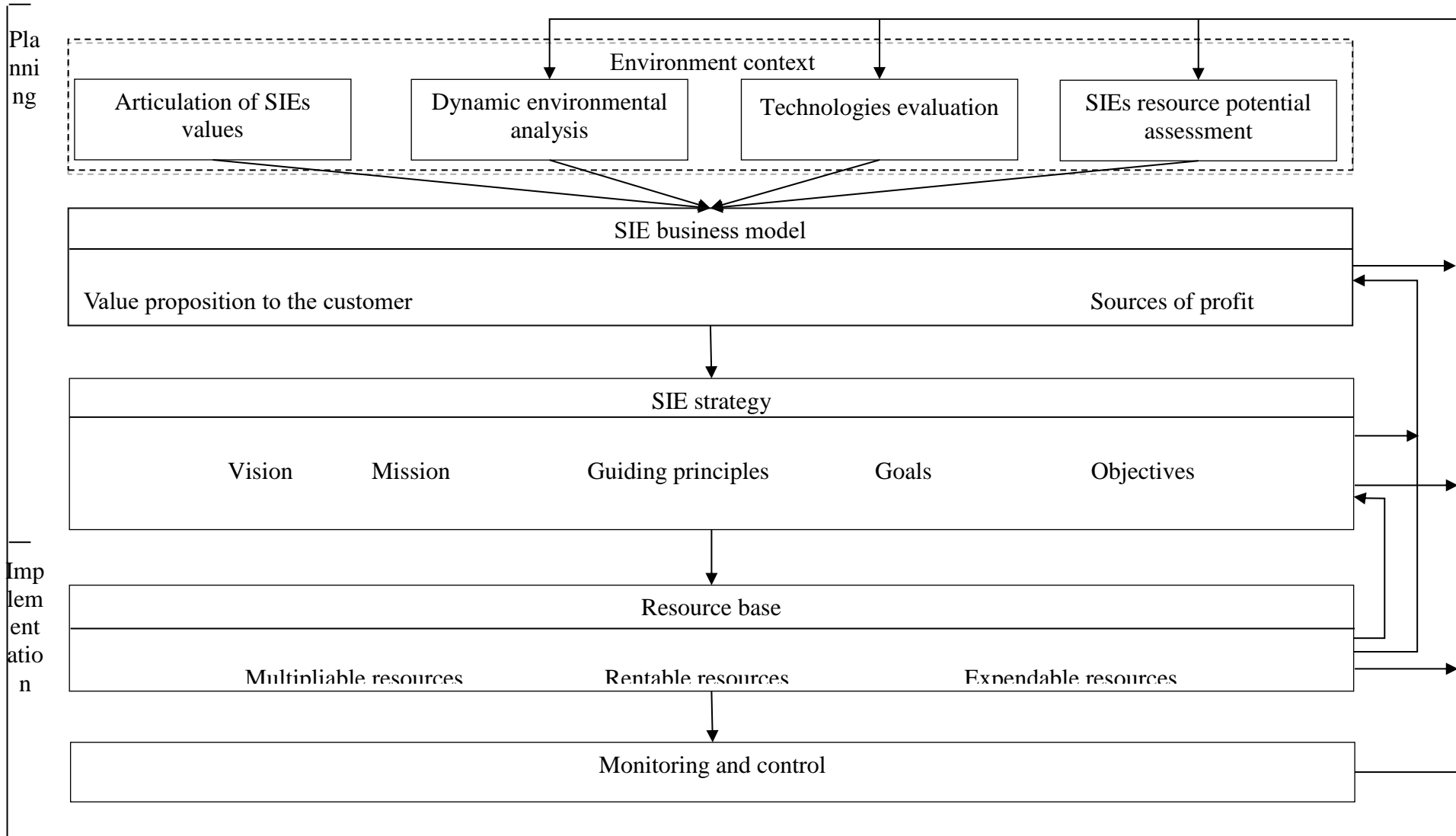


Figure 1 –integrated SIE resource management system

authors identified 10 main schools of corporate strategy formation. Authors come to the conclusion that all identified approaches are significant and characterize individual components of strategy. Each approach has its own strengths and weaknesses. For the SIE it is important to see the strategic process as a continuous learning and response to market changes. SIE strategy includes 9 components [0].

Then resource base to implement this strategy should be provided with respect to chosen business model. To ensure the possibility of building a mathematical model for managing the SIE resources, they should be divided by the specifics of expenditure and the possibility of simultaneous use in several processes (Table 1)

Table 2 – Classification of SIE resources

	simultaneous use in several processes	Not expends during the use
Multipliable	●	●
Rentable		●
Expendable		

The final component of integrated SIE resource management system is monitoring and control. SIEs operate in turbulent environment. Fast response and adoption to the changes are vitally important for their survival. In addition, feedback mechanism enables SIE to react timely at all important factors.

REFERENCES:

1. *Levin Yu.A.* Conceptual foundations of the formation of a new technological order in Russia / Yu.A. Levin // Law and management. XXI Century. - 2016. - No. 1 (38). - P. 68-72
2. Research and modeling of the main mechanisms in the national innovation system of Russia / Bagrinovsky K.A. [et al]. - Preprint 222.-M: CEMI RAS, 2007. - 63 p.
3. *Ahmed, P.K.*, Culture and climate for innovation / P.K. Ahmed // European Journal of Innovation Management. – 1998. - № 1. – c. 30–43.
4. *Albaladejo, M.*, Determinants of innovation capability in small UK firms: an empirical analysis /M. Albaladejo H. Romijn // Working paper series 00.13, Eindhoven Center for Innovation Studies. – 2000. – 28 p.
5. *Arvanitis, S., Hollenstein, H.*, Innovative activity and firm characteristics—a cluster analysis with firm-level data of swiss manufacturing, EARIE 25th Annual Conference, Copenhagen, 27–30 August. 1998. – 28 p.
6. *Colombo M.G.* Innovative Business Models for High-tech Entrepreneurial Ventures / M. G. Colombo, A. Mohammadi, C. Rossi-Lamastra // Business Model Innovation: The Organizational Dimension // Business Model Innovation: The Organizational Dimension. Oxford University Press 2015 – 35 p.
7. *de Jong, J. P. J.* The fruit flies of innovations: A taxonomy of innovative small firms / J. P. J. de Jong, O. Marsili // Research Policy. – 2006. - 35(2). p. 213–229.
8. *Dibrell, C.* Fueling innovation through information technology in SMEs / C. Dibrell, P.S. Davis, J. Craig // Journal of Small Business Management. – 2008. - № 46(2). – p. 203-218.
9. *Hoffman K.* Small firms, R&D, technology and innovation in the UK: a literature review / K. Hoffman, M. Parejo, J. Bessant, L. Perren // Technovation. – 1998. - № 18(1). – p. 39–55
10. *MacPherson, A. D.* (1997) A Comparison of Within-Firm and External Sources of Product Innovation / A. D. MacPherson // Growth and Change. – 1997. - № 28. - p. 289-308.
11. *Mintzberg H.* Strategy Safari: A Guided Tour Through The Wilds of Strategic Mangament / H. Mintzberg, J. Lampel, B. W. Ahlstrand. - Financial Times Prentice Hall. 1998. - 406 p.
12. *Platero-Jaime M.* Differences between innovative and non-innovative microenterprises: internal factors / M. Platero-Jaime, S. Benito-Hernández, A. Rodríguez-Duarte // 35th DRUID Celebration Conference 2013, Barcelona, Spain, June 17-19. – 31 p.
13. *Porter M.* Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. / M. Porter. - Free Press, 1980. - 396 p.
14. *Teece D.J.* Business Models, Business Strategy and Innovation /D. J. Teece // Long Range Planning. - №43. – 2010. – p. 172-194
15. *Wilkinson M.* The Executive Guide to Facilitating Strategy / M. Wilkinson. - Leadership Strategies Publishing, 2011. - 284 p.

УДК 336

Mokeychev Evgenii Vladimirovich
Мокейчев Евгений Владимирович
St. Petersburg State University of Economics
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
Post-graduate student
Аспирант
Department of Banks, Financial markets and Insurance
Кафедра банков, финансовых рынков и страхования
mokeychev@gmail.com

INSURANCE MARKET DIGITALIZATION POTENTIAL ПОТЕНЦИАЛ ДИГИТАЛИЗАЦИИ СТРАХОВОГО РЫНКА

Abstract. This article is devoted to the study of the concept of the term digitalization and consideration of the main directions of innovative implementations by financial institutions of the global market. An assessment is given of the potential possibilities of further digitalization and the advantages it brings. Based on the study of the existing experience of digitalization in insurance market, the author cites his own forecast.

Key words. *Digitalization, insurance market, Internet of things, blockchain, Smart Pruduction.*

Аннотация. Данная статья посвящена изучению понятия термина дигитализация и рассмотрению основных направлений инновационных внедрений финансовыми институтами мирового рынка. Дается оценка потенциальных возможностей дальнейшей дигитализации и привносимых ею преимуществ. На основе изучения существующего опыта дигитализации в страховании автор приводит собственные идеи дальнейшей эволюции вопроса.

Ключевые слова. *Дигитализация, страховой рынок, интернет вещей, блокчейн, умное производство.*

One of the main trends of the modern market is informatization [1], the main driving element of which is the World Wide Web...Internet. And social life is increasingly built around the established information infrastructure. So, for example, we transferred a significant amount of everyday business to a smartphone.

We observe the active translation of data and information into an electronic form, which allows us to speed up its exchange and processing, reduce storage costs, and even open new horizons for the development of the economy and politics. And this process of digitizing information we call digitalization.

But if for the society informatization and digitalization are only tools to increase the comfort of life, then for business - it is, first of all, optimization: reducing costs, improving product quality, increasing production through the use of electronic technology to change the business model for profit...and transition To digital methods of doing business, which help to face all information needs, to process it, summarize and analyze this digitized information.

Existing problems of high-energy intensity and complexity in servicing modern IT equipment are solved by developing convergent or "all-in-one" technologies [2]. On the market, the ideas of the "Industry 4.0" and "Smart Production" are implemented, aimed at the introduction of cyberphysical systems based on M2M interaction, wireless sensor networks, RFID technologies, Big data analysis, clouds, further development of smart devices and etc.

Revolutionary technology, capable of turning all the foundations of the market, is today considered to be an actively developing blockchain- a p2p network operating

on the principles of open source and persistent cryptography. There is an opinion that the main principles of the blockchain are borrowed from the ideas of torrent-trekking. Based on the block chain there is such innovation of the market a crypto currency, which is characterized by decentralization and publicity, when each fact of changing the owner of a coin is recorded in the general list of transactions, which is simultaneously accessible to all participants of the network. In a number of their specific features, some scientists match bitcoin to gold, confirming this similarity and the fact that the Crypto-currency is accepted by the Society as a means of exchange, rather than imposed by the state, as it is inherent in paper money [7]. And, in addition, the crypto-currency, introduced into circulation right after the creation and became popular, shook the existing foundations of the monetary theory [5], which counted as a money some real commodity with value, while the crypto currency shows its value through the benefits it brings: the anonymity and irreversibility of the transaction with decentralized regulation, which ensures a high level of transaction security [8].

New opportunities that blockchain has provided, actively began to be applied by the market. This, for example, is the concept of Kraken's "bitbanking". Also, This is the world's first real trade transaction using blockchain technology, performed by Barclays and Ornuu, which was 50 times faster than the classical procedure.

Current developments concern the introduction of a system of "smart contracts", concluded automatically with the use of crypto currency. The main principles of blockchain here ensure the security of the transaction, the absence of counterparties and intermediaries.

Decentralization is in demand. And if initially it was used more for "shadow" transactions, now the ideas of e-democracy, blockchain-voting [4], extra-currency exchange [6], etc. are already being found.

Another important direction of innovative development of information infrastructure today is the so-called Internet of Things - a network in which any physical and virtual objects are involved in a single process [3]. Based on the idea of the Internet of Things or IoT are developing Smart Manufacturing, Smart Agriculture, Transport, Buildings, etc. The meaning is simple: all things are connected to a single network, and through the sensors, scanners and other equipment they exchange information about their current state, automatically synchronizing the entire process of teamwork. In fact, the potential of technology makes it possible to introduce it into all spheres of public life. Development is supported by cloud technologies that allow you to store the necessary amounts of data.

Digitalization first entered the production sector and affected banking. But the potential of information innovation is applicable in all sectors of the financial market, not excluding the insurance market. And this fact is proved by the fact that such a large company as McKinsey prepared a report on the possibilities of using blocking technology in the insurance industry.

So, the block chain allows to increase the security of the use and transfer of personal information with a significant simplification of the procedure itself. The advantage of Know your client (KYC) today is realized, for example, by Tradle and Weingrib's start-up.

Blokchein allows you to interest the insured, providing transparency of insurance services and schemes for the formation of insurance rates.

As an asset of the crypto currency is insured by the decentralized insurance platform of Inchain, functioning on the basis of smart contracts Ethereum. The main difference between Inchain is that the insurance fund is under the control of holders of Inchain tokens who vote for decisions and can make their offers.

The Startup InsureETH implements smart-contracts in aviation insurance, where insurance payments are automatic in the event of cancellation or delay of flights.

In addition, smart contracts in the blockchain can be used to individually adjust the terms of each individual contract. For example, in the case of an motor accident, a smart contract can guarantee that the payment will be made only if the car is repaired in a pre-selected insurer or more convenient for him service station.

Dynamis provides collective insurance services through smart contracts based on the Ethereum platform. The main service of the company is unemployment insurance, which uses the social network LinkedIn as a reputation appraisal system. Thus, a new asset, such as social capital, is already included in the insurance procedures at the expense of the blockchain.

Big data technologies and cloud technologies allow to collect a large amount of information into a single file, which reduces the time of the transaction by reducing the time previously spent on collecting documents, certificates, etc.

The previously mentioned Internet of Things, Smart Production, Transport and others open up the potential for more flexible, efficient, quick and simple property insurance, as information about breakages and losses incurred in real time is transmitted between all market participants. Here, as in the example with aviainsurance, it is possible to apply contracts that are stored by a third party and take effect when a certain condition is met.

In the long term, we can assume quite extensive automation of insurance processes, which, from the point of view of potential specialists, seems to be a negative effect. But, like other financial services, insurance is subject to translation into the information environment.

But the most interesting idea seems to be the development in insurance of instruments similar in principle to working with P2P lending, where the platform provides for the issuance and receipt of loans by individuals without intermediaries.

And how the crypto currency can be considered as a new type of the gold standard. So, perhaps, and blocking insurance can be regarded as a qualitatively new level of mutual insurance, in which the entire population of the Earth participates.

REFERENCES:

1. Kuprina K.A., Hazanova D.L. Digitalization: the concept, background and scope of application. Bulletin of scientific conferences. Tambov: LLC "Consulting company Yukom", 2016. - p.259-263;
2. Review and assessment of the prospects for the development of the world and Russian IT markets // The Moscow Stock Exchange, 13.02.2015. URL: <https://habrahabr.ru/company/moex/blog/250463/>;
3. Chekletsov V.V. From Industry 4.0 to Nature 2.0 // *Filosofskie nauki*. 2014. № 11. p. 112-120;
4. Chimarov N.S. The legal aspect of the new technology of blockade voting: realities and prospects for implementation // *Science today: problems and prospects for development: a collection of scientific papers on the materials of an international scientific and practical conference: in 3 parts*. Scientific center "Disput". 2015. Vologda: LLC Marker, 2015. – c. 139-142;

5. *Karl Menger* // EconomicPortal.ru. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economicportal.ru/economist_scientist/menger.html
6. *Blurred lines: How FinTech is shaping financial services*. URL: <http://www.pwc.com/gx/en/industries/financial-services/fintech-survey/report.html> (дата обращения: 21.05.2016);
7. *Logan Albright*. What Does Bitcoin Mean for Austrian Money Theory? // MISES.CA. URL: <https://www.mises.ca/what-does-bitcoin-mean-for-austrian-money-theory>;
8. *Peter St. Onge*. Cryptocurrencies and a Wider Regression Theorem // The Rational Argumentator, 19.12.2014. URL: <http://www.rationalargumentator.com/index/blog/tag/regression-theorem/>.

УДК 339.9

Iuiukina Tatiana Igorevna
Ююкина Татьяна Игоревна
St. Petersburg State University of Economics
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
Aspirant
Аспирант
Department of World Economy and International Economic Relations
Кафедра мировой экономики и международных экономических
отношений
uu2003@mail.ru

FORMATION OF FINANCIAL CULTURE IN ADVANCED SPECIAL ECONOMIC ZONES: «INVESTMENT MAP» AND PERSPECTIVE HORIZONS

Abstract. Author evaluates financial culture, which formed in advanced special economic zones (ASEZ) on the Russian's Far East. «Investment map» have been indicated as the opportunity for investment cooperation between countries. In this issue as the fundamental basis should become the development of emphasized investment cooperation, which is the most multiplicative because of involving different specific institutions. On author's opinion mentioned economic aspects give the possibility of creating competitive advantages in the competition with different countries for attraction global investments. ASEZ's perspective horizons and the argumentation of possibility Far East's development with assistance of new approved financial devices are given in the article.

Keywords. *Advanced special economic zones, financial culture, «investment map», perspective horizons.*

Nowadays traditional devices of economic interaction between countries are depleted. As the result of it will be necessity to develop new «growth points» of cooperation to activate resource of extensive economic progress and increase the country's interaction.

On the Russian's Far East are created the advanced special economic zones (ASEZ), the financial culture is forming in this territories, which will determine the model and image of the Far Eastern economic development in the future.

Financial culture is reflecting the forming of effective financial relations on the cooperation's platform to determine the development, accumulation and skills application of using financial services in the economic activity of different areas. The analysis of financial culture's influence has been promoting to improve this process.

The management functions and responsibility of advanced special economic zones have been delegated to the «Far East Development Corporation» by Russian's

government with the aim to create favorable conditions for economical climate and modern business directions for the Far East.

In this issue as the fundamental basis should become the development of investment cooperation, which is the most multiplicative because of involving different specific institutions: banks, investment funds, financial organizations, insurance companies and so on. Development of such kind of cooperation will lead to the visible increase of contacts and relationships between countries in all economic spheres. Geography of investments is indicating the perspective projects on the platform of advanced special economic zones are presenting by 78 countries-residents, among which could be allocated the following participants: China (126,4 billion rubles), Australia (10,7 billion rubles), Japan (1,8 billion rubles), Italy (1,6 billion rubles), Lithuania (0,08 billion rubles).⁵⁸ The number of applications is about 168 with common investment's value 508 billion rubles [1]. «Investment map» of Far East Federal District displaying the recouplement of involved budget investment in the first operating advanced special economic zones:

1. ASEZ «Nadezhdinskiy»: total volume of private investment constitutes 6,7 billion rubles, total volume of regional investment is in amount of 4 billion rubles (1,70:1);
2. ASEZ «Komsomolsk»: total volume of private investment constitutes 9,9 billion rubles, total volume of regional investment is in amount of 1,2 billion rubles (8,07:1);
3. ASEZ «Khabarovsk»: total volume of private investment constitutes 15,4 billion rubles, total volume of regional investment is in amount of 2,4 billion rubles (6,52:1) [2].

In order to ensure the financial support for investment projects in due time it is supposed to mobilize the private investments.

Attracting of foreign direct investments is in the special attention because this form of investments allows the implementation of the major projects. In this connection country may receive new technologies. The investment's flow serve as a signal, that can demonstrate what kind of industries should be developed.

Russian Direct Investment Fund in all transactions acts as a co-investor with the world's largest institutional investors: direct investment funds, sovereign funds and leading sector companies [3].

By creating of advanced special economic zones on the Far East, Russia targeting: low level of fiscal burden, simplified administrative procedures in the regime of «one window», supplying by the infrastructure and labor resources, rendering preferential financing. Investors, which obtained resident's status, have got the financial assistance⁵⁹ in the form of large-scale tax incentives with the accelerated procedure of returning the value added tax and operating devices of protection their rights.

⁵⁸ The common investment value 388 billion rubles on September 2016 [1].

⁵⁹ For ASEZ's residents are envisaged: total insurance payment for 10 years in amount of 7,6% (within 3 years after adoption of the law about ASEZ); income tax for the first 5 years in amount of 0-5% and for the next 5 years from 10%; the exemption or reduction tax rate for the property and land [4].

In the regard of this the advanced special economic zones due to the inherent of their economical capacity are able to overcome the following financial problems: the choice not in favor of it's own courtier's jurisdiction (the presence of offshore schemes in various economic sectors, conclusion from industry turnover financial resources through the false companies, transparency's lack by final beneficiary behind of offshore); the existence adverse situation on global markets (including financial markets – shortage of investment's resources in the conditions of sanctions regime). The shadow methods lost their sense to employ and exploit it.

In this case of advanced special economic zones have the opportunity to solve the economic challenge, which have create barriers on the way of development Russian's economy and formation favorable investment climate.

The advanced special economic zones are getting an important role alongside state's program of import substitution and export support. Far East economy takes the form of export-oriented model of development. In view of this circumstance following ASEZ's perspective horizons are tracking: rich raw materials of Far East region, promotion to import substitution, capacity of the domestic market, highly qualified staff.

On author's opinion these aspects give the possibility of creating competitive advantages in the competition with other countries for attraction global investments. Meanwhile, many modern business projects should be focused on domestic demand, because in this instance investments are effectively join to such projects (including foreign investments).

In the current geopolitical conditions Far East region can be generated as the territory of reduction sanctions barriers, supporting of national course in policy and economy.

This region presented the essential element of country's modernization on the basis of the industry, which formed by developed devices. Financial and tax measures, approbation of new economic instruments may strengthen and reinforce the economy of separate region in order to arrange opportunity of subsequent applying on other country's territories as finished technology for development of Russian's economy competitive ability.

Advanced special economic zones, being established, have actuality as for domestic development Russian's economy and for multi cooperation with a number of countries in connection with the new realities of international labor's division.

REFERENCES:

1. Second Eastern Economic Forum. Opening up the Russian Far East: incentives for investors. Key session «ASEZs for investors: Minimum Risk, Maximum Return. Success Stories. [Electronic Resource]. Mode of access: https://forumvostok.ru/programma-main/odna-sessiya/?session_id=1489 (date of access 05.03.2017)
2. Investment map of the Far Eastern Federal District. Official site of the RF Ministry for development Far East. [Electronic Resource]. Mode of access: <http://map.minvr.ru/> (date of access 08.03.2017)
3. Official site of Russian Direct Investment Fund. [Electronic Resource]. Mode of access: <https://rdif.ru/> (date of access 15.02.2017)
4. Official site of the RF Ministry for development Far East. [Electronic Resource]. Mode of access: <http://minvr.ru/activities/toser.php> (date of access 05.03.2017)

Круглый стол «Корпоративные финансы: поиск новых моделей управления»

УДК 338.46

Драганов Александр Сергеевич
Draganov Aleksandr Sergeevich

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics

Студент
Student

Факультет экономики и финансов
Faculty of Economics and Finance
ale-draganov@yandex.ru

ГОСУДАРСТВЕННО – ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ PUBLIC - PRIVATE PARTNERSHIP IN THE HEALTH SECTOR

Аннотация. Данная статья посвящена изучению процесса внедрения государственно-частного партнерства в сферу здравоохранения. В ходе проведенного исследования был проанализирован ряд возможных схем финансирования инвестиционных проектов, проблем, возникающих при реализации данных проектов, а также предложены возможные пути их разрешения.

Ключевые слова. Государственно-частное партнерство, сфера здравоохранения, инвестиционные проекты.

Abstract. This article is devoted to the study of the process of implementing public-private partnership in the health sector. In the course of the study, a number of possible schemes for financing investment projects, problems encountered in the implementation of these projects were analyzed, and possible ways of their solution were suggested.

Key words. Public Private Partnership, health sector, investment projects.

Финансирование здравоохранения в России в настоящее время носит смешанный бюджетно-страховой характер. Из регионального бюджета в первую очередь компенсируются расходы на обязательное медицинское страхование неработающего населения и текущее обеспечение объектов здравоохранения. Далее финансируются целевые программы, капитальные вложения и некоторые другие статьи расходов. Финансирование же основной медицинской помощи осуществляется посредством системы обязательного медицинского страхования.

В своей работе я хотел бы подробно рассмотреть крупнейший на сегодняшний день проект ГЧП в сфере здравоохранения в Северо-Западном Федеральном округе. Правительство Ленинградской области объявило конкурс на создание Областного центра медицинской реабилитации в поселке Коммунар Гатчинского района ЛО. Данный проект обладает большой социальной значимостью и направлен на реабилитацию инсультных и инфарктных пациентов, а также больных с нарушениями опорно-двигательного аппарата.

Схема финансирования проекта (Рисунок 1) объединяет два направления финансирования:

1) стоимость проектных, изыскательских, а также строительномонтажных работ финансируется из регионального бюджета и возмещается за счет привлечения облигационного займа Ленинградской областью. Появляется возможность равномерного распределения расходов бюджета на период

привлечения облигационного займа, например, на срок до 10 лет. Кроме того, вновь созданный строительный комплекс реабилитационного центра передается на основе договора концессии на срок до 26 лет оператору медицинских услуг.

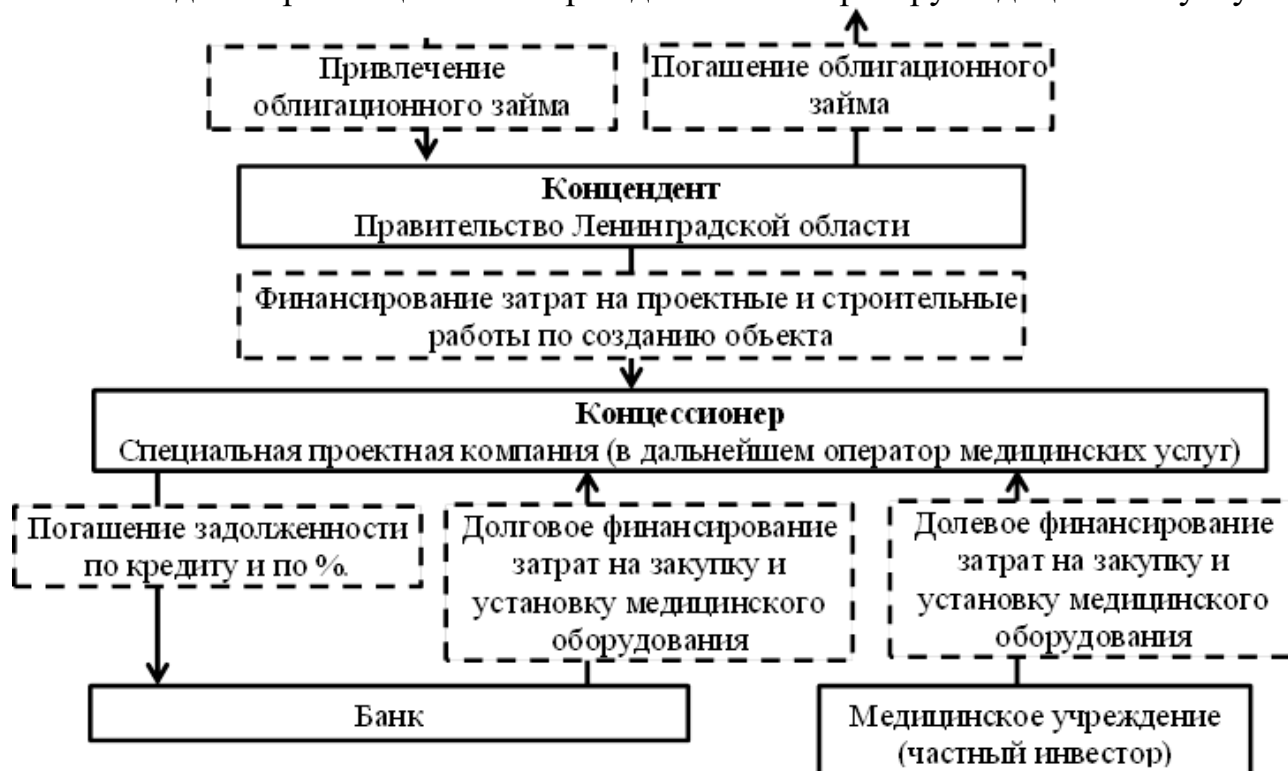


Рисунок 1. Схема финансирования проекта реабилитационного центра.

