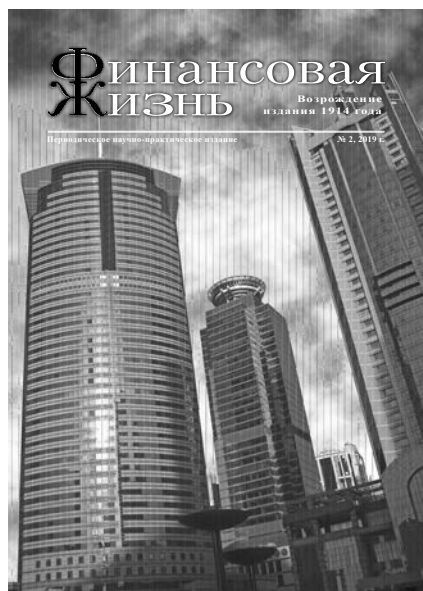


Финансовая ЖИЗНЬ

Возрождение
издания 1914 г.

Периодическое научно-практическое издание

№ 2, 2021 г.



Журнал

«Финансовая жизнь» — это периодическое научно-практическое издание для руководителей и специалистов коммерческих компаний, банков, преподавателей, аспирантов и студентов экономических факультетов и специальностей. Целью журнала является объединение профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближение науки, образования и бизнеса.

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

Сваталова Ю.С.,

к.э.н., генеральный директор ЗАО «ЭЖ МЕДИА»

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Якутин Ю.В.,

д.э.н., профессор, заслуженный деятель науки РФ, Директор по науке ОАО «ИТКОР» (председатель)

Мельник М.В.,

д.э.н., профессор, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Амутинов А.М.,

д.э.н., профессор, заслуженный экономист Российской Федерации

Морыженков В.А.,

д.э.н., профессор, научный руководитель Международной бизнес-школы Executive MBA LWB

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Адамов Н.А.,

д.э.н., профессор, Российский университет кооперации

Колчин С.П.,

д.э.н., профессор, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Бариленко В.И.,

д.э.н., профессор, Финансовый университет при Правительстве РФ

Тетерятников К.С.,

к.ю.н., генеральный директор ООО «Группа независимых консультантов»

Богатырёва В.В.,

д.э.н., профессор, Витебский государственный университет имени П.М. Машерова, Республика Беларусь

Усенко Л.Н.,

д.э.н., профессор, заслуженный деятель науки РФ, Ростовский государственный экономический университет

Бурмистрова Л.М.,

к.э.н., доцент, генеральный директор ООО «Сайнс Аудит»

Чванов Р.А.,

д.э.н., профессор, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Каменева Е.А.,

д.э.н., профессор, Финансовый университет при Правительстве РФ

Козенкова Т.А.,

д.э.н., профессор, заслуженный экономист Российской Федерации, АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

Шаховская Л.С.,

д.э.н., профессор, Волгоградский государственный технический университет

Содержание 2-го номера журнала «Финансовая жизнь», 2021 г.

ЭКОНОМИКА

Ю.А. Муза, В.В. Горлов

Влияние деловой активности малых предприятий на экономическое развитие страны 4

А.А. Прудникова

Влияние коронавируса COVID-19 на потоки прямых иностранных инвестиций 9

С.Ю. Богатырев

Применение эвристик при стоимостной оценке активов: методика и диапазоны искажения стоимости 14

Т.Ю. Николенко, К.А. Бабкина

Особенности финансирования НИОКР в радиоэлектронной отрасли 20

Д.С. Худяков

Альтернативная энергетика как фактор экономической безопасности России 24

В.В. Силаева, О.Г. Назарова

Система управления рисками в таможенной деятельности как направление обеспечения национальной безопасности в сфере внешней торговли 28

В.В. Силаева

Совершенствование организации работы таможенных органов с гражданами как условие повышения эффективности их деятельности 32

М.В. Головин, Е.Ю. Никольская, Н.Л. Авилова

Актуальные проблемы и перспективы развития индустрии гостеприимства и туризма в России 37

В.А. Зайцев

Теоретические подходы к изучению жизненных стадий организаций 40

БАНКИ

А.Ю. Люкина

Развитие банковского сектора России в условиях пандемии коронавирусной инфекции 43

ФИНАНСЫ

А.К. Караев

Модели управления государственными денежными средствами 48

Н.С. Шмиголь

Современные концептуальные подходы к управлению финансами государственного сектора 52

М.Г. Полозков, Р.А. Чванов, Ю.А. Карпенко, О.С. Кузнецова

Изменения в организации внешнего муниципального финансового контроля в условиях реформы местного самоуправления 56

И.А. Фирсова, Ю.И. Фирсов

Развитие финансовых рынков 61

Т.В. Ващенко

Анализ методики рейтинговой оценки состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации 66

Р.О. Восканян

Формирование благоприятного инвестиционного климата региона в условиях цифровизации 71

О.Б. Буздалина, Н.О. Бондаренко

Проблемы перехода в России к таргетированию инфляции 74

Е.В. Алтухова

Рынок микрозаймов в условиях пандемии: тренды развития 78

Блошенко Т.А.

Методы и подходы к формированию накопительной части трудовой пенсии 82

Ю.А. Власова, Т.М. Рогова, А.В. Волкова

Особенности текущего развития персональных финансов в России 85

В.В. Коокуева

Финансовые проблемы развития nanoиндустрии в России 89

Н.С. Шмиголь, Н.Р. Кузнецова

Тенденции развития бюджетного федерализма
и межбюджетных отношений в целях социально-
экономического развития регионов 95

М.И. Дедегкаев, А.К. Караев

Сравнительная эффективность государственной
поддержки производства каменного угля
и лигнита: межстрановой анализ методом DEA 99

Е.С. Елистратов

Оценка рисков и возможностей внешней
среды как факторов, влияющих
на необходимость модернизации финансовой
стратегии компании на примере компаний
фармацевтической отрасли 103

С.В. Фрумина

Анализ практики применения добровольного
пенсионного страхования
в зарубежных странах 108

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Н.О Мелик -Асланова

Разработка системного подхода в управлении
оборотными средствами предприятия 112

МАРКЕТИНГ И ЛОГИСТИКА

Г.Л. Бродецкий, В.Д. Герами, Д.А. Гусев

Специальные аспекты проблемы оптимизации
выбора контрагента по многим критериям для
горизонтальной кооперации 116

СОБЫТИЯ

Третий международный Московский
академический экономический форум 123

Презентация монографии «Российско-германские
экономические отношения. История
и современность. 1921–2021» 127

Влияние деловой активности малых предприятий на экономическое развитие страны

Ю.А. Муза,

аспирант кафедры управления государственными и муниципальными закупками, МГУУ Правительства Москвы, г. Москва,

В.В. Горлов,

д.э.н., профессор кафедры финансового менеджмента, РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина, г. Москва; профессор кафедры управления государственными и муниципальными закупками МГУУ Правительства Москвы, г. Москва

Аннотация: в работе изучено влияние деловой активности малых предприятий на экономический результат тех стран, которых условно можно отнести к категории развитых, а именно Великобритании и Канады, а также рассмотрен этот же аспект на примере Российской Федерации. Определена доля валового внутреннего продукта, которая формируется благодаря исследуемой группе предприятий. Указан средний оборот на одно предприятие, а также представлена доля малых и средних предприятий в обороте наиболее важных отраслей экономики. Сформулирован вывод о том, что влияние деловой активности малых предприятий является крайне важным для создания валового внутреннего продукта и обеспечения экономического развития страны, а текущая модель хозяйственной системы Российской Федерации не позволяет использовать все имеющиеся резервы роста из-за отсутствия благоприятных условий для функционирования малых предприятий.

Ключевые слова: деловая активность, экономическое развитие, малый бизнес, доля малого бизнеса, ВВП, малые предприятия в отраслях, оборот малых предприятий, экономическое развитие малых предприятий, МСП.

The influence of business activity of small businesses on the economic development of the country

Yu.A. Muza,

Master's Student of the Department of Management of State and Municipal Procurement of the Moscow Metropolitan Governance University, Moscow,

V.V. Gorlov,

Professor of the Department of Finance Management of Gubkin Russian State University of Oil and Gas, Moscow; Professor of the Department of Management of State and Municipal Procurement of the Moscow Metropolitan Governance University, Moscow

Abstract: the paper studies the influence of business activity of small enterprises on the economic result of those countries, which can be conditionally classified as developed, namely Great Britain and Canada, and also considers the same aspect on the example of the Russian Federation. The share of the gross domestic product, which is formed due to the studied group of enterprises, is determined. The average turnover per enterprise is indicated, and the share of small and medium-sized enterprises in the turnover of the most important sectors of the economy is presented. The conclusion is formulated that the influence of business activity of small enterprises is extremely important for creating the gross domestic product and ensuring the economic development of the country, and the current model of the economic system of the Russian Federation does not allow to use all the available growth reserves due to the lack of favorable conditions for the functioning of small enterprises.

Keywords: business activity, economic development, small business, small business share, GDP, small businesses in the industries, small business turnover, economic development of small businesses, SMEs.

Введение

Текущая экономическая модель развития Российской Федерации не позволяет достигать даже среднемирового уровня увеличения валового внутреннего продукта.

Это связано с доминирующей ролью государственных корпораций и частных олигархических финансово-промышленных групп. При этом условия для проявления значительной деловой активности малыми

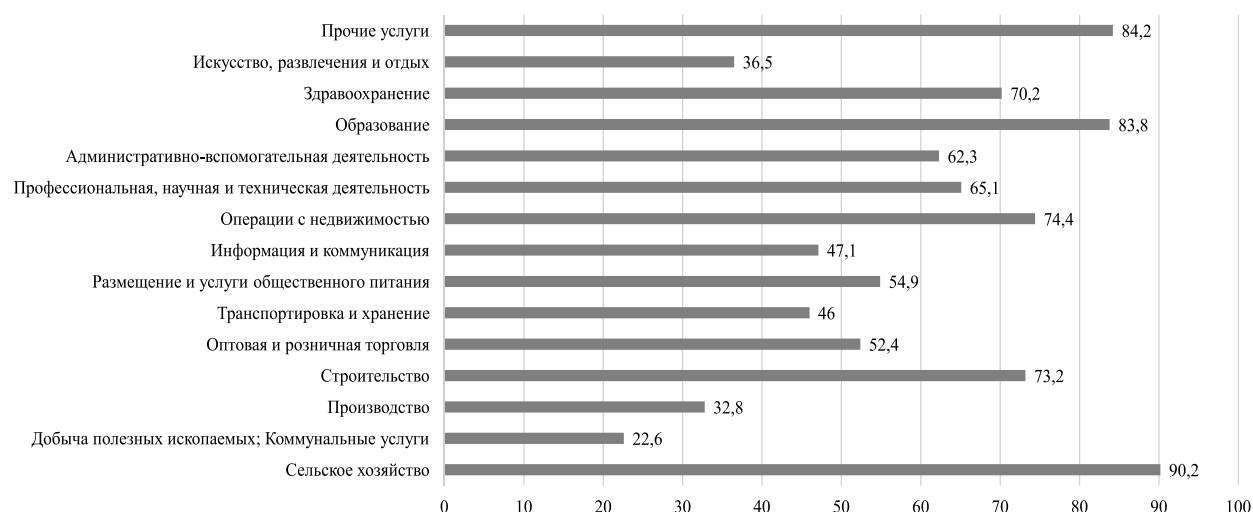


Рис. 1. Доля МСП в общем обороте предприятий отрасли в Великобритании в начале 2020 г., %

Источник: составлено авторами по материалам [7]

предприятиями отсутствуют, что не позволяет полностью воспользоваться имеющимся экономическим потенциалом. В таких условиях повышается актуальность исследования роли деловой активности малых предприятий для экономического роста, что в будущих работах позволит использовать полученные данные для оценки эффективности различных мероприятий стимулирования деловой активности малых компаний.

Цель. Целью работы является определение воздействия малых предприятий на экономическую ситуацию в стране в целом и в отдельных отраслях в частности.

Задачи:

1. Рассчитать долю малых и средних предприятий в различных отраслях в таких странах как Великобритания, Канада и Российская Федерация.
2. Оценить долю исследуемой группы компаний в валовом внутреннем продукте.
3. Проанализировать потенциал генерирования оборота среднестатистическим малым и средним предприятием в Канаде, Великобритании и Российской Федерации.

Методы: горизонтальный анализ, вертикальный анализ, коэффициентный анализ, группировка, обобщение, сравнительный анализ и другие.

Результаты исследования. Для выявления воздействия деловой активности малых предприятий на экономическое развитие России, а также для определения существующего резерва дальнейшего усиления хозяйственной системы страны за счет развития малых предприятий целесообразно обратить внимание на данные о вкладе исследуемой группы предприятий в зарубежных экономиках. Учитывая тот факт, что Российская Федерация является развивающейся страной, то сравнение с данными развитых стран позволит понять потенциальное воздействие деловой активности небольших компаний в условиях создания для них благоприятных условий. Для этого используются данные Великобритании и Канады.

В отдельных областях роль малых и средних предприятий является исключительной (рис. 1).

Так, в сельском хозяйстве Великобритании в начале 2020 г. 90,2% всего оборота было сформировано именно малыми и средними предприятиями. Также больше половины оборота малые и средние предприятия создают в строительстве, оптовой и розничной торговле, отельном бизнесе, в сфере операций с недвижимостью, в профессиональной и научной деятельности, образовании, здравоохранении, административно-вспомогательной деятельности, в сфере прочих услуг. Это означает, что такие предприятия владеют значительным конкурентным преимуществом по сравнению с большими компаниями, способны вытеснять их с рынка благодаря оптимизации расходов и предложению более востребованных товаров и услуг.

Похожая ситуация и в Канаде, где малые и средние предприятия занимают около 80%, и больше в сельском хозяйстве, строительстве, образовательных услугах, здравоохранении и социальной помощи, отельном бизнесе, в сфере других услуг (рис. 2).

Также больше половины рынка малые и средние предприятия занимают в таких отраслях, как оптовая торговля, профессиональные и научные услуги, административно-вспомогательные услуги. Также следует отметить, что в производственной сфере малые и средние компании формируют 46,7% оборота в Канаде в 2019 г. Таким образом, эта группа компаний играет крайне важную роль при формировании общего валового внутреннего продукта и прочих результативных показателей деятельности экономики.

В случае с Россией роль малых предприятий существенно менее значимая. Доля малых и средних предприятий в валовом внутреннем продукте составляет 20,2% [6]. Если в развитых странах малый и средний бизнес занимает около 90% от всего оборота, создаваемого в сельском хозяйстве, то в России этот показатель составлял в 2019 г. лишь 40,7%. Доминирующей доля

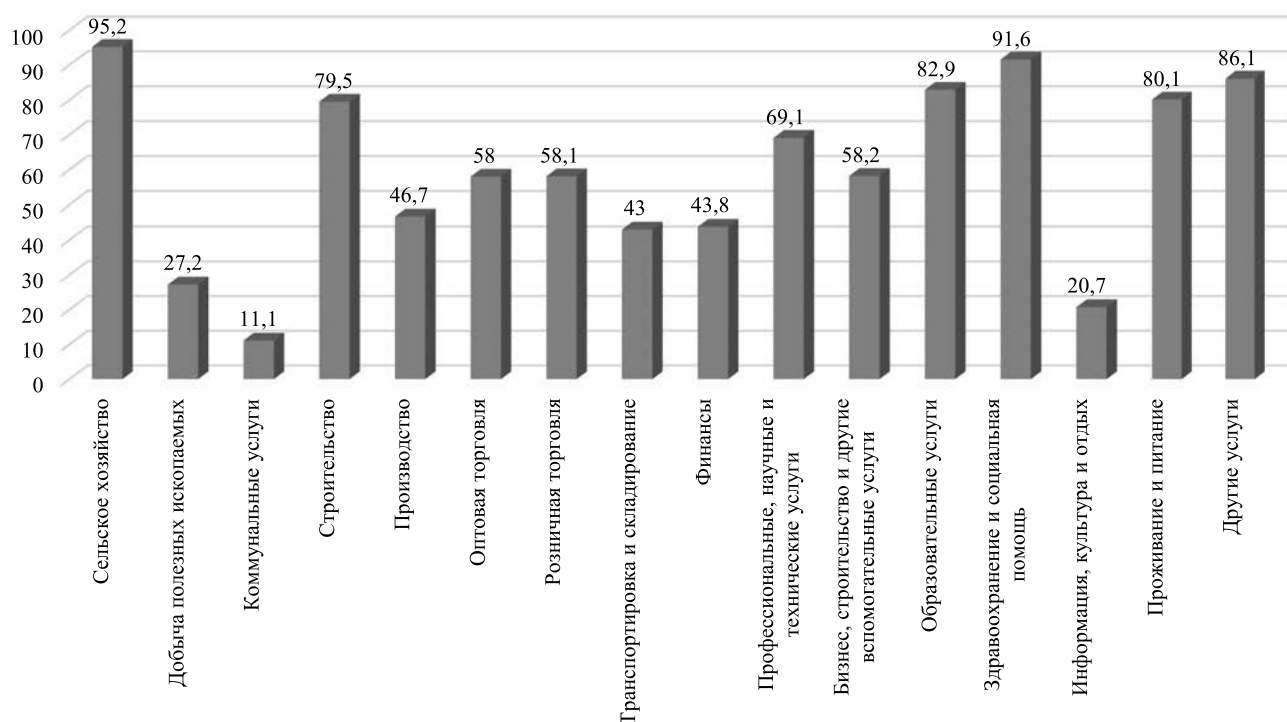


Рис. 2. Доля МСП в общем обороте предприятий отрасли в Канаде в 2019 г., %

Источник: составлено авторами по материалам [9]

малых и средних предприятий является лишь в сфере строительства (83,2%), в сфере операций с недвижимостью (79,4%), административно-вспомогательной сфере (68,9%), отельном бизнесе (61,4%), сфере прочих услуг (60,8%). Если в Канаде доля исследуемой группы компаний обеспечивает 46,7% оборота производственной сферы, в Великобритании — 32,8%, то для России этот показатель составляет лишь 12,2% (рис. 3).

Добыча полезных ископаемых в РФ, в своей большей части, находится в руках государственных корпораций и олигархических структур, а доля малых и средних бизнесов в этом секторе составляет лишь 1,7%. Также ситуация существенно отличается для образовательной сферы. В Великобритании доля малых и средних предприятий составляет 83,8% на таком рынке, а в Канаде 82,9%. Для российского рынка показателя составляет лишь 5,1%.

То же характерно и для сферы здравоохранения, ведь в России малые и средние предприятия формируют оборот этого бизнеса лишь на 14,4%, в то время как в Великобритании — на 70,2%, а в Канаде на — 91,6%.

Очевидно, что существует огромное количество направлений, по которым есть потенциал активизации деловой активности для того, чтобы интенсифицировать экономическое развитие страны. Деловая активность малых предприятий является подавленной в таких сферах, как сельское хозяйство, образование, здравоохранение, добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства и другие. Если Правительство РФ желает раскрыть имеющийся потенциал экономического развития, то важно создавать благоприятные инвестиционные условия не только для больших финансово-промышленных групп, но и для малых предприятий.

Как минимум на 30% текущий уровень валового внутреннего продукта ниже в Российской Федерации, чем при альтернативном сценарии создания благоприятных условий для развития малых и средних бизнесов. Коррупцированные органы власти, непредсказуемая судебная система, низкое качество образования, сокращение реального уровня платежеспособности населения в течение последних шести лет, прочие негативные факторы

Таблица

Средний оборот на одно предприятие группы МСП Великобритании, Канады, РФ в 2017–2019 гг., тыс. долл. США

Показатели	2017	2018	2019	Абсолютное отклонение (+; –)		Относительное отклонение (%)		
				2018 от 2017	2019 от 2018	2018 от 2017	2019 от 2018	2019 от 2017
Великобритания	1629,3	1740,9	1822,6	111,6	81,7	6,85	4,69	11,86
Канада	738,8	747,3	785,0	8,5	37,7	1,15	5,04	6,25
Россия	313,9	355,8	366,3	41,9	10,5	13,36	2,94	16,69

Источник: составлено авторами по материалам [7; 9; 4; 2; 5]

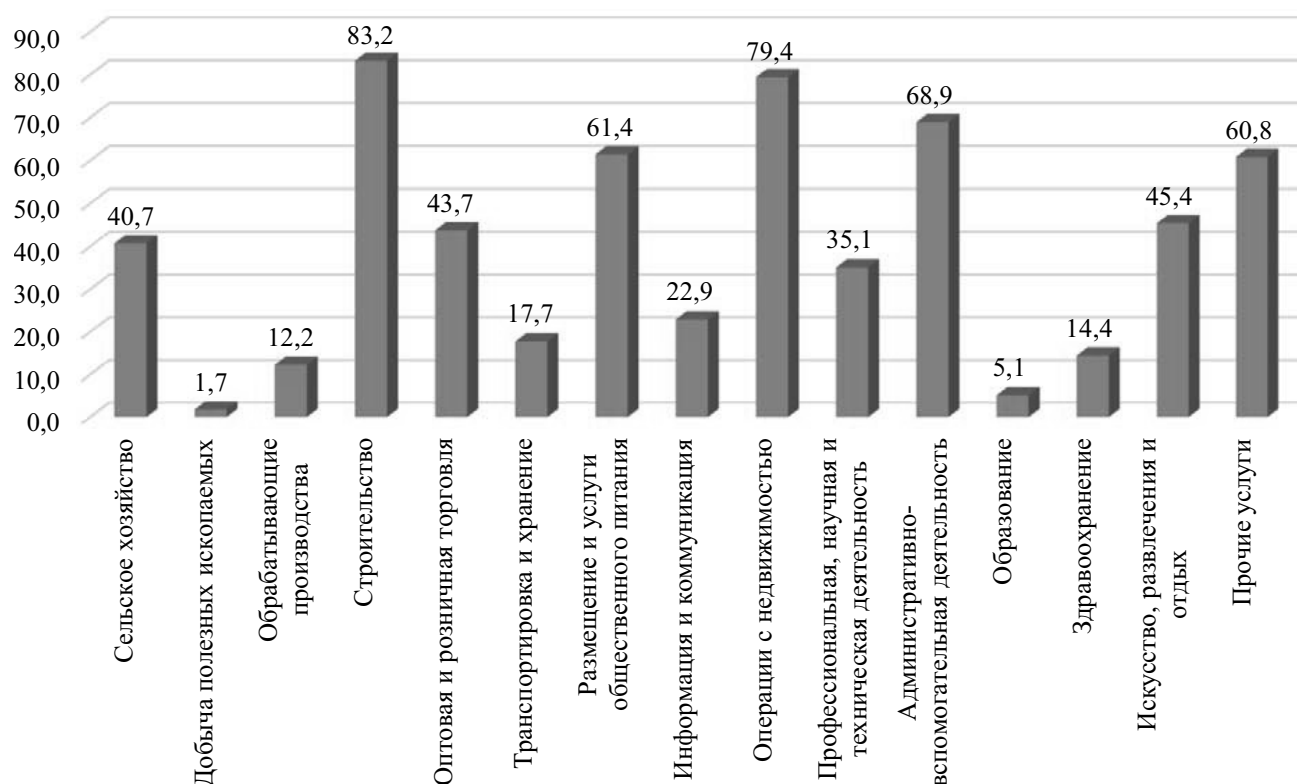


Рис. 3. Доля МСП в общем обороте предприятий отрасли в РФ в 2019 г., %

Источник: составлено авторами по материалам [4]

сдерживают рост деловой активности малых и средних предприятий. Решение этих проблем позволило бы добиться такого же влияния малых предприятий на экономику страны, как это наблюдается на примере Великобритании и Канады (рис. 4).

Так в Великобритании доля малых и средних предприятий в валовом внутреннем продукте выросла с 44,5% в 2017 г. до 52,2% в 2019 г. Касательно Канады следует отметить, что нет данных для каждого года по отдельности, но при этом страна публикует средний показатель в течение нескольких лет. Именно такое значение используется. Поэтому оно не меняется из года в год. В среднем доля малых и средних предприятий в валовом внутреннем продукте составляет около 53,4%. Обе развитые страны демонстрируют значение, которое превышает российские 20,6% от валового внутреннего продукта. Причем в 2019 г. показатель снизился по сравнению с 2017 г., когда он составлял 22%.

В любом случае, деловая активность малых и средних предприятий является малозаметной в нашей стране, что не раскрывает существующего экономического потенциала полностью. Доминируют большие частные промышленно-финансовые группы и государственные корпорации, которые способны лоббировать свои интересы на федеральном уровне и использовать нерыночные методы конкуренции. Конечно, это приводит к деформации рыночных сил и положению в отраслях, так как выигрывают не наиболее эффективные бизнес-модели, а те предприятия, которые владеют большей

переговорной силой при взаимодействии с государственными органами, в том числе потенциалом коррумпировать государственных служащих.

Производительность предприятия с точки зрения объема оборота на одного субъекта хозяйственной деятельности исследуемой группы существенно ниже в России, чем в развитых странах. Для Великобритании в 2019 г. этот показатель составлял 1,8 млн долл. США на каждое малое и среднее предприятие, в то время как для Канады такой показатель составлял в 2019 г. 785 тыс. долл. США. В случае с Россией динамика показателя была наиболее существенной и составляла 16,69%, но все же объем оборота на одно малое или среднее предприятие в 2019 г. составлял лишь 366,3 тыс. долл. США (см. таблицу).

Зарубежные предприятия имеют возможность более активно взаимодействовать с другими субъектами хозяйственной деятельности на международном рынке. Как Канада, так и Великобритания, имеют большое количество подписанных соглашений, которые позволяют национальным предприятиям выходить на рынки США, Европы, других развитых стран. При этом в случае с малыми предприятиями Российской Федерации наблюдается ряд ограничений, в том числе и в рамках российского законодательства, которые усложняют процесс экспорта товаров и услуг. Кроме этого, очевидным является более значимый внутренний рынок, который позволяет использовать различные возможности увеличения объема продаж и общего оборота. В целом роль малого бизнеса, его деловой активности для экономического

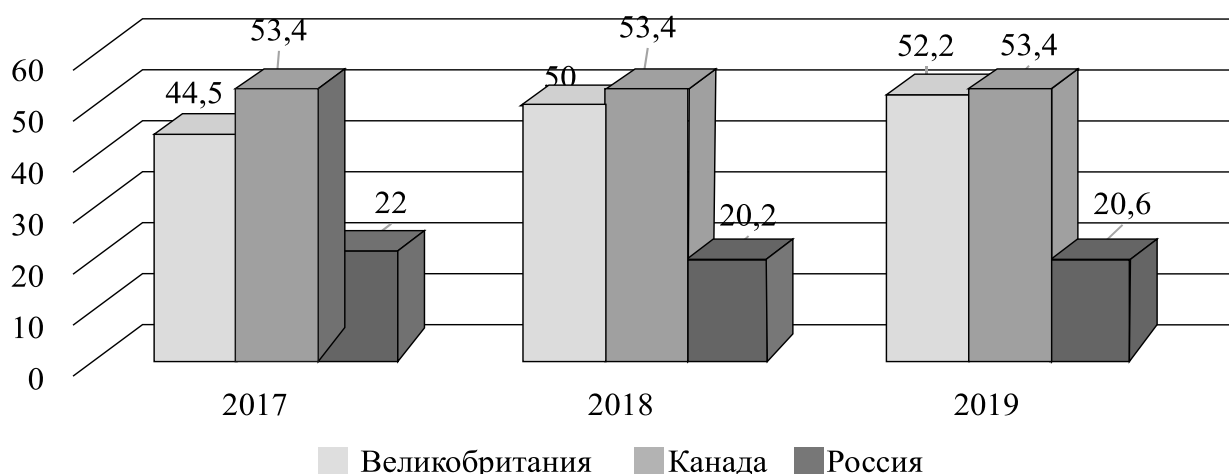


Рис. 4. Доля в ВВП МСП Великобритании, Канады, РФ в 2017–2019 гг., %

Источник: составлено авторами по материалам [7; 9; 8]

развития страны является в отдельных отраслях исключительной. Лишь малые и средние предприятия способны добиться необходимого уровня конкурентоспособности на отдельных сегментах рынка развитых странах. В России воздействие деловой активности малых предприятий на экономическое развитие страны прослеживается существенно слабее, что не позволяет стране полностью реализовать имеющийся потенциал.

Заключение, выводы. Подводя итог, отметим, что малые предприятия играют крайне важную роль для обеспечения экономического развития страны. Это прослеживается на примере таких развитых стран как Канада и Великобритания. В обеих доля малых и средних предприятий превышает 50% в общей сумме валового внутреннего продукта в 2019 г., в то время как для Российской Федерации этот показатель составляет лишь 20,6%. В таких отраслях как сельское хозяйство, строительство, здравоохранение, образование, проживание и питание доля малых и средних предприятий в общем обороте превышает 70%. Это указывает на наличие большого количества отраслей, экономическое развитие которых можно активизировать лишь благодаря созданию благоприятных условий для развития малых компаний без необходимости вкладывать существенный объем средств из Федерального бюджета.