2) техническое оснащение реабилитационного центра, то есть закупка и монтаж медицинского оборудования осуществляется оператором медицинских услуг за счет привлечения кредита коммерческого банка и долевого финансирования. В данном варианте частным инвестором также могут быть использованы следующие механизмы финансирования: товарный кредит (оплата оборудования с отсрочкой платежа), лизинг (финансовая аренда).

Совместное применение облигационного займа и кредита коммерческого банка в качестве источников финансирования проекта позволяет равномерно распределить соответствующие затраты и риски между его участниками.

Институциональной схемой проекта (Рисунок 2) предусмотрено, что операционные расходы по 120 койко-местам в рамках ОМС компенсируется ЛОФОМС. Исходя из действующих тарифов ОМС, данная сумма в год составит порядка 221,76 млн. руб.

Однако на сегодняшний день тарифы ОМС покрывают исключительно текущие медицинские расходы и не включают в себя инвестиционную составляющую. В данных тарифах не предусматривается достаточного финансирования расходов на эксплуатацию зданий и сооружений, оборудования, информационных систем, сертификации, обучения персонала.



Рисунок 2. Институциональная схема проекта по созданию реабилитационного центра

Следовательно, кроме операционных расходов по платным услугам частный инвестор должен обеспечить финансовый поток, который компенсирует не только текущие, но и инвестиционные затраты оператора медицинских услуг.

Частному инвестору необходимо принять меры по улучшению показателей эффективности работы реабилитационного центра, чтобы обеспечить полную окупаемость проекта и дальнейшее получение коммерческой прибыли.

Отмечая высокую фондоемкость реабилитационного центра, задача оператора медицинских услуг состоит в том, чтобы: довести загрузку коечного фонда до 100%; предусмотреть возможность на стадии проектных работ увеличить коечный фонд в рамках имеющихся площадей стационара; увеличить загрузку лечебного корпуса за счет амбулаторных пациентов; ввести дополнительные платные медицинские услуги для пациентов реабилитационного центра.

Совместная работа государства и бизнеса в системе обязательного медицинского страхования и в реализации проектов по модернизации системы здравоохранения на основе государственно-частного партнерства более эффективна, чем устаревшая концепция ОМС, при которой система здравоохранения находится исключительно в ведении государства.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Конкурсная документация открытого конкурса на право заключения концессионного соглашения о создании «Областного центра медицинской реабилитации» на территории г. Коммунар, Гатчинский район, Ленинградская область. – СПб, 2014.
2. О концессионных соглашениях: федеральный закон № 115-ФЗ от 21.07.2005 г. // Российская газета. 2005. № 161.
3. Структура тарифов по базовой ТП ОМС на 2016 г. Медицинская помощь в условиях дневного стационара Часть I. – СПб, 2016.

Evdokimichev Ivan Alexandrovich
 Пономарева Евгения Александровна
 Ponomareva Evgenia Alexandrovna
 Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
 Financial university under the Government of the Russian Federation
 Студенты 2-го и 3-го курса бакалавриата
 Second and Third year students, bachelor's degree
 Финансово-экономический факультет
 Faculty of economics and finance
 ivanevdokimichev@yandex.ru, evgeniya.a.p@mail.ru

Научный руководитель: доцент Департамента корпоративных финансов и
 корпоративного управления Финансового университета при Правительстве
 Российской Федерации,
 к.э.н., Шальнева Мария Сергеевна
 Academic supervisor: Associate Professor at the Department of corporate finance and
 corporate management of the Financial university under the Government of the
 Russian Federation,
 Candidate of Economic Sciences, Shalneva Maria Sergeevna

ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКИХ РИТЕЙЛЕРОВ: РЕЗЕРВЫ СОКРАЩЕНИЯ ИЗДЕЖЕК FINANCIAL POTENTIAL OF RUSSIAN RETAILERS: RESERVES FOR REDUCING COSTS

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы наращивания финансового потенциала российских ритейлерских компаний за счет сокращения издержек посредством внедрения современных технологий. Приводится обоснование целесообразности использования автоматизированных бизнес-процессов в деятельности компаний ритейла на примере антифрод-системы и платформы блокчейна. Проанализированы проблемы внедрения данных систем в российском ритейле и сделаны выводы о перспективах финансовой результативности компаний за счет повышения эффективности управления издержками в следствие сокращения потерь.

Ключевые слова. *Финансовый потенциал, ритейл, автоматизация бизнес-процессов, антифрод-система, блокчейн.*

Abstract. The article considers the problem of building the financial capacity of Russian retailers of companies by reducing costs through the introduction of modern technologies. Provides a rationale for the use of automated business processes of the companies of retail on the example of the anti-fraud systems and platforms blockchain. Analyzes the problems of implementation of these systems in the Russian retail and made conclusions on the future financial performance of companies by improving the efficiency of cost management in consequence of the reduction of the losses.

Key words. *Financial potential, retail, business process of automation, anti-fraud system, blockchain.*

В странах с быстрорастущей экономикой и в частности в России все более актуальным становится вопрос о создании и внедрении таких систем, которые в текущем периоде, а также и в долгосрочной перспективе могли бы дать

возможность эффективно использовать все имеющиеся и потенциально возможные финансовые ресурсы, быстро реагировать на изменения внешней среды и обеспечивать достижение высоких финансовых результатов. Именно такие параметры характеризуют финансовый потенциал компании, а его увеличение отражает эффективность реализуемой политики, конкурентоспособность и устойчивость развития. Исходя из вышесказанного, одним из основных факторов роста финансового потенциала ритейлерской компании будет являться именно сокращение издержек.

На сегодняшний день наиболее актуальными способами снижения издержек для российских ритейлеров будут являться автоматизация бизнес-процессов и внедрение современных технологий, а именно в сфере выявления мошеннических схем и эффективных способов управления логистикой компании.

Для повышения эффективности выявления и расследования мошенничества большинство зарубежных компаний внедряют такую систему противодействия, которая позволяет обеспечить постоянный и полный контроль цепочки получения доходов с минимальными затратами ресурсов. Такую систему называют антифрод-системой, которая представляет собой комплекс работ по обнаружению уязвимостей в бизнес-процессах, выявлению мошеннических схем и внедрению решения, способного все это контролировать, используются специализированное ПО и уникальные алгоритмы. [1]

Мошенничество является основным источником скрытых издержек торговых компаний. В магазинах розничной торговли: по оценкам независимых исследований, ритейлеры теряют ежегодно от 3 до 6% своей выручки. Так, торговая сеть «Магнит» потеряла на недостачах, порчи и списания около 2% оборота в 2015 году, что составляет примерно 19,012 млрд руб. [2], а группа «Дикси» - в среднем 3,5% (9,5305 млрд. руб.). [3] Зачастую хищения осуществляются сотрудниками компании при их непосредственном участии через такие каналы как кассовое обслуживание, бонусные программы, логистика, процессы ценообразования и др. Эксплуатация систем противодействия внутреннему мошенничеству позволяет ритейлерам предотвращать порядка 90% случаев внутреннего мошенничества.

Примером эффективного внедрения такой системы является российская компания X5 Retail Group. Благодаря введения системы антифрод-контроля для данного ритейлера удалось снизить потери более чем на 1% от всего розничного товарооборота. Суммарно снижены потери на 24 млн. рублей по всем магазинам, которые используют эту инновацию. [4] И всё это при том, что система была недавно внедрена и только набирает обороты.

Отметим, что в последнее время все большая доля российских компаний, ориентируясь на зарубежный опыт, активно стремится внедрить блокчейн. Блокчейн – это технология защищенной сети для хранения данных о транзакциях, информацию в которой невозможно удалить или изменить. Так, один из крупнейших американских ритейлеров «Wal-Mart» внедряет данную систему, чтобы отслеживать происхождение всех товаров и точно отзываться испорченные продукты, снижая транзакционные издержки. [5] В случае

заражения некой части продуктов блокчейн позволит быстро и точно отследить источник происхождения этих продуктов и отозвать только часть, а не всю партию, как это происходило раньше, что значительно позволит снизить расходы на отзыв товара. Блокчейн можно успешно применять в сфере логистики розничных компаний, так как данная система позволит компании быстрее доставлять продукты в магазины своей сети, и детально определять поставщика того или иного продукта. Более того, эта система обеспечит не только прозрачность для клиентов (используя блокчейн, клиенты смогут видеть каждый этап логистической цепочки до того, как продукт окажется у ритейлера), но и повысит безопасность. Сама технология позволяет быстрее и легче обнаружить и предотвратить попытки мошенничества, что сокращает издержки компании на поиск источников проблем, вызванных изменёнными данными, например, о прошедшей перевозке товара или партии.

Сокращение издержек имеет решающее значение для всех компаний розничной торговли, будущее которых уже невозможно представить без внедрения инновационных технологий и новых продуктов, благодаря чему с каждым годом инвестиции в эти компании становятся все более выгодными.

Таким образом, новые технологии, позволяющие сокращать возможные потери ритейлеров, продолжают активно развиваться как во всем мире, так и в России. Внедрение рассмотренных нами технологий, а в частности блокчейна, имеющего успех в развитых странах, безусловно поможет вывести нашу страну на мировой уровень развития, способствуя тем самым процветанию национальной российской экономики.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Моругина Е.* Антифрод: профилактика корпоративного мошенничества в условиях кризиса. Конференция: закономерности и тенденции формирования системы финансово-кредитных отношений, Уфа, - 2016
2. Рейтинг 10 крупнейших торговых компаний России — 2016 [Электронный ресурс]- www.forbes.ru - 28.09.2016
3. *Ищенко Н.* Сами у себя украли. Электронное периодическое издание «Ведомости», № 3958 - [Электронный ресурс]- www.vedomosti.ru/business - 12.11.2015 г.
4. *Овчинников А.* Антифрод-система заставляет сотрудников четко следовать бизнес-процессам. Ит-портал компании «Инфосистемы Джет» («Jet Info»), №3, 17.05.2016 г.
5. Bloomberg - [Электронный ресурс] www.bloomberg.com

УДК 336

Харченко Ирина Александровна
Kharchenko Irina Alexandrovna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economic s

Master student

Магистр

Кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса

Department of Corporate Finance and Business Valuation

cat-ira@yandex.ru

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ

PROBLEMS OF INFRASTRUCTURE PROJECTS FINANCING

Аннотация. Статья посвящена проблемам привлечения финансовых ресурсов предприятиями в развитие инфраструктуры. В ней также представлена характеристика облигационных заимствований для целей долгосрочных инвестиций в инфраструктуру.

Ключевые слова: облигационные заимствования, концессионные облигации, проектные облигации, инфраструктурные облигации.

Abstract. The article is devoted to the problems of attracting financial resources by enterprises to the development of infrastructure. It also provides a description of bond borrowings for long-term investment in infrastructure.

Keywords: bonded loans, concession bonds, project bonds, infrastructure bonds.

В настоящее время предприятиям для осуществления инфраструктурных проектов и эффективного функционирования практически невозможно обойтись без привлечения дополнительных финансовых средств. Ресурсов, которые генерирует предприятие, зачастую не хватает для того, чтобы достичь поставленных целей, особенно когда речь идет о масштабных социально-значимых проектах с длительным периодом окупаемости вложений.

В литературе выделяют два основных вида дополнительного финансирования: доленое и долговое. У каждого способа есть свои преимущества и недостатки. Например, если предприятие выбрало первый способ привлечения денежных ресурсов, то это позволит ему сохранить уровень финансовой устойчивости, снизить зависимость от внешних кредиторов и ему не придется возвращать объем привлеченных средств спустя определенный период. Однако, вместе с этим возникает риск потери контрольного пакета акций первоначальными собственниками предприятия, увеличение затрат на обеспечение раскрытия информации о предприятии. Кроме того, данный вид привлечения финансовых ресурсов достаточно ограничен, так как не представляется возможным проведение дополнительной эмиссии акций каждый раз, когда предприятие испытывает потребность в финансовых ресурсах.

Долговое финансирование традиционно представлено двумя инструментами: классическими облигациями и банковскими кредитами. На практике предприятия часто сталкиваются с тем, что современное развитие банковского рынка не позволяет полностью удовлетворить потребность в долгосрочных финансовых ресурсах. Объем заимствований, требующихся для проведения инфраструктурного проекта, может в несколько превышать возможности даже крупных банков. Частично данную проблему можно решить при помощи синдицированных кредитов, однако на практике развитие данной формы кредитования в России значительно уступает рынку облигаций.

Классические облигационные займы могут помочь предприятию привлечь большой объем финансовых ресурсов, за счет того, что рассчитаны на более широкую базу инвесторов. Кроме того, данный инструмент позволяет компании гибко управлять собственным долгом, возможно создание благоприятной публичной кредитной истории, а в дальнейшем – повышение узнаваемости бренда и создание репутации благонадежного заемщика. На настоящий момент в России наблюдается тенденция развития рынка корпоративных облигаций, что подтверждают данные табл. 1.

Таблица 1. Номинальный объем облигаций в обращении, трлн руб.

Годы	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Государственные	5,0	6,2	7,0	8,1	9,7	11,8	13,6	15,3
Региональные	0,4	0,4	0,3	0,4	0,5	0,5	0,6	0,6
Корпоративные	2,5	3,0	3,6	4,3	5,3	6,6	8,1	9,2

Источник: Банк России

В табл. 2 представлено соотношение в использовании банковских кредитов компаниям и корпоративных облигаций

Таблица 2. Использование предприятиями банковских кредитов и корпоративных облигаций, трлн руб.

Годы	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Банковские кредиты компаниям	17,8 (70%)	19,8 (69%)	24,2 (71%)	28,3 (69%)	33,4 (67%)	43,7 (64%)	47,2 (63%)	45,9 (61%)
Корпоративные облигации	30%	31%	29%	31%	33%	36%	37%	39%

Источник: Банк России

По данным таблицы можно выделить тенденцию к увеличению доли облигационных заимствований относительно корпоративных кредитов, что говорит о привлекательности данного инструмента в глазах предприятий.

Однако существует ряд факторов, который не позволяет корпоративным облигациям в полной мере обеспечить потребность предприятий в долгосрочных инфраструктурных инвестициях. Во-первых, срок облигационных заимствований может быть короче срока окупаемости проекта, когда речь идет об инфраструктурных вложениях. Во-вторых, на текущем этапе инвестор при использовании облигаций не имеет никаких механизмов защиты собственных вложений, в том числе не обладает правом голоса при проведении собраний, а значит, не может контролировать рискованность вложения. В-третьих, размещение облигационного займа и привлечение широкого круга инвесторов связано с высоким уровнем затрат.

В связи с этим идет процесс активного создания финансовых инструментов для привлечения средств частных инвесторов на долгий срок, в том числе:

- идет создание инфраструктурных инвестиционных фондов;
- разрабатываются специальные стандартизированные продукты для институциональных инвесторов, например, инфраструктурные облигации.

Концессионные облигации – общее экономическое определение облигаций, эмитированных концессионером в рамках исполнения финансовой

модели по концессионному соглашению. Данное понятие возникло на практике после появления Федерального закона «О концессионных соглашениях». Юридически данный вид облигаций не обособлен ни в тексте упомянутого закона, ни в Федеральном законе «О рынке ценных бумаг». По сути, концессионные облигации находятся между государственными и корпоративными облигациями.

Проектные облигации – это законодательно существующий инструмент, который могут эмитировать специализированные общества проектного финансирования (СОПФ), введенный в закон о рынке ценных бумаг поправками о секьюритизации в декабре 2013 года.

Инфраструктурные облигации – это облигации, целью выпуска которых является привлечение инвестиционных ресурсов в долгосрочные проекты по развитию инфраструктуры в транспортной, энергетической, жилищно-коммунальной, социальной и других сферах. Это понятие является более общим, чем определения «концессионная облигация» и «проектная облигация».

Юридически понятие «инфраструктурная облигация» в Российской Федерации не закреплено. Инфраструктурным облигациям свойственен длительный период погашения, часто начиная от пятнадцати лет. Как правило, эмитент инфраструктурных облигаций получает инфраструктурный объект в концессию после завершения строительства.

Объектами инфраструктуры, на которые направляются средства, полученные в результате эмиссии таких облигаций, должны быть конкретные проекты: возведение (реконструкция) аэропортов, железных или автомобильных дорог, транспортных узлов, электростанций, сортировочных центров и т.д.

В большинстве случаев инфраструктурные облигации обеспечены государственными гарантиями.

Поэтапная схема инфраструктурного облигационного займа включает в себя следующее:

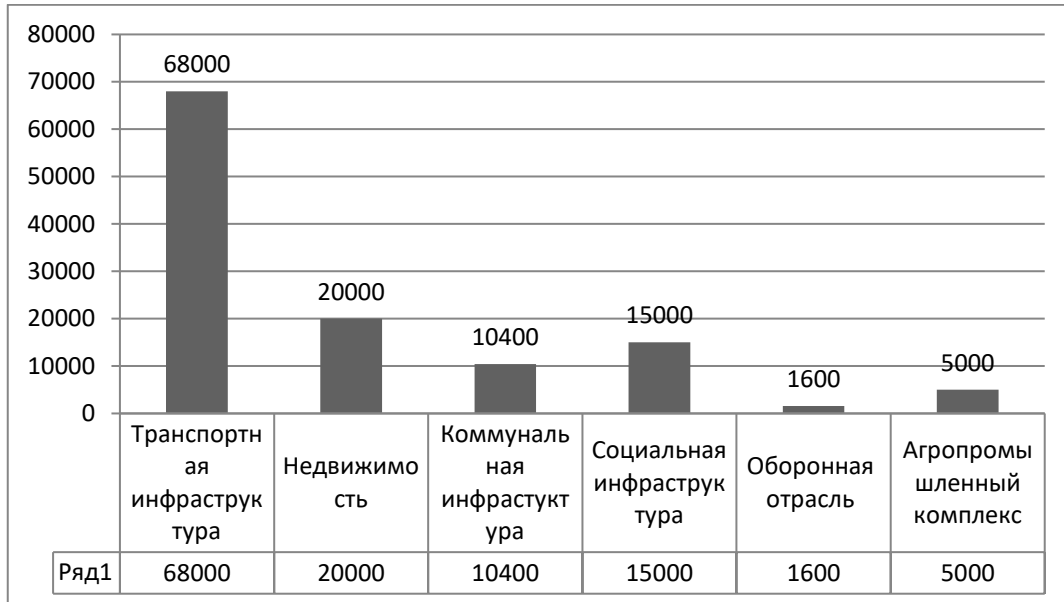
1. Участие в конкурсе на заключение проектного соглашения;
2. Создание специального юридического лица с целью заключения проектного соглашения;
3. Заключение проектного соглашения
4. Размещение инфраструктурных облигаций со сроком обращения не более 25 лет
5. Направление денежных средств, полученных от размещения инфраструктурных облигаций, на строительство, реконструкцию инфраструктурного объекта
6. Сбор платежей от пользователей объекта и направление денежных средств на выплаты облигационерам.

Развитие использования инфраструктурных облигаций может повысить эффективность взаимодействия между потенциальными долгосрочными инвесторами и потребителями долгосрочных финансовых ресурсов, что благоприятно скажется на экономике Российской Федерации.

Долгосрочные инвестиции в инфраструктуру являются основой развития устойчивого экономики страны. На рисунке представлены расчеты потребности

Российской Федерации в долгосрочных инвестициях в различных секторах экономики на период до 2030 года по данным Минтранс, Минздрав, Минстрой, АИЖК, Минобрнауки, Минспорт, Минобороны и Минсельхоз.

Потребности инвестиций в инфраструктуру России на период до 2030 года, млрд. рублей



Таким образом, общая сумма требуемых инвестиций в инфраструктуру Российской Федерации превышает 120 трлн. рублей.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Финансовые инструменты развития экономической и социальной инфраструктуры России. Экспертные подходы по вопросам регулирования, листинга, мониторинга, повышения ликвидности и защиты инвесторов концессионных облигаций: Сборник материалов. Выпуск № 3, май 2014 г.
2. Туктаров Ю., Роганина Т. Концессионные облигации: практика и регулирование // *Cbonds Review*. 2015. № 3. С. 61–73.
3. Финансы и кредит: учебник / Смирнов О.А., Береговой В.А., Сахновская О.Е., Харченко Л.П. СПб.: СПбГЭУ, 2012. – 440 с.
4. Чайковская Е. Красный апельсин, или Успеть за 24 часа // *Cbonds Review*. — 2015. — № 4. — С. 5.

Круглый стол «Финансовые рынки и финансовые инструменты: современные тенденции»

УДК 336.02

Гагаева Марина Викторовна
Gagaeva Marina Viktorovna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Бакалавр
Bachelor
m.starodubceva8@gmail.com

ВЛИЯНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ THE INFLUENCE OF THE INSTRUMENTS OF THE FINANCIAL POLITICS ON THE ECONOMIC GROWTH IN RUSSIAN FEDERATION

Аннотация. В статье анализируются прогнозы экономического роста в Российской Федерации. Определены и обоснованы виды и инструменты финансовой политики государства. Проанализированы инструменты финансовой политики, которые будут способствовать наибольшему экономическому росту в России.

Ключевые слова. Инструменты финансовой политики, финансовое прогнозирование, финансовое планирование, финансовое программирование, экономический рост.

Abstract. Forecast of the economic growth in Russian Federation are analyzed in the article. Kinds and instruments of the government financial politics are determined and explained. Instruments of financial which will contribute the most economic growth in Russia are analyzed.

Keywords. Instruments of the financial politics, financial prediction, financial planning, financial programming, economic growth.

В последние годы экономика России переживает сложные времена: произошло падение цен на нефть, введение санкций и антисанкций, финансирование военных операций в Сирии и другие внешне- и внутривополитические факторы, которые неблагоприятно влияют на экономику страны и уровень жизни населения. Существует большое количество мнений экспертов относительно дальнейшего экономического развития страны.

Министерство экономического развития дает самый оптимистичный прогноз развитию национальной экономики - рост ВВП в 2017 году около 2% от уровня 2016 года [6]. Специалисты Всемирного банка полагают, что рост экономики России будет происходить в 2017-2018 годах, причем предполагаемые темпы роста будут не столь стремительные, как прогнозирует Министерство экономического развития [8]. Эксперты из ВШЭ считают, что спад национальной экономики достиг предельной точки и дальнейшее ее падение не представляется возможным. С их точки зрения при самом пессимистичном сценарии экономику России ожидает стагнация, при оптимистичном – постепенный выход из стадии кризиса, наращивание объемов производства, что приведет к росту ВВП и, как следствие, к экономическому росту [6].

Существуют два вида финансовой политики: бюджетно-налоговая или фискальная и денежно-кредитная или монетарная. В рамках бюджетно-налоговой политики государство использует инструменты финансового управления, которые заключаются в управлении государственными расходами и управлении дефицитом бюджета [2].

Государственные расходы бюджета важны для экономики страны, потому что они стимулируют совокупный спрос и направляются на структурную перестройку экономики, увеличение научно-технического потенциала, модернизацию и техническое переоснащение предприятий. Также инвестиции в приоритетные отрасли и виды деятельности дают возможность их развития [2].

На данном этапе развития Российская Федерация имеет дефицит федерального бюджета, что негативно сказывается на экономическом развитии страны. При сбалансированности бюджета происходит стабилизация экономики. Следовательно, есть необходимость проведения мероприятий, связанных с управлением дефицита бюджета. Наиболее важным является поиск источников финансирования дефицита бюджета.

Инструменты финансовой политики связаны между собой, происходит их слияние в процессе финансового прогнозирования о будущем финансовом положении государства. На его основе строится финансовое планирование и программирование – другие инструменты финансовой политики. Финансовое программирование относится к фискальной политике и реализуется посредством программно-целевого метода формирования и исполнения федерального бюджета.

Финансовое планирование используется для достижения оптимального соотношения между финансовыми ресурсами, которые находятся в распоряжении государства, и доходами, оставшимися у хозяйствующих субъектов [3].

Другим не менее важным инструментом является финансовое регулирование, посредством которого определяется как отток финансовых ресурсов из тех сегментов экономики, которым необходимо сдерживание, так и высвободившиеся финансовые ресурсы, которые направляются на стимулирование «отстающих» отраслей.

Важнейшим инструментом финансовой политики является финансовый контроль. Он предполагает контроль за законностью и целесообразностью действий в области формирования и использования денежных фондов государства. Счетная палата – главный орган государственного финансового контроля, который следит за движением и расходованием бюджетных средств, помогает государству эффективно использовать денежные средства и уменьшает потери бюджета.

Системное применение всех вышеперечисленных инструментов позволяет государству эффективно использовать бюджетные средства.

Важную роль в реализации финансовой политики государства играют инструменты денежно-кредитной политики. Регулятором в данной политике является Центральный Банк. Он уделяет особое внимание ключевой ставке – процентная ставка, по которой Банк России предоставляет кредиты

коммерческим банкам, и одновременно, по ней же готов принимать от кредитных учреждений на депозиты их средства. Данная ставка играет роль при установлении ставок по кредитам других организаций, оказывает влияние на уровень инфляции и стоимость привлечение ресурсов банков [5].

Посредством изменения ставки рефинансирования Банк России воздействует на спрос и предложение на рынке ценных бумаг, регулирует объем денежной массы в стране [7]. Увеличение предложения денег ведет к понижению ключевой ставки, что дает возможность бизнесу брать кредиты на более «дешевых» условиях, что приводит к росту капиталовложений и росту национальной экономики.

Валютная интервенция как инструмент монетарной политики заключается в разовом целенаправленном воздействии Центральным Банком на валютный рынок и валютный курс. Осуществляется путем покупки и продажи больших объемов иностранной валюты. Совет директоров Банка России отмечает, что экономика восстанавливается быстрее, чем ожидалось ранее, поэтому планируемое Министерством финансов применение валютной интервенции в рамках применения переходного бюджетного правила не создаст существенных инфляционных рисков [4].

Рост денежной массы направлен на увеличение национального продукта, выражаемое в физических величинах. Инструмент применяется для развития национальной экономики [1].

Финансовое законодательство обеспечивает легитимность финансовой политики и нормальное функционирование самой финансовой системы в целом.

Грамотная финансовая политика позволит стране преодолеть экономический кризис и дает предпосылку к росту экономики России. Проанализировав экономическое положение Российской Федерации и используемые государством инструменты финансовой политики можно сделать вывод о том, что выбранные инструменты положительно повлияют на рост экономики страны. Они являются эффективными и достаточными, при их совместном применении негативное влияние макроэкономических и политических факторов могут быть нивелировано.

ЛИТЕРАТУРА

1. Берже, П. Деловая Франция / Под ред. Л.Н. Красавиной. - 11-е изд. – Москва: ПРОГРЕСС. УНИВЕРС 1993.
2. Финансы: Учебник. 4-е изд. / Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. - Москва: ЮРАЙТ, 2013.
3. Финансы, деньги, кредит и банки: Учебное пособие. – СПб.: Знание, ИВЭСЭП, 2003.
4. Интернет-журнал Банкирша.ком [Электронный ресурс]. URL: <https://bankirsha.com/klyuchevaya-stavka-banka-rossii-na-tekushchiy-period.html>.
5. Интернет-журнал Бухгалтерия.ру [Электронный ресурс]. URL: <http://www.buhgalteria.ru/article/n138877>.
6. Интернет-журнал РБК [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rbc.ru>.
7. Интернет-журнал Учебные материалы [Электронный ресурс]. URL: <http://works.doklad.ru/view/IofMV8TSNIo/2.html>.
8. Информационное агентство ТАСС [Электронный ресурс]. URL: <http://tass.ru/ekonomika/3769772>.

Курнаков Дмитрий Михайлович

Kurnakov Dmitry Mikhailovich

Ковалева Анастасия Александровна

Kovaleva Anastasia Aleksandrovna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economics

Студенты

Students

Кафедра банков, финансовых рынков и страхования

Department of Banks, Financial Markets and Insurance

dkm95@yandex.ru

nastya_07_sun@mail.ru

**РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ КАК
ВЕКТОР РАЗВИТИЯ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ
ELECTRONIC PAYMENT INSTRUMENTS' DEVELOPMENT AS A
VECTOR OF DEVELOPMENT OF PAYMENT SYSTEMS IN THE RUSSIAN
FEDERATION**

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению роли электронных платежных инструментов в развитии платежных систем в РФ на современном этапе, механизмам работы данных инструментов и вопросам безопасности их использования. Проведен анализ статистических данных рынка безналичных расчетов (включая операции с банковскими картами). Приведена сравнительная характеристика двух платежных сервисов (Apple Pay и Samsung Pay), на основе которой выявлены перспективные области развития платежных систем.