Библиографический список:

1. Горлов В.В., Сурат И.Л. Управление службой бухгалтерского учета в организации: 2-е изд., монография / В.В. Горлов, И.Л. Сурат. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2020. — 175 с.
2. Горлов В.В., Кузьмина Е.Ю., Соклакова И.В. и др.

Управление потенциалом предприятия в условиях кризиса. — М.: Дашков и К, 2020 — 194 с.

3. Институциональные преобразования в экономике // Росстат [Электронный ресурс]. — URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/14036> (дата обращения: 14.04.2021).

4. Малое и среднее предпринимательство в России. 2019: стат. сб. // Росстат. — М., 2019. — 87 с.

5. Россия в цифрах. 2019: крат. стат. сб. // Росстат. — М., 2019 — 549 с.

6. Росстат зафиксировал снижение доли малого бизнеса в экономике // РБК [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.rbc.ru/economics/28/01/2020/5e2eda219a79473c798d3692> (дата обращения: 29.03.2021).

7. Business population estimates for the UK and regions 2020: statistical release // GOV.uk [Электронный ресурс]. — URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/922793/BPE__2020_detailed_tables.xlsx (дата обращения: 14.04.2021).

8. Contribution of small and medium enterprises (SMEs) to the gross domestic product (GDP) of Russia from 2017 to 2019 // Statista.com [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.statista.com/statistics/1029135/russia-annual-smes-contribution-to-gdp/> (дата обращения: 14.04.2021).

9. Key Small Business Statistics — 2020 // Ic.Gc.ca [Электронный ресурс]. — URL: https://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/eng/h_03126.html#5.1 (дата обращения: 14.04.2021).

10. Fostering greater SME participation in a globally integrated economy. Plenary session 3 // OECD [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.oecd.org/cfe/smes/ministerial/documents/2018-SME-Ministerial-Conference-Plenary-Session-3.pdf> (дата обращения: 29.03.2021).

11. Small and medium enterprises (SMEs) finance // WorldBank [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.worldbank.org/en/topic/sme/finance> (дата обращения: 29.03.2021).

Влияние коронавируса COVID-19 на потоки прямых иностранных инвестиций

А.А. Прудникова,

к.э.н., доцент, доцент Департамента мировой экономики и международного бизнеса, Финансовый университет при Правительстве РФ

Аннотация: в статье анализируется воздействие экономической неопределенности, вызванной COVID-19, на мировые потоки капитала и прямые иностранные инвестиции. Отмечается, что снижение потоков прямых иностранных инвестиций, вызванное коронакризисом, распределено неравномерно среди стран и регионов, отраслей и секторов экономики. Делается вывод о возрастающей роли экономической политики государств для восстановления потоков и объемов прямых иностранных инвестиций.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, пандемия COVID-19, реинвестированная прибыль, сделки слияния и поглощения, проектное финансирование, многонациональные корпорации.

A.A. Prudnikova,

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor Department of World Economy and International Business, Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the article analyzes the impact of economic uncertainty caused by COVID-19 on global capital flows and foreign direct investment. It is noted that the decline in foreign direct investment flows caused by the corona crisis is unevenly distributed among countries and regions, industries, and sectors of the economy. The conclusion is made about the increasing role of the economic policy of states for the restoration of flows and volumes for foreign direct investment.

Keywords: foreign direct investment, COVID-19 pandemic, reinvested profits, mergers and acquisitions, project finance, multinational corporations.

В начале 2020 г. стремительное распространение коронавирусной инфекции COVID-19 оказало немедленное и сильное влияние на мировую экономику. Неопределенность, сложившаяся в этот период, ускорила уже проявившиеся тенденции, в том числе напряженность между США и Китаем, политизацию свободного передвижения людей, товаров и капитала через границы, растущую поддержку национальной безопасности стран. Кризис вызвал: закрытие границ стран, введение карантинных мер и изоляцию населения; возникновение

чувства неуверенности и неопределенности у покупателей; дисбаланс грузопотоков, связанный со снижением спроса и покупательной способности; приостановку производств и введение ограничений на экономическую активность; колебание курса доллара и других валют.

Пандемия создала неопределенность для иностранных инвесторов, взаимодействующую на нескольких уровнях:

— государства стали вводить нетарифные меры для защиты систем здравоохранения и сохранения

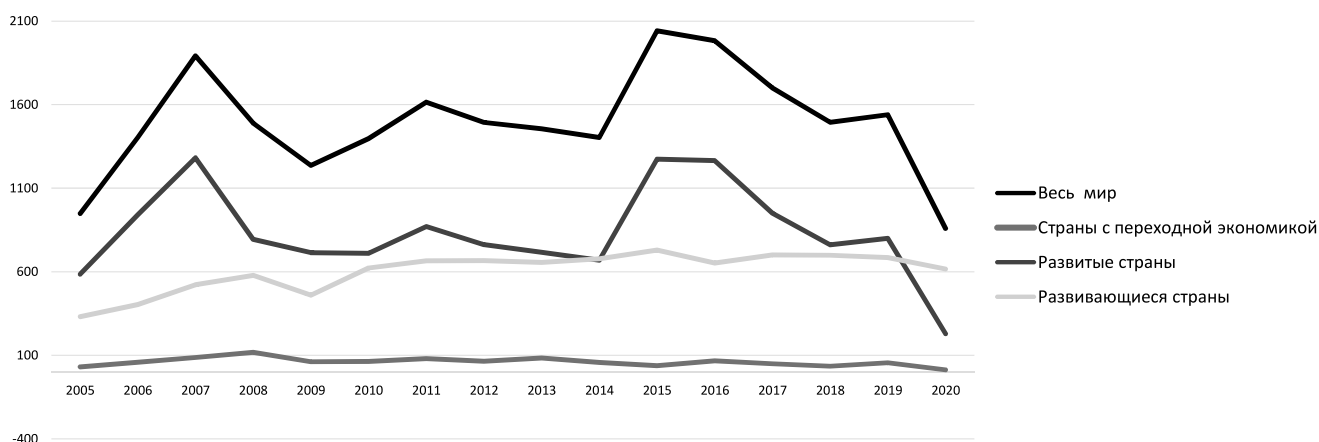


Рис. 1. Потоки ПИИ по группам стран, 2005–2020 гг. (млрд долл. США)

Источник: составлено автором на основе данных ЮНКТАД [3]

жизненно необходимых товаров для своих стран, повысилась ответственность для иностранных инвесторов;

— многократно усложнился процесс принятия решений в области инвестиционного сотрудничества из-за большого количества факторов порой противоречивого характера;

— стали возникать непредвиденные обстоятельства в процессе переговоров или транзакций иностранных инвестиций;

— появились трудности в управлении удаленной (дистанционной) работой сотрудников.

Разрыв логистических, торговых, производственных, культурных и образовательных связей усилил появившиеся еще до пандемии тенденции деглобализации и протекционизма, негативно отразился на глобальных потоках прямых иностранных инвестиций. В 2020 г. приток инвестиций резко упал (на 42%), и составил примерно 859 млрд долл. по сравнению с 1,5 трлн долл. в 2019 г. (рис. 1). Объем глобальных прямых иностранных инвестиций в 2020 г. оказался более чем на 30% ниже минимума 2009 г., когда мировая экономика находилась в кризисном состоянии, и вернулся к уровню 1990-х гг. [7].

Наибольшее снижение потока прямых иностранных инвестиций было зафиксировано в развитых странах, до 229 млрд долл. (минус 69%). Инвестиции в США сократились на 49% и составили \$139 млрд долл. Входящие потоки прямых иностранных инвестиций в Европу упали до отрицательных значений (–4 млрд долл.), данное снижение во многом определил резкий отток капитала из Нидерландов и Швейцарии, в Великобритании потоки упали практически до нуля, существенно сократились ПИИ в Германии, Италии, Австрии, Франции.

Развивающиеся страны показали спад прямых иностранных инвестиций на 12%, что составило 616 млрд долл., при этом их доля в мировом объеме ПИИ выросла до 72%, что является историческим максимумом для развивающихся стран. Однако эксперты отмечают значительную неравномерность потоков ПИИ

в развивающихся регионах. Например, страны Восточной Азии стали крупнейшим принимающим регионом ПИИ (рейтинг крупнейших получателей ПИИ возглавил Китай), в Латинской Америке и Карибском бассейне падение составило 37%, в Африканских странах поток снизился на 18%, в развивающихся странах Азии падение составило 4% (рис. 2).

Значительное сокращение на 77% потоков ПИИ в страны с переходной экономикой, до 13 млрд долл., произошло в 2020 г., что является самым низким показателем для в региона с 2002 г. Воздействие пандемии на потоки ПИИ в эти страны оказалось особенно сильным в таких секторах, как топливно-энергетический и потребительский, на которые приходится большая доля ПИИ. Резко упал приток ПИИ в Российской Федерации, крупнейшей экономике региона — с 32 млрд долл. в 2019 г. до 1,1 млрд долл. Кроме того, слабый международный спрос на сырую нефть и исторически низкий уровень цен в апреле 2020 г. оказали негативное влияние на инвестиционные проекты в России.

Главными способами осуществления прямых инвестиций являются: реинвестирование прибыли, финансирование с нуля, сделки слияния и поглощения и проектное финансирование.

Реинвестирование прибыли сегодня становится важным компонентом потоков прямых иностранных инвестиций, в 2019 г. более половины притока прямых иностранных инвестиций осуществлялось за счет реинвестирования прибыли. Однако по данным статистики можно сделать вывод, что объемы реинвестированной прибыли влияют финансово-экономические кризисы. Например, эта доля снизилась примерно на наполовину, с 45% в 2007 г. до 24% в 2008 г., так как некоторые компании распределили регулярную, постоянную сумму прибыли, а некоторые компании распределяли более высокую долю прибыли на поддержку других частей многонациональных корпораций. Рост уровня долга и ограничения ликвидности также оказались причиной,

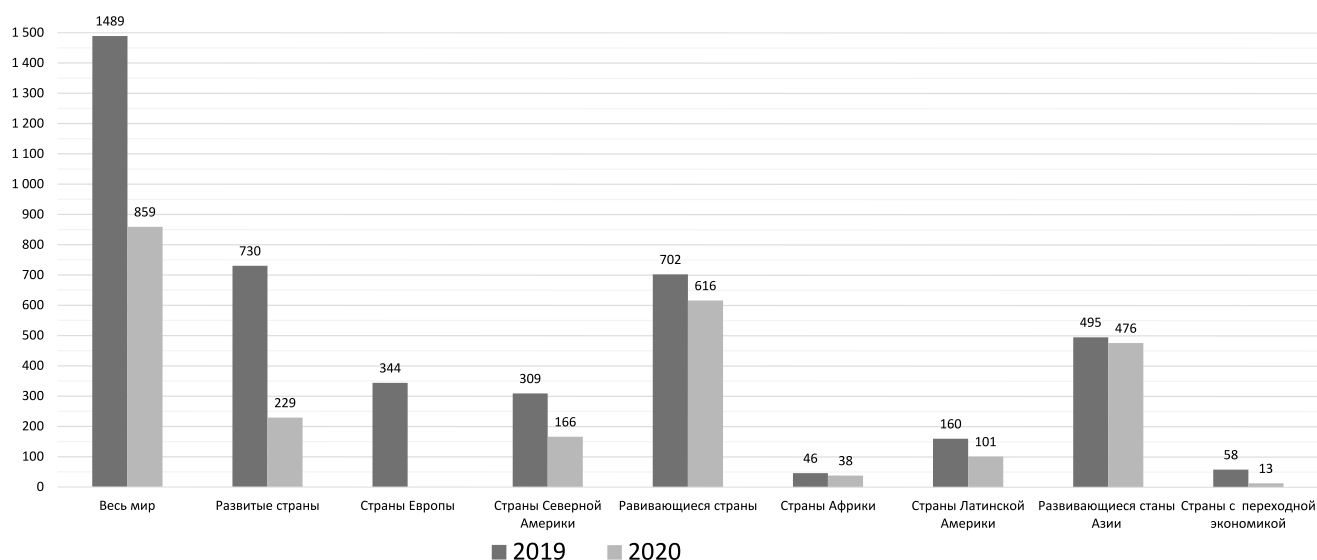


Рис. 2. Входящие ПИИ по регионам, 2019–2020 гг. (млрд долл. США)

Источник: составлено автором на основе данных ЮНКТАД [3]

побуждающей компании отказаться от некоторых своих зарубежных операций.

Согласно оценкам экспертов, доходы значительно упали в секторах энергетики, потребительского сектора, промышленности и материалов в 2020 г. по сравнению с 2019 г. С другой стороны, по сравнению с прошлым годом, доходы в секторах здравоохранения, технологий и связи превысили уровень 2019 г.

Количество объявлений о новых инвестиционных проектах с нуля в 2020 г. снизилось на 35%, объем трансграничных слияний и поглощений снизился на 10%, а количество недавно объявленных сделок по международному проектному финансированию снизилось на 2% (см. таблицу).

Объявленные проекты с нуля достигли в 2020 г. примерно 547 млрд долл., что на 35% меньше, чем в 2019 г. Наибольшее снижение произошло в развивающихся странах (–46%), в основном в странах Африки, Латинской Америки и Карибского бассейна [6].

Общая стоимость объявленных новых проектов в сырьевых отраслях резко упала. Новые проекты в первичном секторе (в основном в добывающем секторе) упали на 45%, а в производстве кокса и нефтепродуктов — на 70%. Объявленная стоимость новых проектов в производстве в целом снизилась на 44%, а в сфере услуг — на 26%. Количество новых проектов, часто более свидетельствующих о новой инвестиционной активности, также сократилось по секторам и отраслям. Информация и связь были одной из немногих отраслей, в которых стоимость проектов выросла (на 18% до 78 млрд долл.), и, хотя количество проектов в отрасли сократилось, они остались крупнейшими, составляя более одной пятой от общего объема новых проектов.

Валовые продажи программ M&A достигли 456 млрд долл. в 2020 г., что на 10% меньше, чем в 2019 г. В развитых странах они резко упали в Северной Америке (–43%), в то время как в Европе рост на 26% был частично обусловлен корпоративной реконфигурацией Unilever. В развивающихся странах сделки слияния

и поглощения в Азии выросли на 31%, в то время как в Латинской Америке и Карибском бассейне наблюдалось сокращение программ M&A (–67% и –45%) соответственно. Стоимость трансграничных M&A сделок упала на 52% в первичном секторе (в основном в горнодобывающей промышленности, разработке карьеров и нефти) и на 8% и 6% в обрабатывающей промышленности и сфере услуг. Объявленные международные сделки M&A возобновились во второй половине 2020 г. за счет сделок в сфере технологий и здравоохранения (рис. 3).

Эти две отрасли пострадали не так сильно из-за COVID-19 в отличие от других отраслей промышленности. Несмотря на замедление инвестиционной активности в сфере технологий и здравоохранения в начале 2020 г., в настоящее время они используют преимущества низких процентных ставок и растущую рыночную стоимость для своего развития за счет покупки активов конкурентов, некрупных инновационных компаний на зарубежных рынках. Более высокие показатели в сфере технологий и здравоохранения во второй половине 2020 г. включают несколько крупных сделок, в том числе поглощение британской фармацевтической группой AstraZeneca за 39 млрд долл. американской биотехнологической группы Alexion.

До третьего квартала 2020 г. сделки по международному проектному финансированию были столь же слабыми, как и инвестиции в новые проекты. Шквал объявлений о новых проектах в последние месяцы 2020 г. снизил общий спад до –2%. Однако подавляющее большинство этих проектов было реализовано в странах с развитой экономикой — многие из них были связаны с проектами в области возобновляемых источников энергии. Пакеты экономической поддержки в развитых странах, которые поддерживают инвестиции в инфраструктуру и зеленые секторы, свидетельствуют о росте проектного финансирования в развитых странах.

Значительное снижение финансирования проектов в 2020 г. наблюдалось в развивающихся странах и в странах с переходной экономикой (например,

Таблица

Инвестиционные тенденции по типу и региону, 2020 г. (в % к 2019 г.)

	Новые проекты	Трансграничные M&As ¹	Международное проектное финансирование ²
Весь мир	–35	–10	–2
Развитые экономики	–19	–11	7
Европа	–15	26	7
Северная Америка	–29	–43	–2
Развивающиеся экономики	–46	–4	–7
Африка	–63	–45	–40
Латинская Америка и Карибский бассейн	–51	–67	–9
Азия	–38	31	17
Страны с переходной экономикой	–60	147	–50

Источник: UNCTAD (2021). Investment Trends Monitor № 38 (January, 2021). Geneva: UNCTAD [7]

¹ Данные за 11 месяцев 2020 г.

² Количество сделок.

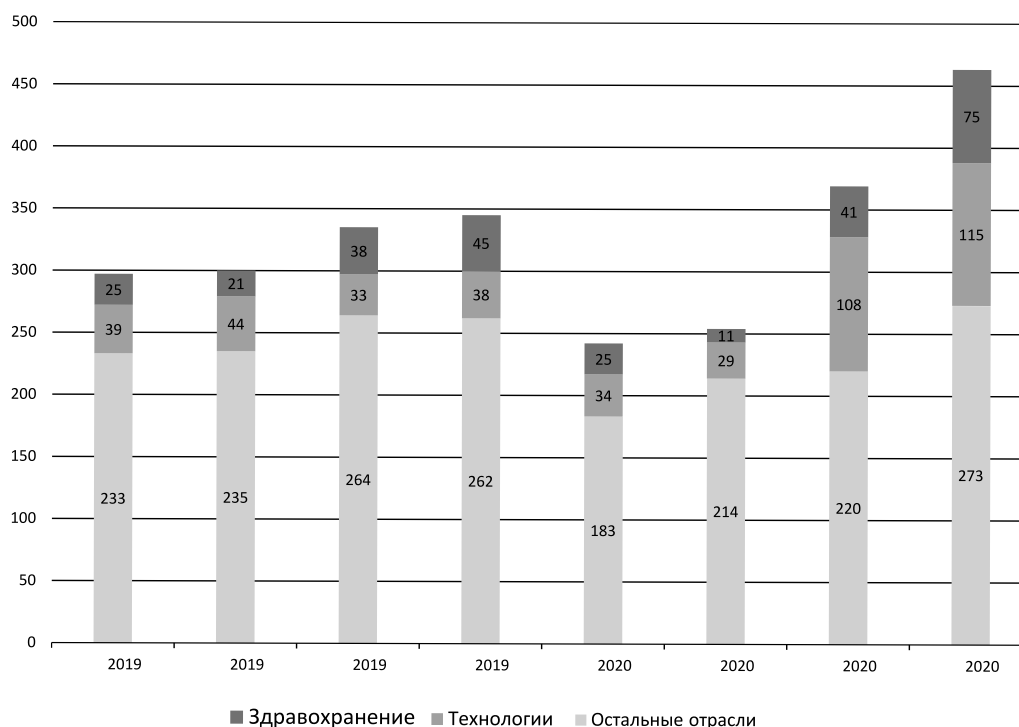


Рис. 3. Динамика сделок M&A по сумме, 2019–2020 гг. (млрд долл.)

Источник: UNCTAD (2021). Investment Trends Monitor № 38 (January, 2021). Geneva: UNCTAD [7]

в Африке проектное финансирование сократилось на 40%). Этот спад был зарегистрирован во втором полугодии 2020 г., и по оценкам экспертов, он продолжится в 2021 г. Положительной тенденцией можно считать увеличение количества новых проектов здравоохранении (+20%) и секторе возобновляемых источников энергии (+8%).

По прогнозам Bloomberg Economics восстановление мировой экономики после вызванного пандемией кризиса будет идти рекордными темпами, в 2021 г. ее рост составит 6,9% — максимальный показатель за больше чем полвека [8]. Эксперты ожидают в 2021 г. слабое увеличение потоков ПИИ из-за осторожности, которую будут сохранять инвесторы. Международные инвестиционные проекты, как правило, являются долгосрочными и с опозданием реагируют на кризисы, как при нисходящем движении, так и при восстановлении. Объемы ПИИ так же будут зависеть от неопределенности инвесторов, связанной с новыми волнами пандемии и турбулентности глобальной политической среды для инвестиций [1].

По оценкам ЮНКТАД любое увеличение потоков прямых иностранных инвестиций, скорее всего, будет происходить за счет слияний и поглощений между банками и другими компаниями, а не за счет новых инвестиций в производственные активы. Кроме европейских компаний, намеренных привлечь в стоимостном выражении более 60% технологических сделок, некоторые развивающиеся страны (например, Индия и Турция) собираются заключить рекордное количество сделок в IT-сфере (поток видео и социальные сети, цифровые технологии, цифровые платежи, консалтинг, услуги по обработке данных и т.п.).

Основное количество компаний-покупателей активов (более 80%) находится в развитых странах, при этом европейские компании проявляют наибольшую активность в проведении сделок слияний и поглощений. В тоже время в развивающихся странах существует несколько многонациональных корпораций, которые являются активными покупателями активов. Например, в планах южноафриканских инвесторов приобретение доли у поставщиков, предоставляющих медицинские услуги в странах Азии и Африки. В сфере высоких технологий компании из развивающихся стран Азии объявили о нескольких сделках. Китайские покупатели сохраняют тот же уровень активности, что и в 2019 г. Однако индийские IT-компании (Wipro, Tech Mahindra, Mastek) объявили об увеличении покупок на 30%, ориентируясь на европейский и другие рынки IT-услуг, а также на корейский (Samsung, SK Hynix) и тайваньский (Hon Hai, MediaTek). МНК также увеличивают активность в сфере слияний и поглощений на рынке полупроводников.

ПИИ могут сыграть важную роль во время восстановления экономики после пандемии. Данные прошлых кризисов показали, что филиалы, принадлежащие иностранным компаниям, включая малые и средние предприятия, могут продемонстрировать большую устойчивость во время кризисов благодаря связям и доступу к финансовым ресурсам своих материнских компаний [4]. ПИИ могут быть особенно важны для стран с переходной экономикой и развивающихся стран, учитывая, что другие источники международного финансирования, включая портфельные инвестиции, сократились в этих странах.

Многонациональные компании (МНК), как правило, более интенсивно занимаются исследованиями

и разработками, обладают конкурентными преимуществами перед национальными компаниями. В будущем трансграничные партнерства и сотрудничество между компаниями могут облегчить поиск долгосрочных бизнес-решений по возобновлению производства при сохранении здоровья рабочих.

В среднесрочной перспективе влияние на потоки будет сильно различаться между странами и секторами в зависимости от успеха мер общественного здравоохранения и экономической политики. ОЭСР предложены три возможных сценариях восстановления потоков ПИИ: оптимистический, средний и пессимистический [5].

При оптимистическом сценарии ожидается, что потоки ПИИ вернутся к докризисному уровню в 2021 г. При среднем сценарии восстановление экономики будет неравномерным по секторам и странам, что в свою очередь отразится на потоках ПИИ. Согласно пессимистическому сценарию, потоки прямых иностранных инвестиций останутся неизменными до конца 2021 г., когда внедрение вакцины позволит начать восстановление.

В более долгосрочной перспективе коронакризис может привести к тому, что компании изменят географическое и отраслевое распределение своей деятельности, сократят цепочки поставок и расстояние между поставщиками и клиентами. Другие МНК решат диверсифицировать свои сети поставщиков, чтобы повысить устойчивость к потрясениям, связанным с конкретным местоположением. Эта диверсификация приведет к сокращению активов в одних регионах и увеличению в других, такие сдвиги могут иметь важные последствия для экономических перспектив стран и потоков ПИИ.

В заключение следует отметить, что развитие мировой экономики будет зависеть от продолжительности пандемии коронавируса в разных странах и регионах, а восстановление потоков капитала во многом станет определяться масштабами государственной поддержки инвестиций в различных секторах экономики. Если экономическая политика отдельных стран и мирового сообщества в целом, а также стратегии компаний смогут успешно справиться

с рисками и неопределенностями пандемии COVID-19, возможно достаточно быстрое восстановление потоков и объемов прямых иностранных инвестиций.

Библиографический список:

1. Квашнина И.А. Влияние пандемии COVID-19 на мировую экономику и потоки прямых иностранных инвестиций // Вестник Института экономики Российской академии наук. — 2020. — № 4. — С. 166–175.
2. Развитие бизнеса: инновации, технологии, инвестиции: монография / под общей ред. М.А. Эскиндарова. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2020. — 352 с.
3. Статистические данные UNCTAD [Электронный ресурс]. — URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740>.
4. Alfaro L. and Chen M. Surviving the Global Financial Crisis: Foreign Direct Investment and Establishment Performance, June 2010 [Электронный ресурс]. — URL: https://www.usitc.gov/research_and_analysis/documents/Alfaro_and_ChenglobalFinancialCrisis_0.pdf.
5. Foreign direct investment flows in the time of COVID-19. 2020 // OECD [Электронный ресурс]. — URL: https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=132_132646-g8as4msdp9&title=Foreign-direct-investment-flows-in-the-time-of-COVID-19&_ga=2.80746000.661636762.1621262279-1916105036.1613308960.
6. Investment Trends Monitor № 36 October, 2020 // UNCTAD [Электронный ресурс]. — URL: https://unctad.org/system/files/official-document/diaeiainf2020d4_en.pdf.
7. Investment Trends Monitor № 38 January, 2021 // UNCTAD [Электронный ресурс]. — URL: https://unctad.org/system/files/official-document/diaeiainf2021d1_en.pdf.
8. World Economy Risks ‘Dangerously Diverging’ Even as Growth Booms. 2021 // Bloomberg [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-04-03/world-economy-risks-dangerously-diverging-even-as-growth-booms>.

Применение эвристик при стоимостной оценке активов: методика и диапазоны искажения стоимости

С.Ю. Богатырев,

к.э.н., доцент, доцент, Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва

Аннотация: в статье рассматриваются диапазоны отклонения рыночной стоимости под действием иррациональных факторов. С точки зрения психологии для объяснения явлений привлекается аппарат эвристик, разработанный в поведенческих финансах. На основании собственных исследований: опросов, замеров настроений строятся шкалы отклонений стоимости, которые можно применять в работе оценщика и стоимостного аналитика при выведении итогового результата стоимостной оценки.

Ключевые слова: поведенческие финансы, стоимостная оценка, эвристики, эвристика самоуверенности, эвристика якорения, эвристика избыточной реакции, эвристика доступности.

Application of heuristics in the valuation of assets: methodology and ranges of distortion of value

S.Yu. Bogatyrev,

PhD of Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Financial University under the Government of Russian Federation

Abstract: the article examines the ranges of market value deviation under the influence of irrational factors. From the point of view of psychology, the apparatus of heuristics, developed in behavioral finance, is used to explain the phenomena. On the basis of our own research: surveys, measurements of sentiments, scales of value deviations are built, which can be used in the work of an appraiser and a value analyst when deriving the final result of a cost estimate.

Keywords: Behavioral finance, valuation, heuristics, overconfidence heuristic, anchoring heuristic, overreaction heuristic, availability heuristic.

Введение

Эвристики представляют собой самый многочисленный класс инструментов поведенческих финансов. Определение эвристик. «Эвристики — короткие пути запрограммированных действий лица, принимающего финансовые решения» [1]. Финансист, находящийся в состоянии стресса или эмоционального воздействия от переживаемого события, или из-за невозможности обработать обрушившийся на него информационный массив, действует по наитию, то есть, по ему только ведомым мнемоническим правилам, которые он опытно выработал за всю свою профессиональную жизнь. Они рационально не объяснимы [1, 2]. Они соответствуют некоторым рефлексам, как то, например, идти, когда загорается зеленый свет светофора. В профессиональной сфере комплекс действий, запускаемый на определенный сигнал, конечно, сложнее. Но суть его от этого не меняется. Комплекс действий по виду схожий с решаемой ситуацией, но, по сути, не являющийся конкретным откликом на все аспекты, которые надо учесть при его запуске [1, 4].

В рамках проведенного научного исследования «была проведена работа по классификации и упорядочиванию аппарата эвристик. В процессе создания аналитического аппарата эвристик из всех доступных работ

поведенческих финансистов были собраны все известные финансовой науке эвристики. Были определены их единообразные названия» [1, 3].

Для создания классификации эвристик на русском языке были рассмотрены три общепризнанные существующие в поведенческих финансах зарубежных классификаций. Первая — Тверски и Канеман, где выделяются эвристики общего назначения. Это самая старая классификация, введенная еще в 1982 г. В появившейся в 2002 г. классификации Словик, Финукейн, Питер и Макгрегор выделили эмоциональные факторы. А в классификации Гиловича и Гриффина были расширены эвристики общего назначения [1, 5].

В разработанной автором настоящего исследования «классификации» были учтены последние разработки Канемана по двухуровневой системе мышления и весь накопившийся массив современных эвристик и опыт их применения в финансовых исследованиях XXI в. Каждая эвристика в классификации ранжирована по следующим параметрам [1, 6].

Тип характеристики. Односистемная или двухсистемная. Какой системе принадлежит. На чем основывается (из определения). Какую имеет теоретическую основу, какая эвристика лежит в ее основе. Условия применения, характеристики эвристики. Примеры действия

эвристики. Обязательный пункт для лучшего понимания и последующего применения. Указывается и степень разработанности.

Создание свода многочисленных элементов инструментария финансовых поведенческих исследований, сведенных в единую классификацию, не решило проблему непротиворечивого и грамотного применения эвристик. Для этого потребовалось создание адаптированного к российским условиям руководства по правильному применению эвристик.

Методология исследования

В проведенных исследованиях ставилась задача получить стоимостные ориентиры поведенческих поправок при действии той или иной эвристики, психологической концепции. При проведении опросов дополнительно к этой задаче получались результаты подтверждения теоретической составляющей эвристик на современном этапе развития социума.

В исследовании был определен целый комплекс эвристик. По многим из них были проведены финансово-психологические опыты. Выделены эвристики, чаще всего и отчетливее всего проявляющие себя в финансовой сфере. Одна из таких эвристик — эвристика доступности. Определение эвристики доступности. Эвристика доступности — это такой порядок принятия финансовых решений и такой образ действия финансиста в ответ на побудительные сигналы, когда эмоционально эффективная информация приобретает больший вес при выработке комплекса действий, в результате чего более значимые, но менее эмоционально заметные элементы информации не получают своего отражения в действии, из-за чего поведение финансиста становится иррациональным и финансист терпит ущерб.

Диапазоны отклонений стоимости при действии разных эвристик. Эвристика доступности

Для иллюстрации действия эвристики доступности, для определения поправок при определении стоимости при влиянии на эмоции лиц, принимающих решения под воздействием этой эвристики, были проведены следующие опросы, в которых респондентам задавался вопрос о необходимых на их взгляд накоплениях, необходимых для того, чтобы пережить трудные времена без зарплаты. Опросы начались прямо в момент финансово-пандемического кризиса 2020 г., в марте.

Время опросов пришлось на период до раскручивания спирали инфляции в конце 2020 г. и до формирования сильных инфляционных ожиданий. То есть, числовые значения в разные периоды кризиса отражают только эмоциональную составляющую, но не инфляционную.

Респондентам предлагалось оценить предполагаемые необходимые накопления в разгар кризиса, в марте 2020 г., в разгар карантина, во время пика первой волны финансово-пандемического кризиса, в мае 2020 г. и после первой волны финансово-пандемического кризиса, перед второй волной, до формирования новых,

завышенных инфляционных ожиданий в конце года, в начале ноября 2020 г.

Одновременно проводились опросы по замерам фактических накоплений за прошедший месяц.

При разработке нормативов стоимостных поправок на эмоции результаты замеров были объединены со шкалой значений психофинансового индекса. В индексе зафиксировано определенное значение, описывающее эмоции на финансовом рынке. В ходе психологического опроса замеряется сила воздействия эвристики. На основании этих замеров определяется тот необходимый размер стоимостной поправки.

В табл. 1 сведены и объединены с психофинансовым индексом за этот период результаты опросов за три месяца: два — кризисных, приходящихся на пик его начала, один — последний месяц перед новым финансово-экономическим ухудшением, раскручиванием спирали инфляции. Он примечателен тем, что его психофинансовый индекс переходит в положительную зону. Табл. 1 представляет собой иллюстрацию действия эвристики доступности.

В табл. 1 сведены вместе данные за самые иллюстративные с точки зрения развертки эмоционального фона события: ужас начала кризиса в марте, страх неопределенности от продления карантина в мае, и отдохновение в конце октября (опрос начала ноября), когда еще завышенные инфляционные ожидания, экономическое падение, будущее регулирование цен на продукты питания, как в СССР, угрожающее дефицитом продовольствия были не очевидны.

Ожидания желаемых накоплений сопоставлены с данными по денежным средствам, отложенным в прошлом месяце. В данных наблюдается следующая закономерность: ожидания накоплений изменяются от наиболее драматической точки начала кризиса к оптимизму осени аналогично изменениям фактически накопленных денежных средств. Одинаково изменяются все три показателя: и среднее значение, и медиана, и мода. Мода крайних значений во втором и третьем месяцах практически совпадает. То есть нулевые сбережения соперничают с тридцатитысячными накоплениями.

При введении в анализ соотношения между желаемыми и фактическими накоплениями эта закономерность получает еще одно измерение и подтверждение. В течение всех трех месяцев оно постоянно по медиане. В благополучный третий месяц, отличающийся психофинансовым коэффициентом от первых двух, это соотношение падает. Это происходит и при росте средних накоплений, и с падением нервозности, и при спаде напряженности. Предыдущий полученный опыт на основе собственных накоплений приводил к корректировке будущих ожиданий, необходимой для преодоления кризисных явлений суммы.

Таким образом, были получены диапазоны корректировки стоимостных поправок на действие эмоциональных факторов при нахождении лиц, принимающих финансовые решения, под влиянием эвристики доступности, в момент времени, характеризующийся тем или иным значением психофинансового индекса.

Таблица 1

Действие эвристики доступности при планировании накоплений в кризис

	надо накопить, руб.		
	22.03.2020	27.05.2020	02.11.2020
Психофинансовый индекс	-3,00	-3,00	1,00
Среднее	401 551,72	457 179,49	469 423,08
Медиана	250 000,00	350 000,00	450 000,00
Мода	1 000 000,00	1 000 000,00	450 000,00
	реально накопил, руб.		
	за февраль	за апрель	за октябрь
Среднее	11 788,46	14 857,14	19 625,00
Медиана	4000,00	6250,00	7500,00
Мода	30 000,00	30 000,00	0,00
соотношение накоплений к отложенной за предыдущий месяц сумме, раз			
Среднее	34,06	30,77	23,92
Медиана	62,50	56,00	60,00
Мода	33,33	33,33	нет данных

Источник: исследования автора

Психофинансовый индекс принимает значения от минус трех до плюс трех, где минус три — самые негативные эмоции, 0 — нейтральный, плюс три — самые положительные, а другие значения — переходные, промежуточные.

Эвристика избыточной реакции

Эвристика избыточной реакции. Эта эвристика — одна из самых продуктивных для разработки нормативов эмоционально-стоимостных отклонений. В основе ее действия лежит состояние лица, принимающего финансовые решения, которое можно описать так: «Основное ограничение нашего ума обращать с малыми вероятностями событий приводит к тому, что мы или вообще игнорируем их, или придаем им чрезмерный вес. Причем, бескомпромиссно не оставляя ничего посередине» [1].

Для получения эмоционально-стоимостных ориентиров поправок для результата стоимостной оценки при действии этой эвристики в течение 8 лет с 2012 г. проводилось два эксперимента. В общей сложности, количество принявших в нем участие, приблизилось к 1000. Результаты каждого года — хороший эмоциональный маркер финансовой ситуации в каждом году из этих лет.

Первый психологический опыт с деньгами по форме повторяет хорошо описанный в литературе по поведенческим финансам эксперимент. В нем аудитории предлагались сертификаты на получение денежных или товарных призов известного ретейлера. Сертификаты были разных номиналов, с разным сроком предъявления. Большинство выбирало сертификаты с меньшим номиналом и более близким сроком предъявления, хотя их доходность, выраженная в процентах годовых, была меньше.

В проводимых экспериментах студентам предлагалось выбрать получение денежного приза. Опрос проводился каждый семестр со студентами, изучавшими стоимостную оценку, корпоративные финансы и поведенческие финансы. В начале курса на первой паре студентам предлагалось выбрать, какой подарок они хотят получить от преподавателя. 1 вариант: определенную сумму в абсолютном выражении в сроки, примерно совпадающие с проведением промежуточной аттестации в середине семестра, когда студентам выставляются баллы за их активность во время проведения занятий в первой половине семестра. 2 вариант — сумма выплачивалась студентам после экзамена в промежуток времени между датой экзамена и датой объявления его результатов. Этот промежуток составляет 3 дня. Суммы предлагались в рублях и были конкретно номинированы в определенном размере. Так как занятия у магистрантов укладывались в меньший относительно бакалавров промежуток времени, разница доходности у них была меньше. Магистранты занимались по модульной системе, где период их встреч с преподавателем ограничивался полуторамесячным сроком. Бакалавры занимались по дисциплине 4–5 месяцев. Часть опросов проводилась в осенний семестр, часть — в весенний семестр.

Опросы проводились в разной форме. В одном случае суммы и даты их получения писались на доске. Еще до введения сплошного онлайн-обучения весной 2020 г. в экспериментах активно использовались возможности по проведению опросов в социальных сетях. Причем в отличие от многочисленных опросов в сети ВК, результаты которых приведены в настоящей работе, эти опросы проводились прямо во время занятий, и интервьюеру

можно было оказать на опрашиваемых непосредственное эмоциональное воздействие, в отличие от онлайн-опросов, когда опрашиваемые не присутствуют рядом.

Первый и основной результат этих опытов находился в полном соответствии с результатами аналогичных экспериментов с подарочными сертификатами, которые проводились американскими финансистами в нулевые годы. Ранняя возможность получить подарок превалировала над вторым вариантом. Это является иллюстрацией действия эвристики избыточной реакции.

Второй полученный результат относится к иллюстрации неэффективности нарушения ЕМН в слабой форме, а именно, календарным примерам такой иллюстрации. В опросах студентов, у тех групп, в которых разрыв между двумя вариантами получения приза приходился на новый год, это были бакалавры осеннего семестра, доля респондентов опроса, выбравших первый вариант, была выше, чем в таких же группах, занятия у которых проводились в весенний семестр. Результаты опросов приведены в табл. 2.

Из табл. 2 ясно видно, что, несмотря на то, что вмененная доходность второго, долгосрочного варианта, всегда превышает доходность первого ближнесрочного, всегда больше половины, а в некоторых опросах и 80% студентов выбирают первый лот, теряя доходность.

Это наглядное эмпирическое подтверждение действия эвристики избыточной реакции с конкретными числовыми нормативами отклонений при разных значениях доходности и эмоционального состояния рынка, измеренного психофинансовым индексом.

Эвристика якорения

Эвристика якорения и корректировки. «При использовании этой эвристики лицо, принимающее финансовые решения, вносит корректировки в какую-то базовую величину, становящуюся точкой отсчета. Тип эвристики: неверные вес и вероятность оцениваемого события. Теоретическая основа: когнитивный диссонанс.

Условия применения, характеристики. Для якорения могут быть использованы свежие данные, например, текущие темпы инфляции или экономического роста, но часто эвристика якорения гораздо не столь явно заметна тому, кто выносит суждение. На самом деле якорем могут быть случайные, и даже фальсифицированные цифры, умышленно подброшенные «подсадными» участниками

эксперимента, приглашенными его организаторами для проверки реакции на несущественные данные. В жизни встречаются ситуации, когда исходной точкой суждения служат, казалось бы, несущественные данные.

Степень разработанности. Изучаемые ситуации сильно влияют на результаты отдельных экспериментов, но отражают ли они то, что происходит во множестве ситуаций из реальной жизни, неясно. Полевые эксперименты в этом смысле не могут сильно помочь, и гораздо более полезны с точки зрения агрегированного, нежели индивидуального, поведения.

Примеры проявления. Якорение проявляется у инвесторов, когда они делают оценки, начиная с некоторой исходной точки («якоря»), которая корректируется в процессе получения окончательного ответа. Якорь может быть навеян формулировкой задачи или же не иметь к ней никакого отношения. Ошибка проявляется тогда, когда корректировка недостаточна или слишком консервативна.

Пример — цены предложения в сделках слияния и поглощения, которые оказывают влияние на котировки акций компании-цели. Большое количество покупателей делают предложение точно по этой цене, предлагая использовать ее как исходную точку для переговоров [1].

Числовые параметры искажений при работе этой эвристики были получены автором при проведении следующих исследований по актуальной тематике в современных условиях. В течение года с респондентами в социальной сети ВК и на очных занятиях проводился опрос, касающийся использования достижений искусственного интеллекта.

Базовый опрос — у респондентов нет никакого подвоха, никакого якоря, никакого ориентира. Им представлен весь диапазон возможных значений — от минимальных до максимальных. Базовая информация, лежащая в основе опросов — данные консалтинговой компании в области проектного инжиниринга и управления стоимостью проектов, в соответствии с которыми доля информации, накопленной в 2019 г. в корпоративных информационных системах участием ИИ, которая была обработана и использована при принятии управленческих решений, не превышала 1,5%. В 2020 г., с ростом информатизации, она снизилась еще больше. Конечно, это не совсем распространенная информация. Точная цифра мало кому известна.

Таблица 2

Эвристика избыточной реакции при выборе денежных призов

Дата опроса	Доля выбравших первый лот	Потери доходности при выборе первого лота, % годовых
весенний семестр 2017 г.	59%	15%
осенний семестр 2018 г.	70%	8%
осенний семестр 2019 г.	80%	10%
осенний семестр 2020 года	55%	8%
осенний семестр 2020 г.	78%	8%
весенний семестр 2020 г.	77%	1%

Источник: исследования автора

При проведении опроса, в котором были представлены одни высокие показатели, шкала начиналась от 25% и выше, якорение полностью сработало. При отсеке голосовавших студентов, знавших из лекций и семинаров истинный ответ, при якорении вверх ответы о моде превысили истинный параметр в 50 раз. Другой опрос был составлен так, что все варианты ответов были занижены от десятых долей процента до полутора процента. В этом случае результат опроса при якорении вниз по моде занижил истинный результат в 7 раз.

Эвристика самоуверенности

Эвристика самоуверенности (overconfidence). Определение. Излишняя самоуверенность — широко распространенная человеческая черта, проявляющаяся даже в предположениях об исходных данных задачи, которую нужно решить. Излишняя самоуверенность окрыляет людей и побуждает их делать вещи, на которые они бы иначе не пошли. Самоуверенность иногда вызвана иллюзией контроля и преувеличенным ожиданием возможностей и результатов заведомо выше среднего уровня.

Теоретическая основа. Эвристика репрезентативности, иллюзия контроля.

Тип. Односистемная, эвристика, основанная на неверной вероятности [1].

Информативная иллюстрация действия эвристики самоуверенности была получена в ходе анализа рынка предметов искусств. Она основана на данных аналитического агентства, наиболее широко освещающего инвестиции в предметы искусства. Данные представлены на рис. 1.

Представленная статистика ярко иллюстрирует проявление эвристики самоуверенности. Опросы разворачиваются хоть и во время карантинных ограничений, но с развитием альтернативных каналов продаж: интернет-аукционов. Данные получены в результате опросов галеристов в 2020 г. на текущий год с карантинными ограничениями и высокой долей электронных торгов.

Анализ опросов галеристов по выявлению диапазонов действия эвристики самоуверенности, приведенный на схеме на рис. 2 показывает, что переоценка собственных возможностей по потенциалу продаж может превышать среднеотраслевые значения на 75%. При этом в среднем она выше на треть.

Учет этих отклонений, искажающих обусловленные статистикой за предыдущие периоды значения, очень важен для работы стоимостного аналитика при проведении этапа стоимостной оценки по нормализации отчетности и планов на будущее, на основании которых составляется прогноз денежных потоков, которые затем дисконтируются в процессе применения метода дисконтированных денежных потоков доходного подхода.

Главное — выявить, какая эвристика действует на лицо, принимающее финансовые решения, а потом определить диапазоны отклонения от справедливой рыночной стоимости, вследствие этого влияния.

Заключение

Предложенные в статье диапазоны отклонения рыночной стоимости под действием эвристик — практически апробированный, действенный инструмент для определения реальных диапазонов стоимости, которые следует

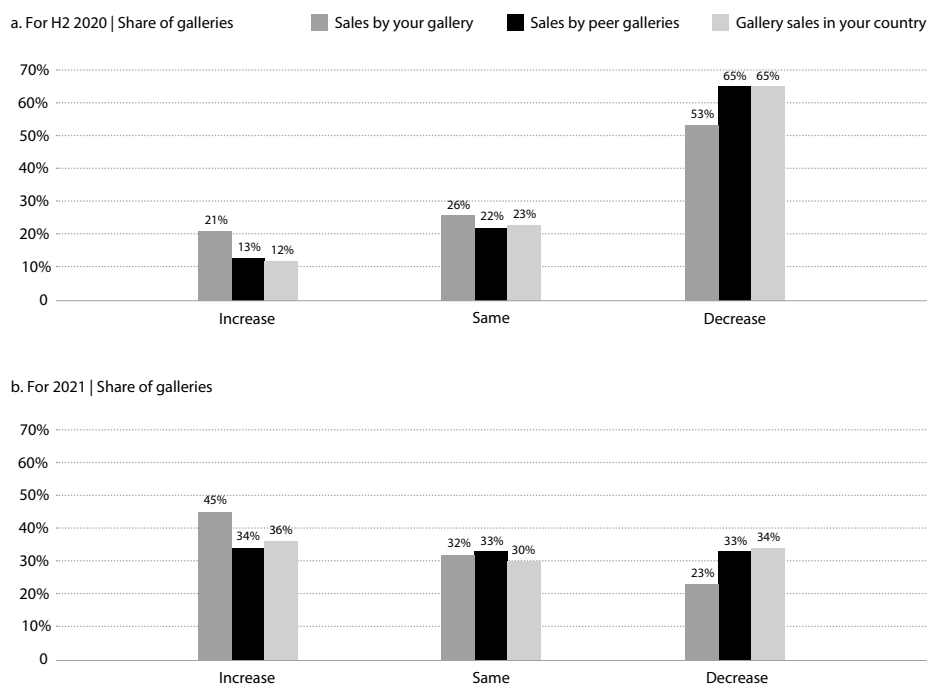


Рис. 1. Проявление эвристики самоуверенности галеристов при прогнозах собственных продаж и продаж конкурентов, по отрасли в целом

Источник: Аналитическое агентство Arts Economics



Рис. 2. Обработка результатов исследования аналитического агентства по рынку предметов искусства Арт Экономикс за 2020 г.

Источник: исследования автора

ожидать на иррациональных рынках. Для эффективного применения разработанного инструментария эвристик следует применять психологические опросники для определения воздействия эвристик на финансистов. Примененная методология проведения опросов, составления замеров настроений для построения шкалы отклонений стоимости показала свою эффективность. Поправки по предложенным шкалам можно применять в работе оценщика и стоимостного аналитика при выведении итогового результата стоимостной оценки.

Библиографический список:

1. Богатырев С.Ю. Поведенческие финансы: учеб. пособие. — М.: Прометей, 2018. — 210 с.
2. Baker K.H., Nofsinger J.R. Behavioral finance: Investors,

Corporations, and Markets. — Hoboken (New Jersey): JohnWiley & Sons, Inc., 2010. — 244 p.

3. Barberis N.C. Thirty Years of Prospect Theory in Economics // *A Review and Assessment Journal of Economic Perspectives*. — 2013. — Vol. 27. — № 1. — Pp. 173–196.

4. Benartzi S., Thaler R.H. Myopic Loss Aversion and the Equity Premium Puzzle // *Quarterly Journal of Economics*. — 1995. — Vol. 110. — № 1. — Pp. 73–92.

5. Blume L., Easley D. Evolution and Market Behavior // *Journal of Economic Theory*. — 1992. — Vol. 58. — Pp. 9–40.

6. Hausman Jerry. Contingent Valuation: From Dubious to Hopeless // *Journal of Economic Perspectives*. — 2012. — Vol. 26. — № 4. — Pp. 43–56. DOI: 10.1257/jep.26.4.43.

7. Lee C., Shleifer A., Thaler R. Investor Sentiment and the Closed-End Puzzle // *Journal of Finance*. 1991. — Vol. 46. — № 1. — P. 75–109.

Особенности финансирования НИОКР в радиоэлектронной отрасли

Т.Ю. Николенко,

к.э.н., доцент кафедры «Инновационная экономика, финансы и управление проектами», Московский авиационный институт (Национальный исследовательский университет),

К.А. Бабкина,

магистрант кафедры «Инновационная экономика, финансы и управление проектами», Московский авиационный институт (Национальный исследовательский университет)

Аннотация: в статье рассмотрены и проанализированы основные источники финансирования НИОКР в России, их особенности в практической части применения. Раскрыты препятствия на пути достижения успеха финансовой поддержки НИОКР в области информационных и коммуникационных технологий. Представлены факторы повышения эффективности капиталовложений в НИОКР в рассматриваемой сфере. Сформулированы основные предположения о возможных изменениях в условиях и форматах финансирования в области радиоэлектроники.

Ключевые слова: финансирование НИОКР, радиоэлектронная отрасль, этапы отбора проектов, государственная поддержка.

Features of R&D financing in the radio-electronic industry

T.Yu. Nikolenko,

PhD in Economics, Associate Professor, Department of Innovative Economics, Finance and Project Management, Moscow Aviation Institute (National Research University),

K.A. Babkina,

Master's Student of the Department Innovative Economics, Finance and Project Management, Moscow Aviation Institute (National Research University)

Abstract: the article considers and analyzes the main sources of R&D financing in Russia, their features in the practical part of their application. The obstacles to the success of financial support for R&D in the field of information and communication technologies are revealed. The factors of increasing the efficiency of investment in R&D in this area are presented. The main assumptions about possible changes in the conditions and formats of financing in the field of radio electronics are formulated.

Keywords: R&D financing, radio-electronic industry, project selection stages, state support.

В рамках современных меняющихся условий экономика Российской Федерации претерпевает различные изменения, которые препятствуют ее развитию и сохранению устойчивости на мировом рынке. Для поддержания высокого уровня национальной экономики необходимо формировать условия для наукоемких производств, к которым можно отнести радиоэлектронную отрасль. Непрерывное выполнение НИОКР в данной сфере ведет за собой поддержание стабильного роста, вызванного обеспечением производительности труда, эффективностью производства и потребления, а также вовлечением инновации в данную отрасль для дальнейшего ее усовершенствования и обновления.

В радиотехнической промышленности на данный момент по всей России насчитывают более 500 крупнейших

технологических компаний, которые разрабатывают инновационные радиотехнологии, применяемые в различных отраслях. Большую часть отраслевой выручки приносят организации с государственным участием — 55%, в частности, предприятия оборонно-промышленного комплекса. Частные организации представлены малым и средним бизнесом, в котором участвуют 1200 предприятий, ориентированные на коммерческие рынки, но при этом такие компании играют значимую роль в государственных контрактах. Данные организации обеспечивают около 23% отраслевой выручки. Компаний с иностранным капиталом в 4 раза меньше, но обеспечивают они 22% отраслевой выручки.

Для развития радиотехнических изобретений объемы субсидий в 2019 г. составили 2879 млрд руб. на

российском рынке, в 2020 г. — 3456 млрд руб., т.е. государственное финансирование выросло на 20%. В 2019 г. объем экспорта составлял 5,3 млрд долл., что значительно выше, чем в 2020 г., но данное падение было вызвано закрытием границ между странами в связи с коронавирусной инфекцией.

В соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 января 2020 г. № 20-р «Об утверждении Стратегии развития электронной промышленности Российской Федерации на период до 2030 года», установлена цель по обеспечению роста выручки рассматриваемой отрасли более чем в 2,5 раза — 5220 млрд руб. к 2030 г. В первую очередь, данные показатели будут достигнуты за счет гражданских товаров при увеличении доли выручки от реализации российской электронной продукции в ВВП страны до 3,5%. Стоит отметить, что доля гражданской электронной продукции, произведенной российскими организациями, в общем объеме внутреннего рынка электроники будет составлять 57,4% [1].

Данную стратегию планируется реализовать в три этапа:

— на первом этапе преследуется цель увеличения российской радиоэлектроники на внутреннем рынке за счет национальных проектов, с предварительной подготовкой продвижения на международный рынок;

— на втором этапе планируется начальный выход российских производителей электроники на международный рынок, с целью участия в многочисленных инвестиционных проектах;

— на третьем этапе предполагается постепенное усиление роста отрасли, достижение лидирующих позиций на рынках электроники.

Все источники финансирования НИОКР в области радиотехнических технологий представлены бюджетными и внебюджетными средствами [7]. В обоих случаях данные средства поступают в организацию после заключения договоров, соглашений, контрактов с утвержденными статьями расходов по каждому проекту. Бюджетные источники финансирования могут быть направлены напрямую в организацию, которая реализует проект, либо через бюджетные фонды [3].

Средства из федерального бюджета, направляемые для финансирования высокоэффективных прикладных научно-технических разработок, которые непосредственно выполняются в рамках федеральных целевых программ, предоставляются на безвозвратной основе. В связи с целевым характером данные средства строго контролируются федеральными органами по статьям расходов с подтверждающими документами [6]. Средства внебюджетных источников направляются на выполнение работ по НИОКР по заказам других предприятий, учреждений и институтов и оплачиваются за счет собственных средств [8].

При выполнении научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ сторонней организацией, заказчики сталкиваются со следующими рисками:

1. Недостаток конкретных действий по ценообразованию при планировании НИОКР. Самая

распространенная проблема при НИОКР — завышение цены по сравнению с ценами других предприятий, занимающихся научно-исследовательскими разработками, в несколько раз, что ничем не оправдано и влечет рост стоимости на рынке.

2. Превышение бюджета. Стоимость может меняться в процессе реализации проекта из-за его трудоемкости и необходимости использования дорогостоящего оборудования, что влечет отклонение от согласованных в начале финансирования НИОКР сумм. Следовательно, у собственника возникает риск дополнительных затрат.

3. Риск недополучения патентоспособного достижения. При заказе любых НИОКР возникает большая доля риска, так что в итоге можно недополучить желаемый результат, либо данные работы могут затянуться на неопределенный срок.

4. Невозможность перенести результаты исследований на технический уровень из-за недочетов и просчетов в данной работе. В этом случае необходимо принимать решение о продолжении или прекращении бесперспективных НИОКР.

Задачей предприятий-заказчиков является минимизация вероятности возникновения рисков. Наиболее распространенная причина отказа от реализации НИОКР — опасение потерять собственные денежные средства [10].

Источников финансирования в виде предоставляемых грантов, субсидий и иных средств достаточно много для полноценного развития рассматриваемой отрасли [4]. Гранты чаще всего предоставляются только при наличии бизнес-плана, поступление денежных средств происходит в несколько траншей (этапов), средства могут выдаваться несколько раз, если предприниматель реализовал свой проект успешно. Субсидии направляются как поддержка бизнеса после реализации проекта с уже подтвержденными затратами и поступают единовременным платежом [2].

Существуют проблемы, которые оказывают препятствия в получении необходимого финансирования проектов в области радиотехники:

1. Условия для предоставления грантов. Государственные и частные фонды выдвигают разные условия для предоставления грантов, поэтому многие предприятия вкладывают все силы в оформление и направление информации только в один или два фонда. Сложная и запутанная отчетность, требуемая после предоставления грантов, запугивает начинающих специалистов, так как это занимает большое количество времени и сил, которые могут быть направлены на реализацию самого проекта.

2. Низкая осведомленность о мерах поддержки НИОКР в высокотехнологичных отраслях. Не всегда предприятия могут получить полную и достоверную информацию из-за часто меняющихся условий для предоставления грантов. Многие начинающие предприниматели не имеют возможности быстро понять всю структуру грантов из-за отсутствия опыта взаимодействия с данным видом государственной поддержки.

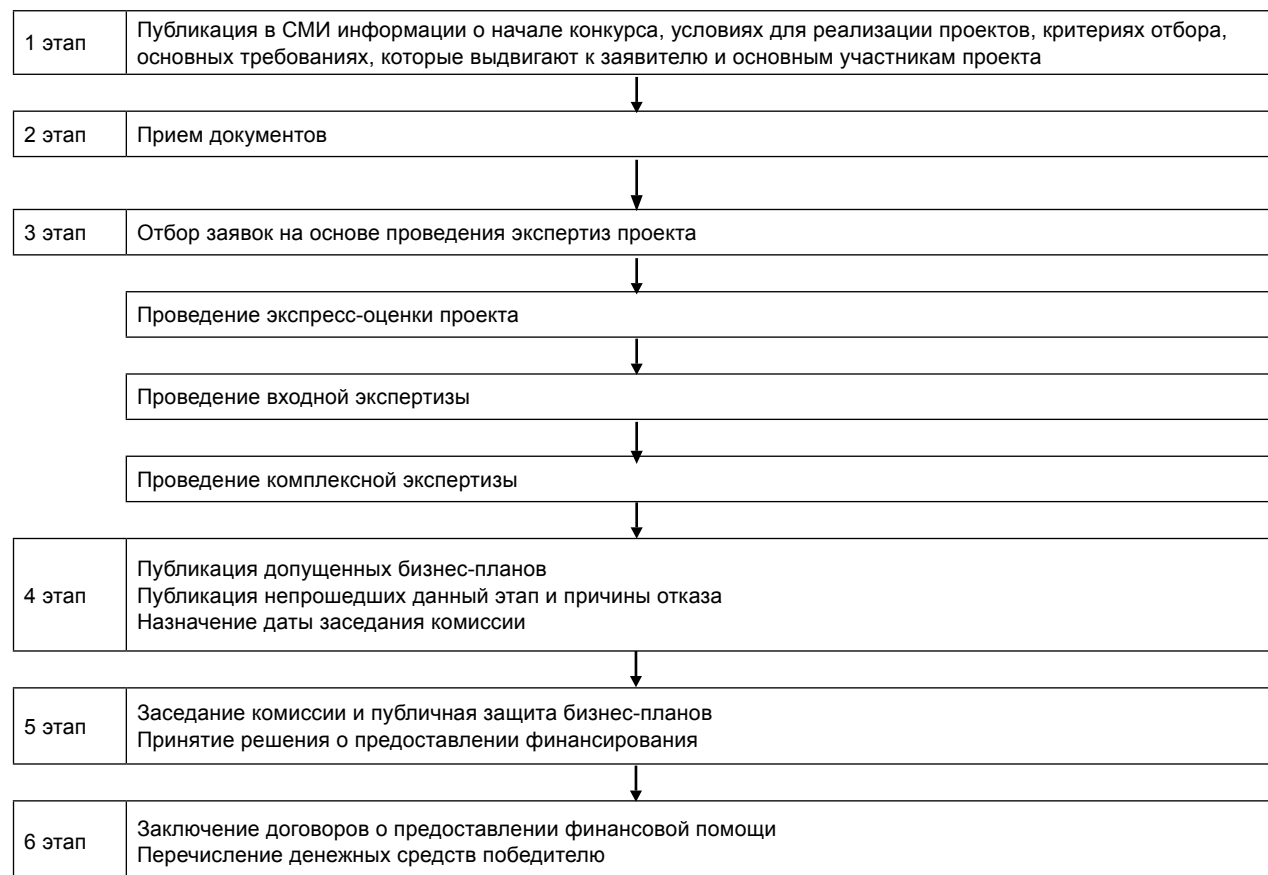


Рисунок. Этапы проведения конкурса на предоставление финансирования

3. Недостаточность и незаинтересованность кадровых ресурсов в радиотехнической отрасли. Достаточно важная и требующая особого внимания проблема, которая наблюдается в данной сфере, связана с дефицитом квалифицированных кадров. Подготовка таких специалистов больше сконцентрирована в крупных городах, таких как Москва и Санкт-Петербург, где после прохождения обучения и практики, многие стремятся продолжить свою карьеру за рубежом.