Ключевые слова. *Электронные платежные инструменты, развитие платежных систем, смартфон, банковская карта, киберпреступность.*

Abstract. This article considers the role of electronic payment instruments as a part of present payment systems development in the Russian Federation, the operation mechanisms of these instruments and the safety of their use. The authors analyzed statistical data of the cashless payment market (including cashless transactions with bank cards). There is also given the comparative characteristic of two payment services (Apple Pay and Samsung Pay) and on this basis authors identified perspectives for the development of payment systems.

Key words. *Electronic payment instruments, development of payment systems, Apple Pay, Samsung Pay, smartphone, bank card, cybercrime.*

Одним из ключевых факторов развития платёжных систем в России и в мире является появление новых технологий в осуществлении платежей, защите от мошенничества и т.д.

В связи с этим особое внимание следует уделить появлению в России абсолютно нового формата электронных платежных инструментов, эквивалентных обычным пластиковым картам: Apple Pay и Samsung Pay.

Samsung Pay и Apple Pay работают по схожему принципу: к приложению «кошелек», предустановленному на смартфонах, необходимо привязать банковскую карту, отсканировав ее с помощью камеры или введя данные вручную. Для оплаты покупки в магазине клиенту нужно всего лишь поднести телефон к платежному терминалу и подтвердить транзакцию отпечатком пальца [3, 4].

Таким образом, Samsung Pay и Apple Pay на современном этапе снижают один из самых главных рисков платежных систем - риск мошенничества.

Однако нераскрытым остается вопрос о безопасности использования

самих систем по сравнению с банковскими картами.

1. На своем сайте Apple предоставляет информацию о том, как обрабатывается банковская карта клиента. Когда пользователь вводит данные карты, устройство не запоминает их, а шифрует и отправляет в Apple. Далее к ним добавляются другие зашифрованные данные об устройстве и отправляются в банк. После подтверждения карты именно банк или платежная система создает уникальный номер учетной записи устройства, который в зашифрованном виде возвращается в Apple для записи в защищенный чип на устройстве, - указывает Apple на своем сайте (на таком же принципе работает и Samsung Pay) [2].

2. При каждом платеже создается так называемый токен, в формировании которого участвует номер учетной записи (рис. 1). Токен - генерирующийся при каждой транзакции уникальный 16-значный номер, не совпадающий с номером физической карты и не хранящийся на устройстве.

Обе технологии, по мнению экспертов, с точки зрения безопасности равноценны.

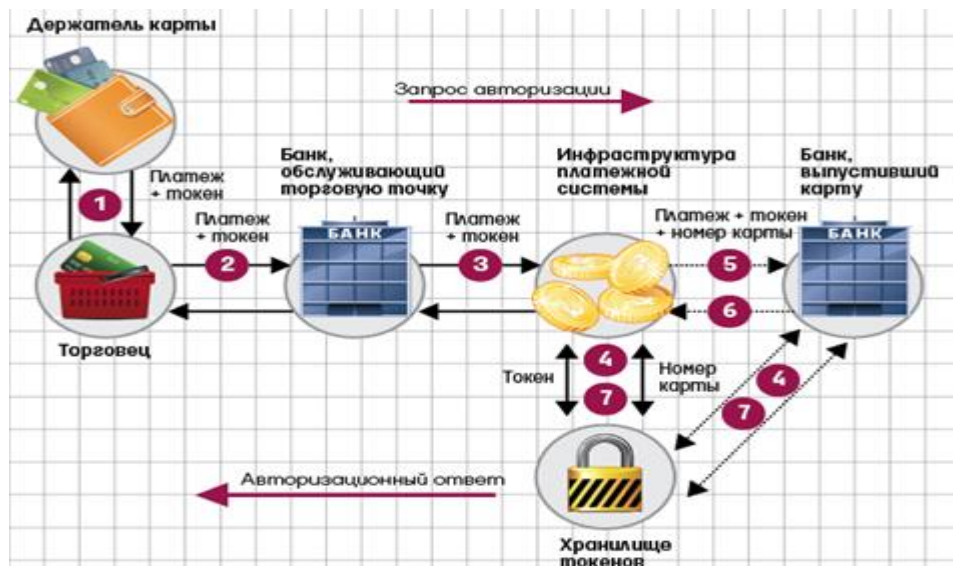


Рис. 1. Принцип работы токена [2]

3. В отличие от привычных бесконтактных технологий (Visa PayWave или Mastercard PayPass) ApplePay и Samsung Pay обладают следующими преимуществами:

- Требуют подтверждения любой транзакции;
- На заблокированном телефоне NFC-модуль отключается, считывание информации при этом невозможно.

4. Из-за того что Apple Pay не сохраняет информацию о банковской карте на смартфоне или сервере, в случае кражи смартфона восстановить данные карты или сделать ее дубликат невозможно.

Однако теоретическая опасность для пользователей может исходить от злоумышленников, владеющих методами социальной инженерии. Уберечься от этого просто: не сообщать никому PIN-код карты, CVV/CVC-коды и коды, поступившие по SMS.

Таким образом, создание и развитие таких платёжных инструментов как Apple Pay или Samsung Pay является перспективной областью развития

платёжных систем. На данный момент ситуация в России по развитию данных сервисов выглядит следующим образом (рис. 2) [3, 4].

	Apple Pay		Samsung Pay	
Дата запуска в России	4 октября 2016 г.		29 сентября 2016 г.	
На каких смартфонах работает	iPhone 6 и более поздние модели (6s, SE, 7)		Galaxy S7 edge/ S7; S6 edge+; A5 (2016), A7(2016); Note5; Galaxy S6 edge/S6 (оплата только через NFC)	
Какие доп. устройства поддерживает	Apple Watch (даже в связке с iPhone 5); iPad, MacBookPro с датчиком Touch ID			
Какие поддерживаются платёжные системы	VISA	MasterCard	VISA	MasterCard
Банки-партнёры	Альфа-Банк, Рокетбанк, Райффайзенбанк, «Тинькофф банк»	Альфа-Банк, Сбербанк, Санкт-Петербург, Бинбанк, МТС-банк, Открытие, ВТБ 24, Райффайзенбанк, «Тинькофф банк», Русский Стандарт, Яндекс-Деньги, Рокетбанк	Альфа-Банк, МТС-банк, Райффайзенбанк	Альфа-Банк, Сбербанк, Санкт-Петербург, Бинбанк, МТС-банк, Открытие, ВТБ 24 Райффайзенбанк, «Тинькофф банк», Русский Стандарт, Яндекс-Деньги, Рокетбанк, «Точка»
Способ оплаты	NFC		NFC + MST	

Рис. 2. Сравнительная характеристика сервисов Apple Pay и Samsung Pay

По состоянию на середину февраля 2017 года еженедельный рост количества зарегистрированных пользователей составляет 17%, рост количества транзакций - 11% в неделю при общем росте операций, совершённых по безналичным расчётам, - 30% по сравнению с февралем 2016 г. [1]

Рост показателя DAU (активных пользователей в день) совпадает с количеством транзакций - 11% в неделю. По информации одного из банков-партнёров, средний чек по сравнению с началом октября прошлого года вырос в 2 с лишним раза: с 530 руб. до 1 165 руб. [5]

В заключение отметим, что оба сервиса имеют ряд конкурентных преимуществ друг перед другом, однако степень безопасности обоих сервисов находится на высоком уровне. Это позволяет сказать, что платежи при помощи смартфонов могут на 100% конкурировать с пластиковыми картами и через некоторое время могут явиться их полной альтернативой.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Обзор несанкционированных переводов денежных средств за 2016 г. – ЦБ РФ.
2. Еремينا А.В. Денежный трафик: как банкиры подрабатывают по телефону// Ведомости – 2016 – № 42086. С. 15-28.
3. Официальный сайт Apple Pay в России [электронный доступ]: <http://www.apple.com/ru/apple-pay/> (дата обращения 29.03.2017).
4. Официальный сайт Samsung Pay в России [электронный доступ]: <http://www.samsung.com/ru/apps/mobile/samsungpay/> (дата обращения 29.03.2017).
5. Электронный ресурс Bankir.ru [электронный доступ]: <http://bankir.ru/> (дата обращения 29.03.2017).

УДК 334

Литошенко Екатерина Валерьевна
Litoshenko Ekaterina Valerievna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economics

студент

Student

факультет экономики и финансов

Economics and Finance Faculty

litoshenkoev@mail.ru

**«КОНЦЕССИОННЫЕ БУРЛАКИ» В КОНТЕКСТЕ
НАРАЩИВАНИЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ
ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ
«CONCESSION BARGE HAULERS» IN KONTEKTS OF
ACCUMULATION OF APPEAL OF INFRASTRUCTURE PROJECTS**

Аннотация. В статье рассматриваются сущность понятия государственного частного партнерства, проводится анализ структуры инфраструктурных проектов. Так же автором рассматриваются узкие места в концессионных соглашениях, где концессионерами выступают крупные банки и негосударственные пенсионные фонды.

Ключевые слова. *Инфраструктурные проекты, государственно-частное партнерство, концессионер, негосударственные пенсионные фонды.*

Abstract. In article are considered essence of a concept of the state private partnership, the analysis of structure of infrastructure projects is carried out. Also bottlenecks in concessionary agreements where large banks and non-state pension funds act as concessionaries are considered by the author.

Key words. *Infrastructure projects, public-private partnership, concessionaire, non-state pension funds.*

В современном мире, подверженном синергетическому эффекту от процессов интеграции и глобализации посредством кризисных явлений, наиболее актуальным является вопрос об инвестиционной привлекательности отечественной экономической среды. Наряду с данным вопросом возникает значимость финансирования инвестиционно не привлекательных из-за длительного срока окупаемости проектов с максимальными рисками, но стратегически важных и обладающих не количественным, а качественным экономическим эффектом - инфраструктурных проектов.

Априори, часто ассоциируют скелет инфраструктурных проектов лишь с транспортными проектами, но это не так. Согласно высказыванию президента ПАО «ВТБ» Андрея Леонидовича Костина, совместно с министром транспорта Российской Федерации Соколовым Максимом Юрьевичем, на Российском инвестиционном форуме «Сочи-2017» около 85 процентов по количеству финансирования занимают инфраструктурные проекты из таких отраслей, как социальная, энергетическая и жилищно-коммунальная (на них приходится 1/5 финансирования), а транспортные проекты по количеству занимают лишь 15 процентов, но финансовых ресурсов требуют около 4/5 [1].

Анализируя транспортные проекты, на которые приходится львиная доля финансирования, важно акцентировать внимание на том, что по данным Росстата доля автомобильных дорог общего пользования, отвечающих нормативным требованиям, по субъектам Российской Федерации, представленная на рис. 1, демонстрирует увеличение инфраструктурных объектов, требующих немедленного инвестирования в них.

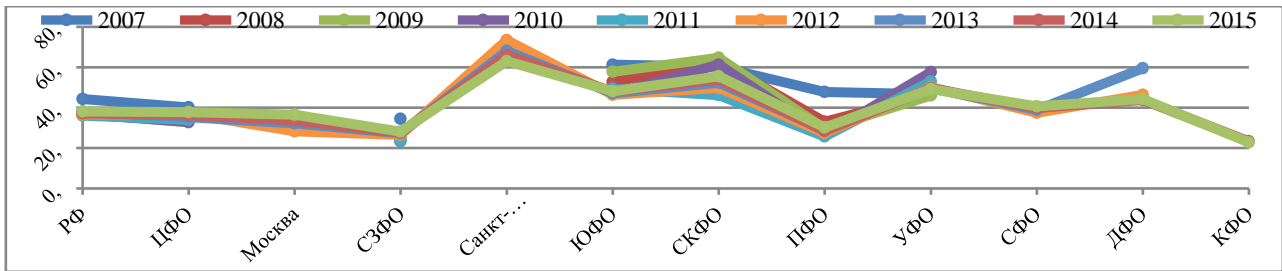


Рисунок 1 Доля автомобильных дорог общего пользования, отвечающих нормативным требованиям, по субъектам Российской Федерации за период 2007-2015 гг., % [2]

Согласно графику, Санкт-Петербург является одним из центров, который на протяжении рассматриваемого периода времени привлекал и использовал транспортные инфраструктурные инвестиции. Данная заинтересованность подтверждается статистикой за 2016 год, представленной на III инфраструктурной конференции в г. Москва. Санкт-Петербург среди регионов по уровню развития Государственно-частного партнерства (ГЧП) находится на втором месте (59,9%) после Москвы (60,2%)[3].

Правовое поле, регулирующее ГЧП в России как важный механизм привлечения внебюджетных средств для развития инфраструктуры, описывается в Федеральном законе "О концессионных соглашениях" от 21.07.2005 N 115-ФЗ [4], который определяет порядок применения механизма концессии при реализации проектов ГЧП, а так же наделяет частных инвесторов правомочиями владения и пользования государственной и муниципальной собственностью, а не ее приватизацией. На региональном уровне так же принимаются нормативные акты, регулирующие взаимоотношения регионов с частными инвесторами [5]. На сегодняшний день существующая нормативно-правовая база, касающаяся концессий, находится на неудовлетворительном уровне юридической проработки, а так же носит лишь декларативный характер. Подтверждением этому являются слова президента ПАО «ВТБ» Андрея Костина на XV Российском инвестиционном форуме «Сочи-2017» как представителя банка, являющегося крупным концессионером при реализации проектов, основанных на ГЧП. Банки не имеют возможности использования незавершенных инфраструктурных проектов в качестве залога, а так же их амортизации. Проблематика данных соглашений состоит в том, что в экономике сложился паттерн финансирования объектов инфраструктурой стройки, т. е. если даже один процент объекта недостроен, то государство изымает данный незавершенный объект, а банк в свою очередь выплачивает полную сумму банковской гарантии, которая была выдана под финансирование данного проекта, тем самым банк несет неоправданные убытки и является «концессионным бурлаком» [1]. Следовательно, можно сделать вывод об отсутствии инвестиционной привлекательности инфраструктурных проектов для банков с точки зрения повышенного уровня риска для банка-концессионера.

С другой стороны, обратим внимание на Негосударственные пенсионные фонды (НПФ). НПФ проявляют интерес к финансированию инфраструктурных проектов в силу действующего законодательства. Согласно п. 1.1.3 Положения Банка России от 25 декабря 2014 г. N 451-П «Сделки, связанные с инвестированием в государственные ценные бумаги Российской Федерации,

специально выпущенные для размещения средств институциональных инвесторов, могут совершаться без соблюдения требований, указанных в подпункте 1.1.1», но данные бумаги должны составлять не более 40 процентов стоимости инвестиционного портфеля фонда (п.1.5.2) [6]. Следовательно, НПФ заинтересованы в покупке инфраструктурных облигаций у государства (к ценным бумагам частных корпораций согласно данному положению применяется ряд ограничивающих требований). Примером является финансирование Скоростной автомобильной дороги Москва — Санкт-Петербург. В 2011 году было заключено концессионное соглашение между «Автодор» и «Северо-Западной концессионной компанией» (она получила банковскую гарантию от Внешэкономбанка и Сбербанка России на общую сумму 29,2 млрд руб. на 20 лет). В строительстве данного инфраструктурного проекта так же участвует федеральный инвестиционный фонд в размере 23 млрд рублей. А оставшиеся денежные средства концессионер привлек за счет размещения инфраструктурных облигаций с доходностью равной инфляция плюс 4 процента [7], что является инвестиционно-привлекательной для НПФ.

Резюмируя актуальную для отечественной финансовой среды тему, важно подчеркнуть о значимости минимизации рисков концессионеров со стороны государства, нивелировать сепаратный обмен информацией между игроками на рынке, а так же ликвидировать узкие места при финансировании инфраструктурных проектов. Так же актуально прогнозировать в силу действия нивелирующих аттракторов финансирования инфраструктурных проектов появления в скором будущем пяти крупных концессионных национальных специализированных игроков на базе ведущих кредитных организаций, связанных единым аналитическим центром, которые будут проактивны в финансировании инфраструктурных проектов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Панельная сессия «Финансирование инфраструктурных проектов»: [Электронный ресурс] // Программа Российского инвестиционного форума «Сочи-2017». URL: <http://rusinvestforum.org/program/programma-foruma/>. (Дата обращения: 09.03.2017).
2. Показатели отдельных отраслей экономики: [Электронный ресурс] // Эффективность экономики России. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/#. (Дата обращения: 09.03.2017).
3. Российская неделя ГЧП 2016: [Электронный ресурс] // III Инфраструктурный конгресс. URL: <http://www.p3week.ru/ru/?yclid=1101874564471459009>. (Дата обращения: 09.03.2017).
4. Федеральный закон "О концессионных соглашениях" от 21.07.2005 N 115-ФЗ // URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54572/. (Дата обращения: 09.03.2017).
5. Закон «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» от 20.12.2006 // URL: <http://gov.spb.ru/law?d&nd=8442332>. (Дата обращения: 09.03.2017).
6. Положение Банка России от 25 декабря 2014 г. N 451-П // URL: http://base.garant.ru/70854344/1/#block_1#ixzz4aqraZl3f. (Дата обращения: 09.03.2017).
7. Строительство скоростной автомобильной дороги Москва-Санкт-Петербург: [Электронный ресурс] // Автодор. URL: http://www.russianhighways.ru/for_drivers/m-11/. (Дата обращения: 09.03.2017).

УДК 338.43

Мажукина Екатерина Степановна

Mazhukina Ekaterina Stepanovna

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Financial University under the Government of the Russian Federation

Студент

Student

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ FINANCIAL LITERACY OF AGRICULTURAL PRODUCERS: THE REGIONAL ASPECTS

Аннотация. В статье уделено внимание роли уровня финансовой грамотности в экономической эффективности и конкурентоспособности предпринимателей, особенно занятых в сельском хозяйстве. Дано авторское определение понятию «финансово-экономическая грамотность предпринимателей». Проведен анализ ключевых показателей эффективности, определяющих уровень финансовой грамотности, организаций по производству сельхозпродукции в Брянской области. Предложены подходы к повышению финансово-экономической грамотности предпринимателей, занятых в сельском хозяйстве.

Ключевые слова. *Финансовая грамотность, повышение уровня финансовой грамотности, сельское хозяйство, предприниматели, региональный аспект.*

Abstract. In the article attention is paid to the role of the financial literacy level of economic efficiency and competitiveness of entrepreneurs, especially those employed in agriculture. The authors have defined the concept of "financial and economic literacy of entrepreneurs." Analyzed the key performance indicators that determine of the level of financial literacy, for the production of agricultural organizations in the Bryansk region. The authors propose approaches to improving the economic and financial literacy of entrepreneurs in agriculture.

Key words. *Financial literacy, raising the level of financial literacy, agriculture, entrepreneurs, regional aspects.*

Последствия финансово-экономического кризиса в России выявили важность уровня финансовой грамотности для повышения экономической эффективности и конкурентоспособности предпринимателей. Общепринятого определения этому понятию в мире не существует. Основываясь на различных взглядах многих ученых, целесообразно дать следующее определение. Финансово-экономическая грамотность предпринимателей – это знание и умение эффективно использовать на практике экономические законы, ключевые финансово-экономические показатели, обуславливающие поведение предпринимателей на рынке на основе сравнительного анализа альтернатив.

Финансово-экономический кризис проявил высокую потребность адаптировать национальные стратегии развития к конкретным внутренним и внешним условиям. Россия реализует комплексный подход, интегрирующий повышение финансовой грамотности и защиту прав потребителей [1].

Потребность в специализированных программах и мероприятиях для предпринимателей, особенно занятых в сельском хозяйстве, очень высока. Это подтверждает анализ ключевых показателей эффективности, с помощью которых можно определить уровень финансовой грамотности, пяти организаций по производству сельхозпродукции в Брянской области: ООО «Мираторг-Брянск», ООО «Агросмак», ООО «Гетуновка», ООО «ДеснаАгро» и ТНВ «Успех». Чистая прибыль, рентабельность продаж, кредиторская задолженность, а также коэффициент долгосрочной платежеспособности отражают результаты бизнес-поведения предпринимателей, характеризуют уровень их финансово-экономической осведомленности и навыки эффективного выбора рыночных альтернатив в нестабильных условиях российской действительности.

Чистая прибыль рассматриваемых предприятий, по данным финансовой отчетности за 2011-2015 гг., не имела тенденции к стабильному росту [2]. Резкое снижение чистой прибыли в 2012г. было вызвано климатическими факторами (весенняя и летняя засухи). Практически все предприятия в 2014 году увеличили объем чистой прибыли, чему способствовали благоприятные институциональные условия: санкционный режим и госпрограммы развития сельского хозяйства, в том числе активизация регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Чистая прибыль оказывает прямое влияние на показатель рентабельности продаж, для которого характерны резкие колебания, что связано с отрицательными значениями прибыли от продаж и, соответственно, чистой прибыли (убытком). Наиболее неблагоприятным в экономической деятельности для всех рассматриваемых предприятий оказались 2012 и 2013 гг., когда рентабельность снизилась более чем в четыре раза по отношению к предыдущим периодам в связи с увеличением себестоимости продукции [2].

Низкий уровень рентабельности продаж, или ее снижение подразумевает сокращение спроса и ослабление конкурентоспособности. Для предотвращения колебаний и/или снижения рентабельности продаж продукции в будущем предпринимателям необходимо повысить уровень своей финансово-экономической грамотности для того, чтобы оставаться эффективными и конкурентоспособными на всех стадиях циклического развития экономики.

Высокая потребность в специализированных программах повышения финансовой грамотности для производителей сельхозпродукции обусловлена низким качеством управления кредиторской задолженностью, неумением оценивать и прогнозировать последствия внешних рыночных факторов на данный показатель, что прослеживается у рассматриваемых предприятий Брянской области. За последние пять лет она не имела стабильной динамики, колебания соответствовали фазам подъема и спада экономики.

Показательно характеризует финансово-экономическую грамотность предпринимателей коэффициент долгосрочной платежеспособности, представляющий собой отношение заемных и собственных средств. Его дополняет коэффициент платежеспособности по долгосрочным займам, который характеризует возможность предприятия расплатиться по долгосрочным обязательствам собственными средствами. Оптимального значения ($K \leq 1$) за 2011-2015 гг. достигают лишь ООО «ДеснаАгро» и ТНВ «Успех», среднее значение их коэффициентов находится ниже среднеотраслевых [2]. При этом тенденция к уменьшению показателя наблюдается только у ТНВ «Успех», что является положительным фактором, так как гарантирует возврат долгосрочных кредитов. Что касается других предприятий, то у них отсутствует возможность расплатиться по долгосрочным займам собственными средствами, что повышает риски инвесторов.

Проведенный анализ показал, что предприниматели Брянской области, занятые производством продукции сельского хозяйства, финансово уязвимы от внешних факторов, что подтверждает невысокий уровень их финансово-экономической грамотности. Такая картина характерна в целом для экономики

России и обусловлена диспропорциями в развитии предпринимательства и финансово-экономического образования в последние 25 лет.

Мировой опыт показывает, что низкий или недостаточный уровень финансовой грамотности характерен не только для России: во Франции около 80% жителей не чувствуют себя уверенно при финансовых вложениях, в Нидерландах 72% - ничего не знают о существующих пенсионных схемах, менее 50% россиян, прежде чем брать кредит, сравнивают альтернативные предложения и осознают необходимость наличия финансовой «подушки» на случай чрезвычайной жизненной ситуации [1].

Разработка и реализация программ повышения финансово-экономических знаний для предпринимателей должна отражать отраслевую и региональную специфику. Целесообразно учитывать при формировании комплекса мероприятий сезонный характер производства и сильную взаимосвязь работников со средствами производства. Наиболее эффективными формами могут стать: дистанционные онлайн-семинары, онлайн-консультации-тренинги; мастер-классы с выездом специалиста на конкретное сельхозпредприятие или в сельское поселение; краткосрочные курсы, тематические лекции, ситуационные семинары в региональных центрах, к проведению которых целесообразно привлекать специалистов министерств и ведомств, преподавателей специализированных вузов, финансовых организаций, участников предпринимательских ассоциаций и союзов.

Разработка и применение на практике методических подходов к повышению уровня финансово-экономической грамотности предпринимателей будет способствовать экономии затрат за счет снижения зависимости от посредников, в том числе по экономическому сопровождению бизнеса. Применение полученных знаний на практике запустит экономический механизм повышения деловой активности предпринимателей, занятых как в реальном секторе, так и в секторе услуг, что обеспечит воспроизводство национального продукта и в перспективе стабилизирует экономический рост.

ЛИТЕРАТУРА

1. Совместный доклад России и Организации экономического сотрудничества и развития, посвященный опыту разработки и реализации общенациональных стратегий финансового образования в странах «Группы двадцати» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://minfin.ru/ru/om/fingram/directions/strategy/> (дата обращения: 04.03.2017).
2. Информационно-аналитическая система СПАРК [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.spark-interfax.ru/promo/> (дата обращения: 15.11.2017).

УДК 336

Нестеренко Сергей Игоревич
Nesterenko Sergey Igorevich
Финансовый университет при Правительстве РФ
Financial University under the Government of Russian Federation
Студент

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ РИСКОВ В ЛИЧНЫХ ФИНАНСАХ

SYSTEMIC APPROACH TO RISK ASSESSMENT IN PERSONAL FINANCE

Аннотация: Доклад посвящен комплексному подходу к оценке финансовых рисков домохозяйств, также рассматриваются основы риск-менеджмента в личных финансах и самые популярные и эффективные страховые продукты для физических лиц.

Ключевые слова: Личные финансы, риск-менеджмент, страхование жизни, оценка рисков, финансовое консультирование.

Abstract: This report considers systemic approach to risk assessment in personal finance, personal finance risk-management system, insurance products for individuals.

Key words: personal finance, risk-management, life insurance, financial counseling.

В настоящий момент в России ведутся дискуссии о необходимости внедрения института финансовых советников. Международная практика показывает, что наличие большого числа финансовых советников ведет к повышению финансовой грамотности населения и качества финансовых услуг. Одним из больших преимуществ услуг финансового советника является его комплексный подход к финансовому благополучию своего клиента. Иными словами говоря, он комбинирует различные финансовые инструменты и решает проблемы клиента во всех сферах личных финансов. Таким образом становится актуальным вопрос об комплексной оценке финансовых рисков человека. До настоящего момента действующие консультанты проводят риск менеджмент в отношении какого-то конкретного продукта, но не ситуации в целом. Поэтому в данной работе представлен один из вариантов систематического подхода к риск-менеджменту в личных финансах. Разберем данную концепцию.

Для этого необходимо рассмотреть классификацию всех возможных финансовых рисков, связанных с жизнедеятельностью человека, а так же с возможностью достижения или не достижения каких-либо финансовых целей. По результатам исследований было выделено пять основных групп рисков в личных финансах.

Риски и их классификация

1. Жизнь и здоровье

- Риск смерти
- Риск серьезных травм и заболеваний
- Риск потери трудоспособности в результате наступления

вышеупомянутых рисков

2. Имущество

- Риск утраты имущества
- Риск повреждения имущества

3. Ответственность

- Риск причинения вреда чужому имуществу
- Риск невыполнения взятых на себя обязательств

4. Трудовая деятельность

- Риск существенного снижения дохода
- Риск потери основного источника дохода

5. Инвестиции

- Риск инфляции
- Риск роста стоимости финансовой цели
- Валютный риск
- Риск ликвидности
- Риск волатильности
- Риск неверного инвестиционного решения
- Риск финансового кризиса.

Для оценки степени значимости того или иного риска предлагается использовать балльную систему. Первым шагом необходимо определить, какие именно из всех перечисленных рисков присутствуют для конкретного человека. Чаще всего это будет связано с наличием или отсутствием того или иного объекта, подверженного риску. Затем необходимо оценить те факторы, которые существуют в нашей конкретной ситуации и повышают значимость какого-то риска для нас. Например, для категории рисков жизнь и здоровье такими факторами будут являться опасная профессия (военный, спасатель), опасные увлечения и хобби (парашютный спорт, скалолазание и т.д.) Затем нам необходимо сформировать точечную диаграмму личных рисков человека. Для этого мы оцениваем каждый из наших представленных рисков по степени присутствия и актуальности для нашей жизни, а также по степени нашей защищенности от этих рисков. В обоих случаях оценка производится по шкале от 0 до 5. Где ноль - это абсолютная незащищенность от этого риска, а пять это практически 100 процентная защита. Аналогичная ситуация с оценкой степени влияния риска на нашу жизнь. Здесь, ноль - это полное отсутствие данного риска в нашей жизни, а пять это прямая угроза нашему финансовому благополучию и финансовым целям. Затем мы строим точечную диаграмму. По оси абсцисс мы откладываем показатель степени защищенности от рисков, а по оси ординат степень их влияния на нашу жизнь.