Для получения государственной помощи предприятия проходят конкурсный отбор, где комиссия принимает решение о выборе получателя гранта или субсидий [9]. Этапы проведения конкурса на предоставление финансирования идентичны и представлены на рисунке.

Самым продолжительным этапом в проведении конкурса на предоставление финансирования является третий этап. В начале отбирают заявки предприятий, которые в полной мере предоставили правильно оформленные документы. Проводится экспресс-анализ большинства заявок на получение гранта. В первую очередь эксперты оценивают предполагаемый результат, применяемые методики и ограничения по времени.

Следующим шагом грантодатели оценивают организации на наличие необходимых условий для выполнения финансируемого проекта. Требуется, чтобы исследование проводилось по профилю организации: чем выше репутация в этой области научных исследований, тем больше шансов получить финансирование. Но если

организация раньше не подавала заявки на получение гранта, то стоит предоставить данные о научной деятельности за последние годы.

Самым трудоемким перед подачей заявок на финансирование является изложение потребностей, с которыми инновационный проект может столкнуться. Необходимо тщательно проработать смету расходов перед подачей документов, так как для экспертов это является одним из самых важных факторов.

Исходя из вышизложенного, можно сделать вывод, что в России существует достаточное количество источников финансирования, целью которых является обеспечение реализации инновационных проектов в области коммуникационных и информационных технологий. Однако существующие механизмы предоставления материальной поддержки в виде первоначального капитала имеют ограничения, препятствующие взаимодействию предприятий радиотехнической отрасли с основными источниками финансирования. Для преодоления данных проблем с целью повышения эффективности реализации НИОКР целесообразно принять следующие меры:

1. Обеспечение осведомленности предприятий, компаний, институтов об актуальных финансовых программах на основе единой базы методом рассылки информации.

2. Пересмотр условий для принятия решения о финансовой помощи с целью упрощения процедур финансирования и корректировка требований к отчетности для повышения оперативности и удобства ее предоставления.

3. Изменение характера расстановки приоритетов в предоставлении финансовой поддержки в пользу наукоёмких организаций.

4. Увеличение взаимодействия научных сообществ с предприятиями, связанными с разработкой и внедрением радиотехнической электроники, посредством получения финансовой помощи данными организациями. Предприятия должны не только справляться собственными силами, но и активно взаимодействовать с научными институтами для привлечения высококвалифицированных специалистов с целью эффективной реализации проекта.

Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы выступают одним из основных толчков, определяющих эффективность и рациональность создания инновационного проекта, так как от их проведения зависит успех реализации инновационной деятельности [5]. Ситуация в радиоэлектронной отрасли характеризуется необходимостью активизации инновационного развития. Результаты по выходу на внутренний рынок, несмотря на благоприятные условия для российских компаний, далеки от идеала. Причин сложившегося положения и наличия рисков множество, но можно отметить, что объем инвестиций в развитие науки с каждым годом растет. Большое значение имеет не только поддержка государства в форме финансирования проектов рассматриваемой отрасли, но и необходимость самостоятельного стимулирования инновационной деятельности в области радиоэлектроники. Развитие НИОКР позволит достичь конкурентных преимуществ как отдельным организациям, так и национальной экономике в целом.

Библиографический список:

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 января 2020 г. № 20-р «Об утверждении Стратегии развития электронной промышленности Российской Федерации на период до 2030 года».
2. Аврамчикова Н.Т. Государственные и муниципальные финансы. — М.: Юрайт, 2020. — 174 с.
3. Бабич А.М. Государственные и муниципальные финансы / А.М. Бабич, Л.Н. Павлова. — М.: Юнити-Дана, 2017. — 703 с.
4. Дежина И.Г. Механизмы государственного финансирования науки в России. — М.: ИЭПП, 2017. — 130 с.
5. Гасанов Э.А. Основные направления теории инновационной мезоэкономики / Э.А. Гасанов, Т.С. Бойко, Н.С. Фролова // Ученые заметки ТОГУ. — 2016. — Т. 7. — № 4–1. — С. 689–697.
6. Макашева Н.П. Государственная поддержка и финансирование инновационной деятельности в России и странах мира // Вестник Томского государственного университета. Экономика. — 2013. — № 3. — С. 872–877.
7. Качество образования, эффективность НИОКР и экономический рост: Количественный анализ и математическое моделирование / В.А. Садовничий, А.А. Акаев, А.В. Коротяев и др. — М.: Мир, 2016. — 347 с.
8. Кузнецова Е.К., Хаиров Б.Г. Государственные и муниципальные финансы: учеб. пособие. — М.: Прометей, 2018. — 108 с.
9. Ракитина И.С., Березина Н.Н. Государственные и муниципальные финансы: учебник — М.: Юрайт, 2017. — 333 с.
10. Станиславчик Е.Н. Бизнес-план. Управление инвестиционными проектами / Е.Н. Станиславчик. — М.: Ось-89, 2018. — 128 с.

Альтернативная энергетика как фактор экономической безопасности России

Д.С. Худяков,

магистр, Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: в статье описывается влияние развития альтернативной энергетики на экономическую безопасность страны. В условиях, когда мир переходит к новому технологическому укладу, именно альтернативная энергетика станет одной из несущих его основ. Развитие технологий для производства оборудования, предназначенного для генерации электроэнергии с использованием возобновляемых источников, позволит качественно перестроить всю промышленность и даст мультипликативный эффект в экономике. Это позволит стране занять лидирующие позиции в рамках нового технологического уклада и обеспечит ее экономический суверенитет.

Ключевые слова: экономическая безопасность, альтернативная энергетика, технологический уклад.

Alternative Energy as a Factor of Russia's Economic Security

D.S. Khudyakov,

Magister, Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the article describes the impact of the development of alternative energy on the economic security of the country. At a time when the world is moving to a new technological order, it is alternative energy that will become one of its main bases. The development of technologies for the production of equipment intended for generating electricity using renewable sources will allow for a qualitative restructuring of the entire industry and will give a multiplicative effect in the economy. This will allow the country to take a leading position in the new technological order and ensure its economic sovereignty.

Keywords: economic security, alternative energy, technological structure.

Начало XXI в. характеризуется, прежде всего, переходом к новому технологическому укладу. Его ключевым фактором будут являться клеточные и нанотехнологии, а основным преимуществом по сравнению с предшествующим — резкое снижение энерго- и материалоемкости производства [7]. Продолжают активно развиваться информационные технологии, для которых электричество — это все. В этих условиях развитие альтернативной, прежде всего, солнечной и ядерной энергетики выходит на первый план, так как данные виды энергетики являются несущими отраслями нового технологического уклада. Именно на их плечи должно лечь обеспечение инновационных разработок, информационных систем и нанотехнологических производств требуемым количеством энергии. Энергии, которая при внедрении новых методов производства и композитных материалов, будет производиться дешевле и безопаснее, чем при имеющихся сейчас технологиях.

С точки зрения экономической безопасности развитие собственного научного и производственного потенциала в области альтернативной энергетики с каждым годом возрастает [5]. На данный момент основная доля выработки электроэнергии приходится на традиционные

источники, то есть на углеводороды, запасы которых с каждым годом на Земле становятся все меньше, а стоимость и сложность их добычи возрастают. Кроме того, сжигание углеводородов негативно сказывается на экологической обстановке. Скорейшее полномасштабное внедрение новейших технологий, позволяющих вырабатывать электроэнергию альтернативными путями, позволит в будущем не только сохранить огромные средства, необходимые для восстановления экологии, но и обезопасит нашу страну в энергетическом плане. В конце концов, человечество уйдет от угля, газа и нефти в качестве источников энергии и тогда наступит эра возобновляемой энергетики.

Рассмотрим альтернативные источники энергии с точки зрения экономической безопасности страны:

1. В мире наступает время перехода к альтернативным источникам энергии. Технологии их получения — это технологии нового, шестого, технологического уклада. Если Россия не успеет вовремя создать собственные технологии, это поставит нашу страну в технологическую зависимость от импорта и лишит возможности занять главенствующую роль в новой экономической модели.

2. Развитие технологий в сфере альтернативных источников энергии даст возможность укрепить экономическую безопасность страны, позволив создать разумный баланс между экспортом технологий и сырья. С исчерпанием запасов углеводородов в мире будет расти потребность в альтернативных источниках энергии. Однако сами эти источники, в отличие от нефти и газа, продавать невозможно. Поэтому спросом будет пользоваться оборудование по их трансформации в электроэнергию. Производство такого оборудования — высокотехнологичный и сложный процесс, который могут себе позволить единицы. При том что страна, обладающая локализованным производством такого оборудования, обеспечит не только свою энергетическую безопасность, но и хорошие экспортные показатели, а это положительно скажется уже на экономической безопасности.

3. Развитие альтернативной энергетики будет базироваться на нанотехнологиях и более совершенных композитных материалах, что даст толчок развитию смежных с энергетикой отраслей, позволит создать новые предприятия, а значит и рабочие места. В целом развитие такой отрасли, как альтернативная энергетика, способно создать мультипликативный эффект в экономике. А именно страны, обладающие высокоразвитой промышленностью, в новом технологическом укладе займут доминирующее положение не только в экономике, но и в политике.

К основным источникам альтернативной энергии относятся [4]:

- солнечная;
- ветровая;
- геотермальная;
- прибойная или приливная.

Однако каждый из данных источников является достаточно непостоянным. Так, прибойная или приливная энергетика, использующая силу набегающих на берег волн, работает только при наличии волнения на море. Такие электростанции разумно использовать только странам, имеющим протяженные береговые линии. В России такие станции точно не внесут заметного вклада в энергетику, так как большая часть нашей береговой линии находится за полярным кругом и часть года проводит подо льдом.

Геотермальная энергетика еще менее продуктивна и распространена. Она хороша для такой страны, как Исландия, где много вулканов, а значит и источников подземного тепла, и практически нет производства. В России же такие электростанции могут получить широкое распространение лишь на Камчатке и то только при условии активного освоения данного региона.

Ветровая энергетика сейчас достаточно популярна и многие в ней видят реальную альтернативу традиционной. Однако, как и приливная, она непостоянна. Конечно, лопасти современных ветрогенераторов рассчитаны так, чтобы ловить малейшее колебание ветра. Но энергии от таких еле вращающихся генераторов будет немного. Достаточно взглянуть на статистику использования ветряков в странах Европы. Так, согласно

WindEurope, Ассоциации ветроэнергетики Европы, в 2019 г. в этой сфере лидируют Дания (48% всего электричества получают из ветра), Ирландия (33%), Португалия (27%), Германия (26%) и Великобритания (22%) [4]. Видно, что это все сплошь небольшие страны, лишённые крупных промышленных производств. Исключение составляет Германия, но там несколько другая ситуация. После решения об уходе от атомной энергетики, страна судорожно пытается ее заменить всем, чем только можно, в том числе и ветрогенераторами.

Получается, что из всех альтернативных источников энергии, наиболее перспективным и многообещающим является солнечная. Солнце — мощнейший источник энергии, доступный человечеству. Однако ее развитию препятствует та же причина, что мешает электромобилям вытеснить традиционные — несовершенство и дороговизна технологий. Солнечные панели, преобразующие солнечный свет в электроэнергию, создаются на основе полупроводников, а стоимость их производства сейчас все еще очень высока. Однако в России все не так плохо с производством солнечных панелей. Сейчас в нашей стране есть несколько современных предприятий:

- Заводы «Телеком-СТВ» и Светорезерв в Зеленограде;
- Рязанский завод металлокерамических приборов (предлагает населению достаточно доступную продукцию, солнечная батарея мощностью в 120 Вт обойдется примерно в 20 тыс. руб.);
- ООО «Хевел» в Новочебоксарске (годовой объем производства составляет более миллиона панелей ежегодно, компания планирует вывести продукцию на международный уровень);
- Компания «Солнечный ветер» в Краснодаре (изготавливает помимо модулей еще и оборудование для производства батарей);
- Компания «Сатурн» в Краснодаре (запатентовала собственную технологию производства фотоэлементов из кремния) [6].

Однако мощностей имеющихся предприятий не хватит, чтобы обеспечить всю экономику достаточным количеством солнечной энергии. А об активном экспорте их продукции и речи идти не может.

Кроме того, большую проблему представляет стоимость кВт ч солнечной энергии. До недавнего времени она оставалась очень дорогой, превышая стоимость электроэнергии, вырабатываемой АЭС. И это было серьезным препятствием на пути развития альтернативной энергетики. Но развитие технологий и удешевление производства фотоэлементов привели к тому, что в 2010 г. стоимость кВт ч солнечной энергии в США снизилась до 0,16 долл. То есть солнечные электростанции стали рентабельнее атомных. А сейчас речь идет уже о 0,05 долл. в США и 0,03 в Дубае!

Однако надо понимать, что США и Дубай обладают более совершенными технологиями и, что самое главное, гораздо более благоприятным климатом, чем Россия. У нас стоимость кВт ч солнечной энергии все еще находится на уровне 0,8–0,9 долл. Кроме того, наиболее эффективно солнечные панели могут эксплуатироваться

лишь в теплое время года, в то время как зимой они играют лишь вспомогательную роль в энергообеспечении объектов. Именно поэтому все электростанции России за единственным исключением (СЭС Батагай в Якутии) расположены в южных областях — там, где солнца больше. Однако их суммарный вклад в общую выработку электроэнергии страны составляет 75,2 МВт или всего 0,03% [8].

К сожалению, развитие данного вида альтернативной энергетики у нас осложнено малой пригодностью большей части страны для круглогодичной выработки солнечной электроэнергии. Поэтому в будущем энергообеспечение России и связанная с ней экономическая безопасность страны должны обеспечиваться, прежде всего, за счет атомной энергетики.

Атомная энергетика — это та отрасль, в которой Россия традиционно занимает лидирующие позиции и внедряет передовые разработки, причем в основном собственные. Учитывая огромный научно-производственный потенциал, которым обладает наша страна, дальнейшее развитие атомной энергетики является разумным и экономически оправданным. Достаточно сказать, что четверть мирового рынка строительства АЭС принадлежит Госкорпорации «Росатом» [1].

Многие скептики уверены, что стоимость вырабатываемой АЭС энергии гораздо выше, чем на станциях, работающих на традиционных видах топлива. Однако обратимся к фактам. Средний тариф на электроэнергию АЭС в европейской части России составляет 19,2 коп. за кВт ч. В то же самое время стоимость электроэнергии тепловых станций в среднем составляет:

- по газовым станциям — 23,6 коп. за кВт ч;
- по мазутным станциям — 72,7 коп. за кВт ч;
- по газо-мазутным станциям — 34,5 коп. за кВт ч;
- по угольным станциям — 44,5 коп. за кВт ч;
- по всем ТЭС европейской части России — в среднем 36,6 коп. за кВт ч [3].

Конечно, в азиатской части России цифры будут другие в связи с другими условиями эксплуатации и менее развитой инфраструктурой, но факт есть факт: стоимость электроэнергии АЭС дешевле, чем любого типа ТЭС.

Однако в отличие от традиционных электростанций, эксплуатация АЭС связана с большим риском. Огромную проблему представляет утилизация отработанного топлива. И здесь Россия впереди планеты всей: реактор на быстрых нейтронах БН-800, введенный в промышленную эксплуатацию 1 ноября 2016 г. на Белоярской АЭС, это настоящая революция в атомной энергетике по целому ряду причин:

- возможность эксплуатации МОКС-топлива, а значит фактическое уничтожение оружейного плутония;
- блок имеет систему самозащиты от внешних и внутренних воздействий;
- вероятность аварии сведена к минимуму;
- реактор работает по закрытому топливному типу, то есть в отличие от обычных энергоблоков после него не остается радиоактивных отходов;
- реактор может работать на отходах обычных АЭС,

решая, таким образом, проблему с их хранением.

Используя данную технологию, можно возводить новые АЭС без вреда для окружающей среды. Это позволит в перспективе увеличить долю электроэнергии, вырабатываемой АЭС, в общей выработке России, которая сейчас составляет всего около 19–20%. При этом важно отметить, что высокое значение атомная энергетика имеет в европейской части России и, особенно, на северо-западе, где выработка на АЭС достигает 42% [2].

Так же Россия ведет не имеющий аналогов в мире проект по созданию ПАТЭС — плавучих атомных теплоэлектростанций. Первый промышленный образец, ПАТЭС «Академик Ломоносов», был сдан в эксплуатацию в городе Певек 22 мая 2020 г. Кроме электроэнергии ПАТЭС имеет возможность давать еще и тепло, а кроме того, опреснять морскую воду. Два реактора типа КЛТ-40С дают в сумме около 70 МВт электрической мощности, 140 гигакалорий в час тепловой мощности и до 240 тыс. кубометров пресной воды в сутки. Учитывая, что срок эксплуатации станции составляет 35–40 лет, она может стать прекрасным источником энергии для российских городов, расположенных на побережье Северного Ледовитого океана вдоль Северного морского пути, а также для освоения газовых и нефтяных месторождений в этих водах. Кроме того, ПАТЭС могут стать прекрасным источником энергии для научно-исследовательских работ в условиях Севера, проведение которых требует низких температур и больших затрат электричества. Данными станциями уже заинтересовалась Аргентина.

Создание реактора БН-800 и разработка плавучих АЭС стали возможны прежде всего благодаря нанотехнологиям и разработанным с их применением композитным материалам. Вообще развитие атомной энергетики в силу ее значимости для страны находится на передовом уровне. Это необходимо использовать для развития смежных отраслей. Новый технологический уклад будет характеризоваться, в первую очередь, развитым промышленным производством нанотехнологий. Но главное это будет период, когда основным ресурсом станет информация. И тогда речь идет уже не только о материалах, необходимых для создания высокотехнологичной продукции. Речь идет о программном обеспечении и информационных системах, необходимых для функционирования АЭС. Атомные электростанции, являясь стратегически важными объектами, не могут зависеть от импортного оборудования, а тем более от заграничного программного обеспечения. Атомная энергетика может выступить в роли локомотива, которая потащит за собой смежные отрасли. Будет наблюдаться мультипликативный эффект, что положительно скажется на всей экономике. А разработанные и освоенные технологии можно будет применить и в производстве продуктов народного потребления. Разработанные информационные системы и программное обеспечение можно будет использовать в качестве основы для создания отечественной компьютерной и бытовой техники, что опять же заметно повысит экономическую и информационную безопасность страны.

Рассмотрев два главных альтернативных источника энергии, можно сделать следующие выводы:

1. С точки зрения обеспечения экономической безопасности, солнечная энергетика для России может быть применима лишь ограниченно в силу специфики климата. Но это не значит, что мы должны отказаться от исследований в этой сфере. Развитие технологий производства солнечных батарей даст возможность развивать смежные с энергетикой отрасли, с последующим экспортом освоенных технологий.

2. Атомная энергетика является одной из основ энергетической безопасности России. В будущем ее доля в общей выработке электроэнергии будет только возрастать. А где энергетическая, там и экономическая безопасность. Экономика уже сейчас не мыслима без электроэнергии. Поэтому и так велико значение энергетики в обеспечении экономической безопасности страны. Кроме того, ГК «Росатом» является крупным экспортером АЭС и топлива для них по всему миру. А это рост доходов нашего бюджета.

3. Экономическая безопасность подразумевает такое состояние экономики и производительных сил общества, при котором есть возможности самостоятельного обеспечения устойчивого социально-экономического развития страны и поддержания должного уровня конкурентоспособности национальной экономики в условиях глобальной конкуренции. И энергетика в этом плане играет решающую роль, так как без электричества сейчас невозможно никакое производство.

4. Промышленность все больше переходит к роботизации и автоматизации, а значит, возрастает потребность в электричестве. Своевременное развитие энергетики (прежде всего альтернативной) является залогом того, что наша экономика сможет совершить качественный скачок и перестроиться на новый технологический уклад.

5. С точки зрения экономической безопасности стране необходимо не только получать доходы от экспорта сырья, но и развивать экспорт готовой продукции,

прежде всего, высокотехнологичной. Одним из факторов их развития как раз и может стать альтернативная энергетика. В результате создастся экспортный баланс между сырьем и готовой продукцией: страна будет получать доходы из многих источников, не завися от какого-то конкретного.

Библиографический список:

1. Алферов Ж.И., Асеев А.Л., Гапонов С.В. и др. Наноматериалы и нанотехнологии // Микросистемная техника. — 2003. — № 8. — С. 3–13 [Электронный ресурс]. — URL: <http://microsystems.ru/files/publ/601.htm>.
2. Данилова Т. Экономика АЭС: фокус на кВт ч // Атомный эксперт. — 2014. — № 5–6 (26–27). — С. 10–15.
3. Миф о «недешевой» атомной электроэнергии развевает дорогая продукция ТЭС // BRE.ru [Электронный ресурс]. — URL: <http://bre.ru/risk/5627.html> (дата обращения: 23.05.2021).
4. Мога И.С. Использование зарубежного опыта при внедрении возобновляемых источников энергии в России: автореф. дис. ... канд. эк. наук. — М., 2012. — 31 с.
5. Национальная и региональная экономическая безопасность России: учеб. пособие / В.И. Авдийский, В.А. Дадалко, Н.Г. Синявский. — М.: ИНФРА-М, 2016. — 363 с.
6. Селютин С.В. Современные тенденции развития мировой атомной энергетики: автореф. дис. ... канд. эк. наук. — М., 2014. — 26 с.
7. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С.Ю. Глазьев. — М.: Экономика, 2010. — 255 с.
8. Шуткин О.И. Эколого-экономическая оценка конкурентоспособности проектов солнечной энергетики в Российской Федерации: автореф. дис. ... канд. эк. наук. — М., 2014. — 28 с.

Система управления рисками в таможенной деятельности как направление обеспечения национальной безопасности в сфере внешней торговли

В.В. Силаева,

к.э.н., доцент, доцент кафедры таможенного дела и маркетинга, Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского,

О.Г. Назарова,

к.п.н., доцент кафедры таможенного дела и маркетинга, Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского

Аннотация: статья описывает концептуальные основы системы управления рисками, реализуемой таможенными органами Российской Федерации. Проведенное исследование основано на статистических данных о деятельности Федеральной таможенной службы в период с 2016 по 2020 гг. и включает анализ состава и структуры актуализированных профилей риска ФТС, правоохранительной деятельности ФТС в рамках системы управления рисками и ее эффективности, результатов деятельности таможенной службы по контролю таможенной стоимости в рамках системы управления рисками.

Ключевые слова: система управления рисками, таможенная деятельность, внешняя торговля, профиль риска, таможенный риск.

Risk management system in customs activities as a direction of ensuring national security in the field of foreign trade

V.V. Silaeva,

Candidate of Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of Customs and Marketing, Bryansk State Academician I.G. Petrovski University,

O.G. Nazarova,

Candidate of Education Sciences, Associate Professor of Department of Customs and Marketing, Bryansk State Academician I.G. Petrovski University

Abstract: the article describes the conceptual framework of the risk management system implemented by the customs authorities of the Russian Federation. The study is based on statistical data on the activities of the Federal Customs Service in the period from 2016 to 2020 and includes an analysis of the composition and structure of the updated risk profiles of the Federal Customs Service, the law enforcement activities of the Federal Customs Service within the framework of the risk management system and its effectiveness, the results of the activities of the Federal Customs Service to control customs value within the framework of the risk management system.

Keywords: risk management system, customs activity, foreign trade, risk profile, customs risk.

Система управления рисками в таможенной деятельности — это система таможенного администрирования, обеспечивающая осуществление эффективного таможенного контроля. Эта система основана на применении принципа выборочности, который базируется на оптимальном использовании ресурсов ФТС России по наиболее важным направлениям работы с целью предотвращения попыток нарушения таможенного

законодательства, в частности, тех из них, которые имеют устойчивый характер; связаны с уклонением от уплаты таможенных платежей и налогов; подрывают конкурентоспособность российских товаропроизводителей; затрагивают иные важные интересы страны, обеспечение соблюдения которых возложено на таможенные органы. Система управления рисками в таможенной деятельности нацелена на создание предпосылок для

Таблица 1

Состав актуализированных профилей риска ФТС в 2016–2020 гг., шт.

Показатели	2016	2017	2018	2019	2020	Изменение за 2016–2020 гг., %
Всего актуализированных профилей рисков	35 140	38 203	49 182	57 284	64 989	184,9
В том числе:						
— общероссийских	445	654	872	851	1136	255,3
— зональных и региональных	3761	3440	4730	2888	1992	53,0
— целевых	30 934	34 109	43 580	53 545	61 861	200,0

повышения национальной безопасности России в сфере внешней торговли.

В настоящее время ФТС России разрабатывает и применяет новые подходы по применению системы управления рисками на основе применения современных информационных технологий с использованием интеллектуального анализа данных. Осуществляется деятельность по внедрению перспективной модели системы управления рисками, которая будет базироваться на анализе уровня риска каждой партии товара в режиме онлайн [4].

Основным элементом данной системы является автоматизация контроля таможенной стоимости. С конца 2020 г. для осуществления этой задачи используются динамические стоимостные индикаторы риска.

Перспективная модель системы управления рисками необходима для выполнения рискованных ситуаций на начальных этапах цепи поставок. Автоматизация этого процесса планируется, в первую очередь, за счет налаживания обмена сведениями с зарубежными таможенными органами [3].

Планируется принципиально изменить систему контроля совершения операций в таможенных органах, сосредоточить все процессы в центрах оперативного мониторинга и управления рисками, сделать систему максимально автоматизированной и ответственной за результат таможенного контроля.

Изучим состав актуализированных профилей риска ФТС в 2016–2020 гг. Информация для анализа представлена в табл. 1 [5].

Как свидетельствуют данные таможенной статистики,

количество актуализированных профилей риска за анализируемый период увеличилось на 84,9% и составило на конец 2020 г. 65 тыс. шт. Данная тенденция связана с ростом числа актуализированных общероссийских и целевых рисков в 2,5 и в 2 раза соответственно. При этом количество региональных и зональных рисков сократилось в 1,5 раза относительно уровня 2016 г.

Структура актуализированных профилей риска ФТС представлена на рисунке.

Материалы диаграммы свидетельствуют, что за период 2016–2020 гг. доминируют в числе актуализированных рисков в процентном соотношении риски целевые. Причем их удельный вес в общем количестве актуализированных рисков увеличился на 7,2% и составил на конец периода 95,2%.

Удельный вес общероссийских рисков невелик и варьирует от 1,3 до 1,8% при неустойчивой динамике роста. Доля рисков региональных и зональных сокращается с 10,7% в 2016 г. до 3,1% в 2020 г. Общее сокращение доли составило 7,6% за период.

В 2020 г. в целях предотвращения случаев перемещения товаров и транспортных средств международной перевозки через таможенную границу ЕАЭС с нарушением требований актов, составляющих право ЕАЭС и законодательства Российской Федерации о таможенном регулировании, таможенными органами принимались меры в рамках системы управления рисками.

Особый интерес для анализа представляет правоохранительная деятельность ФТС в рамках системы управления рисками. Необходимые данные за 2016–2020 гг. представлены в табл. 2 [5].