Такой подход к оценке рисков позволяет увидеть полномасштабную картину личных финансов человека (домохозяйства) и работать именно с теми рисками, которые являются наиболее опасными. Для защиты от таких рисков предлагается использование комбинаций различных страховых продуктов, банковских депозитов и вкладов, а также инструменты фондового рынка.

Данный подход к оценке рисков в личных финансах является более эффективным, чем традиционные варианты. Так как он соединяет в себе всевозможные сферы финансовой жизни человека, а также позволяет продумать комплексную стратегию нивелирования этих рисков с помощью различных финансовых инструментов. Концепция очень удобна при составлении личного финансового плана. Поэтому будет достаточно актуальна для финансовых советников и консультантов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Иванова В. В., Ковалева В. В. Инвестиции : учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080100 "Экономика" (квалификация (степень) "бакалавр")

2. Риск-менеджмент Евразийский открытый институт ,2011.-303с
 3. *Кокшарова, Н. Г.* Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие / Н. Г. Кокшарова; Сыкт. лесн. ин-т. – Сыктывкар: СЛИ, 2012. – 128 с.
 4. *Щербакова, Н.А.* Экономическая оценка инвестиций: учеб. пособие / Н.А. Щербакова, И.И. Александра. – Новосибирск: СГГА, 2012. – 202 с.

УДК 336.71

Щеглова Ирина Олеговна
 Shcheglova Irina Olegovna
 Марийский государственный университет, Институт экономики
 управления и финансов
 Mari state university, Institute of economy management and finance
 Студентка
 Student
 Кафедра Экономики и Финансов
 Department of Economy and Finance
 sheglovairina130595@mail.ru

**ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ И СПОСОБЫ
 ДИВЕРСИФИКАЦИИ ССУДНОГО ПОРТФЕЛЯ АО
 «РОССЕЛЬХОЗБАНК»
 FEATURES OF CREDIT POLICY AND METHODS OF
 DIVERSIFICATION OF THE LOAN PORTFOLIO
 OF JSC «ROSSELKHOZBANK»**

Аннотация. Статья посвящена оценке кредитной политики и методов диверсификации кредитов АО «Россельхозбанк» на потребительском рынке банковских услуг. В статье рассматриваются особенности и принципы кредитной политики, а так же основные способы обеспечения диверсификации банковских кредитов. В статье проанализирована деятельность Россельхозбанка по формированию кредитной политики и способов диверсификации ссудного портфеля.

Ключевые слова. *Кредитная политика, диверсификация кредитов, кредитный портфель, кредитный риск.*

Abstract. Article is devoted to assessment of credit policy and assessment of methods of credits diversification of JSC Rosselkhozbank in the consumer market of banking services. In article the principles of credit policy are described, and also special attention is paid to determination of the main methods of ensuring diversification of bank loans. At article there is a practical part which reflects activities of Rosselkhozbank for forming of credit policy and methods of diversification of loan portfolio.

Key words. *Credit policy, diversification of credits, loan portfolio, credit risk.*

На современном этапе развития рыночной экономики в Российской Федерации происходит активный рост потребительского рынка, что позволяет повысить экономический потенциал страны в целом.

Одним из основных участников потребительского рынка являются коммерческие банки, поэтому деятельность банков на прямую влияет на развитие российского потребительского рынка.

Основными направлениями деятельности коммерческих банков является: депозитная и кредитная деятельность.

Кредитная политика банка включает в себя конкретные цели и процедуры, которыми руководствуется банк при выдаче кредитов и осуществлении контроля за кредитованием. Кредитная политика определяет тот

уровень риска, который может взять на себя банк при запланированном уровне рентабельности.

Выдавая кредиты заемщику, любой банк рискует тем, что они не будут возвращены. Основным методом регулирования кредитных операций банка и снижения риска невозврата денежных средств является диверсификация кредитов.

Диверсификацию кредитов можно рассматривать как систему распределения рисков, которая позволяет компенсировать потери, образуемые невозвратом денежных средств одного заемщика, доходами от более добросовестных заемщиков [3, с.424].

Проведем оценку кредитной политики и способов диверсификации кредитных рисков на примере АО «Россельхозбанк».

В настоящее время АО «Россельхозбанк» - это универсальный коммерческий банк, предоставляющий все виды банковских услуг и занимающий лидирующие позиции в финансировании агропромышленного комплекса Российской Федерации.

АО «Россельхозбанк» в настоящее время предлагает свои кредитные услуги следующим сегментам клиентов: частные лица; малый и микробизнес; средний и крупный бизнес.

Объем кредитования в банке в 2015 г. по сравнению с 2013 г. увеличился на 393504,6 млн. руб. или на 33,2 %, в том числе в результате кредитования юридических лиц на 364800,9 млн.руб. или на 38,5 %. Темпы роста объема кредитования физических лиц составили 112,1 %, а в абсолютном размере объем кредитования физических лиц увеличился на 28703,7 млн.руб.

Сумма кредитов юридическим значительно превышает сумму кредитов физическим лицам.

Одним из направлений кредитования банка является поддержка малого предпринимательства. Объем кредитов, выданных субъектам малого предпринимательства, в 2015 году по сравнению с 2013 годом снизился на 3983,3 млн. руб. или на 0,8%.

Касательно динамики объемов кредитования физических лиц за период с 2013 по 2015 год, можно сказать, что рост кредитования физических лиц в 2015 году по сравнению с 2013 годом произошел в результате увеличения жилищных и ипотечных ссуд на 54040,3 млн. руб., более чем в 2 раза. Автокредиты снизились на 909,8 млн. руб. или на 36,4%. Выдача потребительских ссуд на иные цели уменьшилась на 24426,8 млн. руб. или на 13,0%.

В структуре кредитования физических лиц в 2013 году большую часть (79,5%) составляли потребительские кредиты.

Таким образом, АО «Россельхозбанк» на рынке банковских услуг предоставляет достаточно большой объем продуктов кредитования. Основная доля кредитов выдается предприятиям крупного или среднего бизнеса, работающим в сфере агропромышленного комплекса.

Управление кредитным риском в Россельхозбанке осуществляется на основе внутренних нормативных документов, которые содержат

формализованное описание процедур и методик оценки кредитного риска, определяют порядок предоставления и сопровождения кредитных продуктов.

АО «Россельхозбанк» применяет такой способ диверсификации кредитов как рacionamento кредитов. Банком установлены лимиты по суммам, срокам кредитования, видам процентных ставок и прочим условиям выдачи кредитов. Примеры рacionamento кредитов АО «Россельхозбанк» на 2016 год представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Пример рacionamento кредитов АО «Россельхозбанк» в 2016г [5]

Кредит	Сумма	Срок кредитования	Процентные ставки	Прочие условия выдачи кредитов
Кредит Пенсионный На любые нужды пенсионерам до 75 лет	От 10 до 500 тыс.руб.	До 5 и до 7 лет	Рассчитывается в каждом отдельном случае, от 16,0% до 19,0%	Обеспечение не требуется Договор страхования жизни и здоровья заемщика
Ипотека	От 100 тыс.руб. до 4 млн. руб.	До 25 лет	Рассчитывается в каждом отдельном случае От 14,5% до 16,0%	Первоначальный взнос не менее 40% стоимости недвижимости Залог объекта недвижимости Обязательное страхование недвижимого имущества
Кредит малому бизнесу на пополнение оборотных средств	Определяется с учетом финансового состояния заемщика	До 2 лет	Зависит от срока кредитования и структуры обеспечения	Залоговое обеспечение

Таким образом, условия каждого кредита индивидуальны и зависят от финансового положения заемщика - юридического лица, дохода физического лица, сроков кредитования, суммы кредита и т.д.

Главной причиной возникновения кредитного риска может служить неэффективность кредитной политики. Эффективность кредитной политики банка оценивается, прежде всего, динамикой проблемной задолженности по ссудам.

В Россельхозбанке за период с 2013 по 2015 год можно увидеть рост уровня проблемной задолженности по кредитам юридических лиц с 14,5% до 22,8% и рост доли проблемной задолженности по кредитам физических лиц с 6,6% до 11,8% (рисунок 1).

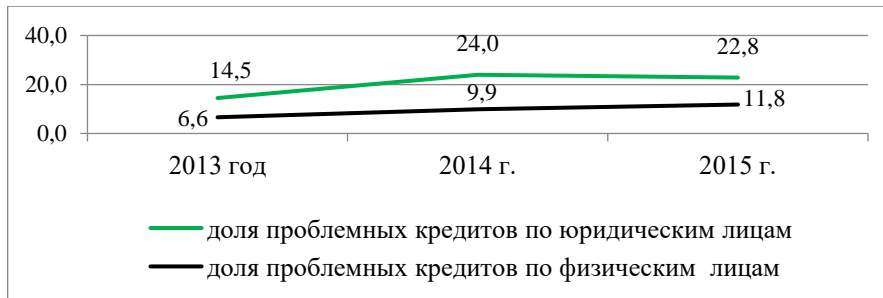


Рисунок 1 - Доля проблемной задолженности в общей сумме кредитов, выданных АО «Россельхозбанк» в 2013-2015 гг. [5]

Проведенный анализ является основой для управленческих решений по минимизации кредитных рисков и диверсификации кредитов АО «Россельхозбанк» в целях увеличения процентных доходов.

Таким образом, в целях реализации стратегии и тактики минимизации кредитных рисков можно предложить АО «Россельхозбанк» соблюдение следующих основных принципов:

1. При анализе кредитного портфеля необходимо рассматривать не только портфель в целом, но и каждую группу кредитов и даже конкретную кредитную операцию.

2. Анализ кредитного портфеля должен проводиться на основе систематического наблюдения за кредитной деятельностью банка, оценивании состава и качества ссудной задолженности в динамике.

3. Диверсификация кредитного портфеля должна быть увязана с капитальной базой банка, структурой его пассивов.

Итак, диверсификация кредитов АО «Россельхозбанк» заключается в организации деятельности банка, направленной на предотвращение и минимизацию кредитного риска, что в свою очередь позволяет улучшить финансовые показатели деятельности банка и укрепить его финансовую надежность. Формируя кредитный портфель, кредитная организация ставит перед собой две задачи: получение высокой прибыли от активных операций и поддержание надежности и безопасности деятельности банка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Жабина О. А. Перспективы потребительского кредитования на современном этапе в РФ / О.А.Жабина, Н.Э.Ухварина, Т.В.Красовская // Молодой ученый. - 2014. - №1. - С. 365-366.
2. Официальный сайт АО «Россельхозбанк» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.rshb.ru>, свободный. - Загл. с экрана.
3. Омарова З. Н. Диверсификация как метод рационального управления рисками / З.Н.Омарова // Молодой ученый. - 2015. - №21. - С. 423-431.
4. Усоскин В.М. Современный коммерческий банк. Управление и операции: /В. М. Усоскин — Москва, Ленанд, 2014 г.- 328 с.
5. Щеглова И.О. Оценка кредитной политики и способов диверсификации кредитных рисков Россельхозбанка / И.О.Щеглова // Студенчество. Инновации. Проблемы современной России. Материалы научно-практической конференции студентов ИЭУиФ. Мар. гос. ун-т. – Йошкар-Ола, 2016. С.585-589.

УДК 368.013.3.

Яфизова Анастасия Игоревна
Yafizova Anastasiya Igorevna

Ставропольский государственный аграрный университет
Stavropol State Agrarian University

Студентка

Student

Anastasiyayafizova@yandex.ru

ПРОВЕДЕНИЕ ТЕНДЕРА ПРИ ВЫБОРЕ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ IMPLEMENTATION OF THE TENDER IN THE SELECTION OF THE INSURANCE COMPANY

Аннотация: в статье представлен содержательный анализ проведения тендера при выборе страховой компании, рассмотрена система по привлечению провайдера услуг.

Ключевые слова: тендер, страховая компания, провайдер, бенефициар, принципал.

Abstract: the article presents the analysis of the content of the tender for the selection of insurance company, reviewed attraction system service provider.

Keywords: tender, insurance company, the provider, beneficiary, principal.

Проведение тендера при поиске бизнес-партнеров давно признано оптимальным инструментом выбора. В российских компаниях тендеры для страховых компаний, тренинговых компаний и поставщиков других услуг получают все большее распространение. Объявив тендер, можно ознакомиться с большим количеством предложений, но далеко не все из них будут заслуживать доверия. При этом HR-специалисты и топ-менеджеры каждой компании выбирают разные схемы проведения тендеров, а насколько они эффективны, можно понять зачастую уже только в ходе сотрудничества.

По мнению Александра Пасекунова, директора представительства компании Wilson Learning в России, важно осознавать, что проведение тендера оправдывается только при поиске долгосрочного партнера. Не менее значимым аспектом является привлечение провайдера услуг на самом раннем этапе [1].

Наиболее распространенной ошибкой компаний можно назвать ограничение провайдера жесткими условиями по решению проблемы. Лучше всего дать провайдеру услуг возможность предложить вам свои варианты решения проблемы. Также обязательно нужно учесть, - это копирайт. Недавно Россия присоединилась к международному соглашению об авторских правах и ужесточила контроль за их соблюдением.

При ответственном и трудоемком выборе страховщика некоторые компании обращаются к страховым брокерам, желая свести возможность неудачного выбора к минимуму. Для того чтобы облегчить задачу выбора качественного провайдера, застраховать себя от некачественных услуг или юридических проблем с лицензиями на предоставляемые услуги, проведением тендеров должны заниматься профессионалы именно в этой сфере. Необходимо говорить на одном языке с претендентами в партнеры, знать все подводные камни, профессиональные тонкости, чтобы правильно задавать критерии при выборе конкурсантов [2]. Привлечение сторонних посредников для проведения тендеров позволит сократить риски выбора, так как специалисты могут составить наиболее объективное мнение о претендентах.

Основными критериями, по которым можно судить о надежности страховой компании и качестве ее услуг по личному страхованию, эксперты называют опыт работы на рынке (не менее 5 лет), развитую филиальную сеть, стабильное финансовое положение, количество заключенных договоров личного страхования, широкую поликлиническую базу, динамику роста премий и наличие рейтинга надежности.

Сегодня финансовые показатели и результаты работы большинства серьезных компаний (количество договоров, сборы и выплаты) можно проследить по отраслевым рейтингам страховых компаний. Ключевыми пунктами в них являются данные по сборам по личным видам страхования, которые включают в себя добровольное медицинское страхование (ДМС), страхование от несчастного случая, страхование выезжающих за границу и долгосрочное - в том числе, пенсионное страхование жизни. Большое количество договоров, например, по ДМС, указывает на наличие у компании обширной клиентской базы и серьезного опыта работы в этой сфере. По этим показателям страховщик должен входить в первую двадцатку компаний в рейтинге.

Финансовую надежность страховой компании оценивает рейтинговое агентство «Эксперт РА», которое признано в России наиболее авторитетным. Хорошим показателем принято считать рейтинг не ниже «А+» (высокий уровень надежности). Данные по количеству заключенных договоров и суммам выплат регулярно публикуются в рейтингах [3].

Алексей Меркин, продакт-менеджер по личным видам страхования компании «Ренессанс-Страхование», выделяет три основных составляющих тендера при выборе провайдера услуги медицинского страхования [4]. Первая часть, на основании которой определяется начальный пул участников - размер компании, время работы на рынке, показатели финансовой стабильности, доля ДМС в общем страховом портфеле, перечень клиентов. Вторая часть - структурная: объем покрытия, «наполняемость», включенные опции. В этой части определяются перечень лечебных учреждений, уровни программ, бюджет договора ДМС. Третью часть заявки по аналогии с IT-индустрией можно назвать оценкой «стоимости владения». В IT этот термин означает стоимость оборудования и цену на его обслуживание. Более дешевый продукт с учетом обслуживания может в итоге оказаться дороже. В ДМС также есть «скрытые» затраты, которые не входят в покупную стоимость продукта [5]. Но их обязательно надо учитывать, чтобы оценить «стоимость владения», «окончательную» цену».

Мнений о порядке проведения тендера и эффективном использовании тендерных схем очень много. Большинство специалистов сходятся в одном - проведение тендеров позволяет получить наиболее объективную картину по существующим предложениям и оптимизировать затраты на услуги.

В целом, тендерное предложение наравне с банковской гарантией можно обеспечить страхованием финансовых рисков организатора торгов. В соответствии с действующим законодательством заказчики обладают правом добавлять в конкурсную документацию торгов пункт, говорящий об обеспечении тендерной заявки договором страхования. Именно он позволит

защитить, как интересы заказчика (бенефициара), так и участника (принципала) в случаях нарушений со стороны последнего.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Базанов, А. Н.* Некоторые актуальные проблемы развития страхового рынка России / А. Н. Базанов // *Страховое дело*. - 2012. - № 9. - С. 19-23.
2. *Гвозденко А.А.* Основы страхования: Учебник. - М.: Финансы и статистика, 2012. - 304 с.
3. *Макейкина С.М.* Рынок имущественного страхования в России: современные тенденции и состояние/ С.М. Макейкина, Ю.С. Мухина// *Экономика и социум*. - 2014. - № 1.
4. *Худяков А. И.* Теория страхования. Учебник. - М.: Статут, 2013. - 426 с.
5. *Шахов В.В.* Страхование. Учебник для вузов. - М.: Страховой полис, ЮНИТИ, 2013. - 311 с.

Студенческая секция «Современная финансовая политика: новые вызовы и нерешенные проблемы»

УДК 336

Вагичева А.А., Оськина А.В.

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор, заведующая кафедрой
государственных и муниципальных финансов Иванова Н.Г.
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

БЮДЖЕТ ДЛЯ ГРАЖДАН КАК СОЦИАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА BUDGET FOR CITIZENS AS A SOCIAL INFORMATION BASE

«Бюджет для граждан» представляет собой адаптированную версию главного финансового документа публично-правовых образований, использующую доступные для обычных граждан, не обладающих специальной финансовой подготовкой, форматы, чтобы облегчить понимание бюджета, объяснить планы и действия властей. Он регулярно публикуется почти на федеральном уровне, всеми субъектами Российской Федерации, а также многими муниципальными образованиями. В принципе форма выражения «бюджета для граждан» никак не ограничена: это могут быть сайты, инфографика, брошюры, различные пособия, мультфильмы, настольные игры, плакаты, размещаемые в транспорте и т.д. Например, в Красноярском крае ежегодно разрабатывается и публикуется брошюра «Путеводитель по бюджету Красноярского края».

Оценить эффективность затраченных на создание «Бюджетов для граждан» средств можно по числу посетителей, которые проявили интерес и посещали специализированный портал или смотрели размещенную в сети брошюру. Независимые счетчики посещаемости свидетельствуют пока о низком интересе пользователей к таким ресурсам - менее 1% населения в течение года заходили и изучали данные сервисы⁶⁰. Причина низкой посещаемости может заключаться в том, что несмотря на довольно высокое качество брошюр и интернет-порталов востребованность размещенной информации крайне низкая.

Чтобы изменить ситуацию, можно представить «Бюджет для граждан» в виде набора моделей, позволяющих упростить крупный с информационной точки зрения объект, коим является бюджет, сложность которого заключается в огромном объеме включенной в него информации. Одна модель позволит понять функционирование бюджетной системы, другая даст возможность изучить структуру бюджета в программной классификации, третья послужит для определения необходимой детализации данных и так далее. Эти модели дадут возможность, во-первых, понять бюджет в целом, а, во-вторых, получить бюджетную информацию в необходимом разрезе. К сожалению, сегодня

⁶⁰ Белоусов Ю. Бюджет для граждан: каким он должен быть // Электронный журнал: ГосМененджмент. – 2016. – №2.

«Бюджеты для граждан» в данной концепции еще не разрабатываются. В будущем целесообразно разработать специализированные сайты-порталы в рамках концепции комплекса моделей, а в брошюрах, например, разместить текстовую информацию, поясняющую, чем бюджет планового года отличается от бюджета текущего года, и использовать этот формат на публичных слушаниях по проекту бюджета. Более того, в таких брошюрах можно пояснять, почему были утверждены конкретные те или иные инвестиционные или социально значимые проекты. Например, в федеральном «Бюджете для граждан» было бы полезно объяснить, почему Россия боролась за право проведения Чемпионата мира по футболу-2018, какие планируются затраты, какой ожидается эффект от данного мероприятия.

«Бюджет для граждан» в идеальном варианте должен включать в себя интернет-портал, на котором представлена информация обо всей бюджетной системе, включая федеральный, региональный и местный бюджет, а также информацию о государственных внебюджетных фондах. Более того, «Бюджет для граждан» должен включать в себя текстовую часть с пояснениями особенностей действующих и планируемых бюджетов различных уровней власти. «Бюджет для граждан» должен предоставлять информацию, которая бы побуждала общественность принимать более активное участие в процессе управления общественными финансами.

По словам министра по вопросам Открытого правительства Михаила Абызова, благодаря проекту «Бюджет для граждан» будет повышаться информированность россиян и общественных организаций о бюджетных приоритетах и компонентах бюджета страны, о возможности реализации общественного контроля за расходованием средств, использования в учебных целях, возможности влияния на управленческие решения⁶¹.

Отдельно остановимся на социальной значимости «Бюджета для граждан», выбрав в качестве объекта исследования «Бюджет для граждан» Санкт-Петербурга. На сайте Комитета финансов Санкт-Петербурга в середине октября 2016 года был представлен «Бюджет для граждан» к проекту закона Санкт-Петербурга «О бюджете Санкт-Петербурга на 2017 год и на плановый период 2018-2019 годов»⁶². Каждый желающий может в свободном доступе зайти и подробно просмотреть все бюджетные показатели Санкт-Петербурга, убедиться в том, что город предоставляет своим жителям огромный пакет государственных услуг, а главное, что «Бюджет для граждан» - это не просто интерактивное представление бюджета, а *социальная информационная база*.

В первую очередь, следует отметить, что, несмотря на экономически сложности, бюджет Санкт-Петербурга на 2017 год остается социально направленным. Обеспечивается выполнение всех социальных обязательств перед горожанами не ниже, чем темпы инфляции. Расходы на социально-

⁶¹ www.open.gov.ru - сайт «Открытое Правительство»

⁶² «Бюджет для граждан» к Проекту закона Санкт-Петербурга «О бюджете Санкт-Петербурга на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов».

культурную сферу, общественный транспорт, жилищное хозяйство составляют 74% от объема расходов бюджета без учета средств из федерального бюджета.

В целом расходы проекта бюджета Санкт-Петербурга на 2017 год по разделам классификации расходов бюджетов составляют 535 млрд. рублей, и наиболее значимые объемы ассигнований предусмотрены по следующим направлениям: образование – 134,4 млрд рублей (25,1% в расходах бюджета); здравоохранение – 86,4 млрд рублей (16,1%); социальная политика – 59,4 млрд рублей (11,1%).

Проект бюджета Санкт-Петербурга на 2017-2019 годы сформирован на основе 17 государственных программ, утвержденных на период до 2020 года. Объем расходов бюджета Санкт-Петербурга, формируемых в рамках государственных программ, составляет в 2017 году 495 228 млн рублей или 93% в сумме расходов бюджета.

В каждой из государственных программ есть приоритетные статьи расходов, темпы роста которых подтверждают социальную направленность бюджета – средства возрастают на предоставление мер социальной поддержки инвалидам; ветеранам; пенсионерам; семьям, имеющим детей, а также на содержание учреждений социальной реабилитации инвалидов и социального обслуживания семьи и детей.

Также в проект бюджета Санкт-Петербурга на 2017-2019 годы впервые включено отдельное приложение, содержащее информацию об объемах бюджетных ассигнований, направляемых на государственную поддержку семьи и детей, так называемый «детский бюджет». Появление данного понятия выражает отношение государства к детям, подчеркивает значимость вопросов детства и указывает на один из приоритетов Санкт-Петербурга. Результатом выделения средств в рамках «детского бюджета» должно стать повышение адресности и эффективности принимаемых властью решений, усиление прозрачности бюджета для граждан, которые теперь имеют возможность отследить эффективность участия государства в семейной политике.

В «Бюджете для граждан Санкт-Петербурга на 2017 год» детально представлены все меры поддержки по социальным группам граждан (отдельным категориям граждан; семьям, имеющим детей; детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей; в целях охраны здоровья доноров крови в Санкт-Петербурге и другие). Например, размеры ежемесячных пособий на ребенка в возрасте от полутора до 7 лет: в обычном размере – 913 руб.; на ребенка из неполной семьи, семьи военнослужащего – 1 318 руб.; размер ежемесячной денежной выплаты ветеранам труда и ветеранам военной службы - 828 руб.; размер ежемесячной денежной выплаты пенсионерам, не относящимся к федеральным и региональным льготным категориям - 545 руб.; размер ежемесячной социальной выплаты студенческим семьям – 3 457 руб.; размер ежемесячной социальной выплаты матерям, родившим (усыновившим) и воспитавшим пять и более детей, и получающим пенсию – 2 826 руб. и многие – многие другие меры поддержки.

Примечательно, что заинтересованные пользователи могут непосредственно из этой брошюры – «Бюджет для граждан», получить сведения

о размере пособий, а также по гиперссылке перейти на необходимый сайт, такой как сайт госуслуг или сайт Администрации Санкт-Петербурга, и др.

В 2016 году команда студентов СПбГЭУ, которую мы представляем, приняла участие в Конкурсе проектов по представлению бюджета для граждан в номинации «Бюджет: сколько я плачу и что получаю?» с проектом «Многодетная семья Санкт-Петербурга: доходы, платежи, возможности». В качестве информационной базы нашего исследования были использованы брошюры «Бюджета для граждан» за ряд лет. В результате исследования мы сделали расчеты и пришли к выводу, что размер выгод, полученных многодетной семьей, в несколько раз превышает размер их платежей. Обратимся к (табл. 1),

Размер полученных выгод	Размер платежей
816 337,84 рублей	67 686,04 рублей

где наглядно представлены итоги нашего исследования.

Таблица 1.

Таким образом, во-первых, бюджет Санкт-Петербург обеспечивает материальное благополучие данной семьи и всех граждан в целом. Во-вторых, если бы люди относились к «Бюджету для граждан» с большим интересом и ответственностью, то они могли бы узнать о своих возможностях, которые предоставляются им из средств бюджетов разных уровней, и уверенно претендовать на них.

ЛИТЕРАТУРА:

1. «Бюджет для граждан» к Проекту закона Санкт-Петербурга «О бюджете Санкт-Петербурга на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов»
2. Финансы 5-е изд., пер. и доп., учебник для академического бакалавриата, изд. "Юрайт", 2015 год. – 554 с
3. Белоусов Ю. Бюджет для граждан: каким он должен быть // Электронный журнал: ГосМенеджмент. – 2016. – №2
4. Сайт Комитета финансов Санкт-Петербурга. – Режим доступа: www.fincom.spb.ru
5. Сайт Госуслуг. – Режим доступа: www.gosuslugi.ru
6. Портал государственных и муниципальных услуг. – Режим доступа: gu.spb.ru
7. Сайт «Открытое Правительство». – Режим доступа: www.open.gov.ru

УДК 657.1

Выприцкая Анастасия Сергеевна
Anastasia S. Vipritskaya

Студентка 4 курса Факультета экономики и финансов
4th grade student of Faculty of Economics and Finance of St Petersburg Санкт-Петербургского государственного экономического университета, Санкт-Петербург, Россия

State University of Economics, St Petersburg, Russia
E-mail: anastasiavip1996@gmail.com

**СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ РАСЧЕТОВ С
КОНТРАГЕНТАМИ
MODERN OPTIMIZATION METHODS OF SETTLEMENTS WITH PARTNERS**

Аннотация. В статье рассмотрены наиболее распространенные методы управления дебиторской задолженностью в коммерческих организациях. Представлена классификация дебиторской задолженности. Произведен анализ динамики текущей и просроченной дебиторской задолженности и ее распределения по видам экономической деятельности. Рассмотрено налоговое законодательство РФ в части применения цессии, новации и факторинга. По результатам проведенной работы сделан вывод о преимуществах факторинга над остальными методами реструктуризации дебиторской задолженности.