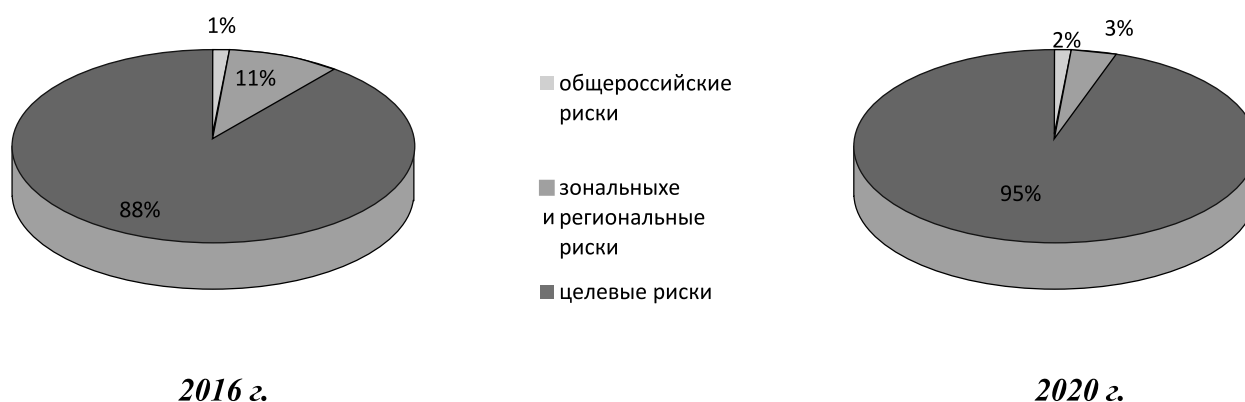


Рисунок. Структура актуализированных профилей риска ФТС в 2016 и в 2020 гг., %

Таблица 2

Правоохранительная деятельность ФТС в рамках системы управления рисками в 2016–2020 гг.

Количество возбужденных дел	2016	2017	2018	2019	2020	Изменение за 2016–2020 гг.	
						шт.	%
административных правонарушений	39 126	40 996	41 562	48 246	27 081	–12045	69,2
уголовных дел	606	791	505	543	420	–186	69,3
Всего	39 732	41 787	42 067	48 789	27 501	–12231	69,2
Структура, %:							
административных правонарушений	98,5	98,1	98,8	98,9	98,5	–0,03	-
уголовных дел	1,5	1,9	1,2	1,1	1,5	0,03	-
Всего	100	100	100	100	100	0,00	-

В результате проведения эффективных мероприятий по минимизации рисков таможенными органами в 2020 г. возбуждено 27 081 дело об административных правонарушениях и 420 уголовных дел, при этом дополнительно взыскано более 21,3 млрд руб., принято 10 657 решений о запрете ввоза и вывоза товаров и 22 561 решение об отказе в выпуске товаров.

Материалы табл. 2 свидетельствуют, что количество дел, возбужденных в рамках системы управления рисками, увеличилось к 2019 г. примерно на 1/4 относительно уровня 2016 г. Произошло это исключительно по причине роста числа административных правонарушений на 9622 дел за пять лет. Число возбужденных уголовных дел при этом сократилось на 13 шт. (2,3%).

В 2020 г. тенденция резко изменилась. Количество административных правонарушений в 2019–2020 гг. сократилось почти в два раза, уголовных дел — на 23%. В результате за весь анализируемый период общее число возбужденных дел в рамках СУР сократилось примерно на 31%.

Что касается структурных изменений, то они следующие. Доминируют в структуре дела административного характера, составляя более 98% от общего числа возбужденных дел. Удельный вес уголовных дел составлял 1–2% при тенденции к сокращению.

Данные для изучения результативности правоохранительной деятельности ФТС в рамках системы управления рисками в 2016–2020 гг. представлены в табл. 3 [5].

Доля таможенных досмотров, давших результат, увеличилась с 28,2% в 2019 г. до 33,8% в 2020 г. Результат

от применения большинства мер по снижению рисков возрос до 50,1% (в 2019 г. — примерно 48%). Достигнут уровень автоматизации процесса выявления рисков, соответствующий 90% (в 2019 г. — около 85%).

В результате эффективного использования системы управления рисками таможенными органами в 2020 г. дополнительно взыскано 21,3 млрд руб. Причем этот показатель за анализируемый период имеет устойчивую тенденцию к росту до 2019 г. — на 1/3 относительно уровня 2016 г., что свидетельствует о повышении эффективности системы управления рисками в таможенном деле РФ. Затем показатель снижается весьма существенно, и общее сокращение за 5 лет составляет 2,7 млрд руб.

Наблюдается сокращение таких показателей, как число принятых решений об отказе в выпуске и о запрете ввоза/вывоза товаров на 28 и 5,5% соответственно (8629 и 624 решений). Это может свидетельствовать либо о сокращении числа соответствующих правонарушений, либо о снижении эффективности деятельности ФТС в рамках системы управления рисками.

Доля результативных таможенных досмотров, принятых в рамках системы управления рисками, также сократилась на 5,5%, что является негативной тенденцией, свидетельствующей о снижении эффективности использования системы управления рисками в таможенном деле.

В табл. 4 рассмотрим данные о результатах деятельности таможенных органов по контролю таможенной стоимости в 2016–2020 гг. в рамках системы управления рисками [5].

Таблица 3

Результативность правоохранительной деятельности ФТС в рамках системы управления рисками в 2016–2020 гг.

Показатели	2016	2017	2018	2019	2020	Изменение за 2016–2020 гг.	
						шт.	%
Дополнительно взыскано млрд руб.	24	22	21,5	32	21,3	–2,7	88,8
Принято решений об отказе в выпуске товаров, шт.	31190	34638	27263	29084	22561	–8629	72,3
Принято решений о запрете ввоза/вывоза	11281	19190	13000	17668	10657	–624	94,5
Удельный вес результативных таможенных досмотров, %	39,3	47,5	27,8	28,2	33,8	–5,5	–

Таблица 4

Деятельность таможенных органов по контролю таможенной стоимости в рамках системы управления рисками в 2016–2020 гг.

Показатели	2016	2017	2018	2019	2020	Изменение за 2016–2020 гг.	
						шт.	%
Сумма таможенных платежей, возвращенных из федерального бюджета по результатам проведенного ведомственного контроля и по решениям судебных органов, млрд руб.	6,4	2,7	5,6	1,6	1	–5,4	15,6
Декларации на товары, в которых была изменена таможенная стоимость товаров, тыс. шт.	176	180	183	163	183	7	104,0
В результате в федеральный бюджет дополнительно взыскано, млрд руб.	19,5	25,1	22,7	20,3	20,6	1,1	105,6

Как свидетельствуют данные табл. 4, количество деклараций на товары, в которые были внесены изменения по таможенной стоимости товаров, за пять лет изменилось незначительно — на 7 шт. или 4% относительно уровня 2016 г. При общей тенденции к росту наблюдается резкое снижение показателя в 2019 г., после чего в 2020 г. он вернулся к уровню 2018 г.

Сумма возвращенных из федерального бюджета таможенных платежей по решениям судебных органов и по результатам проведенного ведомственного контроля имеет тенденцию к сокращению (5,4 млрд руб. или 15,6% за 2016–2020 гг.) Тенденция неустойчива, минимальные значения наблюдались в 2017 и в 2020 гг. и составили 2,7 и 1 млрд руб. соответственно.

В результате внесения изменений в сведения о таможенной стоимости товаров, дополнительно взыскивается в федеральный бюджет от 19,5 до 25,1 млрд руб. Максимальная величина данного показателя наблюдалась в 2017 г. Общее увеличение за анализируемый период составило чуть более 1 млрд руб. или 5,6%. С 2017 г. наблюдаем устойчивое сокращение показателя.

Таким образом, анализ динамики большинства изученных показателей свидетельствуют об увеличении эффективности системы управления рисками в таможенном деле до 2019 г., и о снижении эффективности в период 2019–2020 гг. Выявленные тенденции свидетельствуют о появлении новых угроз национальной безопасности Российской Федерации в сфере внешнеэкономической деятельности.

●

Библиографический список:

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза от 11 апреля 2017 г.) // Справочная правовая система ГАРАНТ [Электронный ресурс]. — URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/71652992/paragraph/6419/doclist/37270/showentries/0/highlight/таможенный%20кодекс:1> (дата обращения: 28.03.2021 г.).
2. Гапеев В.П. Эффективность применения таможенными органами системы управления рисками // *Мировая наука*. — 2019. — № 1 (22). — С. 100–107.
3. Ребрина Т.Г., Силаева В.В. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности как инструмент экономической безопасности страны // *Экономика и предпринимательство*. — 2020. — № 7 (120). — С. 48–50.
4. Силаева В.В., Муравьева М.А., Назарова О.Г. Проблемы и перспективы управления развитием экспортного потенциала Российской Федерации // В сборнике: *Современный стиль управления. Сборник научных статей / Ответственный редактор Е.А. Ильина*. — 2016. — С. 154–172.
5. Ежегодный сборник «Таможенная служба Российской Федерации в 2020 году» // *Федеральная таможенная служба РФ* [Электронный ресурс]. — URL: <https://customs.gov.ru/activity/results/ezhegodnyj-sbornik-tamozhennaya-sluzhba-rossijskoj-federaczi> (дата обращения: 06.03.2021 г.).

Совершенствование организации работы таможенных органов с гражданами как условие повышения эффективности их деятельности

В.В. Силаева,

к.э.н., доцент, доцент кафедры таможенного дела и маркетинга, Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского

Аннотация: в статье рассматриваются проблемы совершенствования организации работы таможенных органов и пути их решения, анализ работы сотрудников таможенного дела с гражданами, краткая характеристика таможенного законодательства в данной сфере. Изучены данные таможенной статистики по письменным и устным жалобам и обращениям граждан в таможенную службу за период с 2016 по 2020 гг. Предложены мероприятия по повышению эффективности деятельности Федеральной таможенной службы при работе с участниками внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: таможенное дело, работа таможенных органов с гражданами, таможенное законодательство.

Improving the organization of work of customs authorities with citizens as a condition for improving the efficiency of their activities

V.V. Silaeva,

Candidate of Economics, Associate Professor, Associate Professor Department of Customs and Marketing, Bryansk State Academician I.G. Petrovski University

Abstract: the article deals with the problems of improving the organization of the work of customs authorities and ways to solve them, the analysis of the work of customs officers with citizens, a brief description of customs legislation in this area. The data of customs statistics on written and oral complaints and appeals of citizens to the customs service for the period from 2016 to 2020 were studied. Measures are proposed to improve the efficiency of the Federal Customs Service when working with participants in foreign economic activity.

Keywords: customs affairs, work of customs authorities with citizens, customs legislation.

Реализация государственных задач в сфере таможенного дела не может быть осуществлена без обеспечения прав граждан на обращение в государственные органы, органы местного самоуправления и должностным лицам.

В данном случае важную роль играет административно-юрисдикционная деятельность таможенных органов, содержанием которой в основном является осуществление работы с обращениями участников внешнеэкономической деятельности [1].

Обработка обращений граждан — это одно из важнейших направлений деятельности таможенной службы. Огромное количество обращений граждан, каждый год поступающих в таможенные органы, обуславливает необходимость разработки алгоритма работы таможенной службы в сфере обработки таких обращений.

Обращение в таможенную службу — это одна из возможностей решения задач, связанных с деятельностью таможенного органа. Анализ обращений,

осуществляемый Федеральной таможенной службой, позволяет дать оценку эффективности деятельности структурных подразделений таможни с точки зрения участников внешнеэкономических отношений и граждан, чьи интересы затрагиваются деятельностью определенных таможенных органов. Это позволяет принять нужные меры по устранению проблем и решению конкретных задач. Изучение данной тематики способствует благоприятному развитию, совершенствованию и повышению эффективности в сфере таможенного дела при работе с гражданами, что свидетельствует о ее несомненной актуальности [3].

Исходя из вышесказанного, можно определить следующие задачи исследования:

— изучение нормативно-правовых актов, регулирующих порядок работы таможенных органов с обращениями участников внешнеэкономической деятельности, в том числе изучение технологии регистрации, рассмотрения и реагирования на письменные и устные обращения;

— изучение работы таможенных органов с гражданами на основе статистических данных;

— выявление проблем и направлений их устранения в деятельности таможенных органов при работе с гражданами.

Наиболее распространенной формой участия граждан в государственном управлении являются их обращения и жалобы в государственные органы. Большинство вопросов отражены в действующем таможенном и ином законодательстве РФ, в соответствии с которым граждане имеют право обратиться в любые государственные органы, причем не только при нарушении их законных интересов и прав.

Порядок работы с устными и письменными обращениями граждан, разъяснение порядка обращения в таможенные органы осуществляется отделом организации работы с обращениями граждан Федеральной таможенной службы России. Работа в таможенном деле с обращениями граждан возложена на подразделения обеспечения документации [1].

Организация работы с обращениями граждан в таможенном деле базируется на следующих нормативных актах:

— Федеральном законе от 02.05.2006 № 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации»;

— Приказе ФТС от 18 октября 2004 г. № 160 «О типовой Инструкции по делопроизводству и работе архива в таможенных органах»;

— Приказе ФТС от 10 сентября 2009 г. № 1660 «Об утверждении административного регламента Федеральной Таможенной Службы по исполнению государственной функции организации приема граждан, обеспечению своевременного и полного рассмотрения обращений граждан, принятия по ним решений и направления ответов заявителям в установленный законодательством

Российской Федерации срок».

Эти нормативные акты детально определяют действия сотрудников таможни при обращениях граждан, как уточняя само понятие обращений, так и другие необходимые определения; содержат инструкции о порядке и сроках принятия, рассмотрения и реагирования на обращения. Также они содержат образцы бланков, которые необходимы для оформления данных обращений [2].

В рамках работы с обращениями граждан, таможенные органы осуществляют анализ, связанный с изучением состава и структуры запросов. Этот анализ дает возможность определить:

- проблемы, по которым участники внешнеэкономической деятельности обращаются наиболее часто;
- количество обращений в таможенные органы лично, письменно и по телефону;
- основные причины обращений;
- а также получить другую важную информацию [2].

Участники внешнеэкономической деятельности могут обратиться в ФТС России или таможенные органы:

- лично;
- по телефону;
- письменно на почтовый адрес ФТС России или таможенного органа;
- в письменном виде факсимильной связью;

На рис. 1 предоставлена диаграмма, отображающая статистику письменных обращений граждан в таможенные органы в период с 2016 по 2020 г. Источником данной информации являются официальные отчеты о деятельности ФТС России.

В соответствии с приведенными в рис. 1 данными, можно сделать вывод, что максимальное увеличение письменных обращений граждан в таможенные органы наблюдалось в 2020 г. и оно составило 10 136 обращений, в то время как в остальных годах количество письменных обращений варьируется между 6 и 8 тыс.

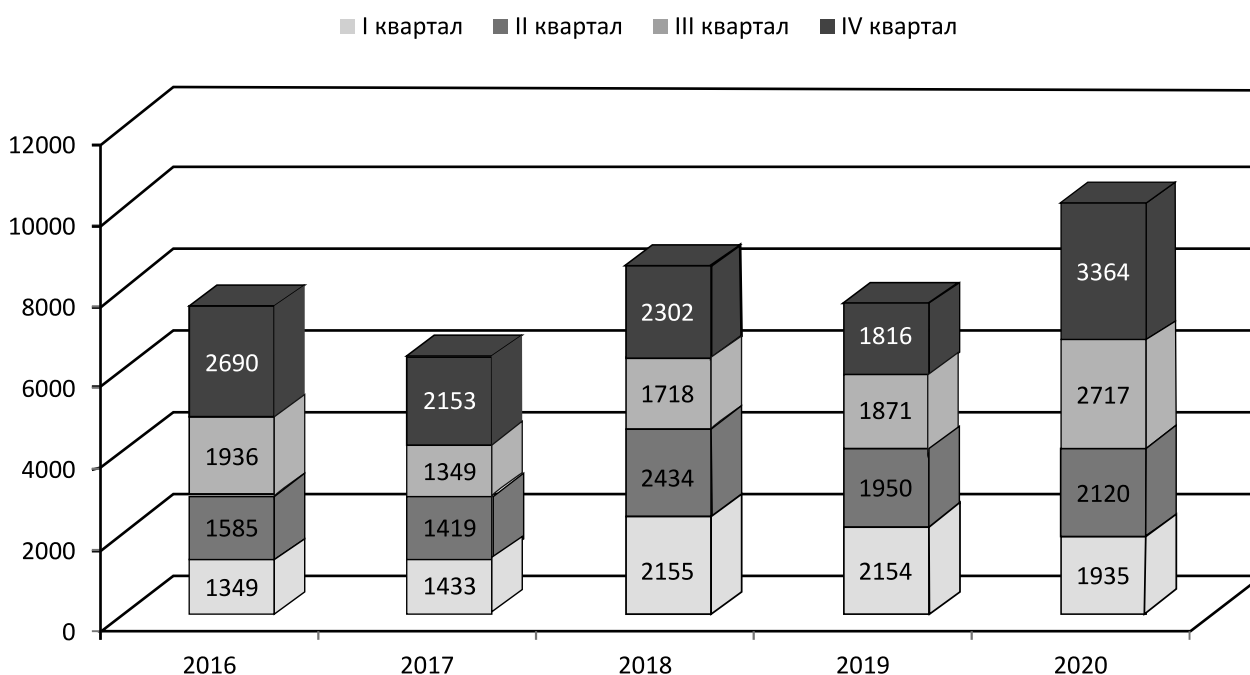


Рис. 1. Статистика письменных обращений граждан в таможенные органы в 2016–2020 гг. (ед.)

Таблица 1

Статистика приема граждан в ФТС России в 2016–2020 гг. (шт.)

Период обращения граждан в ТО	2016	2017	2018	2019	2020	Изменение за 2016–2020 гг.	
						ед.	%
I квартал	55	91	134	129	119	528	216,31
II квартал	77	74	145	147	117	560	151,93
III квартал	64	94	188	139	132	617	206,22
IV квартал	79	57	150	134	133	553	168,34
Всего за год	275	316	617	549	501	2258	182,12

Минимальное количество обращений было в 2017 г. и составляло 6354 ед..

За период с 2016 по 2020 гг. количество обращений граждан увеличилось на 34,1%.

Невозможно определить точно, по каким причинам происходило увеличение либо уменьшение письменных обращений, поскольку человеческий фактор является одним из неконтролируемых факторов. Причины могут быть разнообразны. Например, жалоба либо вопросы, возникающие в связи отсутствием необходимой информации в области таможенного дела.

Анализ обращений, поступивших почтовыми отправлениями в центральный аппарат Федеральной таможенной службы, выявил основной круг вопросов, с которыми, как правило, обращаются граждане:

- таможенное оформление и поиск международных почтовых отправлений;
- пояснение правил перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу;
- законность взимания таможенных платежей за транспортные средства и товары;
- социальное обеспечение;
- жалобы на действия и бездействие должностных лиц таможенных органов [3].

Помимо письменных обращений работа с гражданами осуществляется лично либо по телефону. В табл. 1 представлена статистика личного приема граждан в ФТС России в период с 2016 по 2020 гг.

Основываясь на данных табл. 1, можно сделать вывод, что наибольшее количество приемов за данный период времени наблюдается в 2018 г., а наименьшее в 2016 г. В основном это связано с развитием внешне-торговых отношений и с ведением новых законодательных актов.

За период с 2016 по 2020 гг. прием граждан увеличился на 82,1%. Это свидетельствует об актуальности

развития и совершенствования работы таможенных сотрудников с гражданами, поскольку увеличение означает наличие проблем в системе информирования и сотрудничества между таможенными органами и участниками внешнеэкономической деятельности.

Обычно вопросы, поднимаемые гражданами на личном приеме, касались следующих проблем:

- пояснение правил таможенного оформления личных транспортных средств и личного несопровождаемого багажа, а также вопросов временного ввоза и вывоза и уплаты таможенных платежей;
- расчет и уплата таможенных пошлин, отгрузка товаров в международных почтовых отправлениях;
- ввоз для личного пользования товаров и транспортных средств;
- валютный перевод;
- внесение изменений в платежные поручения;
- вопросы, связанные с вывозом валюты и культурных ценностей за пределы Таможенного союза;
- трудоустройство и выдача сертификатов различного типа.

Характеристика лиц, обратившихся в Федеральную таможенную службу России за изученный период, практически не менялась. Как правило, таковыми являются граждане, перемещающие свои товары и транспортные средства через таможенную границу в личных целях, индивидуальные предприниматели, а также лица, переезжающие на постоянное место жительства в Россию из ближнего и дальнего зарубежья [5].

В табл. 2 представлена информация, в которой указана статистика обращений граждан по телефону в таможенные органы.

В соответствии с приведенными в табл. 2 данными можно сделать вывод, что наибольшее количество звонков произошло в 2016 г. и составило 35 269, а наименьшее — в 2018 г. (22 043).

Таблица 2

Статистика обращений граждан по телефону в таможенные органы в 2016–2020 гг. (ед.)

Период обращений граждан по телефону	2016	2017	2018	2019	2020	Изменение за 2016–2020 гг.	
						ед.	%
I квартал	8916	5008	5755	5016	6080	30 775	68,1
II квартал	10594	5331	5440	5478	6591	33 434	62,2
III квартал	7660	7072	5474	5474	6933	32 613	90,5
IV квартал	8099	6676	5374	7042	8762	35 953	108,1
Всего за год	35 269	24 087	22 043	23 010	28 366	132 775	80,4

За период с 2016 по 2020 гг. обращения граждан по телефону в таможенные органы уменьшились на 19,6%.

Причины, по которым граждане обращаются в таможенные органы, различны. Они в основном состоят из следующих проблем:

- жалобы граждан на работу таможенных органов;
- предложения граждан по любым изменениям в деятельности таможенных органов;
- разъяснения вопросов в сфере таможенного дела;
- заявления граждан, связанные с необходимостью осведомления таможенных органов.

На рис. 2 представлена диаграмма, отражающая динамику жалоб и заявлений со стороны граждан в таможенные органы в период 2016–2020 гг.

Из рис. 2 следует, что наибольшее количество заявлений наблюдается в 2020 г. (9549), наименьшее — в 2017 г. (5867). Что касается жалоб, то наибольшее количество приходится так же на 2020 г. (574), а наименьшее — на 2016 г. (404). Так же стоит учитывать и предложения граждан, но они незначительны и не превышают 20 предложений за каждый год.

Итак, судя по рис. 1, заявлений, поступающих в таможенный орган, значительно больше, чем жалоб, что является положительным аспектом, но при этом наблюдается увеличение заявлений и жалоб с каждым годом, что требует совершенствования работы таможенных органов с гражданами.

Какие же проблемы возникают на пути эффективной работы таможенных органов с гражданами? Во-первых, стоит отметить, что работа с людьми имеет непредсказуемый характер, поскольку каждый человек индивидуален и, следовательно, к каждому гражданину необходим особый подход. Во-вторых, увеличение развития внешнеторговой деятельности, сотрудничество между странами, туризм — все это способствует к большому активу граждан общаться в таможенные органы по каким-либо вопросам, поскольку все больше граждан заинтересованы в данной сфере. В-третьих, проблема исходит из самих таможенных органов. Например, злоупотребление должностными обязанностями ведет

к дискриминации, что способствует к увеличению жалоб.

На государственном уровне вопросы обжалования действий и бездействия должностных лиц таможенных органов регулируются Таможенным кодексом Евразийского экономического союза. Несмотря на то, что на настоящий момент действует нормативно-правовая база организации работы с обращениями граждан, практика показывает, что применяемые предписания работают недостаточно эффективно [4].

Из этого следует, что основные проблемы возникают в ходе действий, связанных с работой таможенных органов с гражданами, поскольку законодательный аспект не оказывает значительного влияния на проблему совершенствования работы в деятельности сотрудников в таможенном деле с гражданами.

Так, в целях оптимизации работы таможенных органов в области реагирования на жалобы и обращения участников внешнеэкономической деятельности необходимо обратить внимание на следующие направления совершенствования деятельности [3]:

1. Внедрение новых или модернизация уже используемых в настоящее время технологий (например, внедрение международной информационной системы обмена информацией, необходимой таможенным органам России и компетентным органам иностранных государств).

2. Учет мнений физических лиц и участников ВЭД (развитие системы мониторинга).

3. Наличие системного подхода к совершенствованию таможенной службы, а также определение путей и средств реализации такого подхода в будущем.

4. Проведение мероприятий по разъяснению деятельности таможенных органов в работе с гражданами.

5. Наличие мер по доступности и удобности пользования информацией (наличие сайтов; обновление информации; обработка сведений для их доступного понимания, касающихся всех категорий граждан).

6. Внедрение системы «единого окна». Система «единого окна» представляет собой систему, которая позволяет

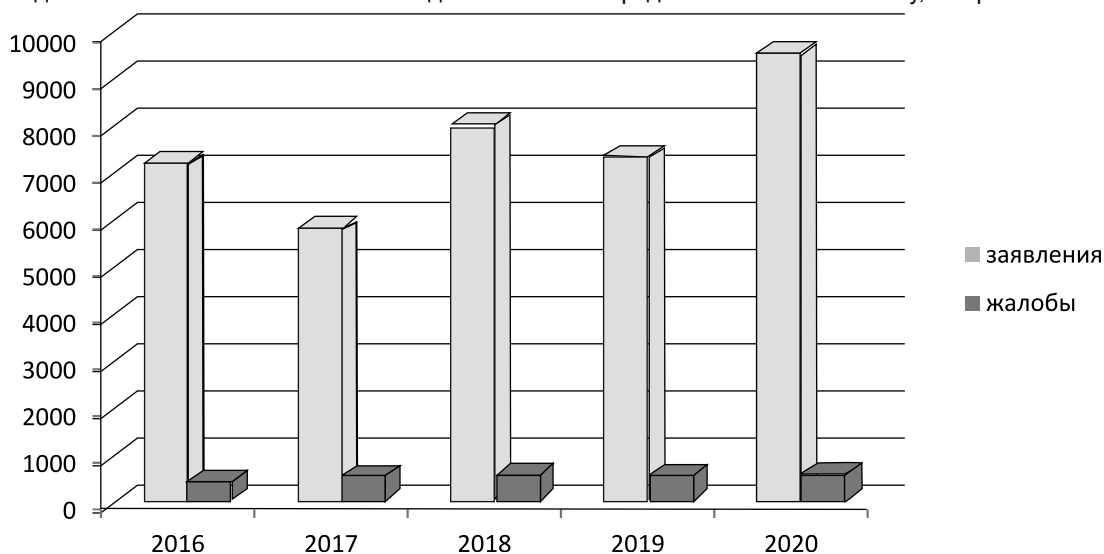



Рис. 2. Динамика заявлений и жалоб граждан в таможенные органы в 2016–2020 гг. (ед.)

однократно представлять документы по одним и тем же формам и всю необходимую информацию для лиц, участвующих во внешнеэкономической деятельности. Разработка системы «единого окна» в РФ ведется с 2016 г. [4].

Работа таможенных органов с гражданами является одной из важных задач в таможенном деле, поскольку деятельность таможенников основывается на работе с людьми, что оказывает значительное влияние на эффективность работы в таможенной сфере в целом. Поэтому важно уделять особое внимание в процессе работы с гражданами, имеющими отношения к деятельности таможенного дела.

Библиографический список:

1. Ребрина Т.Г., Силаева В.В. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности как инструмент экономической безопасности страны // Экономика и предпринимательство. — 2020. — № 7 (120). — С. 48–50.
2. Силаева В.В., Муравьева М.А., Назарова О.Г. Проблемы и перспективы управления развитием экспортного потенциала Российской Федерации // В сборнике: Современный стиль управления. Сборник научных статей / Ответственный редактор Е.А. Ильина. — 2016. — С. 154–172.
3. Ежегодный сборник «Таможенная служба Российской Федерации в 2020 году» // Федеральная таможенная служба РФ [Электронный ресурс]. — URL: <https://customs.gov.ru/activity/results/ezhegodnyj-sbornik-tamozhennaya-sluzhba-rossijskoj-federaczii> (дата обращения: 06.03.2021 г.).
4. Обзоры обращений граждан в ФТС России за 2019 г. // Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]. — URL: <http://customs.gov.ru/folder/179947/> (дата обращения: 12.03.2021).
5. Порядок работы с обращениями граждан // Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]. — URL: <http://customs.gov.ru/folder/573/document/575/> (дата обращения: 11.03.2021).



**АКАДЕМИЯ
МБА**
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»



**Журнал
«Менеджмент
и бизнес-администрирование»**

Предоставление комплексной и систематизированной информации по теории и практике, направленной на повышение качества и эффективности управленческих процессов на различных уровнях хозяйствования.

Журнал включен в перечень ВАК
www.mba-journal.ru

ПОДПИСКА

- Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org
- В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru
- В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»

РЕКЛАМА

Актуальные проблемы и перспективы развития индустрии гостеприимства и туризма в России

М.В. Головин,

старший преподаватель, Российский Университет Дружбы Народов,

Е.Ю. Никольская,

к.э.н., доцент, РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Москва, РФ,

Н.Л. Авилова,

к.и.н., профессор, ФГБОУ ВО Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК)

Аннотация: в статье рассматриваются актуальные проблемы индустрии гостеприимства в России в текущих условиях, определены основные тренды и перспективы, предложены рекомендации по развитию в условиях постоянных изменений и неопределенности.

Ключевые слова: индустрия гостеприимства, пандемия, кризис, тренды, направления развития, изменение поведения потребителей, внутренний туризм, государственная поддержка.