Abstract.. In the article there are considered the most widespread methods of management of accounts receivable in the commercial organizations. Also, there is provided the classification of accounts receivable. There is made the analysis of dynamics of current and overdue accounts receivable and its distribution by types of economic activity. There is considered the tax laws of Russian Federation regarding an cession, innovation and factoring. By results of the carried-out work the conclusion is drawn on factoring benefits over other methods of restructuring of accounts receivable.

В современных условиях ведения бизнеса хозяйствующим субъектам предоставлена полная самостоятельность в выборе контрагентов, форм расчетов и рынка сбыта продукции, а также привлечения источников финансирования и путей инвестирования. Риск возникновения задолженности и неплатежа таится практически во всех хозяйственных взаимоотношениях: с покупателями и заказчиками; поставщиками и подрядчиками, арендаторами, наемными работниками и прочими контрагентами.

От выбора форм расчетов, соответствующих условиям хозяйствования, правильности и упорядоченности документооборота, строгого соблюдения платежной дисциплины и своевременного исполнения обязательств зависит как результат отдельной сделки, так и финансовая устойчивость организации в целом.

Актуальность темы исследования обусловлена развитием современных методов расчетов с контрагентами с целью сохранения экономической независимости и стабильности организаций в условиях постоянно изменяющейся экономической среды.

Целью данной работы является определение наиболее оптимального метода реструктуризации дебиторской задолженности, который позволил бы компании избежать убытков при возможной неплатежеспособности ее дебиторов.

Актуальность темы исследования подтверждается данными Государственной статистики, представленными в Таблице 1.

Таблица 1: Динамика дебиторской задолженности предприятий в 2012-2015 гг. (на конец года, млрд руб)

	2012, млрд руб	2013, млрд руб	2014, млрд руб	2015, млрд руб	Прирост 2012-2013, %	Прирост 2013- 2014, %	Прирост 2014-2015, %
Дебитор. задолж.	22867,00	26264,00	31014,00	35736,00	14,86	18,09	15,23
Из нее просроч.	1225,00	1483,00	2016,00	2276,00	21,06	35,94	12,90

По представленным данным можно отследить динамику дебиторской задолженности (в том числе и просроченной) за 4 последних года: уровень просроченной дебиторской задолженности колеблется в промежутке 5,5-6,5% от общего объема, причем прирост ее, особенно большой в 2014 г, составил 35,9%. Эти данные говорят о том, что, к примеру, в 2014 г. из 31014 млрд руб. дебиторской задолженности предприятия недополучат в срок 2016 млрд руб. С учетом инфляции, уровень которой в том периоде составил 11,36%, получается, долг обесценится больше чем на 229 млрд руб. Также, анализируя представленные данные, можно заметить, что за 2015 год прирост дебиторской задолженности, в том числе и просроченной, сократился по сравнению с предыдущим периодом. Это произошло благодаря грамотному управлению дебиторской задолженностью в результате применения различных способов реструктуризации долгов, таких как взаимозачет, бартер, отступное и др.

Таблица 2: Дебиторская задолженность организаций по видам экономической деятельности в 2014 г. (на конец года, млрд руб)

	Дебитор. задолж., млрд руб.	Из нее просроченная		Уд. вес просроч. ДЗ по отраслям в общем объеме, %
		млрд руб.	%	
Всего	31013,60	2015,92	6,5	100,000
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	484,43	14,57	3,0	0,723
добыча полезных ископаемых	3144,62	321,80	10,2	15,963
обрабатывающие производства	8597,63	372,98	4,3	18,502
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1842,99	435,46	23,6	21,601
строительство	2260,82	72,00	3,2	3,572
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	7761,18	512,23	6,6	25,409
транспорт и связь	1940,76	129,52	6,7	6,425
финансовая деятельность	804,16	13,41	1,7	0,665
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	3880,81	131,98	3,4	6,547
Прочие	296,19	11,99	14,6	0,594

В Таблице 2 показана дебиторская задолженность предприятий (в том числе, просроченная) в разрезе по отраслям и удельный вес просроченной дебиторской задолженности каждой отрасли в общем ее объеме. Как видно из представленных данных, наибольшую долю имеют отрасли: оптовая и розничная торговля; производство и распределение электроэнергии, газа и воды; добыча полезных ископаемых; обрабатывающие производства. В этих отраслях уровень

просроченной дебиторской задолженности достигает 23,6% от общего ее [дебиторской задолженности] объема в отрасли.

Представленные данные и их анализ еще раз подтверждают актуальность проблемы оптимизации управления и взыскания дебиторской задолженности.

Чтобы управлять дебиторской задолженностью и применять современные и эффективные методы ее реструктуризации, необходимо изучить факторы ее формирующие, и на их основе представить более действенные методы расчетов между контрагентами.

Таблица 3. Классификация дебиторской задолженности

Признак классификации	Характеристика классификационной группы
По продолжительности	-долгосрочная -краткосрочная
По сроку исполнения обязательства	-текущая -просроченная
По степени контроля	-истребованная -неистребованная
По степени риска	-с высоким риском -со средним риском -с низким риском
По качественному составу	-сомнительная -надежная -безнадежная
По возможности уступки права требования долга	-задолженность, возможная к уступке по договору цессии -задолженность, запрещенная к передаче
По обеспечению гарантии	-обеспеченная -необеспеченная
По возможности контроля	-контролируемая -неконтролируемая
В соответствии с МСФО 39	-займы, предоставленные др. организациям -финансовые активы, удерживаемые до погашения -финансовые активы в наличии для продажи -финансовые активы, учитываемые по справедливой стоимости.
	<i>Могут быть приведены иные варианты классификации</i>

Наличие просроченной дебиторской задолженности приводит к обесценению денежных средств. Так, например, просроченная дебиторская задолженность по качественному составу может быть охарактеризована как: сомнительная, надежная и безнадежная. Данный признак позволит искать определенные способы ее реструктуризации. Например, к безнадежной

задолженности вряд ли можно применить такой метод, как передача права требования долга. Данная ситуация требует создания резерва по сомнительным долгам, что обеспечивает выполнение требования осмотрительности и осторожности ведения учета и формирования информации в отчетности. Но в тоже время приводит в целом к снижению стоимости активов баланса и уменьшению финансового результата деятельности организации.

С целью повышения платежеспособности и финансовой устойчивости организации необходимо применять современные методы управления дебиторской задолженностью. К наиболее известным методам реструктуризации дебиторской задолженности относятся бартер, взаимозачет, отступное, новация обязательства, цессия, факторинг и др. В данном исследовании мы постарались показать основные преимущества и некоторые недостатки применения договоров цессии, новации и факторинга, как наиболее перспективных методов работы с дебиторской задолженностью.

Цессия - это договор уступки прав требования на дебиторскую задолженность или продажа долга третьим лицам. Договор заключается между кредитором и третьим лицом. При этом кредитор, уступающий свое право, выступает цедентом, а лицо, принимающее право – цессионарием.

Особенности заключения данного договора заключается в следующем:

- не требуется согласие должника, в соответствии с п.2 ст.382 ГК РФ, на заключение договора между цедентом и цессионарием, если иное не предусмотрено законом или договором;
- если в договоре, заключенном между сторонами сделки, предусмотрен запрет уступки, то такая сделка может быть признана недействительной в ряде случаев;
- у цессионария приобретение дебиторской задолженности на основе уступки права требования отражается как финансовое вложение;
- оценка стоимости финансового вложения принимается по первоначальной стоимости, т.е. сумма фактических затрат по приобретению за исключением НДС и иных возмещаемых налогов, поскольку в соответствии ст. 149 НК РФ финансовые вложения не являются объектом НДС.

Если сумма долга по договору цессии ниже, чем сумма долга, причитающегося по договору поставки, то цедент получит убыток по прочим видам деятельности. Налоговая база по НДС в этом случае не возникает, начисленный НДС на отгруженную продукцию не подлежит корректировке, а полученный убыток уменьшает прибыль до налогообложения.

Из приведенных данных видны отдельные негативные последствия по передаче права требования долга третьей стороне. Однако преимущества возникают по факту получения денежных средств в реальном времени; организации не нужно оформлять кредитные договоры под достаточно высокие проценты для пополнения средств в обороте и осуществления срочных платежей и расчетов по своим обязательствам. Поэтому при приемлемых скидках с суммы передаваемой задолженности - договор цессии может стать существенным методом реструктуризации долга.

Факторинг – это комплекс услуг, включающий беззалоговое финансирование под уступку денежного требования оптовых поставок, которые осуществляются на условиях отсрочки платежей; проведение оценки и анализа покупателей, передаваемых на факторинговое обслуживание; страхование рисков неплатежей со стороны покупателей; управление дебиторской задолженностью компании.

– Факторинг с регрессом — вид факторинга, при котором фактор приобретает у клиента право на все суммы, причитающиеся от должника. Однако в случае невозможности взыскания с должника сумм в полном объеме клиент, переуступивший долг, обязан возместить фактору недостающие денежные средства.

– Факторинг без регресса — при невозможности взыскания с должника сумм в полном объеме факторинговая компания потерпит убытки.

В настоящее время существуют и такие формы факторинга, как форфейтинг и инвойс-дискаунтинг.

Инвойс-дискаунтинг — финансовая операция, при которой финансирование выплачивается не на каждую поставку отдельно, а на сальдо всех поставок. При этом, чаще всего, комиссия за финансирование начисляется не по формуле простых процентов, как при факторинге, а по формуле сложных процентов.

Форфейтинг — операция по приобретению финансовым агентом коммерческого обязательства заёмщика перед кредитором. Основное условие форфейтинга состоит в том, что все риски по долговому обязательству переходят к форфейтору без права оборота на обязательства продавца.

Факторинговые операции схожи с краткосрочным кредитованием продавца, который желает сразу получить деньги, не дожидаясь оплаты товаров или услуг, и готов за это заплатить некоторый процент, который существенно ниже процентных ставок коммерческих банков.

По договору факторинга поставщик частями получает платеж от фактора, причем в полном размере, однако за свои услуги фактор получает вознаграждение, которое оговаривается сторонами.

Вознаграждение рассматривается как плата за услугу, т.е. имеет место реализация, следовательно, данная сумма облагается НДС и поставщик в будущем может принять его к вычету. Стоимость самой услуги поставщик включает в прочие расходы. У контролирующих органов складывается негативное отношение к факторингу, поскольку комиссия, уплачиваемая поставщиком фактору учитывается в составе внереализационных расходов для целей налогообложения, чем уменьшает налоговую базу. В настоящее время Налоговый Кодекс устанавливает интервалы предельных значений процентных ставок по долговым обязательствам в размере от 75 до 125 процентов ключевой ставки ЦБ РФ.

Новация долга – это форма дебиторской задолженности, при которой долг трансформируется в заемное обязательство.

При новации «Обязательство прекращается соглашением сторон о замене первоначального обязательства, существовавшего между ними, другим

обязательством между теми же лицами, если иное не установлено законом или не вытекает из существа отношений. Новация прекращает дополнительные обязательства, связанные с первоначальным обязательством, если иное не предусмотрено соглашением сторон.» - ст.414 ГК РФ. Таким образом, при переходе дебиторской задолженности в разряд просроченной, кредитор в праве заключить договор о переводе новации долга по договору поставки в заемное обязательство. При этом, на сумму долга начисляются проценты, которые дают возможность кредитору если не увеличить причитающуюся ему сумму, то хотя бы не уйти в убыток от обесценения денежных средств.

Заказчик вправе применить налоговый вычет по НДС с суммы предоплаты, перечисленной продавцу согласно договору (п. 5 ст. 171 НК РФ). Однако в том налоговом периоде, когда долг подрядчика на основании соглашения о новации меняется на заемное обязательство, сумму НДС заказчик обязан восстановить (подп. 3 п. 3 ст. 170 НК РФ).

Кредитор не начисляет НДС на возвращенную сумму займа и проценты, полученные от должника за пользование заемными средствами (пп. 15 п. 3 ст. 149 НК РФ). Кредитор должен отразить сведения о предоставленных займах, не подлежащих обложению НДС, в декларации по НДС за соответствующий налоговый период. Кредитору не нужно начислять НДС и на сумму неустойки, причитающейся ему (если сторонами в соглашении о новации было предусмотрено сохранение такого дополнительного обязательства, возникшего из договора подряда).

После новации в налоговом учете кредитора средства, возвращенные по договору займа, не учитываются при определении налоговой базы по налогу на прибыль (подп. 10 п. 1 ст. 251 НК РФ). Суммы процентов, полученные за пользование заемными средствами, учитываются кредитором в составе внереализационных. Сумма неустойки, полученная от должника, включается в состав внереализационных доходов на дату подписания соглашения о новации (пп. 13п.1 ст. 265 и пп. 4 п. 4 ст. 271 НК РФ). Однако, несмотря на то, что новация является юридически более совершенным методом, чем остальные, его нельзя назвать распространенным, так как он по-прежнему не дает кредитору возможности немедленного получения долга, что становится еще более маловероятным с начислением процентов.

Таким образом, изучив способы реструктуризации дебиторской задолженности, мы пришли к выводу о том, что существует две основные причины, по которым организации переуступают право требования долга.

Во-первых, организация не уверена в получении оплаты от дебитора вообще, в этом случае она стремится получить хотя бы большую часть долга.

Во-вторых, организации срочно требуются свободные денежные средства, в этом случае она стремится ускорить процесс возвращения долга, уступая часть своего дохода.

Более того, сумму недополученного долга классифицируют как расходы на взыскание долга, и сравнивают его величину с потенциальным недополученным доходом в будущем. Такой подход позволяет оценить целесообразность данной сделки.

Проведенное исследование позволило установить, что договоры факторинга и цессии являются современными инструментами реструктуризации дебиторской задолженности. Данные сделки позволяют реально уменьшить величину ДЗ в короткий срок, перевести ее в состав краткосрочных финансовых инструментов, увеличив тем самым сумму наиболее ликвидных активов организации. Первоначальная задолженность списывается на прочие расходы, а сумма, полученная от нового кредитора, относится в прочие доходы и выявляется финансовый результат по прочим видам деятельности.

Однако, по нашему мнению, факторинг является наиболее надежным и приемлемым методом для всех сторон, поскольку предполагает целый комплекс финансовых услуг, что позволяет выбрать наиболее удобный вариант. По договору цессии происходит просто смена сторон в договоре без учета интересов первоначального должника и его реальных возможностей рассчитаться по обязательствам.

В заключение, необходимо отметить, что на данный момент вопрос оптимизации расчетов с дебиторами очень актуален, так как за последние годы доля невозвращенных в срок долгов увеличивается, что приносит убытки предприятиям-кредиторам и государству, поскольку в результате создания резервов по сомнительным долгам, происходит реальное уменьшение стоимости оборотных активов организации и финансового результата и, как следствие, налоговой базы по налогу на прибыль организаций.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации от 16.07.1998 с изм. и допол. в ред. от 01.09.2016
2. Гражданский кодекс Российской Федерации от 21.10.1994 с изм. и допол. в ред. от 02.10.2016
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 02.11.2016)

УДК 336.13

Дзедзюля Александра Игоревна
Aleksandra I. Dzedziulia

студентка, 1 курс Института магистратуры СПбГЭУ, Санкт-Петербургский
государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия
Student, 1 course of Institute of Magistracy UNECON, Saint-Petersburg university of
economics, Saint-Petersburg, Russia
E-mail: al.dzedzyulya@mail.ru

ПРЕДПОСЫЛКИ И ТЕНДЕНЦИИ ВНЕДРЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ

BACKGROUND AND TRENDS OF FEDERAL ACCOUNTING STANDARDS IMPLEMENTATION TO THE PUBLIC SECTOR IN RUSSIA

Аннотация. В данной статье рассмотрены предпосылки к разработке федеральных стандартов бухгалтерского учета в общественном секторе, а также тенденции их внедрения. Особое внимание обращается этапам разработки

федеральных стандартов и их подробному описанию. Отмечена возможность внесения в будущем Минфином России изменений в утвержденную программу разработки федеральных стандартов. На основе анализа выявлены различия международных стандартов финансовой отчетности в общественном секторе и российских федеральных стандартов бухгалтерского учета в общественном секторе. Представлены нововведения, с которыми столкнется бухгалтерский учет в государственном секторе. В результате выявлена роль федеральных стандартов в дальнейшем развитии российского учета. Благодаря появлению федеральных стандартов заинтересованные пользователи смогут получить достоверную и надежную информацию о деятельности правительственных организаций и государства в целом.

Нормативно-законодательной основой создания федеральных стандартов бухгалтерского учета для организаций государственного сектора (ФСБУГС) выступает Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации (далее по тексту – РФ) на среднесрочную перспективу, утвержденная в 2004 г. Позднее Федеральным законом от 06.12.2011 № 402-ФЗ ред. от 04.11.2014 «О бухгалтерском учете» (далее по тексту – ФЗ № 402) было определено понятие «федеральные стандарты» и порядок их разработки.

Методической основой формирования федеральных стандартов в России являются международные стандарты финансовой отчетности в общественном секторе (далее по тексту – МСФООС), которые отражают общую тенденцию сближения бухгалтерского учета в коммерческих организациях и в организациях общественного сектора. МСФООС применяются с 2000 года, и на данный момент таких стандартов разработано тридцать восемь стандартов. В январе 2018 года появится IPSAS 39, который обновит существующий стандарт 25 «Вознаграждение сотрудникам».

Программа разработки федеральных стандартов утверждена приказом Минфина России от 10 апреля 2015 г. № 64н. В 2016 году программа претерпела ряд изменений. На сегодняшний день предусмотрено создание сорока пяти федеральных стандартов. В 2018 году планируется запуск одиннадцати новых стандартов и восьми стандартов, разработанных на базе действующих инструкций по бухгалтерскому учету в государственном секторе. В декабре 2016 года Минфин России обязуется принять следующие пять стандартов: Концептуальные основы бухгалтерского учета и отчетности для организаций государственного сектора; представление бухгалтерской (финансовой) отчетности; основные средства; аренда; обесценение активов.

Бухгалтерский учет в государственном секторе России переходит на новый этап развития, а требования данных стандартов качественно его меняют. Проанализируем этапы разработки федеральных стандартов в государственном секторе (Рисунок 1).

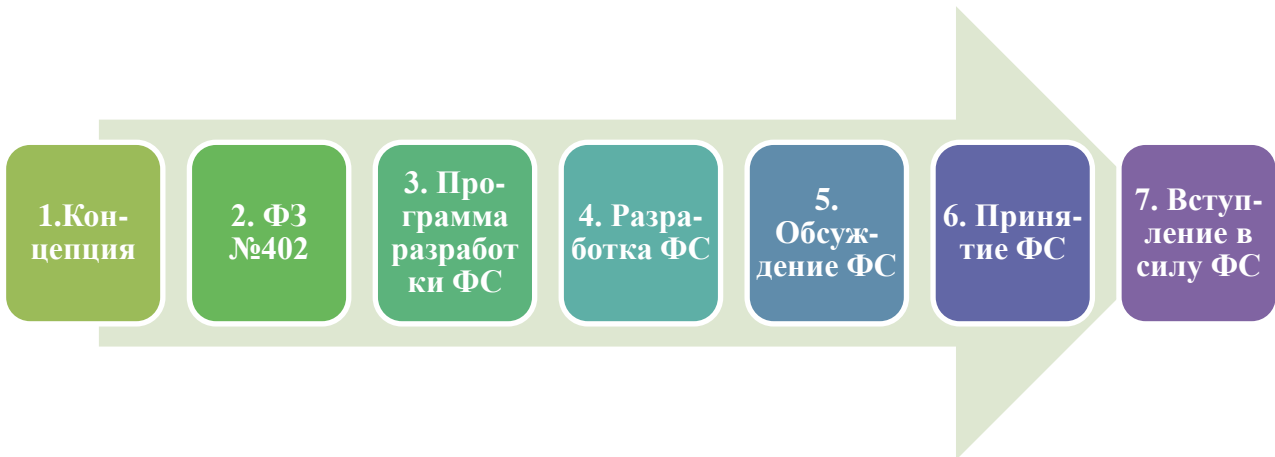


Рисунок 1 – Этапы разработки федеральных стандартов для организаций государственного сектора

Первоначальный этап характеризует «Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу», где отмечена необходимость развития бухгалтерского учета и отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. Ко второму этапу мы относим ФЗ № 402, в котором неоднократно упоминается понятие «федеральные стандарты». На третьем этапе, на основании Приказа от 10.04.2015 № 64н «Программа разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета для организаций государственного сектора» представлен полный список федеральных стандартов, которые будут разработаны в период с 2016 по 2020 г.г. Полная подготовка проектов федеральных стандартов пройдет на четвертом этапе. Для пятого этапа характерна процедура публичного обсуждения проектов федеральных стандартов. Основой шестого этапа станет принятие федеральных стандартов, когда для каждого федерального стандарта будет публиковаться приказ об утверждении за подписью Министра финансов РФ. На заключительном этапе, ФСБУГС вступят в силу, и начнется их практическое применение в государственном секторе РФ.

В будущем возможны изменения очередности утверждения или же состава стандартов, так как программа должна ежегодно обновляться в целях соответствия федеральных стандартов потребностям пользователей финансовой отчетности, а также уровню развития науки и практики бухгалтерского учета.

Проведя сравнительный анализ состава и содержания действующих МСФООС и российских ФСБУГС, можно сделать следующие основные выводы:

- стандарт «Концептуальные основы бухгалтерского учета и отчетности для организаций государственного сектора» содержит помимо базовых понятий и определений, универсальных для общественного сектора любой страны, так же терминологию, характерную для бухгалтерского учета в РФ;

- в обновленной программе в состав ФСБУГС включены новые стандарты «Непроизведенные активы» и «Финансовая отчетность в гиперинфляционной экономике», «Формы первичных учетных документов и регистров бухгалтерского учета»;

- преобразованы в один стандарт «Доходы государственных (муниципальных) учреждений, в т.ч. выручка от обменных операций и доходы от необменных операций (налоги и трансферты)» два самостоятельных стандарта из МСФООС;

- уточнены названия следующих федеральных стандартов: «Биологические активы»; «Запасы»; «Консолидированные и отдельные финансовые отчеты»; «Представление бухгалтерской (финансовой) отчетности»; «Учетная политика, оценочные значения и ошибки»;

- предусмотрены внесения изменений дважды в текущий План счетов казначейского учета и Инструкции по его применению;

- запланированы изменения в стандартах «Порядок составления и представления годовой, квартальной и месячной отчетности об исполнении бюджетов бюджетной системы РФ» и «Порядок составления, представления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений» на третьем и четвертом этапах;

- отсутствие в отечественной системе ФСБУГС самостоятельного стандарта, посвященного применению метода начисления;

- российские ФСБУГС содержат нормативные правовые акты, которых нет в международной системе, например Единый план счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти, План счетов казначейского учета и Инструкция по его применению и т.д.

Среди основных нововведений, с которыми столкнется бухгалтерский учёт в государственном секторе это понятия «справедливой стоимости» и «полезный потенциал, заключенный в активе», изменения классификации дебиторской задолженности, а также новые способы амортизации: метод уменьшаемого остатка и метод пропорционально объему продукции. Отчетность будет подразделяться на индивидуальную, консолидированную и бухгалтерскую отчетность общего назначения, и у государственных учреждений появится новая обязанность публикации бухгалтерской отчетности в Интернет.

Среди объективных причин рассмотренных выше изменений в программе следует указать: отсутствие отечественной практики использования понятия «справедливая стоимость», целесообразность использования лаконичности формулировок, а также необходимость изменений в семи инструкциях дважды в связи с планируемыми поправками в Бюджетном кодексе РФ.

В планах Совета по МСФООС есть выпуск новых МСФО ОС. Соответственно, если они будут утверждены и введены, то система российских и международных стандартов изучаемого сектора будут иметь различия.

К 2020 году для организаций государственного сектора будет создана целостная система федеральных стандартов, содержащая практически все необходимые правила ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности. Изучив существующие проекты федеральных стандартов и общую программу можно смело сделать вывод о том, что нововведения нацелены на

существенное повышение достоверности и реалистичности отчетности, предоставляемой организациями общественного сектора.

Не исключены трудности на пути внедрения ФСБУГС. Например, долгий срок перехода к новым стандартам, отсутствие опыта внедрения и применения новых категорий, а также недостаточный объем знаний самих стандартов. Стоит отметить преимущества от перехода на ФСБУГС:

- обеспечение единообразия и повышение сопоставимости финансовой информации как в масштабах отдельно взятой страны, так и на международном уровне;
- возможность отражения в финансовой отчетности особенностей учета деятельности организаций общественного сектора, понятной внутренним и внешним пользователям отчетной информации;
- повышение прозрачности процессов бухгалтерского учета и подготовки отчетности учреждений государственного сектора;
- усиление контроля над результатами деятельности учреждения;
- оптимизация процесса принятия решений и более эффективное управление активами и обязательствами;
- четкое представление о рисках, которым подвержены учреждения на текущий момент, и возможностях их минимизации;
- повышение качества статистической информации о финансовом состоянии общественного сектора.

Таким образом, разработанная Минфином России программа и намеченные в соответствии с ней к применению федеральные стандарты бухгалтерского учета для организаций государственного сектора сыграют неоценимую роль в дальнейшем развитии российского учета. В результате чего бухгалтерская (финансовая) отчетность организаций государственного сектора, будет предоставлять всем заинтересованным пользователям максимально достоверную и надежную информацию о деятельности правительственных организаций и государства в целом.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Приказ Минфина России от 10.04.2015 № 64н «Об утверждении программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета для организаций государственного сектора» – Режим доступа: http://minfin.ru/ru/performance/budget/bu_gs/sfo/ (дата обращения: 12 октября 2016 г.)
2. Проект приказа Минфина России «О внесении изменений в приказ Министерства финансов Российской Федерации от 10 апреля 2015 г. № 64н «Об утверждении программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета для организаций государственного сектора»». – Режим доступа: http://minfin.ru/ru/performance/budget/bu_gs/sfo/ (дата обращения: 16 октября 2016 г.)
3. *Комарова Е.О.* Применение МСФО в общественном секторе // Экономика и управление. – 2015. – №1. – С.70-72.
4. *Дружиловская Т.Ю.* Новые концептуальные основы разработки национальных стандартов бухгалтерского учета в секторе государственного управления // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – №16(358). – С. 2-16.

УДК 338.222

Исмаилов Эльмин Алекбер оглы
Elmin A. Ismayilov

Студент 4 курса факультета экономики и финансов Санкт-Петербургского государственного университета; г. Санкт-Петербург, Россия

4th year student of Economics and Finance
Saint-Petersburg State Economic University, Saint-Petersburg, Russia

Email: elmishkaaa@mail.ru

Кравцова Наталья Игоревна

Natalya I. Kravtsova

к.э.н., доцент кафедры банков и финансовых рынков и страхования Санкт-Петербургского государственного университета; г. Санкт-Петербург, Россия

Candidate of Economics, Saint-Petersburg State Economic University; Saint-

Petersburg, Russia

Email: n.i.kravtsova@yandex.ru

СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОЛИТИКИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ

THE WAYS OF INCREASE IN EFFICIENCY OF POLICY OF CENTRAL BANK OF RUSSIAN FEDERATION AT THE CURRENCY MARKET

Аннотация. В статье анализируется политика Центрального Банка Российской Федерации на валютном рынке РФ. Анализ проводится на двух событиях в период с 2014 год по 2016 год. После подробного описания ситуаций, проводится детальный разбор действий Банка России. Впоследствии приводятся пути и способы, которые, по мнению автора, были бы более предпочтительны в данных событиях. Также предлагаются пути и способы разрешения аналогичных ситуаций в будущем.

Annotation. In the article, the author analyses the policy of Central Bank of Russian Federation at the currency market. Analysis built on two events which happened during 2014 up to 2016. After the detailed description of events, made detailed analysis of Central Bank actions. After that author describe the ways of increase in efficiency which, according to the author opinion, would be preferable in that situation. Moreover, the author suggests the ways and decisions which would be more productive in similar situations in future.

На данный момент валютный рынок в Российской Федерации находится под ежедневным давлением. Давление оказывается разными факторами и обстоятельствами. Главной задачей Центрального Банка Российской Федерации является защита и обеспечение устойчивости рубля, что прописано в Конституции РФ и в Федеральном законе «О ЦБ РФ». Защита и обеспечение устойчивости также распространяется косвенно и на рыночный курс рубля к иностранной валюте. За последние несколько лет российский финансовый, в частности валютный рынок, претерпел тектонические изменения. Проанализируем действия Центрального банка и оценим их эффективность.

В начале 21 века в Российской Федерации произошли изменения в структуре руководства ключевыми постами в стране, что привнесло новые идеи. Одной из таких идей было сокращение уровня госдолга РФ. Речь идёт о суверенном внешнем долге. Одним из идеологов был Алексей Кудрин, занимающий сейчас должность заместителя председателя экономического совета при президенте Российской Федерации. Сокращение суверенного внешнего долга сопровождалось и увеличением давления на корпорации. В итоге мы видим ситуацию, при которой суверенный долг минимальный, а корпоративный долг достигал в отдельный момент почти 800 миллиардов долларов США. На 1 июля 2016 года долг составлял чуть более полутриллиона долларов США. Корпорации в России занимали на западных рынках под низкие

проценты на протяжении многих лет и когда доступ к рынкам был закрыт, финансовая система и валютный рынок стали испытывать трудности. Тут финансовый и политический истеблишмент отчётливо понял все минусы ситуации, при которой большинство обязательств номинированы в иностранной валюте, а большинство активов номинированы в рублях РФ. Пришлось искать валюту на внутреннем рынке, точнее на открытом рынке. Такого наплыва валютного спроса рубль не выдержал. Не выдержали бы и резервы, если бы ЦБ не ввёл плавающий курс. Так как объём задолженности корпорации куда выше резервов. Ситуацию с валютным долгом усугубило и падение цен на основные экспортные товары в два раза.

Проведем анализ эффективности деятельности и предложим способы ее улучшения. Первый пример это ситуация середины декабря 2014 года и обвал рубля. Тот год вообще для регулятора ознаменовался весьма негативными событиями на валютном рынке. Хотелось бы акцентировать внимание на биржевом кредитовании госкомпании «НК Роснефть» на 625 млрд рублей под 11-12%. При том что спустя пару дней ЦБ поднял ставку посреди ночи с 10,5% до 17%. Несложно догадаться, что эти два события связаны. По сути ЦБ РФ в угоду одной корпорации подверг огромному давлению и шоку валютный рынок. Стоит ли говорить об эффективности? Также, проведение ночных заседаний с последующим повышением ставки в полтора раза не является показателем контроля над ситуацией. Вспомним, что в ночь на 16 декабря 2014 года была поднята ставка. Стоит также напомнить, что 15 числа рубль просел на 10% процентов за день, но самое худшее было впереди, на утро 16 декабря рынок практически за несколько минут отыграл новость о повышении ставки. Рубль потерпел крупнейшее падение за всю историю. Совершались интервенции, но стоит сказать, что они совершались путём выставления заявок и выжидания, когда эти заявки будут удовлетворены, а следовало бы, по мнению автора, удовлетворять «по рынку» заявки, тем самым вызывая срыв стоп-заявок трейдеров и спекулянтов. После срывов стоп-заявок спекулянты начали бы торговать в сторону укрепления рубля, видя мощные удары «по рынку» с большим объёмом. Далее последовали бы те участники, которые увидели бы, что рубль за день-неделю не ослабится и они будут вынуждены закрывать позиции и открывать обратные. Таким образом, можно было бы некоторую часть спекулянтов оградить от операций с покупкой валюты для спекуляций и шок, если бы он был, то был бы не таким, как мы его увидели в моменте по 80 рублей за доллар. Выводов по этому событию можно сделать несколько: во-первых, проводить денежно-кредитную политику в угоду одной корпорации не есть рыночная эффективность и показатель профессионализма, что в ЦБ, что в самой корпорации. Таким образом, корпорация в лишней раз доказывает, что она не готова конкурировать в мировой рыночной среде, опираясь постоянно на государственную помощь. Также, по мнению автора, ЦБ не хватает жесткости в своих действиях на валютном рынке. Выставление огромных заявок частями на рынке и выжидание — это пассивная стратегия защиты рубля. Активным и более продуктивным являлось бы рыночное исполнение заявок.

Второй пример, на котором хотелось бы акцентировать внимание, произошёл недавно. Не редко ЦБ обвиняют в распространении инсайдерской информации. Остановимся на самом близком и свежем примере, который произошёл в начале октября. А именно, покупка НК «Башнефть» госкомпанией «НК Роснефть». Тогда, 7 октября 2016 года первый заместитель председателя Центрального банка Ксения Юдаева заявила, что Роснефть возможно продаст валюту на открытом рынке и это может привести к временному укреплению рубля. Что самое интересное, пресс-секретарь «Роснефти» Михаил Леонтьев заявил: никаких подобных действий компания не будет совершать, накопила достаточно рублёвых резервов для сделки и готова к ее закрытию в ближайшее время. Вспомним, что контролирующий пакет голосующих акций был куплен Роснефтью за чуть менее чем 330 млрд рублей (именно такая цифра была в директиве правительства, где также упоминалась крайняя дата заключения договора купли-продажи как 15 октября 2016 года). После слов Ксении Юдаевой и при просмотре графика доллар/рубли в первую неделю октября, становится понятна причина укрепления рубля. Участники торгов не могли точно определить игрока, который в «стаканах» скупает валюту. И теперь, после идентификации игрока и понятия объёма, который необходим, оставалось дожидаться, когда игрок наберёт себе необходимую сумму и уйдёт из «стаканов» и можно будет открывать позиции против рубля, так как давления экспортера в лице «Роснефти» больше не будет. Так и произошло. Заявление об возможном укреплении было сделано 7 октября. До этого рубль укреплялся с 65 до 62 рублей за доллар. 10 ноября спекулянты начали замечать уход из «стаканов» крупного игрока и осторожно начали скупать валюту. В последующие три дня с 11 по 13 октября 2016 года рубль потерял половину своего укрепления, которое достигалось за три предыдущие недели. После всего этого, возникает вопрос: Зачем вообще, такая влиятельная с точки зрения словесных интервенций в СМИ персона начала говорить об укреплении рубля под конец кампании по продаже валюты Роснефтью, если она вообще имела место?

Явно прослеживается нелогичность действий, что не показывает высокую степень профессионализма либо это был тонкий и завуалированный знак некоторым крупным спекулянтам. Зампред сказал об укреплении рубля, население тут же побежало менять свои доллары, а их доллары были куплены по дешёвке крупными спекулянтами (62 рубля за доллар на тот момент являлось минимумом за год). Но такое предполагать, о связи высокопоставленных лиц в ЦБ с крупными спекулянтами, даже не допустимо. Так или иначе, прослеживается явное непонимание политики ЦБ в те дни начала октября.

В завершение, хотелось бы отметить следующее. И хотя приватизация НК «Башнефть» была как ее передача другой компании, которая также находится под контролем государства, самое главное это то, что бюджет получит средства. А во-вторых, конечно, советовать ЦБ, как и что делать не полномочиях автора, но хотелось бы больше жёсткости в политике ЦБ РФ на валютном рынке (да и вообще в других секторах финансовой системы РФ, как, например, в банковском секторе, где идёт процесс по «фильтрации» банков), также не ставить интересы

одной корпорации выше интересов государства, так как «Роснефть» — это далеко не вся Россия, а наоборот, «Роснефть» лишь часть России.

Таким образом, резюмируя, к рекомендациям по повышению эффективности политики Центрального Банка Российской Федерации на валютном рынке можно отнести:

1. Жёсткая политика валютных интервенций (рыночное исполнение заявок);
2. Приоритет общегосударственных интересов над интересами любых государственных и частных компаний любых размеров;
3. Максимально аккуратная информационная политика первых лиц Центрального Банка во избежание резких перепадов курса национальной валюты.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Конституция Российской Федерации
2. Федеральный закон «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 N 86-ФЗ
3. Статья в ежедневной деловой газете «Ведомости» от 7 октября 2016 года [«ЦБ не исключил укрепления рубля из-за покупки «Башнефти» «Роснефтью»] [http://www.vedomosti.ru/business/articles/2016/10/07/660071-ukrepleniya-rublya-iz-za-pokupki-bashnefti](http://www.vedomosti.ru/business/articles/2016/10/07/660071-ukrepleniya-rublya-iz-za-pokupki-bashnefti-rosneftyu)
4. Статья в ежедневной деловой газете «Ведомости» от 7 октября 2016 года [«Роснефть: покупка «Башнефти» не окажет влияния на валютный рынок»] <http://www.vedomosti.ru/business/news/2016/10/07/660074-pokupka-bashnefti-ne-okazhet-vliyaniya-na-rinok>
5. Статья негосударственного информационного агентства «Интерфакс» от 16 декабря 2014 года [«ЦБ повысил ставку до 17%»] <http://www.interfax.ru/business/413235>
6. Статья в ежедневной деловой газете «Ведомости» от 11 декабря 2014 года [«Роснефть» разместила биржевые облигации на 625 млрд рублей] <http://www.vedomosti.ru/business/news/2014/12/11/rosneft-razmestila-birzhevye-obligacii-na-625-mlrd-rublej>

УДК 336

Каракешисян Джулиета Гагиковна
Karakeshishyan Dzhulieta Gagikovna

Студентка 4 курса Факультета экономики и финансов
Санкт-Петербургского государственного экономического университета, Санкт-Петербург, Россия

4th grade student of Faculty of Economics and Finance of St Petersburg State University of Economics, St Petersburg, Russia

СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ БЮДЖЕТА В СОВРЕМЕННОМ КОНТЕКСТЕ: ЦЕЛЬ ИЛИ СРЕДСТВО THE BALANCED BUDGET IN THE CONTEMPORARY CONTEXT: BEING GOAL OR MEANS?

Аннотация. Сегодня существует мнение, что дефицит бюджета можно называть ключевым макроэкономическим параметром, определяющим рост экономики, ответственным за балансировку бюджета, снижение инфляции и стабилизацию макроэкономических показателей. Исследование ставит своей целью на основе изучения литературы и обработки статистических данных выявить возможные взаимосвязи между понятиями сбалансированности бюджета и величины государственного дефицита/профицита.

Abstract: Today there is a view that a budget gap can be called a key macroeconomic parameter. It provides the economic growth, is responsible for a balancing of the budget, declines in the rate of inflation and stabilizes macroeconomic indicators. The research is intend to identify possible interrelations between the balanced budget and the value of government budget deficit/surplus according to the literature and statistics.

На сегодняшний день существует точка зрения, что под экономическим ростом страны часто лежат понятия сбалансированности бюджета и дефицита/профицита. Для анализа этой точки зрения разберем теоретические основы отмеченных понятий: сбалансированность бюджета – это количественное равенство величины расходов и источников их финансирования (налоговых поступлений). Если в экономике наблюдается экономический спад, то сумма налоговых поступлений в бюджет при неизменном уровне государственных закупок сокращается, так как снижается налогооблагаемая база, откуда возникает бюджетный дефицит. На фазе экономического подъема величина налоговых поступлений выше уровня правительственных закупок, возникает бюджетный избыток (профицит). Бюджетный дефицит также будет наблюдаться при фиксированном значении суммы государственных закупок товаров и услуг и низком уровне дохода, а при высоком уровне дохода – профицит бюджета. Существует ли взаимосвязь между экономическим ростом страны (темпами роста ВВП) и величиной бюджетного дефицита/профицита, и является ли сбалансированность бюджета средством экономического развития страны? Для ответа на этот вопрос была проведена кластеризация стран по темпам роста ВВП и величине дефицита/профицита государственного бюджета в процентах к ВВП с целью дальнейшего анализа. В работе выдвинуты две гипотезы, которые раскрывают сущность темы исследования:

I. Сбалансированность бюджета – средство достижения экономического роста страны;

II. Сбалансированность бюджета - первостепенная цель для экономики страны, достижение которой обеспечивает экономический рост и развитие.

В исследовании были рассмотрены следующие страны: United Arab Emirates, Argentina, Australia, Belgium, Bulgaria, Brazil, Canada, China, Czech Republic, Germany, Denmark, Estonia, Finland, France, United Kingdom, Greece, India, Ireland, Iceland, Israel, Italy, Japan, Luxembourg, Latvia, Netherlands, Norway, Poland, Portugal, Russian Federation, Slovak Republic, Slovenia, Sweden, Turkey, Ukraine, United States.

В соответствии с выполненной кластеризацией страны были разделены на 10 групп в зависимости от темпов роста ВВП (Рис.1):

- 1) Арабские эмираты, Болгария, Словения со средним темпом роста ВВП 3,01 %;
- 2) Аргентина, Австралия, Бельгия, Канада, Германия, Дания, Эстония, Франция, Великобритания. Израиль, Латвия, Нидерланды, Норвегия, Португалия и США со средним темпом роста ВВП 1,76%;
- 3) Бразилия и Россия со средним темпом роста ВВП -3,79%;
- 4) Китай с темпом роста ВВП 6,9%;
- 5) Чехия, Исландия, Польша, Словакия, Швеция и Турция со средним темпом роста ВВП 3,97%;
- 6) Япония, Италия и Финляндия со средним темпом роста ВВП 0,59%;
- 7) Греция с темпом роста -0,23%;
- 8) Индия, Ирландия со средним темпом роста ВВП 7,69%;
- 9) Люксембург с темпом роста ВВП 4,85%;
- 10) Украина с темпом роста ВВП -9,9%.

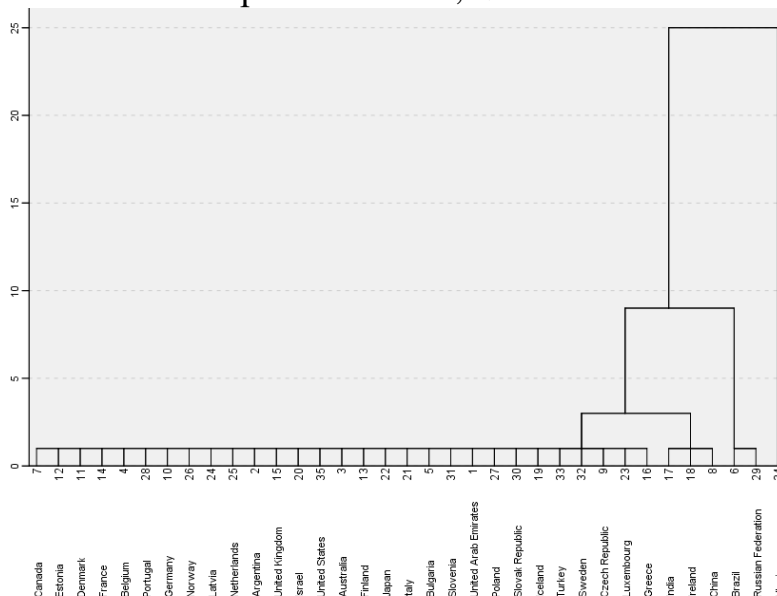


Рис.1. Кластеризация стран по темпам роста ВВП в 2014 году, %.

Кластеризация стран по величине дефицита/профицита государственного бюджета в процентах к ВВП дала следующие результаты (Рис.2):

- 1) Арабские Эмираты, Бельгия, Болгария, Китай, Финляндия, Греция, Ирландия, Италия, Российская Федерация, США со средним значение дефицита -2,73% к ВВП;
- 2) Аргентина, Франция, Великобритания, Индия, Украина со средним значение дефицита -4,34 % к ВВП;
- 3) Канада, Израиль, Нидерланды, Турция, Австралия со средним значение дефицита -1,96 % к ВВП;
- 4) Бразилия с дефицитом -0,6 % к ВВП;
- 5) Словения, Швеция, Латвия, со средним значение дефицита -1,1 % к ВВП;
- 6) Дания с дефицитом -6,0 % к ВВП;

- 7) Люксембург, Исландия, Эстония со средним значение дефицита 0,15 % к ВВП, в том числе Германия с дефицитом 0,9% к ВВП;
- 8) Япония со средним значение дефицита -6,5 % к ВВП;
- 9) Норвегия со средним значение дефицита 6,6 % к ВВП;
- 10) Португалия и Словакия со средним значение дефицита -3,5 % к ВВП.

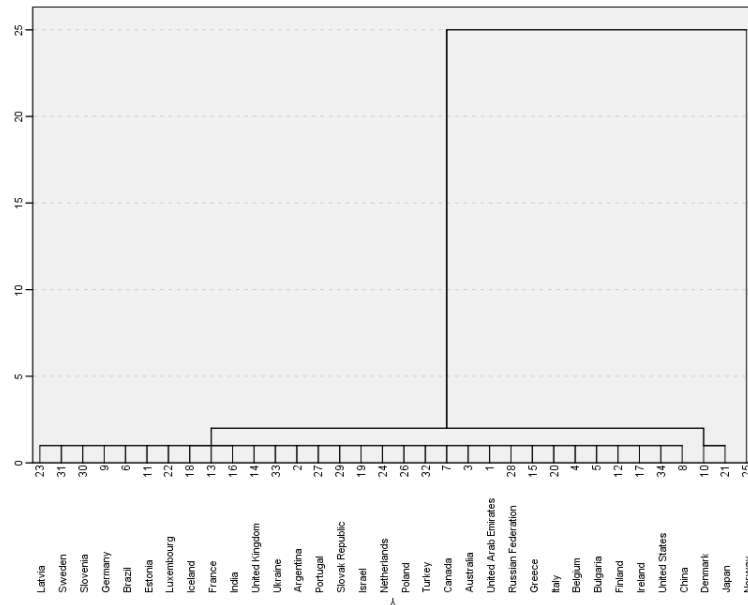


Рис.2. Кластеризация стран по величине дефицита/профицита государственного бюджета в процентах к ВВП.

Делая вывод по проведенной кластеризации стран, можно отметить, что какой-либо явной взаимосвязи между экономическим ростом страны и величиной дефицита/профицита государственного бюджета проследить не удалось, поскольку страны ведут себя по-разному, при этом имея абсолютно разнонаправленные величины по рассматриваемым показателем, что с какой-то точки зрения служит опровержением выдвинутых гипотез. Для более детального анализа рассмотрим конкретный пример - ситуацию с Бразилией, у которой показатель дефицита близок к нулевому значению, а темпы экономического роста достаточно плачевные. С другой же стороны, Япония, с максимальной величиной из рассматриваемых стран по государственному дефициту имеет положительный показатель темпов роста ВВП. Наиболее же приближенная картина к идеалу (сбалансированности бюджета), согласно результатам кластеризации, принадлежит Люксембургу. Какой же вывод можно сделать? Прямой зависимости между сбалансированностью госбюджета и экономическим ростом страны нет, что, в свою очередь, заставляет задуматься о противоположной стороне медали.

Ярким примером страны, которая ставит сбалансированность бюджета своей главной экономической целью, является Германия. На сегодняшний день она одна из немногих стран добилась бездефицитного бюджета при этом с размером государственного долга 56,6%, что удовлетворяет правилам фискальной политики ЕС:

1) Общий долг правительства не должен превышать 60% от валового внутреннего продукта;

2) Дефицит правительство не должен превышать 3% ВВП.

Исходя из результативности мер по ограничению государственной задолженности, ситуация в Германии стала наиболее благоприятной. Здесь добились не только снижения темпов прироста долга, но и сокращения (в 2011 г.) его доли в ВВП. На Рис.1. представлена динамика двух показателей – темпов роста ВВП и дефицит государственного бюджета в процентах к ВВП. На отрезке 2010 – 2012 годов мы видим разностороннюю динамику показателей ВВП и дефицита (Рис.3). Этот факт также ставит под вопрос достоверность первой выдвинутой гипотезы.

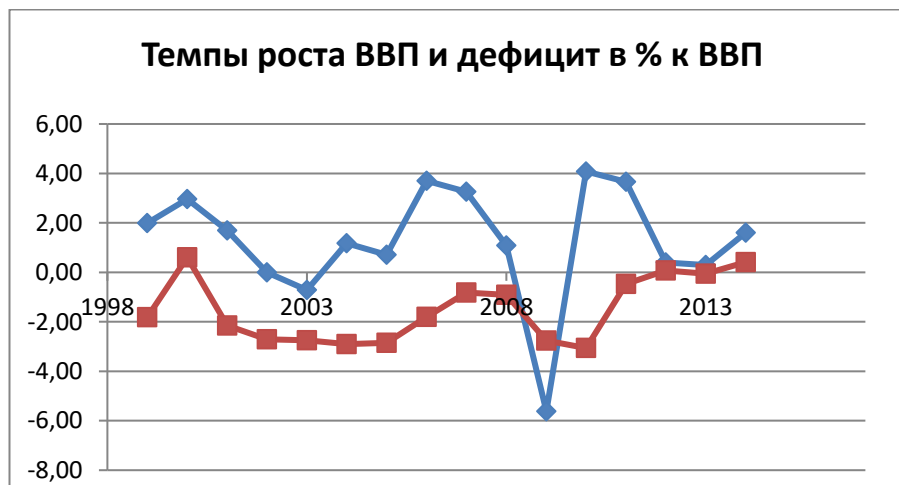


Рис.3. Темпы роста ВВП и дефицит в процентах к ВВП, Германия.

Помимо этого, жесткая политика, направленная на достижения сбалансированности бюджета, может нести достаточно серьезные негативные последствия:

1. Отсутствие инвестиций;

В долгосрочной перспективе это может привести к повреждению производственного потенциала экономики. Немецкий уровень инвестиций в 2013 году был одним из самым низким в ЕС.

2. Замедление экономического роста;

Жесткая денежно-кредитная политика, неучастие в политике количественного смягчения, низкий уровень инфляции, низкий рост экспорта – все это может привести к замедлению темпов экономического роста, даже к экономическому застою.

3. Соотношение «сбалансированный бюджет и долга к ВВП»;

Достигать сбалансированности бюджета только за счет уменьшения долгов не лучший способ. В первую очередь, необходимо стремиться роста ВВП, что в свою очередь в долгосрочной перспективе приведет к снижению долга. Отсюда можно сделать вывод, что достижение сбалансированности бюджета, да и сокращение госдолга выступают средством достижения экономического роста страны.

Высокий дефицит бюджета вынудит государство больше занимать на рынке, что приведет к росту государственного долга и расходов по его

обслуживанию и погашению. Как раз-таки это и стало одной из причин концентрации внимания к теориям, согласно которым для благополучное развитие экономики необходимо выполнение условия бездефицитности бюджета. В то же время скептическим становится отношение к кейнсианской концепции стимулирования развития экономики с помощью увеличения государственных расходов с использованием дефицита бюджета.

Рассмотрим взаимосвязь показателей экономического роста и бюджетного дефицита с другой стороны. Если в государственном бюджете имеется избыток, т.е. если государство изымает с помощью налогов больше, чем отдает, то это означает, что изъятий из макроэкономического оборота становится больше, чем инъекций. В результате происходит сокращение ВВП. Напротив, если госбюджет испытывает дефицит, т.е. его расходы превышают доходы, инъекции становятся больше, чем изъятия. Это означает, что покупательная способность возрастает и ВВП увеличивается.

Таким образом, мы видим противоположный эффект: бюджетный дефицит – не показатель плохого хозяйствования. Отсюда, можно выдвинуть гипотезу о положительной стороне несбалансированности бюджета и о стимулирующей функции дефицита для экономического развития страны. Действительно, если государство выплачивает денег больше, чем получает, то это повышает покупательную способность в обществе – люди больше покупают, предприятия больше продают, увеличивая занятость ресурсов. Согласно концепции циклического балансирования бюджета, дефициты в периоды спада позволяют стимулировать совокупный спрос, а излишки в периоды подъемов – сдерживать «перегрев» экономики.

В период экономического спада государство проводит политику инъекций в национальную экономику и вынуждено увеличивать размер государственных расходов. Первоначально уровень возросших государственных расходов увеличивает объем бюджетного дефицита. Возросший объем государственных закупок увеличивает объем доходов, тем самым увеличивает общий объем налоговых поступлений в казну, следовательно, уровень бюджетного дефицита должен, наоборот, сократиться. Таким образом, дефицит государственного бюджета становится средством достижения экономического роста, поскольку уровень государственных расходов и ставка налогообложения воздействуют и на уровень совокупного спроса, следовательно, на объем ВВП.

При анализе зарубежными экономистами стабилизационных фискальных мероприятий было обнаружено, что прирост дефицита государственного бюджета на равную величину оказывает разное влияние на совокупный спрос в стране – в зависимости от того, финансировался прирост дефицита бюджета за счет снижения налогов либо за счет изменения государственных закупок. При снижении налогов домашние хозяйства часть увеличившегося располагаемого дохода направляют на сбережения, поэтому первоначальный прирост потребления оказывается меньше величины снижения налогов. В результате прирост дефицита госбюджета, финансируемый за счет налогов, оказывает большее влияние на прирост совокупного спроса. Это явление открыл лауреат Нобелевской премии Т.

Хаавельмо. Оно получило название теоремы Хаавельмо. Суть его состоит в следующем: если рост государственных расходов финансируется за счет роста подоходных налогов, то конечный прирост национального дохода равен первоначальному приросту государственных расходов. Мультипликатор сбалансированного бюджета при этом равен 1.

Россия одна из немногих представителей «большой двадцатки», где бюджет расширенного правительства в 2012 году был профицитным, а в 2013 был сведен с умеренным дефицитом в 1,3% ВВП. Российский государственный долг составил около 13% ВВП в 2013 году, что также является одним из самых низких показателей среди стран этой группы. Помимо этого, Россия обладает значительными международными резервами. В начале 2014 г. они составляли 510 млрд. долларов, т.е. около четверти ВВП. Тяжелым для российской экономики оказался 2014 г.: падение цен на нефть, введение взаимных финансовых и торговых санкций, спровоцированное конфликтом на Украине, привело к всплеску инфляции и спаду производства. Тем не менее, дефицит бюджета расширенного правительства по итогам 2014 г. практически не изменился по сравнению с 2013 г. и составил 1,2% ВВП, а международные резервы по данным на начало 2015 г. хотя и сократились, составили около 390 млрд. долларов.

На мой взгляд, не стоит провозглашать в качестве цели формирование бездефицитного бюджета. Следует принимать во внимание то, что дефицит государственного бюджета не всегда должен рассматриваться как негативное явление, которого следует обязательно избегать.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Идрисов Г., Синельников-Мурылев С.* Бюджетная политика экономий роста // Экономическое развитие России. – 2015. - №4.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики URL: <http://www.gks.ru/>
3. *Фролова Т.А.* Экономическая теория: Дефицит и профицит бюджета: учеб. Пособие/ Т.А.Фролова. – ТТИ ЮФУ, 2009.

УДК 336.781.5

Литошенко Екатерина Валерьевна,
Litoshenko E.V.,
студент 4 курса ф-та экономики и финансов
Санкт-Петербургского государственного
экономического университета,
г. Санкт-Петербург, Россия
4th year student of Economics and Finance Faculty
St. Petersburg State University of Economics,
Russia, St. Petersburg
E-mail: litoshenkoev@mail.ru;
Черненко Владимир Анатольевич,
Chernenko V.A.,
д.э.н., проф. Каферды корпоративных финансов

и оценки бизнеса Санкт-Петербургского
государственного экономического университета,
г. Санкт-Петербург, Россия
Doctor of Economics,
St. Petersburg State University of Economics,
Russia, St. Petersburg
E-mail: chernenko1003@yandex.ru

**КОВЕНАНТНАЯ ПОЛИТИКА ЗАРУБЕЖНЫХ ЦЕНТРАЛЬНЫХ
БАНКОВ В КОНТЕКСТЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ БАНКОМ РОССИИ
FOREIGN CENTRAL BANKS COVENANT POLICY IN THE CONTEXT OF
THE STUDY OF NATIONAL ECONOMY REGULATION OF THE BANK
OF RUSSIA**

Аннотация. В статье анализируется политика Центрального Банка России в сегменте волатильности показателя ключевой ставки. Дается понятие «отрицательной процентной ставки - демереджа», используемой зарубежными центральными банками для поддержания благоприятной среды в реальном секторе экономики. Рассматривается политика установления отрицательных процентных ставок или ставок «около нуля» ряда зарубежных стран, таких как США, Швеция, Дания, Швейцария и Япония.

Abstract. In this article we analyze the Central Bank of Russia policy by volatility of an indicator of a key interest rate. We give here the concept of "a negative interest rate - demurrage", used by foreign Central Banks for maintenance of positive environment in real sector of economy. The policy of establishment of negative interest rates or rates "about zero" of a number of foreign countries, such as the USA, Sweden, Denmark, Switzerland and Japan is considered.

В современном экономическом мире наблюдается модернизационный вектор, направленный на «смягченную» экономическую политику развитых государств, которая стимулирует перелив денежных средств из перегретого финансового сектора в реальный с одной стороны, и флуктуация Российской экономической политики, направленная на архаизацию финансовых устоев капиталистической России и табуирование таких источников доходов государства, как доходы населения в ситуации инфляционной ловушки и «плавающего курса рубля», с другой.