Current problems and prospects for the development of the hospitality and tourism industry in Russia

M.V. Golovin,

Senior Lecturer, RUDN University,

E.Yu. Nikolskaya,

PhD in Economics, Associate Professor, Russian Economic University named after G.V. Plekhanov,

N.L. Avilova,

Russian State University of Physical Education, Sport, Youth and Tourism (SCOLIPE)

Abstract: the article examines topical problems of the hospitality industry in Russia in the current environment, identifies the main trends and prospects, offers recommendations for development in the face of constant changes and uncertainty.

Keywords: hospitality industry, pandemic, crisis, trends, development directions, change in consumer behavior, domestic tourism, government support.

В настоящее время индустрия гостеприимства «как сфера, которая включает в себя различные сферы деятельности людей: туризм, отдых, развлечения, гостиничный и ресторанный бизнес, общественное питание, экскурсионную деятельность...» в 2020 г. оказалась в наиболее сложной ситуации. Остановлены туристические потоки по всему миру, у людей и у бизнеса шок, непонимание, кругом «самоизоляция», «коронавирус», закрытые границы, ежедневные сводки о количестве инфицированных больных.

Пандемия коронавируса COVID-19 стала для индустрии гостеприимства самым серьезным вызовом за все время ее существования. По итогам 2020 г. экономика международного туризма сократилась примерно на 80%, согласно данным доклада ОЭСР «Восстановление туризма для будущего». Всемирная туристская организация (UNWTO) прогнозирует, что к концу 2021 г.

потери этого сектора экономики превысят \$1 трлн, более 100 млн человек могут потерять работу [1].

Нынешний кризис выявил давние структурные слабости в экономике туризма (это фрагментированный сектор, представленный в основном малым и средним бизнесом, чрезмерно зависимый от сезонности), а также пробелы в готовности правительств и бизнеса оперативно реагировать на новые вызовы и изменения, подчеркивают эксперты ОЭСР.

По данным UNWTO, только с января по август 2020 г. падение экспортной выручки от международного туризма составило \$730 млрд по сравнению с аналогичным периодом 2019 г., что более чем в 8 раз превышает потери, понесенные в результате глобального экономического и финансового кризиса 2008–2009 гг. Тогда из-за спада в экономике, роста цен на топливо и падения спроса на билеты и пакетные туры с рынка ушли десятки

авиаперевозчиков и туроператоров по всему миру [2].

Анализ текущей ситуации в сфере туризма и гостеприимства, позволил выявить следующие особенности [4]:

— приостановка деятельности практически по всем направлениям, особенно в индустрии туризма и гостиничного бизнеса, за исключением внутреннего туризма;

— ожидание относительно продолжительности кризиса — более 12 месяцев с чередованием фаз «возвращения к норме» и «отскок» в карантин;

— поиск новых ниш — оценка рынка и поиск новых возможностей;

— рост цифровизации как клиентов, так и поставщиков (возможность установления прямых отношений/эмоциональную связь через коммуникацию);

— работа перевозчиков, отелей, туроператоров, турагентов и поставщиков услуг в новых условиях — изменение бизнес-моделей работы;

— изменение поведения потребителей («новые» предпочтения и привычки потребителей, более высокая чувствительность потребителей к вопросам гигиены и здоровья, склонности к более здоровому питанию, более активным занятиям спортом, безопасности в путешествиях);

— мгновенный переход в онлайн повлиял на многие туристические компании, изменив внутреннее устройство организаций, способы продаж, коммуникации с клиентами.

При этом исследования показывают, что спрос на путешествия высок. По данным Ipsos в марте 2021 г. 69% опрошенных заявили о своих планах путешествовать по России, 36% планируют выехать за рубеж.

Основными причинами отказа от поездок являются: высокий риск заболеть коронавирусом (42%), высокая стоимость путешествий (37%), неготовность проходить карантин в месте назначения (29%) и т.д.

Отмечается, что рост интереса на поездки внутри РФ соответствует глобальным трендам на туристическом рынке (отчет «Туристический барометр» Всемирной туристской организации (UNWTO)). Но количество внутренних поездок в России еще сравнительно мало, если сравнивать с рынками внутреннего туризма Индии, Китая, США, Японии и т.д.

Профиль клиента в текущих условиях изменился, по данным КПМГ, так как от поездок в большей степени отказалось трудоспособное население в возрасте 35–60 лет, включая семьи с детьми, обеспокоенное как состоянием неопределенности, так и вопросами обеспечения безопасности во время путешествий [5].

В данных условиях из-за вынужденного закрытия внешних границ, многие жители РФ смогли поехать туда, куда ранее может и не собрались бы никогда. И в этом смысле поездки по России несут в себе ряд дополнительных преимуществ [6]:

— потребитель оценивает более высокую степень определенности в завтрашнем дне и оценивает ситуацию, что могут закрыть границы и не открыть в ближайшее время, а между регионами вероятность низкая;

— происходит оценка ситуации, что делать в случае заболевания во время поездки. В РФ можно получить

медицинскую помощь, за рубежом возможны проблемы с ее оказанием и стоимостью лечения;

— возможность сэкономить: на проживании и остановиться у родственников, друзей, а также купить билеты и заказать проживание самостоятельно без услуг туроператора и турагента;

— для «серебряного возраста» высока проблема знания языка, обычаев стран, по России — нет таких проблем.

Среди регионов, которые заинтересовали, помимо Москвы и Санкт-Петербурга, стали республика Татарстан, Карелия, Алтай, Камчатка, Сахалин, Байкал и др.

При этом проблемы развития внутреннего туризма остались теми же, которые были и до наступления ситуации с пандемией [5]:

1. Высокая стоимость поездки (высокие цены на проживание и проездные билеты), из-за удаленности между городами в РФ мало бюджетных предложений турпродуктов.

2. Недостаточно высокий уровень сервиса, по сравнению с ожиданиями (низкий уровень подготовки персонала и недостаток профессиональных кадров). Следующий тренд — сравнение ожиданий не с тем, что было до пандемии, а с годом пандемии, связанным с неудобствами в поездках и с невозможностью вообще совершать поездки.

3. Недостаточный уровень инфраструктуры, развития туристических объектов, объектов показа, отсутствие дорожной и придорожной инфраструктуры.

4. Сомнения в безопасности для некоторых регионов, особенно в летний период, на море, где невозможно соблюдать безопасное расстояние.

5. Риск менее ярких впечатлений по сравнению с зарубежными странами, несмотря на большое количество интересных предложений по экскурсиям, интересным мероприятиям, по изучению культуры коренных народностей и т.д.

6. При этом появились и новые барьеры, такие как непредсказуемость, неопределенность так как никто не знает, что будет завтра, т.е. значительно сократились ранние бронирования и возросли продажи за несколько дней до заезда.

Кризис также выявил и ускорил тенденции развития в индустрии гостеприимства, которые в ближайшие годы будут только усиливаться, а именно [2]:

— изменение предпочтений в отдыхе туристов (отдых самостоятельный, больше индивидуальных туров, новые поколения почти не пользуются услугами турагентств, бронируя в Интернете (низкие цены и удобный, быстрый и надежный сервис), рост продаж через онлайн-ресурсы), рост спроса на внутренний туризм;

— как следствие, изменение бизнес-модели работы туроператоров (консолидация туроператоров с собственными авиакомпаниями, уход туроператоров в B2C-рынок, объединяя свой турпродукт с предложениями других туроператоров) и изменение бизнес-модели работы туристических агентств (снижение агентской комиссии — закрытие большого числа турагентств, усиление роли экспертных консультаций, рост нишевых сегментов

и организация сложных индивидуальных программ);

— развитие новых цифровых технологий и интернет-ресурсов (глобальными дистрибьюторами турслуг становятся метапоисковики, ОТА, некоторые из них начинают участвовать в расчетах между клиентами и поставщиками (маркетплейсы)). Технология больших данных все больше и больше будет использоваться при планировании структуры туристского продукта и анализе факторов, влияющих на динамику продаж;

— внедрение современных технологий, таких как робототехника, виртуальная реальность (видео-сервисы, 3D-туры по салону самолета, отелю) и т.д.

Таким образом, по нашему мнению, индустрию гостеприимства в ближайшее время еще ожидают серьезные потрясения и отрасль не выйдет из кризиса, не испытает повторных шоков, закрытий границ. Консервативно настроенные респонденты опроса участников рынка, который проводил КПМГ в России и СНГ в конце 2020 г. считают, что возврат отрасли к докризисному состоянию произойдет не ранее 2023 г. Но между тем туризм известен своей способностью противостоять экономическим спадам, кризисам и может сыграть ключевую роль в оживлении как мировой, так и российской экономики в период выхода из кризиса. На основании сделанных выводов можно дать следующие рекомендации по развитию внутреннего туризма [7]:

Для компаний:

— необходима оценка ситуации на рынке гостеприимства и туризма, а также в каждой компании (маркетинг, финансы, персонал);

— проведение анализа изменений: маркетинговая инновация (исследования ЦА, поиск и создание новых продуктов, тестирование новых каналов, работа с контентом, с повышением уровня сервиса);

— работа с аналитикой данных, включая анализ запросов, объема спроса, выявление изменений);

— проведение мер, стимулирующих спрос (отложенного спроса, поведенческих паттернов), ситуативный маркетинг;

— работа с сегментацией рынка (масс маркетинг/ВИП), потребительским восприятием;

— разработка «более ценностного предложения» (при условном отсутствии лояльности к бренду, при высокой тревожности/боязни к безопасности);

— выход на «прямую» работу с клиентами (напоминание о себе, эмпатия к потребительским ценностям, удержание клиента, предложение поддерживающих услуг, анализ платежеспособности, проведение опросов, глубинных интервью, создание сообществ, прогноз изменений ЦА/перспективных ниш);

— работа с блоггерами/лидерами для формирования позитивного общественного мнения;

— создание бесконтактной среды, изменение сайта (ключевые слова, настройка под запросы);

— настройка CRM (вводим аналитику по клиентам, «узнаем» клиента лучше);

— динамичное развитие следующих видов туризма: экологический туризм, автотуризм, спортивный,

экстремальный/приключенческий туризм;

— внедрение современных ИТ-технологий;

— изменение работы исходя из безопасности, а также новых подходов;

— обучение персонала при работе в новых условиях.

Для государственных органов РФ:

— устойчивое развитие на всех уровнях стратегии развития внутреннего туризма до 2025 г., реализация Национального проекта «Туризм и гостеприимство»;

— продолжение проведения акции кеш-бэк с возвратом 20% от стоимости поездки по программе «Путешествуй по России» и оплате картой МИР до конца 2021 г.;

— государственная поддержка отрасли: туроператоров, отельный бизнес, путем отсрочки выплаты налогов и сокращения ставки НДС до 10%;

— развитие региональной инфраструктуры, малых городов и сельских поселений;

— вовлечение малого и среднего бизнеса, также местных жителей в туристические проекты и стратегию устойчивого развития;

— развитие культурно-познавательного и событийного туризма, детского, сельского и экологического в регионах и особо охраняемых территориях.

Библиографический список:

1. Галкин Д.В., Попов Л.А. Современные технологии в развитии внутреннего туризма // Актуальные проблемы развития сферы туризма и гостеприимства: сб. статей / под ред. Е.Ю. Никольской. — М.: Русайнс. — 2021. — С. 274–283.
2. Гареев Р.Р. Анализ применения инновационных методов стимулирования спроса в ресторанном бизнесе за рубежом // Научный вестник МГИИТ. — М.: Московский государственный институт индустрии туризма имени Ю.А. Сенкевича, 2016. — № 2 (40) — С. 40–47.
3. Каткова Е. Как коронавирус меняет мировую туристическую индустрию // Ведомости [Электронный ресурс]. — URL: https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2020/12/20/851707-antivirus-puteshestvii?utm_campaign=newspaper_23_12_2020&utm_medium=email&utm_source=vedomosti.
4. Никольская Е.Ю., Титиевская Е.М. Тенденции и перспективы развития гостиничного бизнеса // Проблемы и перспективы индустрии гостеприимства и туризма: сб. статей. Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова. — Уфа: Аэтерна, 2017. — С. 142–145.
5. Никольская Е.Ю., Дехтярь Г.М., Успенская М.Е. Анализ внедрения экологических стандартов в сфере гостеприимства // Менеджмент и бизнес-администрирование. — 2020. — № 3. — С. 94–102.
6. Nikolskaya E.Yu., Romanova M.M., Pasko O.V. and others. Formulation of development strategy for tourism and hospitality industry // International Journal of Management. — 2020. — Т. 11. — № 3. — С. 467–474.
7. Nikolskaya E.Y., Blinova E.A., Lepeshkin V.A. and others. Strategy for the promotion of a tourism product in the international market // International Journal of Advanced Research in Engineering and Technology. — 2020. — Т. 11. — № 2. — С. 238–245.

Теоретические подходы к изучению жизненных стадий организаций

В.А. Зайцев,

аспирант кафедры Финансового менеджмента, РЭУ им. Г.В. Плеханова, Москва, Россия

Аннотация: в современной российской экономике все больше внимание уделяется организационному развитию организаций. Под организационным развитием понимаются управленческие решения, которые принимают менеджеры компаний для увеличения эффективности их деятельности. В зависимости от жизненных циклов и соответствующих управленческих решений компании могут как иметь динамичное развитие, так и находиться в глубоком кризисе. Организационное развитие или жизненные циклы для организаций являются естественным процессом, как и для человека его изменения в течение жизни. Однако в отличие от человеческой жизни и возрастных изменений, жизненные циклы организаций поддаются изменениям и возврату. Выделение определенных жизненных циклов помогает менеджерам организаций спрогнозировать возможные текущие и будущие проблемы компаний, связанные с их развитием. Использование некоторых финансовых инструментов без учета текущего жизненного цикла организации зачастую приводит к нарушению функционирования компании и в крайней степени к прекращению ее деятельности. На основании предложенных различными исследователями жизненных стадий, выберем для исследования наиболее оптимальные.

Ключевые слова: финансовый инструмент, жизненный цикл, акции, инвестирование.

Theoretical approaches to studying the life stages of organizations

V.A. Zaitsev,

Postgraduate Student of the Department of Financial Management, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Abstract: in the modern Russian economy, more and more attention is paid to the organizational development of organizations. Organizational development refers to managerial decisions made by managers of companies to increase the efficiency of their activities. Depending on life cycles and corresponding management decisions, companies can have both dynamic development and be in deep crisis. Organizational development or life cycles for organizations is a natural process, as for a person its changes during life. However, unlike human life and age-related changes, the life cycles of organizations are amenable to change and return. Allocation of specific life cycles helps organization managers to predict possible current and future problems of companies associated with their development. The use of certain financial instruments without taking into account the current life cycle of the organization often leads to disruption of the functioning of the company and, to an extreme degree, to the termination of its activities. Based on the life stages suggested by various researchers, we will choose the most optimal ones for research.

Keywords: financial instrument, life cycle, stocks, investment.

Введение

Еще в 60-х гг. XX в. исследователь Дж. Гарднер предложил рассматривать организации с точки зрения живого организма. Он утверждал: «Как люди и растения, организации также имеют свой жизненный цикл. Они проходят время зеленой и гибкой юности, расцвета и сучковатой старости... Организации могут преодолеть время от юности до старости за два или три десятилетия, а могут жить веками».

Такое суждение предполагает, что, как и человек, организации имеют свои психологические установки и законы. Организации могут, как и люди, сталкиваться с кризисами и преодолевать их, переходить на новые уровни развития, учиться, достигать расцвета и умирать. Можно

привести еще одно сравнение: «...смотришь на иную фирму: ей отроду три года, а она уже как постаревший ребенок — дряхлое руководство, апатичные сотрудники, никому ничего не надо...».

Организации очень индивидуальны в своем развитии, которое зависит от отрасли, от размеров самой организации, от численности людей, от ее возраста, от ее специфики и даже географического расположения мощностей. Жизненный цикл организации может не коррелировать с ее возрастом.

Материалы и методы

Целью данной научной статьи является выявление наиболее оптимальной методики определения

жизненных циклов компаний. Для достижения цели в рамках данного исследования важно решить такие задачи как: анализ существующих методик определения жизненных циклов, рассмотрение возможных источников финансирования. Решение задач в работе осуществлялось на базе общенаучных методов исследования. Основными методами, используемыми в рамках данной научной статьи, являются наблюдение, интерпретация, сопоставление, обобщение.

Исследователи выделяют в своих работах минимум десять моделей развития организаций. Интересным фактом является то, что все десять моделей были выделены в Америке во второй половине XX в. [2].

А. Даун: «Движущие силы роста» (1967 г.) — это одна из самых первых моделей, которая появилась на основе правительственных комитетов. Он предложил три стадии развития организации. Первая стадия — рождение, возникает в процессе борьбы за независимость. Данной стадии свойственно стремление обрести ресурсы для достижения «порога выживания». Вторая стадия — рост, которая характеризуется расширением границ и инновационным развитием. Третья стадия — замедление, главная черта которой — бюрократия, которая характеризуется формализацией и контролем.

Следующие исследователи области жизненных циклов Г. Липпигт и У. Шмидт в своей работе «Управленческое участие» (1967 г.) начали разрабатывать модель жизненных циклов, применимую к частным организациям. Данные исследователи также выдвинули три стадии жизненных циклов: рождение, юность и зрелость. На стадии рождения зарождается жизнеспособность, на стадии юности происходит устойчивое развитие, а на стадии зрелости достигается уникальность и приспособляемость к окружающей среде.

Б. Скотт в своей работе «Стратегия и структура» (1971 г.) выделяет три стадии: от неформальной до формализованной бюрократии, и после до разных конгломератах.

Следующий рассматриваемый исследователь — Л. Грейнер, в своей работе «Проблемы лидерства на стадиях Эволюции и Революции» (1972 г.) выдвигает теорию, что будущее компании определяется ее организационной структурой. Л. Грейнер в доказательство своей теории опирается на исследования психологов, которые утверждают, что поведение основывается на предыдущем опыте, а не на будущем. Сравнивая компанию с человеком, он выдвигает ряд стадий, которые должна пройти компания — эволюционное развитие.

Исследователь У. Торберт в работе «Ментальность членов организации» (1974 г.) тесно связывает организационное развитие с развитием общности персонала. Эволюция происходит от индивидуального развития к коллективному. Однако в работе механизмы развития не уточняются.

Ф. Лиден в работе «Функциональные проблемы» (1975 г.) начинает свою теорию с момента адаптации и завоевания собственной ниши во внешней среде. Здесь компания использует инновации. Далее компании приобретают ресурсы, после чего придается значение

цели и образ поведения. На своей последней стадии организации поддерживают свои поведенческие стереотипы.

Д. Кац и Р. Кан в работе «Организационная структура» (1978 г.) выдвигают теорию простых систем, устойчивую стадию и стадию разработки структур. Организации в данной работе рассматриваются как открытые системы, которые взаимодействуют с внешней средой.

После публикации работы различные социальные организации рассматривались как открытые системы, взаимодействующие с окружающей средой.

И. Адизес в работе «Теория жизненных циклов организации» (1979 г.) рассматривает организации с позиции живого организма. Как и живые организмы компании проходят поэтапное развитие, которое определяется неизбежностью наступления обязательных предусмотренных циклов. Однако концепция предусматривает невозможность избегания некоторых неблагоприятных фаз. Концепция концентрируется на управляемости и приспособляемости компаний [6].

Свою неповторимую теорию касательно жизненных циклов организаций выдвинул Дж. Кимберли в своей работе «Внешний социальный контроль, структура работы и отношения с окружающей средой» (1979 г.). Исследователь изучал появление и развитие медицинских школ. Кимберли выдвигает теорию, что первая стадия развития организации появляется еще до ее зарождения. Данная стадия характеризуется появлением первых идей и возникновении миссии. Далее наступает вторая стадия — это формирование рабочей силы. На дальнейших стадиях развития организации начинают процесс формализации своей деятельности, организации становятся предсказуемыми в своих действиях.

Что же касается стадии угасания или смерти, то больше всего внимания данной стадии уделяет И. Адизес. Многие пытаются не обращать внимание на поздние стадии развития, поскольку лишь немногие выражают желание работать с «умирающими компаниями».

Одной из особенностей становления компаний, которую отмечают Куин и Камерон, является то, что на ранних стадиях развития изменения в структурах организаций происходят значительно быстрее, чем на последующих стадиях.

Однако при сей противоречивости жизненных циклов и некоторой «не научности», тем не менее, можно выделить некоторые общие тенденции развития. Важную роль в этом играет направление развития. Это может быть как эволюция, так и деградация.

Изучению жизненных циклов организаций в европейских странах посвящено большое количество статей из области стратегического менеджмента. Приведем как пример гипотезу Л. Грейнера (1972 г.), согласно которой, он выделяет модель, состоящую из пяти ступеней жизненного цикла:

1. Стадия креативности. На этой стадии особое внимание уделяется производству продукта, преобладают неформальные связи, компания показывает небольшие доходы.
2. Стадия директивного руководства. На данной

стадии формируется политика компании и закладываются ее правила, происходит найм сотрудников, структурируется финансовая отчетность.

3. Стадия делегирования. На этой стадии развития компании происходит децентрализация структуры: сотрудники наделяются четкими задачами и планами, осуществляется их мотивация. На данной стадии руководство компании сталкивается с кризисом управления.

4. Стадия координации. На данной стадии происходит долгосрочное планирование, подразделения функционируют между собой посредством сложных систем распределения.

5. Стадия сотрудничества. На данной стадии происходит взаимодействие сотрудников и руководства компании в сфере управления и политики, руководство поощряет аргументированную критику старых принципов функционирования и ищет пути к переходу к новым системам функционирования компании.

Данная гипотеза Л. Грейнера не доказана эмпирически, однако является актуальной и по сей день. Суть основных положений гипотезы заключается в следующем: компания в определенный период времени находится на определенной стадии, и переход от одной стадии к другой является для нее своего рода революцией, поскольку структурные и управленческие изменения в компании могут встретить как своих сторонников, так и противников.

Также существуют десятки других теорий и гипотез, направленных на определение жизненного цикла компании.

Значительный вклад в изучение жизненных циклов компании внес И. Адизес. Автор в своей теории утверждает, что ни возраст компании, ни объем ее выручки не является показателями возраста компании. Так, согласно данной теории, компания, которая существует около 100 лет, может оказаться молодой, а компания, которой 5 лет, старой. Как и многие другие исследователи, И. Адизес за основу определения жизненного цикла компании берет ее стратегическое и административное управление. Основные идеи его теории заключаются в следующем:

1. Компания имеет сходство с живым организмом: существует момент ее зарождения и момент смерти, но основной отличительной чертой компаний является возможность «возрождения» и избегание нежелательных циклов.

2. Организация подвержена постоянным изменениям. Изменения влекут за собой либо ряд проблем, либо

новые возможности для развития [1].

3. В современном мире при выходе компании на IPO ее жизненные циклы зачастую не учитываются. Такое решение принимается исходя из устойчивых финансовых показателей, без учета структуры финансовых потоков [5].

Заключение

В современной экономической базе знаний существует большое количество экономических циклов, которые в свою очередь могут относиться как к экономике в целом, так и к отдельно взятым компаниям. Такие циклы рассчитываются по методике различных ученых. Также как существует большое множество жизненных циклов, существуют и различные методики для их определения. На сегодняшний день на финансовом рынке существует широкое множество инструментов привлечения финансирования, и выбор оптимального инструмента порой играет ключевую роль в жизни компании. На каждом этапе жизненного цикла компании существуют определенные финансовые инструменты, наиболее подходящие ее степени развития и финансовым показателям. Таким образом, серьезный интерес представляет исследование источников финансирования компаний для реализации бизнес-идей, а также динамика развития компании после привлечения инвестирования. Одним из самых популярных инструментов для получения инвестирования в современных российских условиях являются финансовые инструменты фондового рынка, а именно выход компании на IPO.

Библиографический список:

1. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации // Ицхак Калдерон Адизес; пер. с англ. В. Кузина. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 512 с.
2. Геддес Р. IPO и последующие размещения акций / Росс Геддес; пер. с англ. Ю. Кострубов. — М.: Олимп-Бизнес, 2007. — 335 с.
3. Гвардин С.В. IPO: стратегия, перспективы и опыт российских компаний. — М.; СПб.: Вершина, 2007. — 259 с.
4. Ивашковская И.В. Становление корпорации в контексте жизненного цикла организации / Ивашковская И.В., Константинов Г.Н., Филонович С.Р. // Российский журнал менеджмента. — 2004. — № 4. — С. 42–44.
5. Adizes I. Managing corporate lifecycles: how to get to and stay at the top. — United States: Prentice Hall, 2004 — 223 p.

Развитие банковского сектора России в условиях пандемии коронавирусной инфекции

А.Ю. Люкшина,

аспирант 2-го курса Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый факультет, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Аннотация: в данной статье рассмотрено развитие банковского сектора России в условиях кризисных явлений, обусловленных пандемией. Проведен анализ функционирования банковского сектора в 2020 г. По результатам анализа сделаны прогнозы по его дальнейшему развитию, а также оценено влияние отмены послаблений Банком России.

Ключевые слова: банковский сектор России, национальная экономика, качество кредитного портфеля, банковские риски, регуляторные послабления.

Development of the Russian banking sector under the conditions of the pandemic of coronavirus infection

A.Yu. Lyukshina,

2nd Year Postgraduate Student of Department of Banking and Financial Markets, Finance Faculty, Financial University under the Government of Russian Federation

Abstract: this article examines the development of the Russian banking sector in the context of the crisis phenomena caused by the pandemic. The analysis of the functioning of the banking sector in 2020 was carried out. Based on the results of the analysis, forecasts for its further development were made, and the impact of the cancellation of concessions by the Bank of Russia was assessed.

Keywords: banking sector of Russia, national economy, loan portfolio quality, banking risks, forbearance.

Пандемия коронавирусной инфекции способствовала появлению кризисных явлений как в отдельных национальных экономиках, так и в мировой экономике в целом. Они проявлялись в возросшей волатильности на финансовых рынках, снижении деловой активности, рецессии в важнейших отраслях производства и росте внутренней и внешней задолженности в отдельных государствах. В целях минимизации негативных последствий пандемии потребовалось увеличение государственных расходов на здравоохранение и социальную политику, а также внедрение мер для поддержки субъектов хозяйствования со стороны государства. По итогам 2020 г. наблюдался значительный спад производства (ВВП) по сравнению с предыдущим периодом, который составил $-3,3\%$ в мире и $-3,1\%$ в России. В 2021 г. ожидается восстановление положительных темпов роста мирового ВВП до 6% , в странах с развитой экономикой — $5,1\%$, в государствах с формирующимся рынком и развивающихся странах — $6,7\%$ [4]. В России темп роста ВВП по прогнозу МВФ составит $3,8\%$ с последующей темпом прироста до $1,8-2,1\%$ в 2022–2026 гг.

Во время пандемии происходило активное кредитование банками физических и юридических лиц. Кредитный портфель банков в целом вырос по сравнению с 2019 г. за счет увеличения кредитов корпоративным клиентам на 15% (до $44,8$ трлн руб. в 2020 г.) и кредитов

розничным клиентам на 14% (20 трлн руб. в 2020 г.). Предоставленные кредиты государственным структурам в 2020 г. сократились на 2% до $0,8$ трлн руб. На рост динамики кредитования повлияли принятые Банком России меры поддержки: кредитные и ипотечные каникулы, беспроцентные кредиты на выплату заработной платы сотрудникам, антикризисные программы кредитования малого и среднего бизнеса и системообразующих предприятий, кроме того, сыграло свою роль ипотечное кредитование по льготной ставке 6% [8]. Так, в 2020 г. было размещено ипотечных кредитов на общую сумму $4,3$ трлн руб. — это в $1,5$ раза больше, чем в позапрошлом году. Проводимая Банком России, мягкая денежно-кредитная политика (ключевая ставка снижена в 2020 г. с $6,25\%$ до $4,25\%$) способствовала установлению низких процентных ставок, что увеличивало спрос на кредиты [7]. Однако снижение реальных доходов населения и финансовых результатов малого и среднего бизнеса сдерживало расширение данного спроса. В связи с ухудшением качества предоставленных кредитов и необходимостью поддержания достаточности капитала российский банковский сектор после агрессивного наращивания кредитного портфеля стал проводить консервативную кредитную политику.

Просроченная корпоративная задолженность имеет тенденцию к росту начиная с 2013 г. с 4% до $7,1\%$

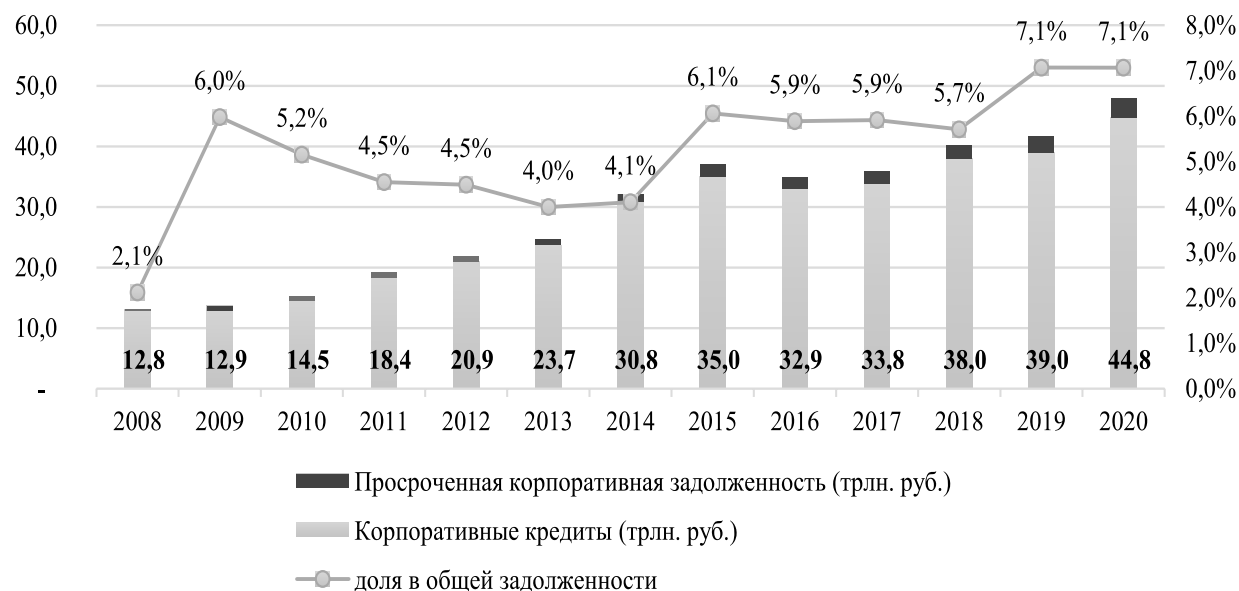


Рис. 1. Динамика просроченной корпоративной задолженности

Источник: рассчитано автором на основании данных Банка России [11]

в 2020 г. или с 0,9 трлн руб. до 3,2 трлн руб. По итогам 2020 г. в процентном отношении к общему портфелю корпоративных кредитов она осталась на уровне 2019 г. — 7,1%. Динамика просроченной корпоративной задолженности представлена на рис. 1.

Отсутствие динамики в 2020 г. не отражает действительную ситуацию с темпами роста просроченной корпоративной задолженности в полной мере, так как не учитывается качество имеющейся реструктурированной задолженности. По оценкам Ассоциации банков России объем реструктурированных корпоративных кредитов составил 6,5 трлн руб. [5]. Банк России с целью оказать поддержку российскому банковскому сектору во время пандемии коронавирусной инфекции предоставил право не создавать резервы по ссудам юридических и физических лиц, по которым ухудшилось качество обслуживания долга. Такие резервы должны быть полностью сформированы до 1 июля 2021 г. по задолженности физических лиц и субъектам малого и среднего предпринимательства (МСП) и до 1 апреля 2021 г. по задолженности крупных компаний. Всего из объема реструктурированной задолженности в категорию проблемной могут перейти кредиты общим объемом порядка 2–3 трлн руб., поэтому в 2021 г. ожидается повышение просроченной задолженности по корпоративным кредитам от 9% до 11%. На фоне увеличения числа банкротств компаний и снижения реальных доходов населения повысится доля кредитов IV–V категорий качества и банки вынуждены будут создать дополнительные резервы на общую сумму 1,5–2 трлн руб. [5].

Темп роста предоставленных физическим лицам кредитов российскими банковскими организациями замедляется последние три года с 22% в 2018 г. до 14% в 2020 г. В прошлом году сниженные процентные ставки способствовали активному кредитованию населения, особенно в первой половине 2020 г. Но падение реальных доходов населения вследствие введенных

карантинных мер в виде обязательной самоизоляции привело к тому, что за период с марта 2020 г. по февраль 2021 г. было реструктурировано более 1,8 млн договоров по кредитам физическим лицам на общую сумму 0,9 трлн руб. [5]. Доля просроченной розничной задолженности возросла с 4,3% в 2019 г. (765 млрд руб.) до 4,7% в 2020 г. (932 млрд руб.) в общем кредитном портфеле физических лиц из-за снижения реальных доходов населения во время пандемии. В 2021 г. на фоне восстановления деловой активности прогнозируется рост розничного портфеля на 8–15% с увеличением просроченной задолженности физических лиц до 5% в связи с тем, что не все физические лица смогут восстановить свое финансовое положение.

Несмотря на трудности во время действующей пандемии коронавирусной инфекции, российскому банковскому сектору удалось достичь хороших показателей по чистой прибыли. Динамика чистой прибыли, рентабельность активов и капитала за период 2008–2020 гг. с прогнозом на 2021 г. представлена на рис. 2.

Чистая прибыль по итогам 2020 г. составила 1,61 трлн руб., что на 6,2% ниже результатов 2019 г., когда был достигнут рекордный показатель чистой прибыли в размере 1,72 трлн руб. вследствие роста комиссионных доходов и высвобождения резервов из-за перехода на новые стандарты отчетности [2]. Однако результаты 2020 г. значительно лучше кризисных годов (2008–2009, 2014–2015) и последних нескольких лет. Такие значения чистой прибыли удалось достичь благодаря послаблениям в части формирования резервов, введенных Банком России. Также прибыль банковского сектора была сформирована благодаря участию кредитных организаций в реализации государственных программ по поддержке национальной экономике [3].

В прошлом году положительный финансовый результат показали 321 кредитная организация (1,64 трлн руб.), а убыток продемонстрировали 85 кредитных

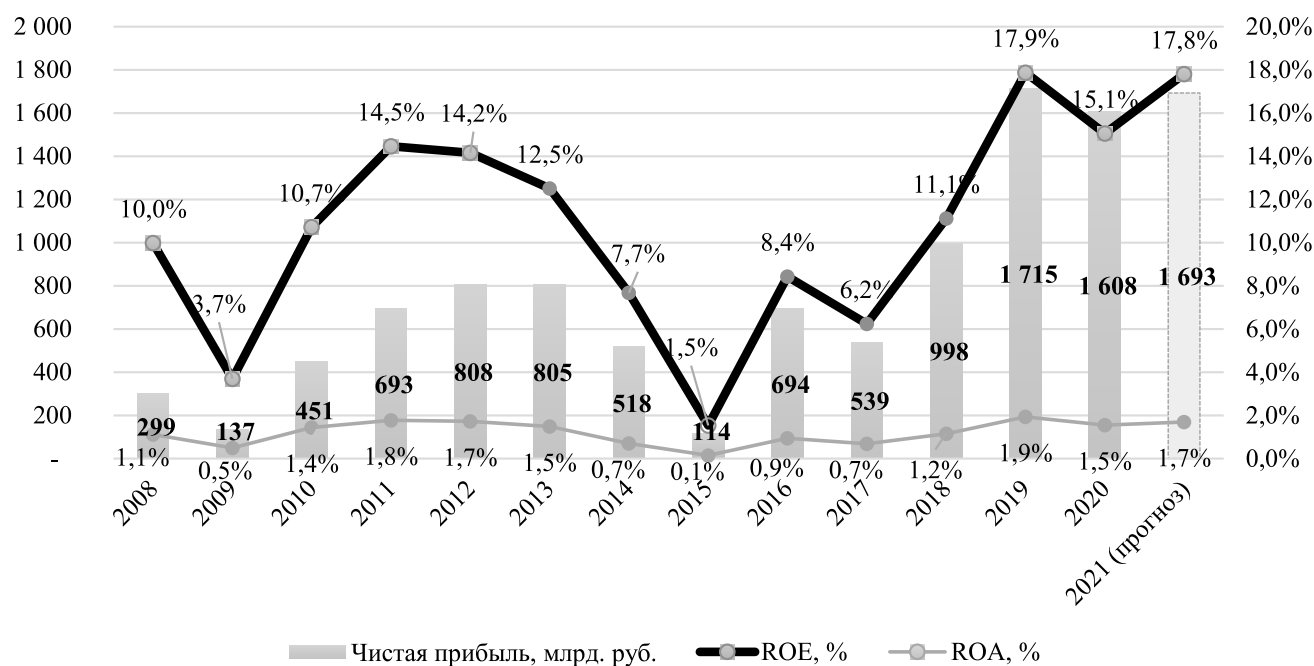


Рис. 2. Динамика чистой прибыли, рентабельности активов и капитала кредитных организаций за период 2008–2021 гг.

Источник: рассчитано автором на основании данных Банка России [11]

организаций (–0,3 трлн руб.) [6]. В рамках восстановления российской экономики в 2021 г. прогнозируется чистая прибыль банковского сектора в размере 1,69 трлн руб. Среди главных факторов, которые окажут негативное влияние на финансовый результат кредитных организаций в 2021 г., можно выделить увеличение дополнительных расходов из-за прекращения действия регуляторных послаблений на формирование резервов на возможные потери по выданным денежным средствам физическим лицам и субъектам малого и среднего предпринимательства, а также реструктурированным судам во время пандемии. Прогнозируемое во второй половине текущего года восстановление деловой активности окажет благоприятное действие на дальнейшую прибыльность российского банковского сектора.

Рентабельность активов составила в 2020 г. 1,5% (в 2019 г. — 1,9%), а рентабельность капитала 15,1% (в 2019 г. — 17,9%). Это позволяет сделать вывод о том, что российский банковский сектор обладает достаточной финансовой прочностью и прибыльностью. Однако положительное значение рентабельности распределяется в российских реалиях неравномерно и по большей своей части обеспечивается системно-значимыми кредитными организациями (СЗКО), доля которых в совокупных активах банковского сектора более 75%. В 2021 г. прогнозируется увеличение рентабельности активов до 1,7% и рентабельности капитала до 17,8%.

Капитал кредитных организаций по итогам 2020 г. увеличился на 11,3% по сравнению с 2019 г. и составил 10,7 трлн руб. Основным драйвером роста собственных средств кредитных организаций стала прибыль прошлых лет. Банковский сектор России обладает значительным запасом капитала, что позволило ему выдержать

дополнительную нагрузку во время пандемии коронавирусной инфекции. Среднее значение основного норматива достаточности капитала Н1.0 российского банковского сектора составило 12,5% в 2020 г. Тенденция к увеличению значения норматива Н1.0 по банковскому сектору наблюдается с 2017 г. Динамика норматива Н1.0 за период 2016–2020 гг. представлена на рис. 3.

Как видно из рис. 3, в рамках пропорционального регулирования норматив Н1.0 распределяется неравномерно по СЗКО, банкам с базовой лицензией (БЛ) и банкам с универсальной лицензией (БУЛ). На СЗКО возложены повышенные нормативы достаточности капитала. Норматив Н1.0 по СЗКО по итогам 2020 г. увеличился на 0,4% и составил 13,9%. Это обусловлено тем, что Банк России в целях недопущения роста нагрузки на капитал утвердил послабления при расчете обязательных нормативов. По банкам с универсальной лицензией наблюдается устойчивая тенденция к снижению значения норматива достаточности капитала Н1.0 с 14,5% в 2016 г. до 7,7% в 2020 г. Норматив также снизился на 0,2% в 2020 г. по сравнению с 2019 г. по банкам с базовой лицензией до 24,9%.

Значение нормативов ликвидности по российскому сектору превышают установленные Банком России предельные значения. Динамика основных нормативов ликвидности за период 2016–2020 гг. с прогнозными значениями в 2021 г. представлена на рис. 4.

Так, по итогам 2020 г. мгновенная ликвидность (Н2) составила 93,32% (–6,1% к 2019 г.) текущая ликвидность (Н3) — 141,8% (–6,3% к 2019 г.) и долгосрочная ликвидность — 35,54% (–2,2% к 2019 г.). Несмотря на высокие значения нормативов ликвидности, наблюдается отрицательная динамика с 2018 г. В пандемию

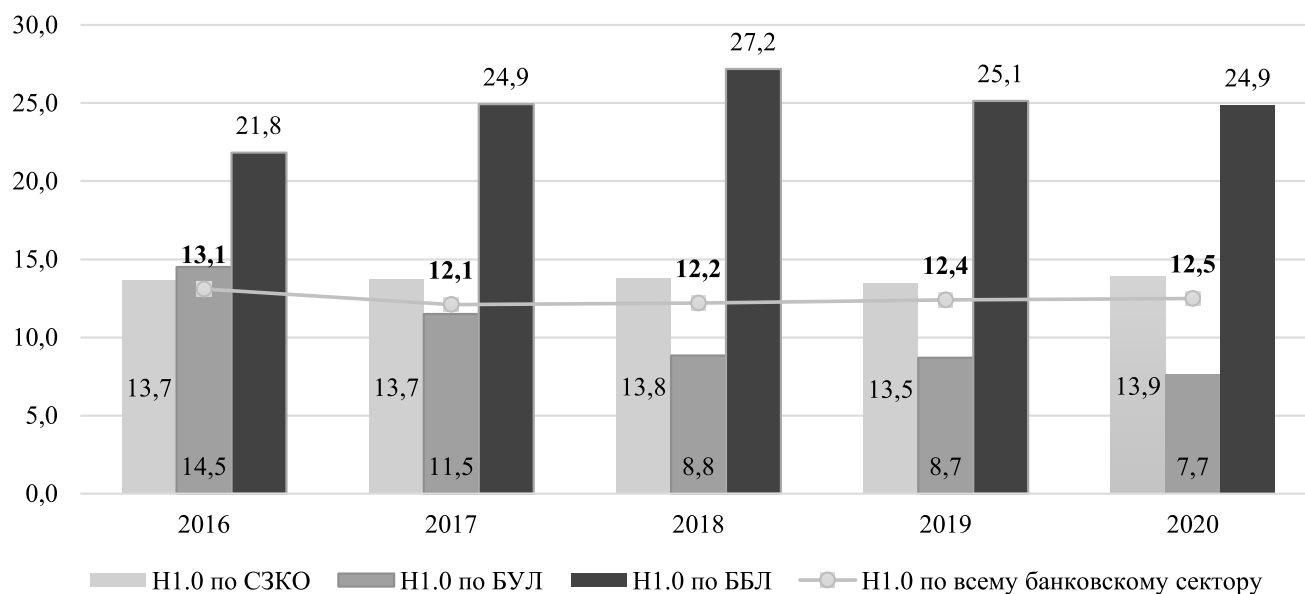


Рис. 3. Норматив достаточности капитала Н1.0 по российскому банковскому сектору за период 2016–2020 гг., %

Источник: составлено автором на основании данных АБР и Банка России [10, 11]



Рис. 4. Нормативы ликвидности российского банковского сектора за период 2016–2020 гг. с прогнозом на 2021 г.

Источник: составлено автором на основе данных Банка России [11]

коронавирусной инфекции Банк России обеспечивал спрос на деньги путем использования инструментов тонкой настройки и аукционов РЕПО для привлечения краткосрочной ликвидности. Благодаря введенным Банком России послаблениям начиная с марта 2020 г. по сентябрь 2020 г. при недостатке высоколиквидных активов снижение значения норматива Н26 (Н27) не считалось нарушением у СЗКО. Также смягчились условия по предоставлению безотзывных кредитных линий: плата за право пользования снижена с 0,5% до 0,15% (продлена

до 30 сентября 2021 г.), а максимальный лимит был увеличен до 5 трлн руб. В 2021 г. прогнозируется дальнейшее снижение нормативов ликвидности по банковскому сектору, в том числе вследствие отмены ряда мер поддержки Банка России и постепенным восстановлением экономики. Мгновенная ликвидность составит 87,28%, текущая ликвидность — 133,08% и долгосрочная ликвидность — 32,49%.

Влияние пандемии коронавирусной инфекции также нашло свое отражение в том, что во второй половине

декабря 2020 г. до первых чисел февраля 2021 г. в банковской системе наблюдался дефицит ликвидности. 27 января 2021 г. было достигнуто пиковое значение в размере 1,04 трлн руб. [12]. Возникновению дефицита ликвидности способствовали значительный отток наличных денег в декабре и недостаточный приток ликвидности по бюджетному каналу. Всего за 2020 г. налично-денежное обращение в России увеличилось с 10,6 млрд руб. на декабрь 2019 г. до 13,3 млрд руб. на март 2021 г. (прирост составил 25,5%) [9]. Банк России в целях поддержания оптимального уровня ликвидности оперирует комплексом мероприятий, включающие в себя предоставление бесплатных внутрисдневных кредитов, проведение операций на денежном рынке (операции РЕПО, валютные интервенции и депозитные аукционы), операции постоянного действия [1]. На конец 2021 г. Банк России прогнозирует профицит ликвидности в размере 0,8–1,4 трлн руб., так как ожидается постепенный возврат в кредитные организации наличных денег, спрос на которые был велик во время пандемии, и размещение в банках временно свободных средств бюджетной системы из-за снижения Казначейством РФ остатков на счетах Банка России.

Переход от мягкой денежно-кредитной политики к нейтральной с дальнейшей вероятностью увеличения ключевой ставки в случае агрессивного действия проинфляционных факторов также окажет свое воздействие на российский банковский сектор. В данной связи может возникнуть сценарий, когда ставки размещения будут расти медленнее ставок привлечения, чтобы не допустить значительного оттока денежных средств клиентов. Данная ситуация может повлечь за собой рост процентных расходов и сокращения чистой процентной маржи. Банковским организациям придется повышать свои комиссионные доходы, но их рост, вероятно, будет недостаточным для нивелирования части потерь чистого процентного дохода.

Несмотря на негативные экономические явления из-за пандемии коронавирусной инфекции российский банковский сектор имел устойчивые показатели развития. Огромную роль сыграли стимулирующие меры Банка России, которые позволили банковским организациям не создавать резервы под реструктурированные кредиты, переоценивать ценные бумаги до справедливой стоимости по установленному на 1 марта 2020 г. курсу российского рубля, воспользоваться инструментами РЕПО для обеспечения краткосрочной ликвидности и другие. Для дальнейшего развития банковскому сектору предстоит решение ряда задач, связанных ростом проблемной задолженности и ухудшения качества активов, сокращения чистого процентного дохода и доначислением

обязательных резервов в связи с постепенной отменой послаблений Банком России.

Библиографический список:

1. Гринберг Р.С. Российская социально-экономическая Система: реалии и векторы развития: монография / отв. ред. Р.С. Гринберг, П.В. Савченко. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2021. — 596 с.
2. Люкшина А.Ю. Тенденции развития банковского сектора России в современных условиях // Экономика и предпринимательство. — 2020. — № 12. — С. 689–695.
3. Максимова Е.В., Муравьева Е.К. Особенности работы банковской системы в условиях коронакризиса // Инновации и инвестиции. — 2021. — № 4. — С. 209–212.
4. World Economic Outlook: Managing Divergent Recoveries // International Monetary Fund. — April 2021. — 192 p. [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2021/03/23/world-economic-outlook-april-2021> (дата обращения: 27.05.2021).
5. Банковская система в цифрах и графиках // Ассоциация банков России. — 2021 [Электронный ресурс]. — URL: https://asros.ru/upload/iblock/513/txb1f8lxav04ofgik378t0zbdlqmxxw0/Sbornik-I-kv-2021_final.pdf (дата обращения: 27.05.2021).
6. Банковский сектор в 2020 году // Банки.ру. — 2021 [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.banki.ru/news/research/?id=10943188> (дата обращения: 29.05.2021).
7. Ключевая ставка Банка России // Банк России. — 2021 [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.cbr.ru/statistics/?prtid=svs> (дата обращения: 27.05.2021).
8. Коронавирус: меры поддержки граждан и бизнеса // Банк России. — 2021 [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.cbr.ru/covid/> (дата обращения: 27.05.2021).
9. Наличное денежное обращение // Банк России. — 2021 [Электронный ресурс]. — URL: http://www.cbr.ru/statistics/cash_circulation/ (дата обращения: 28.05.2021).
10. О чем говорят тренды. Бюллетень Департамента исследований и прогнозирования // Ассоциация банков России. — 2021 [Электронный ресурс]. — URL: https://asros.ru/upload/iblock/c9a/otpg6x484kokg8qm7kg9me6q250g51yk/O-chem-govoryat-trendy-_Vyusk-3_-Aprel-2021-goda.pdf (дата обращения: 27.05.2021).
11. Статистика банковского сектора Банка России // Банк России. — 2021 [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.cbr.ru/statistics/?prtid=svs> (дата обращения: 28.05.2021).
12. Структурный дефицит/профицит ликвидности банковского сектора // Банк России. — 2021 [Электронный ресурс]. — URL: http://www.cbr.ru/hd_base/bliquidity/ (дата обращения: 28.05.2021).

Модели управления государственными денежными средствами

А.К. Караев,

д.т.н., профессор, главный научный сотрудник Департамента общественных финансов Финансового факультета, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: в статье проведен анализ основных подходов к конструированию моделей управления денежными средствами. Показана важность повышения точности прогнозирования потоков денежных средств. Проведенный анализ взаимосвязи между точностью прогнозов и экономией затрат подтверждает важность разработки более совершенных моделей прогнозирования, когда прогнозы используются в качестве основных входных данных эффективных моделей управления денежными средствами.

Ключевые слова: потоки денежных средств, ликвидность, управление денежными средствами.

Public cash management models

A.K. Karaev,

Doctor of Technical Sciences, Professor, Chief Researcher, Department of Public Finance, Faculty of Finance, Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the article analyzes the main approaches to the design of cash management models. The importance of improving the accuracy of forecasting cash flows is shown. The analysis of the relationship between forecast accuracy and cost savings confirms the importance of developing better forecasting models, when forecasts are used as the main input for developing effective cash management models.

Keywords: cash flows, liquidity, cash management.

Традиционно, управление ликвидностью рассматривается как процесс *сбора, распределения и инвестирования* денежных средств, с учетом того, что такой процесс требует: умения *прогнозировать* движение потоков денежных средств; разработки отлаженного механизма исходящих платежей и сбора доходов; наличия краткосрочных инструментов для финансирования разрывов между входящими и исходящими денежными потоками; возможности генерировать доходность с остатков денежных средств; а также межведомственной координации [2, 8, 16, 17, 18]. Согласно [8], искусство управления ликвидностью заключается в обеспечении наличия необходимых сумм денежных средств в определенное время в нужном месте, так чтобы государственные обязательства выполнялись с наименьшими издержками. В работе [18] управление ликвидностью рассматривают как стратегию и сопряженные с ней процессы, целью которой является экономически эффективное управление свободными остатками денежных средств на государственных счетах и краткосрочными денежными потоками как внутри государства, так и между государственным и другими секторами. Эффективность управления ликвидностью зависит от надежности предоставляемых для *прогнозирования* движения денежных средств *данных* и реалистичности вероятных сценариев, консолидации денежных потоков через централизованную систему банковских счетов, наличия структурированных и ликвидных рынков облигаций и краткосрочного

капитала, а также четко определенной институциональной и правовой базы [8, 18].

После глобального финансового кризиса многие развитые и развивающиеся страны либо создали (как, например, США, Канада, Португалия и Венгрия), либо увеличили буферы ликвидности [3, 6]. Цель накопления ликвидности состоит в том, чтобы смягчить последствия непредвиденного оттока денежных средств и избежать необходимости выходить на рынок для привлечения незапланированного краткосрочного финансирования. Вместе с тем, учитывая, что размер буфера ликвидности зависит, помимо прочего, от величины погрешности при прогнозировании движения денежных потоков и их волатильности, стратегия в отношении денежного резерва отражает важность решения проблемы, связанной с *недостаточной точностью прогнозирования* таких потоков. С другой стороны, необходимо учитывать соотношение между размером буфера ликвидности и затратами по его содержанию [8], поскольку поддержание денежного запаса имеет свои издержки. Таким образом, *точность прогнозирования* движения потоков денежных средств и эффективное управление ликвидностью не позволяют правительствам накапливать долги, способствуют сокращению расходов и снижению рисков.

Благодаря активному управлению ликвидностью правительства могут задействовать широкий спектр финансовых инструментов, что также помогает сбалансировать движение бюджетных средств в центральных

банках и уменьшить степень неопределенности в прогнозировании ликвидности Центральными банками. Кроме того, грамотное управление ликвидностью способствует развитию эффективного рынка краткосрочных ценных бумаг [8]. Управление бюджетными (денежными) средствами — процесс, призванный обеспечить наличие *правильной* суммы средств в *правильное* время в *правильном* месте, чтобы исполнить платежные обязательства государства [8, 18]. Это общепринятое определение кажется простым, но применение его на практике может быть сопряжено с определенными сложностями. В случае если сумма в полном объеме («правильная сумма») не будет переведена в необходимый момент («правильное время») получателю («правильное место»), у государства может образоваться задолженность по выплатам, и его может ждать дефолт (неспособность выполнять свои финансовые обязательства). Этот трехсторонний процесс назван «калибровкой 3-х П», где каждая буква П соответствует «правильному», — сумме, месту и времени. Поиск «правильного» баланса 3-х П похож на жонглирование тремя мячами, когда ни один из мячей не должен коснуться земли. Следовательно, для этого необходимо хорошее умение прогнозировать денежные потоки и способность осуществлять на практике стратегии, разработанные на основании такого прогноза [8].

Основная цель управления ликвидностью — минимизировать разрыв между входящим и исходящим потоками денежных средств в любой момент времени, в идеале — на три месяца вперед. Поэтому, чтобы определить «правильную сумму» платежных обязательств, необходимо *спрогнозировать* ожидаемые доходы и расходы и выявить разрывы. Учитывая, что распорядителям бюджетных средств почти всегда деньги нужны «здесь и сейчас», а объем доступных ресурсов обычно ограничен, выполнять все платежные заявки по первому требованию непросто. Поэтому ответственные за управление ликвидностью в первую очередь классифицируют платежи с учетом их приоритетности и срочности. Это позволяет составить график очередности платежей и обеспечить наличие необходимых для получателей ресурсов.

Прогнозирование потоков государственных (бюджетных) денежных средств

Для эффективного управления денежными средствами распорядитель денежных средств должен точно своевременно производить краткосрочные оценки притока и оттока денежных средств. Прогнозируемые потоки включают государственные поступления и платежи (т.е. те, которые вносят вклад в фискальный баланс — дефицит или профицит) и финансовые операции (т.е. изменения чистых финансовых активов и обязательств, которые финансируют фискальный баланс). Ключевая цель — предвидеть потребности правительства в денежных средствах и обеспечить своевременное осуществление платежей [8].

На практике методы, используемые для разработки системы прогнозирования денежных средств, различаются. Эти методы можно разделить на два подхода, которые используют как восходящую информацию, так

и нисходящий анализ [17, 18]. При восходящем подходе используется информация о расходах и доходах, управляемая всеми расходными и доходными единицами управляющим денежными средствами в форме планов выплат и прогнозов доходов. Нисходящий подход основывается на исторических данных о фактических выплатах и доходах, хранящихся в базе данных кассового менеджера.

Стремительное развитие информационных и компьютерных технологий, в последние десятилетия, привело к расширению их спектра возможного использования [16], в частности в решении важных вопросов повышения точности прогнозирования денежных потоков (и их прозрачности), которое имеет большое практическое значение и стало приоритетной задачей для многих частных компаний и государственных учреждений [1]. Последнее время, в качестве инструментов прогнозирования потоков денежных средств, используются методы искусственного интеллекта, в основном в виде технологий и алгоритмов машинного обучения и нейронных сетей с глубоким обучением.

Искусственный интеллект (ИИ) и машинное обучение (МО) используются в различных областях человеческой деятельности, помогая в решении различных задач, которые могут быть выполнены более эффективно с помощью методов ИИ и машинного обучения. Искусственный интеллект можно рассматривать как создание машин, способных выполнять задачи, которые выполняются умными людьми. Такие машины смогут принимать хорошие решения, на основе более точных прогнозов в соответствии с их обученностью и обучаемостью [4]. Растущая сложность бизнеса делает управление денежными потоками и их прогнозирование все более важным и необходимым [9]. Стоит заметить, что использование технологий ИИ представляет собой особую проблему при их применении в управлении финансами/казначейством, поскольку большинство казначейских функций больше не являются физическими процессами, а скорее виртуальными процессами, которые все в большей степени автоматизированы [10].

Модели управления денежными средствами. В зависимости от намеченной цели и решаемых для достижения намеченной цели задач, организации могут выбрать различные модели управления денежными средствами. Проблема или путаница возникает при выборе модели управления денежными средствами. Основное внимание в большинстве моделей или подходов к управлению денежными средствами уделяется проблеме *минимизации* затрат. Тем не менее, в процессе принятия решения кэш-менеджеры как правило также рассматривают *риск* в качестве важного фактора. В работе [11] разработана модель, которая позволяет директивным органам выбирать наилучшие, менее неопределенные и стабильные политики с точки зрения *риска* и стоимости затрат в управлении денежными средствами. Кроме того, в работе [14] установлено, что точность прогнозирования связана с экономией денежных средств, что означает, что небольшое повышение точности модели прогнозирования может быть очень полезным для организации,

так как экономит денежные средства. Следует заметить, что вопросу полезности повышения точности прогнозов денежных потоков уделялось мало внимания, за исключением работ [5, 15], в которых была доказана полезность прогнозирования в управлении денежными средствами, но даже в них важность повышения точности прогнозов, используемых в соответствующих моделях, не рассматривалась. Мерилом качества любого метода прогнозирования является его точность прогнозов, и с экономической точки зрения точность прогнозирования должна быть сопоставлена с предполагаемой экономией затрат (денежных средств). Этот анализ позволяет оценить, сколько компании могут сэкономить, улучшив свои модели прогнозирования, и, следовательно, стоимость не-прогнозирования, т.е. упущенной экономии за вычетом затрат на внедрение модели.