При дальнейшем рассмотрении вопроса о казуальности отклонений Российской экономики от западного течения в банковском секторе, мы будем использовать понятие отрицательной процентной ставки, свойственной демереджу (периодическая плата с текущего владельца денег⁶³), на финансовом рынке.

Само понятие демередж - отрицательные процентные ставки берет свое развитие из 1930-х годов XX века в трудах Сильвио Гезелля. До мирового финансового кризиса считалось, что естественное ограничение процентных ставок установилось на уровне нуля. Впервые об отрицательных процентных ставках на практике заговорили после финансового кризиса 2007-2009 гг. в Швеции и Дании. В июле 2009 году Банк Швеции установил одним из первых

⁶³ URL:<https://ru.wikipedia.org/wiki/Демередж> (дата обращения 20.09.2016).

отрицательную процентную ставку по депозитам -0,25% (min 2015 г. -0,35%)⁶⁴. Через три года, а именно 6 июля 2012 года, Национальный Банк Дании ввел отрицательную процентную ставку по депозитам -0,2% (min 2015 г. -0,9%)⁶⁵. Отрицательные процентные ставки по своей природе выступают косвенным налогом для населения в случае размещения свободных денежных средств на депозитах банков в условиях инфляции. С их помощью зарубежные банки «разгружают» свои избыточные пассивы балансов, так как большой объем депозитов в устойчивой национальной валюте приносит слишком малую доходность в сравнении с требуемым для них капиталом. В основе решений вышеприведенных стран лежал курс на оживление национальной экономики с помощью насыщения реального сектора и сдерживание колебаний курса национальной валюты. Например, Национальный Банк Швейцарии в 2014 г. ввел ставку -0,25 (min 2015 г. -0,75%)⁶⁶ с направленностью сдержать приток капитала из ЕС и чрезмерного укрепления швейцарского франка. Так же к «разрушителям принципов рыночной экономики» присоединился Европейский центральный банк со ставкой по депозитам овернайт в июне 2014 г. -0,3% (min)⁶⁷ и Банк Японии в декабре 2015 г. -0,1% (min)⁶⁸, политика которых направлена на стимулирование инфляции в стране. На фоне данных событий в экономическом мире выстроилась картина эпохи сюрреализма (направление в искусстве, основанное на иллюзиях и парадоксальных сочетаний форм⁶⁹). На введение отрицательных процентных ставок отреагировали коммерческие банки и в 2016 г. банки Швейцарии установили депозитную ставку на уровне -0,4%, а банки Дании ставку ипотечного кредитования -0,05%.

К формату банков «околонуля» относится Федеральная резервная система США, которая с августа 2007 г. по октябрь 2015 г. снизила ключевую ставку с 5,25% до 0,25%⁷⁰ с целью стимулирования процессов кредитования. Банк Англии с сентября 2008 г. по июль 2016 г. снизил ключевую ставку с 5% до 0,25%⁷¹ для стимулирования экономики страны на фоне выхода Британии из Евросоюза. Но 16 декабря 2015 г. в США произошел рост процентной ставки до уровня 0,375% как отражение роста закупок в производство и улучшения потребительского спроса.

На территории Российской Федерации за рассматриваемый период наблюдалась волатильность показателя ключевой ставки в противоположном направлении: восходящая волна с сентября 2013г. по декабрь 2014 г. (5,5%-

⁶⁴ URL: <http://www.riksbank.se/sv/Penningpolitik/Prognoser-och-rantebeslut/Aktuell-prognos-for-reporanta-inflation-och-BNP/>(дата обращения 20.09.2016).

⁶⁵ URL: <http://www.nationalbanken.dk/da/markedsinfo/officialerentesatser/Sider/default.aspx> (дата обращения 20.09.2016).

⁶⁶ URL: http://www.snb.ch/en/i/about/stat/statpub/zidea/id/current_interest_exchange_rates#t2 (дата обращения 20.09.2016).

⁶⁷ URL: <http://www.ecb.europa.eu/stats/html/index.en.html> (дата обращения 20.09.2016).

⁶⁸ URL: <http://www.boj.or.jp/en/statistics/boj/other/discount/index.htm/> (дата обращения 20.09.2016).

⁶⁹ URL:<https://ru.wikipedia.org/wiki/Сюрреализм>(дата обращения 20.09.2016).

⁷⁰ URL: <http://www.federalreserve.gov/econresdata/default.htm>(дата обращения 20.09.2016).

⁷¹ URL: <http://www.bankofengland.co.uk/Pages/home.aspx> (дата обращения 20.09.2016).

17,0%), основанная на сдерживании дальнейшего падения рубля и разрушившая жизнедеятельность реального сектора экономики, и нисходящая волна с февраля 2015 г. по сентябрь 2016 г. (15,0%-10,0%), в основе которой лежит решение о стабилизации инфляции и снижении прогнозируемых темпов роста потребительских цен⁷². Анализируя вышепредставленные данные, можно сделать вывод о том, что ЦБ РФ преследует одни и те же цели, разными способами воздействуя на динамику ставки рефинансирования. В данной экономической ситуации Банку России нужно было не гнаться за неактуальными прогнозами формирования доходной части бюджета за счет цен на углеводороды (цена на нефть стала падать, синергетический эффект подхватил рубль в свободном плавании, а вследствие показатель инфляции пошел вверх, что вызвало увеличение ставки рефинансирования на 6,5 % до 17%⁷³) тем самым прибегая к наполнению бюджета с помощью денежных средств населения, а правильнее было сбалансировать статьи баланса, согласно выявленной корреляционной связи с ценой на нефть.

При анализе «жесткой» политики Банка России, по сравнению с зарубежным «мягким» финансовым климатом, просматривается вектор, направленный на таргетирование инфляции, который объявлен Банком России как преференциальный объект деятельности отечественной экономики. Последствиями данного пути и основными аттракторами для дальнейшего снижения на территории РФ ключевой ставки до индикатора «околонуля», чтобы вывести экономику России из застоя и нарастить масштабы прироста денежных средств реальный сектор производства, являются:

1. Отсутствие у ЦБ РФ контроля за движением финансовых ресурсов и их целевым использованием (по данным Отчета о работе Счетной палаты за 2015 г. неэффективное использование федеральных и иных ресурсов составило 81,2 млрд. руб., в 2014 - 173,1 млрд. руб., 2013 - 66,2 млрд. руб.⁷⁴). Так же в кризисный период за 2014-2015 гг. Федеральное казначейство предоставило ссуды госкомпаниям на сумму 3 млрд.долл. под 0,1% годовых⁷⁵. Данный фактор является свидетельством того, что на территории России в банковском секторе отсутствуют такие понятия как рестрикция и экспансия.

2. Размещение свободных денежных средств федерального бюджета на фондовом рынке, а не в реальном секторе экономики (по данным Федерального казначейства размещение средств федерального бюджета на банковских депозитах в ноябре в среднем в 2012 г. составило 40 млрд. руб.(под 6,3% годовых), ноябре 2013 г. - 120 млрд. руб.(5,7%), ноябре 2014 г. - 200 млрд. руб.(6,3%), ноябре 2015 г. - 250 млрд. руб.(10,3%), сентябре 2016 г. - 300 млрд. руб. (10 %) ⁷⁶. Данной статистической тенденцией Банк России демонстрирует

⁷² URL: <http://www.cbr.ru>(дата обращения 20.09.2016).

⁷³ Там же.

⁷⁴ URL: http://www.ach.gov.ru/activities/annual_report/archive/ (дата обращения 20.09.2016).

⁷⁵ URL: <http://audit.gov.ru/activities/audit-of-the-federal-budget/28047/>(дата обращения 20.09.2016).

⁷⁶ URL: <http://www.roskazna.ru/finansovye-operacii/razmeshhenie-sredstv-byudzheta-rf-na-bankovskie-depozity/informatsiya-o-razmeshchenii-sredstv/arkhiv/>(дата обращения 20.09.2016).

свою заинтересованность в поддержании ключевой ставки на высоком уровне и нивелирующее отношение к политике, направленной на насыщение реального сектора экономики.

3. Снижение ликвидности, вызванное отсутствием контроля за денежными ресурсами и ограничения кредитования, в банковском секторе и волатильность показателя абсорбированности ликвидности Банком России. Для развитых стран коэффициент монетаризации экономики не опускается ниже 60 % (в 2012-2015 гг. в среднем данный показатель составил: Россия – 45,5%, США – 88,9%, Великобритания – 146,6%, Япония – 247,2%, Швейцария – 183,1%, Швеция - 66,7%, Дания – 62,8%⁷⁷). В этом же контексте стоит акцентировать внимание на том, что у мегарегулятора утрачен контроль не только в сфере эффективного использования денежных ресурсов, как уже отмечалось, но и в сфере регулирования денежной массы в стране. Следовательно, ЦБ РФ не может повлиять на процесс инфляции с помощью оперативных мер, таких как «оживление печатного станка», предлагаемых Столыпинским клубом. В данный момент отказ от монетарного стимулирования экономики, является нецелесообразным (в России инфляция носит в основном немонетарный характер, а так же еще Кейнсом было доказано, что умеренный рост денежной массы может в большей мере воздействовать на подъем производства и в меньшей на рост цен⁷⁸).

При анализе выше представленный данных вырисовывается модернизационный тренд развития зарубежных стран, направленный на насыщение реального сектора экономики, и архаичная политика ЦБ РФ, исключающая возможность развития внутреннего рынка и стабилизацию экономики.

4. Превышение ключевой ставки в три-четыре раза над рентабельностью производственной сферы в РФ на фоне «мягкой монетарной политики» ряда развитых зарубежных стран (в Японии ключевая ставка на 23.09.2016 г. составляет - 0,1%; в Швейцарии -0,75%; в Дании 0,05%; в Швеции -0,5%; в США 0,5%; в Великобритании 0,25%; в России 10,0%⁷⁹). Интересен тот факт, что за период с 1993 по 2015 гг. средняя ставка рефинансирования ЦБ РФ составила 43,9 %, а в Великобритании и США 3,4% и 2,7% соответственно⁸⁰. Из статистических данных можно сделать вывод, что данный показатель является индикатором того, что в России нет благоприятной среды для развития конкурентоспособности отечественного производителя на внутреннем рынке, что и подтолкнула экономическую ситуацию в реальном секторе экономики к рецессии.

⁷⁷ URL:<http://knoema.ru/atlas/Российская-Федерация/topics/Экономика/Финансовый-сектор-Денежная-масса/M2-percent-от-ВВП?compareTo=DK,GB,US,SE,CH>(дата обращения 20.09.2016).

⁷⁸ URL:https://www.gazeta.ru/growth/2014/04/16_a_5994725.shtml(дата обращения 20.09.2016).

⁷⁹ URL: <http://www.teletrade.ru/analytics/currency/stages>(дата обращения 20.09.2016).

⁸⁰ URL: <http://nedv.info/economy/10685.html>(дата обращения 20.09.2016).

5. По данным аналитического агентства «Эксперт» темп прироста активов банков упадет до своего рекордно минимального значения в 2016 г. - 4% (в 2012 - 23,1%, в 2013 - 18,9%, в 2014 - 16,0% (ноябрь, решение ЦБ РФ о девальвации рубля), в 2015 - 35,2%, прогноз на 2017 г. - 2%⁸¹). Данный фактор является свидетельством «жесткой» политики ЦБ РФ.

Нужно ли России переходить к Гезелевским деньгам или лучше оставить экономику на «демодернизационных рельсах движения»? Анализируя вышепредставленные данные, формируется бифуркационное мнение по данному вопросу. С одной стороны, если в России оставить ключевую ставку на уровне, превышающем данный показатель в зарубежных странах, то согласно стратегии Carrytrade, государства, где низкая процентная ставка будут заимствовать средства в национальной валюте своего государства и конвертировать и инвестировать их в национальную валюту государства с высокими процентными ставками. Таким образом, данная политика приведёт к оттоку капитала страны, ее допустившей и росту экономики страны, где ставка выше. С другой стороны, если Россия понизит ключевую ставку до уровня развитых зарубежных стран, то в силу отсутствия контроля у Банка России произойдет отток отечественного капитала за рубеж. Оппонентом среднесрочных изменения политики ЦБ РФ, направленной на смягчение, выступает Столыпинский клуб с программой «экономика роста». В данной ситуации, оптимальным решением при верифицируемости действий ЦБ РФ является смена курса по ведению денежно-кредитной политики государства, основанная на тотализированном контроле за движением денежных ресурсов. Тогда введение «смягченной» политики Банка России будет действенным, и роль мегарегулятора будет реализовываться с нарастающим трендом, синергетически подтвержденным лишь интенсификации процесса глобализации и интеграции.

УДК 339.97

Плотников Антон Владимирович

Anton V. Plotnikov

студент,

Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов,

Санкт-Петербург, Россия

student,

Saint-Petersburg State University of Economics, Saint-Petersburg, Russia

E-mail: plotays@gmail.com

**КУРСОВАЯ ДИНАМИКА КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ
РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ
CURRENCY PERFORMANCE AS A FACTOR OF EFFICIENCY OF
RUSSIAN COMPANIES**

⁸¹ URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=fafbs> (дата обращения 20.09.2016).

Аннотация. В статье описываются основные факторы, оказавшие влияние на развитие и эффективную работу российских компаний в период геополитического кризиса 2014-2016 годов. Ключевым фактором, который рассмотрен в статье, является динамика курса рубля по отношению к мировым валютам. Также, проанализировано влияние санкций и продуктового эмбарго на деятельность отечественных производителей, с учетом динамики обменного курса. Выявлено три основных направления влияния этого фактора на эффективность российских компаний. Установлено, что эффективность ведения бизнеса напрямую зависит от курсовой динамики, при этом данное влияние может быть как негативным, так и позитивным. Причем, с течением времени, негативные эффекты имеют тенденцию к ослаблению.

Abstract. The article describes the main factors that influenced the development of Russian companies in the period of geopolitical crisis in 2014-2016. The main factor is the dynamics of exchange rate. Also, the author has analysed the impact of sanctions on the activities of domestic producers. Dynamics of the rouble exchange rate was taken into account. It revealed three main areas of influence of this factor on the efficiency of Russian companies. It was found that the efficiency of the business depends on the exchange rate dynamics. This influence can be both negative and positive. Moreover, over time, the negative effects tend to weaken.

Активизация процессов импортозамещения – один из главных векторов реализации государственной экономической политики нашей страны в современных условиях [1]. Это напрямую связано с «санкционной войной», объявленной России в 2014 году. Санкции, среди прочего, привели к ослаблению курса рубля. Это изменило ценовые пропорции экономики, особенно в тех ее секторах, которые связаны с внешнеэкономической деятельностью. В этой связи правомерно утверждать, что динамика курса национальной валюты в современных условиях может и должна рассматриваться в качестве одного из ключевых факторов эффективности деятельности российских компаний.

Слабый рубль, с одной стороны, дает временное ценовое преимущество отечественным компаниям при их выходе на зарубежные рынки. Однако, слабый рубль влечет за собой замедление развития в областях, завязанных на импорте (происходит удорожание, например, импортного производственного оборудования, радиоэлектронной техники, семян в сельском хозяйстве и мн. др.). Даже при условии смены поставщиков, отказавшихся работать с нашей страной после введенных санкций, себестоимость производимой продукции неизбежно вырастет.

Если анализировать ситуацию в нашей экономике более глубоко, можно прийти к неутешительным выводам – под «санкционной легендой» скрываются объективные факторы замедления роста экономики страны. Основной фактор – подчинение процессов развития экономики лекалам МВФ. Произошло это после распада СССР посредством рыночных реформ правительства Ельцина-Гайдара. Несмотря на их радикальность, можно утверждать, что Россия все еще находится в условиях перехода от одной социально-экономической системы к другой.

К сожалению, этот переход закончится еще не скоро. Ведь его можно назвать переходом к «нормальности». А нормальности, как таковой, в современной России не было. Но шансы на стабилизацию растут, несмотря на многочисленные системные проблемы, которые будут затронуты далее. Наиболее верным решением сейчас будет анализ прошлого, с тем, чтобы извлечь из него уроки и не повторять прошлых ошибок.

Если сравнивать Россию XXI века и СССР 80-х годов XX века, можно обнаружить, что положительные итоги преобразования в рамках перестройки социально-экономической системы все же принесли. Преодолена изолированность страны от внешнего мира. Исчезла плановая, командная

экономика – не то, чтобы она была плохим решением, нет. Просто в условиях современного рынка с такой моделью производства достаточно сложно конкурировать на мировой арене, например, с Китаем. Это обусловлено излишней жесткостью плановой регламентации экономики.

В результате таких преобразований, практически исчез дефицит товаров и услуг, а также расширился их ассортимент. Личная инициатива в бизнесе «раскрепостилась», после скованности советских лет. В связи с этим, растет предпринимательский класс, поддержку которому оказывает государство. Ведь без сильного малого и среднего бизнеса развитие экономики существенно замедляется.

Изменился тип экономического мышления. В головах россиян достаточно быстро сформировался «рыночный» образ мысли и действия. Появился смысл накопления не ради накопления, а ради покупки недоступных ранее товаров. В стране достаточно оперативно были созданы институты рыночной экономики – валютные биржи, фондовые и товарные рынки, коммерческие банки. В правовой базе появились качественно новые налоговые механизмы и правила антимонопольного регулирования.

К сожалению, отрицательные результаты реформ все-таки более очевидны. Дело даже не в том, что за годы преобразований страна утратила чуть ли не половину своего производственного потенциала. Гораздо хуже тот факт, что на данный момент не получается вернуть экономику к стадии устойчивого роста. На протяжении почти четверти века импорт в стратегических областях превалировал над собственным производством, а когда начался кризис отношений между Россией и Западом, пришлось в ничтожно малые сроки диверсифицировать внешнеэкономические связи, одновременно предпринимая попытки запуска новых производств на территории страны. Также, реформы привели к появлению массовой бедности, которая отсутствовала в СССР, по крайней мере, в таких масштабах.

За прошедшие пару лет, после начала санкционного противостояния, возник достаточно сильный публичный интерес к аграрной сфере. Связано это с тем, что импортное продовольствие устранилось с рынка, однако население все же должно питаться адекватно. Последнее непосредственно связано с проблемой обеспечения продовольственной безопасности. Смена внешних поставщиков оказалась попросту недостаточной для того, чтобы прокормить целую страну. Поэтому был дан серьезный импульс развитию импортозамещающих производств.

Однако в сфере АПК рентабельность инвестиций составляет незначительные 1.3% при стабильно высоком, превышающем средний по экономике, уровне просроченной задолженности. При этом, потребность в кредитовании оценивается на уровне 8 триллионов рублей в период с 2015 по 2020 г.г. Это говорит нам о том, что проблема продовольственной безопасности пока что очень далека от разрешения, несмотря на то, что положительные сдвиги в этой области уже проявляются.

Одной из причин невозможности одномоментного решения возникшей проблемы является сложность АПК, как биоэкономической системы [1]. Ведь,

например, никакие увещания министерств и госпрограммы не заставят дойную корову вырасти быстрее, чем за 3-4 года. Та же ситуация с мясным поголовьем и др. Также, очень сильно сократились посевные площади. При этом, для рекультивации огромная доля этих земель попросту потеряна – на этих территориях теперь ведется активная застройка коттеджными поселками и прочими объектами.

Недостаточность инструментария экономического прогнозирования, который оказался совершенно не подготовлен к условиям стрессов и тем более санкций вылилась в то, что ни один из официальных прогнозов, предлагавшихся в конце 2013 года, не оправдался. Это обусловлено тем, что ни один из этих прогнозов не предусматривал ухудшения внешнеэкономических условий в такой степени.

Также, неожиданной для прогнозистов оказалась отрицательная динамика цены на нефть. Например, в 2014 году нефть марки Urals показала среднегодовую цену на баррель на уровне 98\$, почти на 10% ниже, чем тот же показатель в 2013 году. К концу 2014 года, относительно прогнозов, цена на нефть просела почти в два раза и торговалась на уровне 50\$ за баррель.

Не оправдались и инвестиционные ожидания – вместо прогнозируемого роста инвестиций в основной капитал на уровне 3%, было зафиксировано их сокращение на 2,7% ввиду ослабшего курса рубля и роста рисков.

Анализируя события 2014-2016 годов, можно отметить неоднократное изменение Банком России ключевой ставки. Например, 16 декабря 2014 года ставка выросла с 10,5% до 17%. На следующий день был принят комплекс мер, направленный на поддержание финансового сектора страны. Ко всему прочему, Банк России расширил набор инструментов рефинансирования в иностранной валюте, а также увеличил частоту проведения таких операций и объем предоставления средств по ним. Принятие таких решений позволило в определенной степени предотвратить отток средств с рублевых вкладов населения, они поспособствовали нормализации ситуации на внутреннем валютном рынке, а также снижению волатильности курса национальной валюты.

В результате, девальвационные и инфляционные ожидания стабилизировались в той мере, на которую рассчитывал Банк России. В связи с тем, что в начале 2015 года риск роста инфляции и снижения экономической активности превратился в риск значительного охлаждения экономики, Банк России дважды, 30 января и 13 марта 2015 года, снижал ключевую ставку. Общее снижение составило 3 процента – до 14% годовых.

Все рассмотренные выше изменения непосредственно связаны и с курсом рубля по отношению к мировым валютам, он не только претерпел значительные изменения, но и потерял «гладкость» динамики, стал весьма волатильным. Это, по нашему мнению, даже большая проблема, чем обесценивание рубля. Волатильность обменного курса, его фактическая непредсказуемость даже в краткосрочной перспективе генерирует большие валютные риски и замораживает экономическую активность..

Если провести исследование взаимной зависимости изменения курса рубля от таких факторов, как изменение инфляции, уровня цен на

продовольственные товары и на нефть и др., можно прийти к выводу, что наиболее сильная взаимосвязь существует между курсом рубля и изменением цены на нефть. Это можно продемонстрировать рисунками 1 (построен по данным агентства «Финам») и 2 (построен по данным агентства «Интерфакс»). На них легко прослеживается обратная зависимость ценовых скачков на нефть марки «Брент» и обменного курса рубля к доллару США.

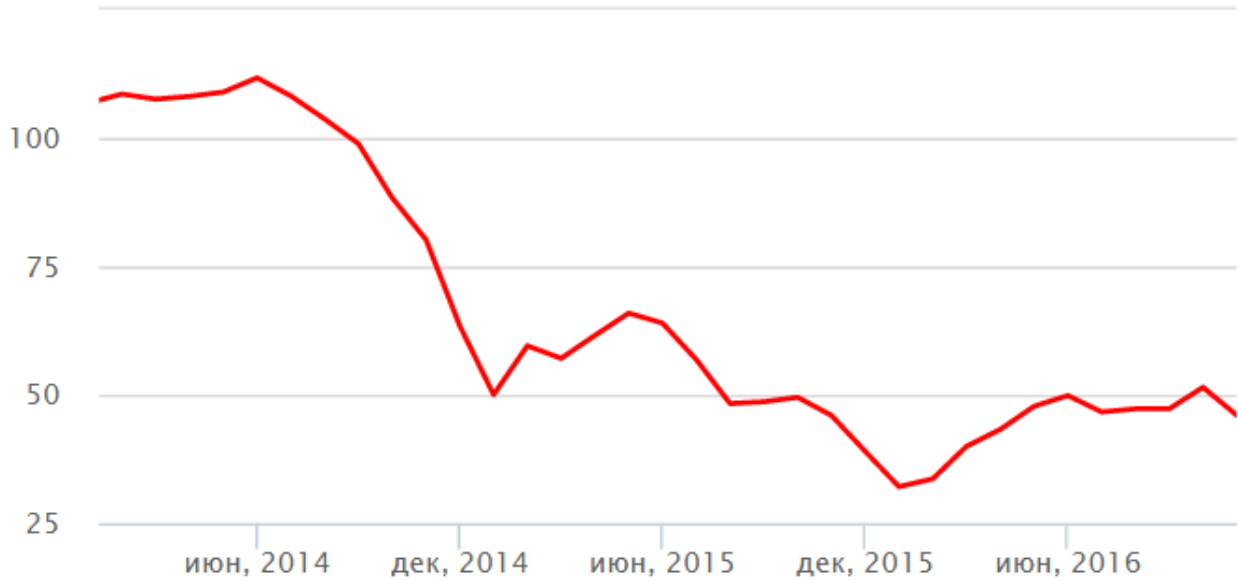


Рисунок 1 – Динамика цены на нефть марки «Брент».

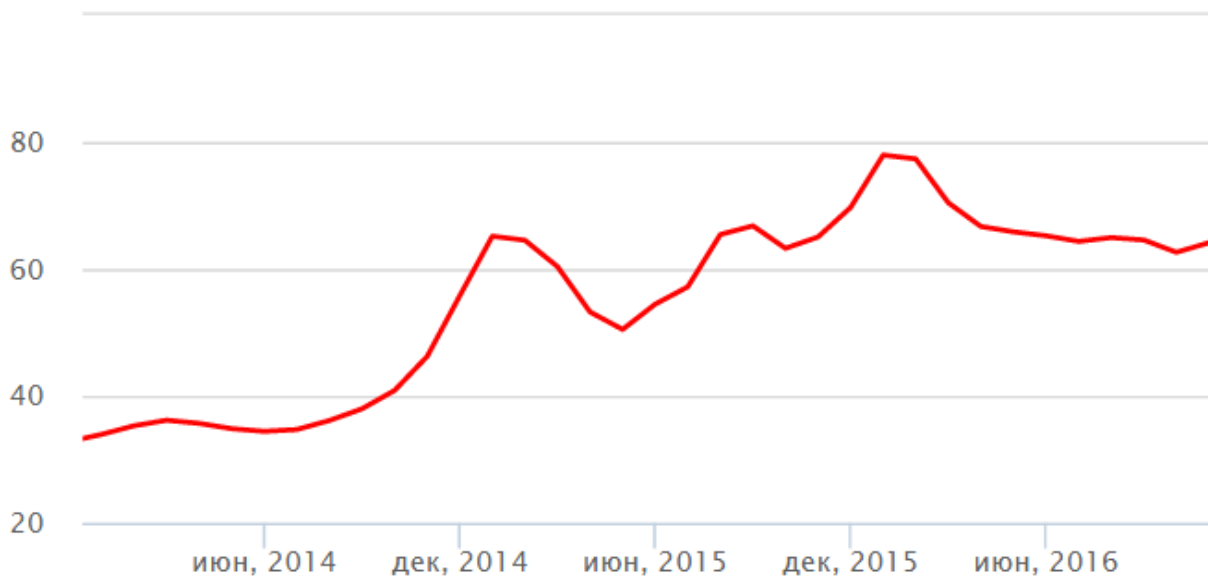


Рисунок 2 – Динамика обменного курса рубль/доллар США.

Волатильность на валютном рынке привела к тому, что у отечественных компаний, даже у тех, которые не подпадают под введенные антироссийские санкции, по сути, пропал доступ к иностранным кредитам («длинным» и дешевым). Непредсказуемость обменного курса приводит к высоким валютным рискам, что снижает мотивацию к получению иностранного (валютного) финансирования российскими компаниями. В то же время, в связи с ростом

ключевой ставки относительно докризисного уровня, кредиты в национальной валюте стали менее выгодными, чем ранее.

Анализируя ситуацию в экономике нашей страны за два прошедших года, можно прийти к выводу, что динамика валютного курса, в целом, оказала разнонаправленное влияние на российский бизнес:

во-первых, значительная часть российских компаний получила положительные эффекты. Причина этого – значительное снижение издержек производства, исчисленных по текущему обменному курсу. В результате ценовые конкурентные преимущества получили российские товаропроизводители, поставляющие свою продукцию на мировые рынки, а также те, кто конкурирует на внутреннем рынке с иностранными фирмами. В частности, к числу выигравших от снижения курса рубля можно отнести организации, задействованные в процессе импортозамещения [3].

Их продукция пришла на смену аналогичным товарам импортного производства, цена на которые, в связи с ослаблением рубля, оказалась непомерно высокой. Дополнительным фактором предпочтительности продукции отечественного производства, например, в сфере АПК, стало продовольственное эмбарго, которое убрало часть импортных товаров с рынка. Ко всему прочему, производство выросло и в компаниях, продукция которых является стратегически важной для безопасности страны [4];

во-вторых, ряд компаний в ключевых отраслях реального сектора экономики проиграли от обесценивания рубля. К их числу в первую очередь можно отнести те, которые проводили модернизацию основных фондов. К сожалению, многие наименования промышленной продукции (радиоэлектронные компоненты и комплексы промышленной автоматики, электронно-вычислительная техника, роботизированные станки и станки с числовым программным управлением, оборудование для реализации аддитивных технологий и мн. др.) или вовсе не производятся в России, или же их производство не покрывает потребностей внутреннего рынка. Этот негативный эффект испытали на себе, преимущественно, высокотехнологичные и инновационные компании. Мы надеемся, что в среднесрочной перспективе эти «проигрыши» нивелируются за счет налаживания внутрироссийских импортозамещающих производств. И примеры такого рода, дающие основания для подобных надежд, уже имеются. Скажем, в ноябре 2016 г. в Ярославле при личном участии Президента России Путина В.В. был запущен современный завод по производству двигателей внутреннего сгорания, построенный и оснащенный в тесном сотрудничестве с немецкой фирмой «Мерседес-Бенц». Также можно привести примеры запуска двух новых фармацевтических заводов в рамках Санкт-Петербургского фармкластера в 2015 г. и др.;

в-третьих, все без исключения компании (в том числе те, что не имеют непосредственного отношения к внешнеэкономической деятельности) испытали и продолжают испытывать негативное воздействие от слабо предсказуемых скачков курса рубля. Эта волатильность порождает рост напряженности и неуверенности в бизнес-сообществе, сокращает горизонты экономического планирования, повышает ставки дисконтирования, закладываемые в расчетные

обоснования новых проектов, и др. Поэтому задача государственного регулирования состоит в нивелировании волатильности курсовой динамики. Для этого, вероятно, целесообразно таргетирование валютного курса Центральным Банком Российской Федерации. Но не самого курса или диапазона его изменения (речь не идет о введении валютного коридора), а темпов его изменения.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Пролубников А.В., Плотников А.В.* Направления трансформации государственной экономической и промышленной политики в условиях экономических санкций и развития процессов импортозамещения // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. – 2015. – № 2 (24). – С. 45-50.
2. *Крылов Д.Б.* Вопросы организации контроля в сельскохозяйственных потребительских кооперативах // Проблемы бухгалтерского учета, экономического анализа и статистики. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2013. С. 63-66
3. *Плотников В.А., Вертакова Ю.В.* Импортозамещение: теоретические основы и перспективы реализации в России // Экономика и управление. – 2014. – № 11 (109). – С. 38-47.
4. *Костин К.Б.* Концепция обеспечения энергетической безопасности (применительно к решению проблемы импортозамещения в электроэнергетике России) // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2015. – № 1 (91). – С. 32-43.

УДК 336

Якобидзе Е.С.

Научный руководитель: к.э.н., доц. Радионова С.П.

Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет

**ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ
КАК СИСТЕМА ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ОТНОШЕНИЙ
FINANCIAL MECHANISM OF MANAGEMENT OF THE
ENTERPRISE AS A SYSTEM OF EXTERNAL AND INTERNAL
ECONOMIC RELATIONS**

На современном этапе развития реализация конкурентных стратегий предприятий и достижение поставленных целей связано с формированием действенного финансового механизма управления предприятием. Еще несколько лет назад финансовый механизм управления разрабатывался фрагментарно, представляя собой тот или иной набор инструментов и рычагов, методов и форм воздействия в процессе адаптации к новым рыночным моделям управления финансами. Отсутствие системности снижало эффективность осуществления главной задачи финансового механизма: наиболее полной реализации финансами своих функций.

На сегодняшний день финансово-экономическая нестабильность, с трудом поддающаяся прогнозированию экономика, введенные в отношении России санкции, а также иные факторы вызывают сложности в определении источников финансирования деятельности предприятия, в частности, в привлечении заемного финансирования, которое всегда представляло значительную долю как для малого и среднего бизнеса, так и для крупных корпораций [1]. Потеряв значительную часть прибыли в период финансового кризиса (2008-2010гг.), предприятия постепенно проходят период оздоровления

и восстанавливают позиции на рынке. Каким же должен быть оптимальный подход к построению финансового механизма управления предприятием, чтобы минимизировать потери и улучшить экономические результаты в столь непредсказуемой экономической ситуации?

Один из основных ключей к успеху состоит в том, что предприятиям стоит акцентировать свое внимание на внутренних экономических отношениях, которые с течением времени принимают всё большую и большую значимость. Более того, разработчики, занимающиеся созданием и внедрением финансового механизма управления на предприятии, акцентируют свое внимание на системности данного подхода, который позволяет рассматривать процесс работы предприятия как систему финансовых отношений, методов, информационных взаимосвязей элементов механизма управления, на основе учета свойств системы, ее составляющих и определении возможного синергического эффекта. Будучи основанным на теории активных систем, системный подход к управлению деятельностью предприятия учитывает состав и сущность объекта управления как системы и все взаимосвязи с системами, окружающей средой и активными элементами [2]. Однако внедрение данного подхода в деятельность предприятия не является легкой задачей. Для этого необходимо разработать экономические, финансовые стратегии на краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный периоды, определить методы и инструменты для создания и поддержания эффективной работы предприятия как системы.

Краткосрочный период характеризуется минимальной свободой маневрирования, в котором в деятельности предприятия не происходит кардинальных изменений. На сегодняшний день предприятиям предлагается сосредоточить внимание на развитии финансовой гибкости, позволяющей противостоять неожиданным перерывам в поступлении денежных средств в связи с непредвиденными обстоятельствами. Эта характеристика крайне важна в особенности в настоящий момент в связи с общим нестабильным фоном экономики. Поиск высокодоходных операций и оперативная реакция на них зависит не только от наличия ликвидных активов (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения), но и определяется также способностью предприятия быстро формировать необходимый объем заемных инвестиционных ресурсов, что обеспечит ему новые возможности для ускорения темпов экономического роста и экономического развития, а также позволит, в случае необходимости, выделить дополнительные ресурсы для покрытия возникающих срочных обязательств. В соответствии с эффективной политикой ЦБ РФ в отношении банковских структур в настоящее время наблюдается снижением ставки кредитования предприятий коммерческими банками. [3] При разработке финансового механизма на основе использования системного подхода необходимо рассматривать выбор инструментария на каждом из этапов: краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном. Эти и иные задачи выполняются при помощи грамотного проведения финансового анализа и оценки финансового состояния с использованием системы финансовых коэффициентов: ликвидности, финансовой устойчивости, рыночной активности, рентабельности, служащих основанием для внесения необходимых изменений,

как в текущую деятельность предприятия, так и в общую стратегию (экономическую, финансовую) и намеченные к реализации бизнес-планы. Также, просматривается необходимость введения системы мониторинга и системы управленческого учета, которые бы обеспечивали дополнительный контроль над операционной деятельностью. Тем не менее, следует помнить, что на сегодняшний день контроль становится неэффективным вследствие его пассивности как функции, успешно работающей в стабильных социально-экономических условиях. В рамках снижения эффективности контрольных мероприятий, прослеживается отсутствие возможности осуществления достоверного и реального оперативного планирования, и как следствие, осуществления корректировки целевых показателей на среднесрочном и долгосрочном периодах. Претерпевая постоянные изменения, экономическая конъюнктура не может указать нам верный путь ее дальнейшего развития, а фон ее общей нестабильности создает трудности даже при краткосрочном планировании.

На среднесрочном периоде работы предприятия ставится цель повышения темпов экономического роста и повышения эффективности деятельности предприятия, что находит отражение в формировании системы показателей деятельности. В систему показателей включается совокупность взаимосвязанных, систематизированных показателей, характеризующих деятельность предприятия в целом, а также эффективность использования ресурсов. Успешному управлению финансами в среднесрочном периоде также способствует система бюджетирования, нацеленная на эффективную организацию процесса управления деятельностью предприятия посредством планирования, контроля статей доходов и расходов, анализа финансово-экономических показателей и разработанная система финансового стимулирования внутренних структурных подразделений. В дополнение к системе бюджетирования предприятия определяют центры затрат, чтобы снизить себестоимость, центры ответственности, центры производительности, чтобы выявить дополнительные или скрытые ресурсы.

В долгосрочном периоде целью предприятия становится повышение его стоимости (капитализация предприятия). Стоимость предприятия определяется будущими потоками доходов. Важное значение приобретают планируемые к реализации инвестиционные проекты. Определить успешность проведенной инвестиционной политики можно посредством расчета показателей эффективности инвестиционных проектов, которые должны быть увязаны с показателями работы предприятия в среднесрочном периоде (средневзвешенная стоимость капитала, операционный и финансовый леверидж и др.). Важным при построении финансового механизма управления предприятием является поиск точек роста, а также определение ключевых факторов роста и развития предприятия [4].

На данный момент рынок не находится в равновесном состоянии, можно даже сказать находится в сильно неравновесном состоянии, что создает для предприятий высококонкурентную среду. Внутренняя среда предприятия также не является устойчивой, поэтому, чтобы поддержать динамику внутри

предприятия необходимо разработать систему финансового стимулирования, систему сотрудничества (корпоративная культура), которые будут способствовать координации подразделений, как в краткосрочном, так и среднесрочном и долгосрочном периодах, обеспечивая заинтересованность сотрудников в деятельности предприятия, а, следовательно, в увеличении экономического эффекта и экономического потенциала предприятия.

Систему стимулирования в краткосрочном и среднесрочном периоде стоит осуществлять через распределение прибыли, выдачу дополнительных премий, надбавок, что обеспечит функциональную эффективность. Разработка премиальной системы – сложный процесс, направленный на стимулирование инновационной деятельности сотрудников. Одним из возможных путей повышения эффективности деятельности сотрудников является создание конкуренции между подразделениями. К примеру, конкурсная система, где сотрудники каждого управленческого или производственного подразделения, стремятся опередить коллег и получить определенный бонус за инновационные предложения. Так предприятию удастся снизить себестоимость производства товаров и улучшить качество услуг через мотивацию персонала. Также, разумным является решение о вознаграждении за предложения по диверсификации выпускаемой продукции, внедрению сопутствующих услуг в соответствии с основной номенклатурой производства. Это даст предприятию возможность увеличить свою финансовую выгоду, снизить риски и сохранить конкурентоспособность.

Очевидно, что в настоящее время сложно давать прогнозы, стоит настороженно относиться к советам и рекомендациям внешних экспертов, мнение которых зачастую противоречиво. Поэтому, акцент лучше сделать на анализе финансово-экономической деятельности предприятия и выявлении внутренних резервов повышения эффективности деятельности, разработке финансового механизма управления предприятием, стимулирующего внутреннюю конкуренцию. При таком подходе, система внешних и внутренних экономических отношений трансформируется в систему отношений, более эффективно воздействующую на результаты производства и деятельность предприятия в целом.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Искакова Г.И.* Управление заемным капиталом предприятия// Экономика и социум. – 2016. - №4. – С. 9. Режим доступа: [http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_23/Abaeva%20\(Sovremennye%20tehnologii%20upravleniya%20organizaciyay\).pdf](http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_23/Abaeva%20(Sovremennye%20tehnologii%20upravleniya%20organizaciyay).pdf) (дата обращения 27.10.2016)
2. *Курилова А.А.* Финансовый механизм реализации управления затратами и принципы его формирования и реализации на предприятиях автомобилестроения на основе теории активных систем// Аудит и финансовый анализ. – 2010. - С. 1-11.
3. Режим доступа: <http://www.banki.ru/products/businesscredits/> (дата обращения 01.11.2016)
4. *Радионова С.П.* Управление экономическим развитием предприятия: финансовые средства оптимизации// Научное издание Материалы X Международного Форума от науки к бизнесу «Университет, бизнес и власть: итоги взаимодействия за 10 лет», 11-13 мая 2016г. СПб, НИУ ИТМО, изд-во ВВМ, 147 С. (113-116)

СОДЕРЖАНИЕ

Приветствие ректора Максимцева И.А.

Секция 1. «Банки и финансовые рынки – вызовы и новые возможности» (Белоглазовские чтения)

Алякина Л.П. Проблемы и точки развития страхового рынка РФ на современном этапе	5
Богоявленский С.Б. Проблемы конвергенции страховых и финансовых услуг в условиях современной России	8
Ванюхина И.В. Внедрение российскими банками инноваций в сфере дистанционного банковского обслуживания клиентов	11
Горулев Д.А. Управление рисками и страховая защита в контексте трансформаций регионального страхового рынка	15
Евстафьев К.А. Оценка результатов нормативного регулирования полной стоимости потребительских кредитов как фактора защиты прав потребителей финансовых услуг	20
Елисеева И.И., Капралова Е.Б. Банковские услуги как фактор развития инновационно ориентированной модели экономического роста	25
Есипов А.В. Методы оценки рыночной стоимости коммерческого банка	27
Зайцева И.Г., Сироткина О.А. Стимулирование спроса на розничные банковские услуги	30
Конягина М.Н. Реформа банковской системы: новая парадигма для русского стейкхолдера	34
Кроливецкая В.Э. О преобразованиях в структуре банковской системы России	39
Марамыгин М.С. Инвестиционный инструментарий краудэкономики	43
Матюхин А.А. Инвестирование в недвижимость: новые возможности	47
Орлова О.Ю. Проблемы построения комплексной системы управления рисками в кредитных организациях	50
Попова Е.М., Львова Ю.Н. Особенности инвестиционной деятельности на российском фондовом рынке	54
Привалов Н.Г., Прокофьева Е.Н. Экономическая природа кассовой ликвидности банка	58
Пшеничников В.В. Дискуссионные вопросы толкования сущности электронных денег	61
Радковская Н.П. Новые методы и модели продвижения банковских продуктов на рынке	65
Ренкер К. «Демоны» над немецкой банковской системой: проблемы, последствия, решения	69
Савченко О.С. Направленность страхового надзора с позиций концепции капитала	72

Савченко О.С., Шабалев Е.А. Страховые и перестраховочные организации: сравнительная характеристика применения требований страхового надзора	75
Скляренко В.В. Актуальные теоретические и практические аспекты банковского кредитования	79
Стоноженко И.В. Страховые медицинские организации в системе обязательного медицинского страхования РФ	83
Стрельников Е.В. Рынок драгоценных камней как элемент экономической стабилизации рынка	86
Тихомирова Е.В. Инвестиции в инновации как важнейшее условие экономического роста	89
Федорова Т.А. «ФИНТЕХ» на рынке банковских услуг	93
Харитонов А.П., Романовская Е.А. Перспективы построения внутрибанковской системы прогнозирования банкротства	97
Харченко Л.П. Новые возможности финансового рынка для российских компаний	101
Щеголева Н.Г. Ключевые игроки российского рынка прямого кредитования	104

Секция 2. «Бюджетная и налоговая политика: перспективный прогноз»

Анкудинова А.П. Особенности стратегического регулирования денежных доходов и расходов населения	109
Балабанов А.И. Информационно-коммуникационные технологии в финансовой сфере	113
Вагин В.В. Чему обучает инициативное бюджетирование?	117
Вассель Т.А. О новых подходах к реализации контрольных полномочий федерального казначейства	120
Вылкова Е.С. Перечень участников управления налогообложением и их интересы	125
Горбушина С.Г. Национальная предпринимательская инициатива: институциональные условия стимулирования	128
Гусейнова Г.М., Гусейнов А.М. Финансовые аспекты Таможенного кодекса ЕАЭС	132
Давыдова Н.А. Принципы и проблемы организации и осуществления внутреннего контроля	136
Дворядкина Е.Б. Местные финансы сельских территорий: возможен ли курс на экономический рост?	140
Дьячкина Л.А. Глобальные вызовы международной налоговой политики	143
Иванова Н.Г. Создание доступной финансовой среды для людей с нарушениями зрения и слуха	149
Канкулова М.И. Управление государственными финансами: отдельные проблемные аспекты	153
Кежун Л.А. Эффекты налогового стимулирования инновационной деятельности	156
Кобякова Е.А. Актуальные изменения в налоговой системе России	160

Кузин В.И. Программное финансирование как инструмент мобилизации финансовых ресурсов	164
Липчинская М.Ф. Пути совершенствования налогообложения добычи нефти в России	168
Мнацаканян Р.А., Харин А.Г. Состояние и тенденции инвестиционной деятельности в рыбной отрасли России	171
Морунова Г.В., Лебедева Л.Н. Построение имитационной модели прогнозирования межбюджетных трансфертов	175
Петухова Р.А. Деофшоризация российской экономики и международный обмен налоговой информацией	185
Писклюкова Е.В. Оценка качества финансового менеджмента в общественном секторе: зарубежный опыт и отечественная практика	189
Протасеня С.И. Анализ исполнения дорожных фондов (на примере Санкт-Петербурга)	193
Пшеничкова Е.И. Перспективные формы государственной финансовой поддержки агропромышленного комплекса	198
Разумовская Е.А., Разумовский Д.Ю. Структура финансирования проектов транспортной инфраструктуры регионов РФ	202
Сабитова Н.М., Хафизова А.Р. Роль Федеральной налоговой службы в администрировании доходов бюджетов бюджетной системы РФ	205
Тюленева Н.А., Лисняк А.А. Государственная финансовая стратегия экономического роста и ее реализация на региональном уровне	210
Федосов В.А. Инициативное бюджетирование в Санкт-Петербурге как фактор экономического роста региона	213
Фирсова Е.А. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления и перспективы развития	217
Фитисов А.В. Информационно-телекоммуникационные технологии как фактор обеспечения доступности финансовых услуг для людей с ограниченными возможностями здоровья	221
Шавалеева Ч.М., Никонова Е.Н. Программа финансовой грамотности в системе общего и среднего профессионального образования как одно из направлений повышения уровня финансовой грамотности граждан России	225
Яшина Н.И., Макарова С.Д., Прончатова-Рубцова Н.Н. Применение методов бюджетного менеджмента в оценке инвестиционной привлекательности регионов России	228
Секция 3. «Международная финансовая инфраструктура: фрагментация или интеграция?»	
Акматалиева А.С. Переходные этапы валютной интеграции: методы и модели курсообразования	233
Воронин М.С. Слияния и приобретения в лесном секторе мира: финансовые аспекты	238
Голубева О.В. О процессах трансформации моделей ведения бизнеса и системы банковского регулирования	242

Гулиев М.Е. Региональный аспект цепочек добавленной стоимости в интеграции бизнес-процессов	246
Евдокимов А.И., Торосян Н.Н. интернационализация, как магистральное направление развития современного предпринимательства	250
Костин К.Б. Проблемы форсайта в мировой экономике	253
Котелкин С.В. Инфраструктура глобальных финансов: мультивалютная среда	258
Кузнецова Н.П., Писаренко Ж.В., Чернова Г.В. Финансовая конвергенция как механизм повышения межсекторной конкуренции финансового рынка	261
Лукашевич М.Л. Концепция селективного протекционизма	265
Никулина Ю.А. Сдвиги в структуре глобального FOREX	269
Рекорд С.И. Сетевые матрицы глобальной бизнес-среды: риски и возможности развития для евразийской интеграции	273
Соболева О.В. Проблематика долгосрочного инвестирования в современной мировой экономике	277
Стародубцева Е.Б. Сбережения и инвестиции в современном мире – возможен ли баланс?	281
Черемхина А.В. Сделки по слиянию и поглощению в судостроительной отрасли мира	285

Секция 4. «Современные проблемы корпоративных финансов и оценки бизнеса»

Абрамишвили Н.Р., Львова Н.А. Свободный денежный поток: проблемные вопросы интерпретации и оценки	288
Воронов В.С., Тишко Р.В. Капитализация эмитентов как индикатор финансового рынка	291
Глуценко М.С. Региональные особенности финансирования предпринимательской деятельности в России (на примере Волгоградской компании ЗАОр «НП Конфил»)	295
Голобородько А.К., Черненко В.А. Восстановление истинной динамики поисковых запросов из данных Google Trends и улучшение параметров соответствующих моделей	298
Ефимова Н.Ф. финансирование инновационного здравоохранения и фарминдустрии	301
Иванкович А.В. Современные проблемы корпоративных финансов в судостроении	304
Касьяненко Т.Г., Иванов Д.А. Синергия и ее виды в современной экономике	308
Киселева Т.Ю. Трансформация финансов некоммерческих организаций через корпоративную форму: реалии российской экономики	312
Корнева О.В., Мнацаканян А.Г. Финансово-экономические аспекты функционирования рыбохозяйственного комплекса Калининградской области в условиях внешнего санкционного воздействия	316

Криворотько Ю.В. Новые акценты взаимодействия ключевых секторов экономики в Республике Беларусь	319
Леонтьев В.Е. Механизм обеспечения финансовой безопасности корпораций	323
Лукашевская Т.Е. Использование методов финансового анализа для оценки реформаторских преобразований 60-х годов XIX века в России	327
Неупокоева Т.Э. Развитие методического обеспечения процедуры банкротства в РФ	332
Овечкина А.И. Проблемы и перспективы развития крупнейших российских компаний	336
Павлов Г.С. Блокчейн-технология и новая архитектура финансов	340
Панфилова О.В. Экономический рост и формы финансирования процесса воспроизводства на макроуровне	343
Петрова Н.П. Социальные инвестиции корпораций в России	347
Покровская Н.В., Львова Н.А. Развитие методических подходов к мониторингу налогового потенциала российских предприятий	351
Потапов А.В. Институционально-стоимостной подход в рамках ценностно-ориентированного менеджмента (VBM), классификация моделей VBM	355
Пузыня Н.Ю. Вопросы актуализации профессионального стандарта «Специалист в оценочной деятельности»	359
Румянцева Т.В. Некоторые проблемы оценки бизнеса	363
Сахновская О.Е. Финансово-организационный механизм развития гостиничного бизнеса Санкт-Петербурга	367
Скобелев В.В. Комплексная оценка платежеспособности контрагента с помощью информационно-аналитической системы ГЛОБАС-I® в интересах экономической безопасности организации	370
Скорород А.Ю. Оценка стоимости компаний в мире активных и пассивных инвестиций	373
Ткаченко И.Н. К вопросу о стейкхолдерской модели в новой парадигме корпоративного управления	376
Федоров К.И., Федорова С.В. Актуальные тенденции развития рынка венчурного финансирования	379
Финагенова О.Б. Финансирование спорта: источники, расходы и эффективность	384
Финагенова Ю.Б. источники и направления финансирования высшего образования в современной России	388
Черненко В.А. Финансовый аспект развития реального сектора экономики	391
Шведова Н.Ю. Состояние и стимулы роста российской экономики в условиях санкций	395
Щелканов А.А. Кредитная политика как элемент системы кредитного менеджмента	398
Юрьев С.В. Тенденции перехода корпораций на финансовый аутсорсинг	401

Круглые столы молодых ученых, аспирантов и студентов

Приветствие Шубаевой В.Г. 405

Круглый стол «Государство и бизнес в поисках финансовой устойчивости»

Гарипова Ф.Г. Особенности оценки интеллектуального капитала медицинских организаций 406

Головань Е.Н. Современные возможности продвижения страховых продуктов для частных клиентов 409

Егорова И.В. Финансовая устойчивость муниципальных образований как фактор экономического роста регионов 412

Кривоногов А.А. Направления совершенствования методов оценки эффективности проектов государственно-частного партнерства 415

Лавров Д.Г. Роль и место тяжелого машиностроения в реализации стратегии глобального лидерства Российской Федерации 418

Макарова Т.Н. Современная стратегия управления кредитным риском в корпоративном сегменте коммерческого банка 421

Поддубная В.Г. Инструменты коммуникационной стратегии управления ключевыми стейкхолдерами банка 423

Солдатенкова И.В. К вопросу об эволюции современной системы банковского надзора в России 426

Шогенова А.Т. Роль политики в области доходов местных бюджетов в экономическом росте Санкт-Петербурга 430

Юргенсон О.А. Управление ликвидностью единого счета бюджета субъекта Федерации: действующий инструментарий и возможности совершенствования 433

Круглый стол «Актуальные вопросы финансов в России и зарубежных странах»

Бездень Е.А. Перспективы налогообложения электронной коммерции в России 437

Волков В.В. Концессии и инфраструктурные инвестиции в России 440

Гончарук Е.А., Черненко В.А. Специфика привлечения финансовых ресурсов частным сектором экономики на кредитном рынке 442

Квеквескири С.Г. Влияние регулятивных нововведений в деятельность российской рейтинговой индустрии на допуск к торгам корпоративных облигаций 446

Кравченко И.В. Развитие программно-целевого бюджетирования в Ленинградской области 449

Кутырев Ю.А. Проблемы и перспективы управления ликвидностью в Казначействе России 453

Осина Д.О. Налогообложение добычи углеводородных полезных ископаемых: зарубежный опыт 456

Сунь Далинь Исследование особенностей формирования и развития коллективных инвестиционных фондов в КНР 460

Тодовьянская А.В. Текущая динамика глобальных потоков прямых иностранных инвестиций и прогноз их развития на период 2017-2018 гг. 464

Харченкова Е.В. Привлечение инвестиций в экономику региона с помощью территорий опережающего социально-экономического развития 466

Читанова Д.О. Механизмы развития малого бизнеса в Республике Абхазия 468

Шаповалова И.М. Особенности управления финансовыми потоками в международной торговле 471

Круглый стол «Sustainable growth of financial markets in the global economy» (на английском языке)

Bali, Morad. Ukrainian crisis: the impact of sanctions on russian and european GDP 475

Berezovskaya A.A. Financial strategies of digital platforms and ecosystems in the context of global practice 479

Chudinova I.N. Capital flight as a modern challenge and current tendency of russian financial market 482

Krakovich V.V. Resource management in small innovative enterprises 486

Mokeychev E. V. Insurance market digitalization potential 491

Iuiukina T.I. Formation of financial culture in Advanced Special Economic Zones: «investmant map» and perspective horizons 494

Круглый стол «Корпоративные финансы: поиск новых моделей управления»

Драганов А.С. Государственно – частное партнерство в сфере здравоохранения 497

Евдокимычев И.А., Пономарева Е.А. Финансовый потенциал российских ритейлеров: резервы сокращения издержек 500

Харченко И.А. Проблемы финансирования инфраструктурных проектов 503

Круглый стол «Финансовые рынки и финансовые инструменты: современные тенденции»

Гагаева М.В. Влияние инструментов финансовой политики на экономический рост в Российской Федерации 507

Курнаков Д.М., Ковалева А.А. Развитие электронных платежных инструментов как вектор развития платежных систем 510

Литошенко Е.В. «Концессионные бурлаки» в контексте наращивания привлекательности инфраструктурных проектов 513

Мажукина Е.С. Финансовая грамотность сельскохозяйственных товаропроизводителей: региональный аспект 516

Нестеренко С.И. Комплексный подход к оценке рисков в личных финансах 519

Щеглова И.О. Особенности кредитной политики и способы диверсификации ссудного портфеля АО «Россельхозбанк» 521

Яфизова А.И. Проведение тендера при выборе страховой компании 525

Студенческая секция «Современная финансовая политика: новые вызовы и нерешенные проблемы»

Вагичева А.А., Оськина А.В. Бюджет для граждан как социальная информационная база 528

Выприцкая А.С. Современные методы оптимизации расчетов с контрагентами	531
Дзедзюля А.И. Предпосылки и тенденции внедрения федеральных стандартов бухгалтерского учета в государственном секторе	538
Исмаилов Э.А. Способы повышения эффективности политики Центрального Банка Российской Федерации на валютном рынке	543
Каракешисян Д.Г. Сбалансированность бюджета в современном контексте: цель или средство	547
Литошенко Е.В. Черненко В.А. Ковенантная политика зарубежных центральных банков в контексте исследования регулирования национальной экономики Банком России	553
Плотников А.В. Курсовая динамика как фактор эффективности российских компаний	558
Якобидзе Е.С. Финансовый механизм управления предприятием как система внешних и внутренних экономических отношений	564

Научное издание

**АРХИТЕКТУРА ФИНАНСОВ:
ИЛЛЮЗИИ ГЛОБАЛЬНОЙ СТАБИЛИЗАЦИИ
И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

**Сборник материалов
VIII Международной научно-практической конференции**

04-06 апреля 2017 года

*Под научной редакцией
И.А. Максимцева, В.Г. Шубаевой, И.Ю. Евстафьевой*

Подписано в печать 04.04.19. Формат 60×84 1/16.
Усл. печ. л. 36,0. Тираж 500 экз. Заказ 494.

Издательство СПбГЭУ. 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21.

Отпечатано на полиграфической базе СПбГЭУ