Модели прогнозирования потоков денежных средств

Точность любой модели прогнозирования зависит от ее способности фиксировать конкретные характеристики используемых данных. Согласно [15], реальные денежные потоки не являются ни полностью известными заранее, ни полностью непредсказуемыми. Доступный и широкий спектр инструментов и методов повышения точности прогнозов приводит к тому, что изучение альтернативных моделей с целью повышения точности прогнозирования стало обязательным, особенно если повышение точности прогнозирования может привести к экономии затрат [12].

Исследования по прогнозному моделированию проводятся с использованием трех основных подходов к моделированию: статистического (например, на основе метода *ARIMA* или *SARIMA*), машинного обучения (например, метода на основе ИИНС-искусственный интеллект на основе нейронных сетей [13]) и гибридного метода, сочетающего как статистический, так и подход на основе машинного обучения.

В технологиях машинного обучения используются несколько видов искусственных нейронных сетей, включая: нейронные сети с прямой связью (FFNN); каскадные нейронные сети (CFNN); нейронные сети с радиальной базисной функцией (RBFN); нейронные сети с обобщенной регрессией (GRNN); машины экстремального обучения (Extreme Learning Machines, ELM), сети с долгой краткосрочной памятью (Long-Short Term Memory, LSTM) и управляемые рекуррентные нейроны (Gated Recurrent Unit, GRU). Для гибридного метода, как правило, используют комбинацию методов ARIMAX и нелинейной авторегрессионной нейронной сети (NARNN).

В работе [14] проведен анализ пяти различных типов моделей прогнозирования: модели авторегрессии; модели векторной регрессии; модели на основе радиальных базисных функций; модели случайного леса и модели сезонного взаимодействия, что позволило определить наилучшую в такой группе модель прогнозирования потоков денежных средств, которой в конечном итоге можно пользоваться в качестве модели управления денежными средствами, с точки зрения точности прогнозов, а на ее основе разработать лучшую кассовую политику с точки зрения экономии затрат.

Из анализа результатов исследований [11–14], можно сделать несколько существенных выводов.

Доказана важность повышения точности прогнозов в контексте управления денежными средствами, особенно при использовании ежедневных прогнозов в качестве исходных данных для модели управления денежными потоками. Эмпирически обнаружено, что экономия затрат очень чувствительна к повышению точности прогнозов, и, следовательно, значительная экономия может быть получена за счет более точных прогнозов.

Проведенный анализ взаимосвязи между точностью прогнозов и экономией затрат подтверждает важность разработки более совершенных моделей прогнозирования, когда прогнозы используются в качестве основных входных данных для моделей управления денежными средствами. Смысл полученных выводов интуитивно сводится к тому, что: (1) уменьшение неопределенности относительно будущего позволяет принимать более правильные решения; (2) повышение точности прогнозов тесно связано с обнаружением закономерностей, и соответствующий ответ на эти закономерности обязательно полезен; (3) высока вероятность того, что модели управления денежными средствами, использующие прогнозы в качестве основных исходных данных, не будут работать с прогнозами низкого качества; и (4) общая точность может быть повышена за счет использования различных методов прогнозирования для каждого компонента, когда доступно разделение компонентов денежного потока.

Библиографический список:

1. Brain Game: Using Artificial Intelligence to Improve Cash Forecasting // Neu Group. — 2020. — July, 9 [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.neugroup.com/brain-game-using-artificial-intelligence-to-improve-cash-forecasting/>.
2. Cangoz M. Coskun, Secunho Leandro. Cash Management: How Do Countries Perform Sound Practices? Equitable Growth, Finance and Institutions Insight. — World Bank, Washington, DC, 2020. — 38 p. [Электронный ресурс]. — URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/34674>.
3. Cruz P. and Koc F. The liquidity buffer practices of public debt managers in OECD countries // OECD Working Papers on Sovereign Borrowing and Public Debt Management. — 2018. — Vol. 9 [Электронный ресурс]. — URL: https://read.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/the-liquidity-buffer-practices-of-public-debt-managers-in-oecd-countries_3b468966-en#page1.
4. Donepudi P.K. AI and Machine Learning in Retail Pharmacy: Systematic Review of Related Literature // ABC Journal of Advanced Research. — 2018. — Vol. 7 (2). — Pp. 109–112 [Электронный ресурс]. — URL: <http://doi.org/10.18034/abcjar.v7i2.514/>.
5. Gormley F.M., Meade N. The utility of cash flow forecasts in the management of corporate cash balances // European Journal of Operational Research. — 2007. — Vol. 182 (2). — Pp. 923–935.
6. Hurcan Y., Balibek E., Koç F. How to Set Up A Cash Buffer: A Practical Guide to Developing and Implementing a Cash Buffer

Policy. — International Monetary Fund, 2020. — 31 p.

7. Khan W., Ahmed A. A. A., Hossain M.S., Neogy T.K. The Interactive Approach to Working Capital Knowledge: Survey Evidence // International Journal of Nonlinear Analysis and Applications. — 2020. — Vol. 11 (Special Issue). — Pp. 379–393 [Электронный ресурс]. — URL: <https://doi.org/10.22075/ijnaa.2020.4631>.

8. Lienert I. Modernizing Cash Management. Technical Notes and Manuals. — International Monetary Fund, 2009. — 25 p.

9. Phillips Aaron L. Treasury management: job responsibilities, curricular development, and research opportunities // Financial Management. — 1997. — Vol. 26. — Issue 3. — Pp. 69–81.

10. Polak P., Nelischer C., Guo H. et al. Intelligent finance and treasury management: what we can expect // AI & Society. — 2020. — Vol. 35. — Pp. 715–726 [Электронный ресурс]. — URL: <https://doi.org/10.1007/s00146-019-00919-6>.

11. Salas-Molina Francisco, Pla-Santamaria David, Garcia-Bernabeu Ana, Mayor-Vitoria Fernando. Multiple criteria cash management policies with particular liquidity terms // IMA Journal of Management Mathematics. — 2020. — Vol. 31. — Issue 2. — Pp. 217–231 [Электронный ресурс]. — URL: <https://doi.org/10.1093/imaman/dpz010>.

12. Salas-Molina F., Pla-Santamaria D. & Rodriguez-Aguilar J.A. A multi-objective approach to the cash management problem // Annals

of Operations Research. — 2018. — Vol. 267. — Pp. 515–529 [Электронный ресурс]. — URL: <https://doi.org/10.1007/s10479-016-2359-1>.

13. Salas-Molina, F. Risk-sensitive control of cash management systems // Operational Research. — 2020. — Vol. 20. — Issue 2. — № 27. — Pp. 1159–1176.

14. Salas-Molina F., Martin F.J., Rodriguez-Aguilar J.A., Serra J., Arcos J.L. Empowering cash managers to achieve cost savings by improving predictive accuracy // International Journal of Forecasting. — 2017. — Vol. 33 (2). — Pp. 403–415.

15. Stone B.K. The use of forecasts and smoothing in control-limit models for cash management // Financial Management. — 1972. — Vol. 1. — Pp. 72–84.

16. Storkey I. International Government Cash Management Practices // Storkey & Co, 2001. — 22 p. [Электронный ресурс]. — URL: https://storkeyandco.com/files/1213/8731/5474/International_Cash_Management_Practices.pdf.

17. Williams M. Government Cash Management: Good and Bad Practice. — Washington, DC: World Bank Treasury, 2004. — 33 p. [Электронный ресурс]. — URL: http://mj-w.net/pdfs/williams_technote.pdf.

18. Williams M. Government Cash Management: Its Interaction with Other Financial Policies. Technical Notes and Manuals. — International Monetary Fund, 2010. — 31 p.



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»



РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

www.re-j.ru

Всестороннее освещение хода реформы в России, пропаганда современных экономических знаний, содействие подготовке экономистов нового поколения — теоретиков и практиков.

Журнал включен в перечень ВАК.

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490;
podpiska@ideg.ru

► Через интернет-каталог
«Российская периодика»: www.arpk.org

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России».

Современные концептуальные подходы к управлению финансами государственного сектора¹

Н.С. Шмиголь,

к.э.н., профессор Департамента общественных финансов, Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, Россия

Аннотация: в статье сформулированы и обоснованы новые концептуальные подходы, отражающие современные тенденции, риски и факторы, влияющие на финансы государственного сектора в начале XXI в. Обосновано, что проектный подход позволяет перейти к полноценному управлению государственными финансовыми ресурсами по результатам и обеспечить их увязку с целями социально-экономического развития в условиях ограниченных временных и кадровых ресурсов. Сформулированы предложения для органов государственной власти по применению проектного подхода и инструментов, обеспечивающих устойчивость государственных финансов.

Ключевые слова: финансы государственного сектора, проектный подход, устойчивость государственных финансов, управление государственными финансами.

Modern conceptual approaches to public financial management

N.S. Shmigol,

Candidate of Economic Sciences, Professor at the Public Finance Department, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation

Abstract: new conceptual approaches reflecting current trends, risks, and factors affecting public sector's finance at the beginning of the XXI century are formulated and justified. It is proved that the project approach makes it possible to move to a full-fledged management of public financial resources based on results and to ensure their alignment with the goals of socio-economic development in conditions of limited time and human resources. There were proposals for public authorities to applicate the project approach and tools that ensure the sustainability of public finance.

Keywords: public sector finance, project approach, sustainability of public finance, public financial management.

Факторы, тенденции и риски развития финансов государственного сектора в конце XX — начале XXI в. обусловили необходимость формирования новых концептуальных подходов к их управлению.

Наиболее актуальными подходами к управлению финансами государственного сектора становятся: *переход от ориентированного на цели к миссия-ориентированному подходу* в управлении финансами государственного сектора; *проектное управление финансами государственного сектора* (далее — ФГС) как ответ на запрос применения результативных инструментов управления ФГС для максимально оперативного решения определенных стратегических целей и социально-экономических задач в условиях ограниченных временных ресурсов и бюджетных средств и иных ресурсов; *обеспечение устойчивости финансов государственного сектора* как составляющей финансовой стабильности в условиях действия вызовов и шоков. В рамках данной работы подробно рассмотрены проектное управление ФГС и обеспечение устойчивости ФГС.

Задача обеспечения высоких темпов экономического роста является актуальной задачей правительств всех стран. В условиях существующей макроэкономической неопределенности, глобальных геополитических и макроэкономических вызовов, когда просчитать экономические циклы и обеспечивать на длительный период привлечение инвестиционных ресурсов, особенно частных инвестиций в экономику, становится все труднее, а новыми инструментами стимулирования экономического роста и социального развития общества становятся высокая конкурентоспособность производимых товаров, рост инноваций и высокий уровень качества человеческого капитала, необходим новый действенный подход к управлению бюджетными инвестициями и государственными расходами в целом [1, 2, 3]. В данных условиях представляется оправданным заимствование проектной методологии из практики проектного управления финансами крупными международными корпораций в сферу управления ФГС. Именно проектная методология, базируясь на трех базовых составляющих,

¹ Статья подготовлена по результатам фундаментальных научных исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета.

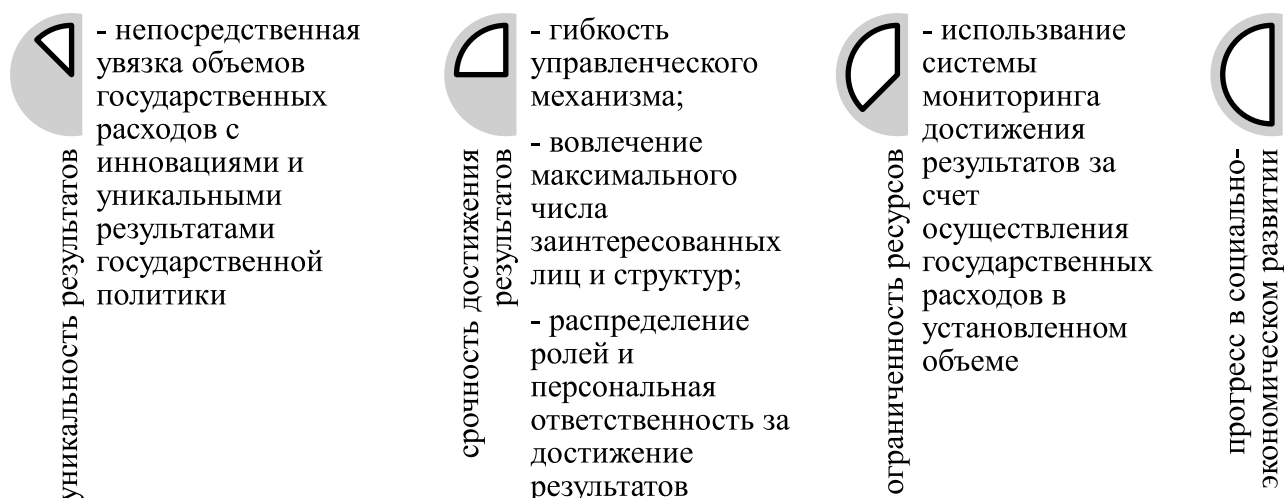


Рисунок. Применение проектной методологии в управлении ФГС

— уникальность результатов, обеспечивающих изменения, срочность их достижения, ограниченность и взаимосвязь имеющихся ресурсов, — способна обеспечить решение среднесрочных приоритетных задач и достижение положительных экономических (рост ВВП) и социальных (снижение безработицы, демографический рост, улучшение качества инфраструктуры) эффектов за счет увязки государственных расходов с целями стратегического развития (рисунок).

Проектный подход в управлении ФГС получает развитие в результате поиска результативных инструментов управления финансовыми ресурсами государства, которые способны решать сложившиеся социально-экономические проблемы с максимальной степенью оперативности и ответственности за принимаемые управленческие решения. Данный подход в бюджетном процессе предусматривает обеспечение непосредственной увязки бюджетных ассигнований с результатами государственной политики, внедрение системы мониторинга осуществления бюджетных расходов и оценки их эффективности, гибкость и адаптивность бюджетных процедур при принятии управленческих решений в области государственных расходов, четкое разграничение ответственности за результаты государственных расходов между государственными менеджерами. Таким образом, основой формирования расходов бюджетов бюджетной системы становится проект. При проектном управлении ФГС происходит уточнение и дополнение принципов осуществления государственных расходов:

— в реализации принципа эффективности расходов становятся одинаково важными экономическая эффективность и целевая эффективность;

— выделяется инновационная направленность государственных расходов, их нацеленность на получение требуемых результатов в экономике и социальной сфере на ограниченном промежутке времени;

— децентрализация и делегирование властных полномочий и расходных обязательств на уровень, максимально приближенный к потребителям соответствующих

государственных услуг, трансформируется в командный подход к управлению ограниченными финансовыми ресурсами на основе межведомственного взаимодействия и персонализации ответственности субъектов управления государственными расходами за достижение результатов;

— правовое регламентирование дополняется стандартами проектной деятельности уполномоченных субъектов власти и детально регламентированным организационным механизмом управления, который создается на временной основе и включает, в том числе, установление ролей и компетенций субъектов управления в ходе реализации проекта;

— прозрачность управления государственными расходами обеспечивается за счет четкой формулировки целей и результатов их достижения, применения ИКТ (происходит бесшовная интеграция всех участников команды, работающей над проектом и используемых в работе сервисов) и информатизации управления государственными расходами;

— перераспределение государственных ресурсов в течение установленного срока реализации проекта осуществляется в соответствии с изменениями промежуточных количественно измеримых уникальных результатов проекта.

Качество проектного управления ФГС обеспечивается за счет разработки соответствующего стандарта управления и оптимизации сроков бюджетных процедур, качественного информационного обеспечения, используемых ИКТ и прикладных программ в ходе его реализации, формирования необходимой управленческой культуры участников проектного управления, их компетенций, мотиваций и ответственности. Завершающий этап реализации проекта, когда оценивается соответствие достигнутых результатов проекта поставленным стратегическим целям и задачам, их уникальность и способность обеспечить срочность изменений в социально-экономическом развитии позволяет оценить качество проектного управления в целом.

Таким образом, применение проектного подхода

в управлении ФГС обусловлено его преимуществами по сравнению с процессным и программно-целевым подходами к управлению, что сокращает сроки решения правительством приоритетных проблем и среднесрочных стратегических целей и задач для государства и общества за счет концентрации и координации всех ресурсов на приоритетных направлениях, способных обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие и экономический рост.

Следующим подходом в управлении ФГС является ориентация на *обеспечение устойчивости финансов государственного сектора* как составляющей финансовой стабильности в условиях действия вызовов и шоков, что необходимо для обеспечения макроэкономической стабильности и устойчивого экономического развития. Устойчивость финансов государственного сектора отражает их способность подстраиваться к меняющимся условиям без существенного отклонения и колебания основных параметров государственных доходов, государственных расходов, государственного долга. Важными составляющими устойчивости ФГС становятся: 1) эффективный финансовый менеджмент в государственном секторе с учетом долгосрочных вызовов устойчивости ФГС и оценки фискального пространства, 2) ответственная бюджетная политика в части сбалансированности бюджетов, основанная на определении предельно допустимого уровня дефицита бюджета в рамках экономического цикла, после которого необходимо либо проводить бюджетную консолидацию, либо повышать налоги, а также на оценке долгосрочной бюджетной сбалансированности и 3) долговая политика, нацеленная на обеспечение долговой устойчивости страны, где важной составляющей становится оценка объема заимствований до предельно допустимого уровня государственного долга.

Обеспечение устойчивости ФГС предусматривает аккумуляцию из экономики органами государственной власти достаточных ресурсов надлежащим способом и выбор оптимальных методов формирования фискального пространства (за счет увеличения налогов (налоговый метод), сокращения государственных расходов (бюджетный метод), привлечения займов и кредитов (кредитный метод), создания специализированных государственных финансовых резервов для управления конъюнктурными сверхдоходами и непредвиденными расходами (страховой метод), эффективное и действенное распределение этих ресурсов в предлагаемых условиях функционирования экономики. Эффективный финансовый менеджмент в государственном секторе должен основываться на учете долгосрочных вызовов устойчивости ФГС, к которым относятся: структурные сдвиги в экономике; зависимость доходной части бюджета и его сбалансированности от конъюнктурных сырьевых доходов; высокий спрос на общественные блага в условиях ограниченности государственных финансовых ресурсов и инерционность непроизводительных расходов; низкая бюджетная самостоятельность регионов и сильная зависимость их финансовой базы от межбюджетного перераспределения средств и прочего.

Помимо долгосрочных вызовов следует учитывать факторы и финансовые инструменты, положительно влияющие на устойчивость ФГС, а именно:

— качество макроэкономических прогнозов, долгосрочного бюджетного прогноза, макроэкономических показателей, используемых при планировании показателей бюджета [4]. Мировой опыт применения стратегических прогнозов в управлении ФГС свидетельствует, что среди них важное место отводится качественным долгосрочным бюджетным прогнозам, которые, основываясь на долгосрочном прогнозе экономического и социального развития, содержат оценку в среднем на период 30 лет параметров бюджетной системы в условиях действующего фискального режима и при его прогнозных изменениях, структурное ранжирование расходов бюджета центрального правительства при разных макроэкономических сценариях и доходной базе бюджета, оценку действия бюджетных правил и их видоизменений в прогнозном периоде;

— циклический подход к обеспечению бюджетного процесса и разработке конструкций бюджетных правил [5, 6] в части сбалансированности бюджета и государственного долга, что обеспечивает стабильность государственных расходов вне зависимости от колебаний цен на мировых рынках сырья и фазы экономического цикла, устойчивость и адаптивность ФГС к внутренним и внешним воздействиям: бюджетные правила по бюджетному сальдо и предельной величине государственного долга увязываются с фазой экономического цикла, прописываются условия, при которых допускаются отклонения от правил, устанавливаются пределы отклонений, и продолжительность применения модифицированного бюджетного правила. Бюджетные правила в отношении сырьевых доходов могут корректироваться деловым или товарным циклом (правило структурного бюджетного баланса) с учетом макроэкономических последствий изменения объема бюджетных расходов в краткосрочной перспективе. Корректировки такого типа бюджетных правил позволяют определить периоды роста расходов бюджета из-за волатильности цен на нефть и отделить от периодов их роста из-за волатильности других видов доходов бюджета (ненефтегазовых);

— применение суверенных фондов благосостояния для обеспечения устойчивости бюджетов бюджетной системы;

— качество управления фискальными рисками, влияющими на устойчивость ФГС. Устойчивость финансов государственного сектора должна предусматривать идентификацию проблемных зон и применение риск-ориентированного подхода в управлении ФГС, то есть особой методологии организации и осуществления управления государственными финансами, при которой реализация каждого этапа бюджетного процесса и принятие финансовых решений в сфере государственных финансов осуществляется на основе регулярного мониторинга и оценки рисков с целью прогнозирования, нивелирования или сокращения неблагоприятных последствий в случае их реализации.

Представляется, что реализация принципа ориентации на обеспечение устойчивости финансов государственного сектора как составляющей финансовой стабильности, применение описанных подходов управлению ФГС и инструментов их реализации позволит обеспечить долгосрочную финансовую стабильность, повысить результативность бюджетной политики, устойчивость и сбалансированность бюджетов бюджетной системы, что окажет положительное влияние на темпы и качество экономического роста в Российской Федерации.

Библиографический список:

1. Бьюкенен Дж. Политика без романтики: краткое изложение позитивной теории общественного выбора и ее нормативных условий // Вехи экономической мысли. Экономика благосостояния и общественный выбор Т. 4. — СПб.: Экономическая школа, 2004. — 568 с.
2. Замулин О.А., Сонин К.И. Экономический рост: Нобелевская премия 2018 года и уроки для России // Вопросы экономики. — 2019. — № 1. — С. 11–36.
3. Идрисов Г.И., Синельников-Мурылев С.Г. Бюджетная политика и экономический рост // Вопросы экономики. — 2013. — № 8. — С. 35–59.
4. Понкратов В.В., Караев А.К., Воронцов А.Н. Влияние долга домохозяйств на макроэкономические показатели и рост российской экономики // Финансовая жизнь. — 2019. — № 4. — С. 29–33.
5. Соляникова С.П. Системные риски общественных финансов: как определить и минимизировать? // Аудиторские ведомости. — 2020. — № 2. — С. 74–81.
6. Beckmann J., Czudaj R.L., Arora V. The relationship between oil prices and exchange rates: Revisiting theory and evidence // Energy Economics. — 2020. — Vol. 88 [Электронный ресурс]. — URL: <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2020.104772> (дата обращения: 13.04.2021).



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

предлагает услуги по изданию монографий, учебных пособий
и другой учебно-методической литературы.

Мы гарантируем:

*СКОРОСТЬ. Необходимый вам тираж в течение 30 дней
КАЧЕСТВО. Монографии оформляются с выполнением всех
требований для научных изданий.*

Мы предоставляем полный цикл работ по изданию монографий:

- присвоение международного индекса ISBN
- присвоение кодов ББК, УДК
- допечатная подготовка, редактирование, корректура, компьютерная правка, верстка
- печать необходимого тиража
- рассылка обязательных экземпляров изданий в Книжную палату РФ
- проведение независимого рецензирования научных работ

**Контакты: (499) 152-79-41
info@a-mba.ru**

РЕКЛАМА

Изменения в организации внешнего муниципального финансового контроля в условиях реформы местного самоуправления

М.Г. Полозков,

д.э.н., профессор кафедры экономики и финансов общественного сектора, Институт государственной службы и управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Москва, Россия,

Р.А. Чванов,

д.э.н., профессор кафедры экономики и финансов общественного сектора, Институт государственной службы и управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Москва, Россия,

Ю.А. Карпенко,

к.э.н., доцент, кафедра экономики и финансов общественного сектора, Институт государственной службы и управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Москва, Россия,

О.С. Кузнецова,

к.э.н., главный специалист отдела реализации решений ГЗК Управления инвестиционной деятельности Департамента инвестиционной и промышленной политики г. Москвы, Москва, Россия

Аннотация: в статье через призму современных подходов к осуществлению внешнего государственного финансового контроля рассмотрена тенденция укрупнения муниципальных образований в России и дана ее оценка. На основании проведенного анализа сделаны выводы о необходимости преобразований в организации внешнего муниципального финансового контроля и сформулированы предложения по его совершенствованию.

Ключевые слова: муниципальные образования, местный бюджет, государственный муниципальный финансовый контроль, контрольно-счетные органы, реформа местного самоуправления.

Changes in the organization of external municipal financial control in the context of local government reform

M.G. Polozkov,

Doctor of Economics, Professor of the Department of Economics and Finance of the Public Sector, Institute of Public Administration and Management of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia,

R.A. Chvanov,

Doctor of Economics, Professor of the Department of Economics and Finance of the Public Sector, Institute of Public Administration and Management of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia,

Yu.A. Karpenko,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Economics and Finance of the Public Sector, Institute of Public Administration and Management of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia,

O.S. Kuznetsova,

Candidate of Economic Sciences, Chief Specialist of the Implementation of the Decisions of the Commission of Investment Management Department Investment and Industrial Policy of Moscow City, Moscow, Russia

Abstract: in the article, through the prism of modern approaches to the implementation of external state financial control, the tendency of consolidation of municipalities in Russia is considered and its assessment is given. Based on the analysis,

conclusions are drawn about the need for changes in the organization of external municipal financial control and proposals for its improvement are formulated.

Keywords: municipalities, local budget, state municipal financial control, control and accounting bodies, local self-government reform.

Реформа организации местного самоуправления в России, начавшаяся в 2003 г., к настоящему моменту достигла определенных результатов. Однако новые социально-экономические и политические реалии требуют продолжения дискуссии в отношении функционирования и развития системы муниципального самоуправления в нашей стране. Местное самоуправление в соответствии с Конституцией Российской Федерации самостоятельно, тем не менее, через финансовые ресурсы, образуемые за счет собственных доходов и поступлений из бюджетов других уровней, органы местного самоуправления являются участниками государственного управления. Двойственность природы местного самоуправления обуславливает необходимость разработки индивидуальных подходов к организации контрольной деятельности и ее совершенствованию. В связи с этим особую значимость в ходе определения перспектив развития муниципального самоуправления в России приобретает совершенствование организации муниципального финансового контроля (далее — МФК), прежде всего, внешнего.

По состоянию на 01.01.2020 г. в России насчитывалось 20 846 муниципальных образований. При этом в последнее время их количество из года в год сокращалось (табл. 1).

По данным табл. 1 видно, что к 2019 г. количество муниципальных образований в целом по России сократилось на 1481 единицу и составило 96% от уровня 2016 г. Аналогичная тенденция наблюдается практически во всех федеральных округах, кроме Дальневосточного. По сравнению с 2016 г. наибольшее сокращение муниципальных образований показал Сибирский федеральный округ, а за 2019 г. — Приволжский.

Анализ изменений количественных показателей муниципальных образований по их типам за 2016–2018 гг. по Российской Федерации (табл. 2) показывает, что

отрицательная динамика складывается за счет сокращения муниципальных районов и поселений.

Из табл. 2 следует, что за анализируемый период количество муниципальных районов ежегодно снижалось, и эта тенденция ускорилась в 2019 г. Всего за рассматриваемый период количество муниципальных районов сократилось на 111 единиц. Основная доля снижения муниципальных образований пришлось на поселения. Их число уменьшилось на 18 292 единицы, среди которых преобладали поселения городского типа — 17 012. Здесь тоже следует отметить взрывной рост сокращения городских поселений в 2019 г., который превысил аналогичный показатель 2018 г. более чем в 300 раз! В целом за период с 2016 по 2019 гг. количество поселений сократилось на 93%.

Снижение происходит также и за счет сельских поселений, количество которых сократилось на 1280 единиц. Между тем, в рассматриваемом периоде при общей тенденции к сокращению по большинству типов муниципальных образований, по городским округам имел место ежегодный рост в диапазоне 21–23 округов. Это подтверждает тенденцию миграции сельского населения и населения небольших городов в крупные города.

Данные проведенного анализа (см. табл. 2) показывают, что отрицательная динамика количества муниципальных образований по стране за анализируемый период свидетельствует об их укрупнении. Кроме того, заметим, изменения федерального законодательства, принятые в 2019 г. в отношении организации местного самоуправления [3], а именно ввод нового вида муниципального образования — муниципальный округ, очевидно продолжат сложившуюся практику укрупнения муниципалитетов, а следовательно, и сокращения их численности. При этом указанные поправки в Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ [2] позволяют говорить о новом этапе реформы местного самоуправления.

Таблица 1

Динамика изменения количества муниципальных образований по федеральным округам Российской Федерации за 2016–2019 гг., единиц

Федеральный округ	2018–2017	2019–2018	2019–2016
Российская Федерация в целом, в том числе:	–444	–655	–1481
Центральный федеральный округ	–285	–187	–690
Северо-Западный федеральный округ	–13	–16	–43
Южный федеральный округ	–2	–10	–23
Северо-Кавказский федеральный округ	1	–4	–117
Приволжский федеральный округ	–112	–232	–357
Уральский федеральный округ	–22	–61	–84
Сибирский федеральный округ	–707	–134	–848
Дальневосточный федеральный округ	696	–11	681

Источник: составлено авторами по данным [8]

Таблица 2

Динамика изменений количества муниципальных образований по типам в Российской Федерации за 2016–2019 гг., единиц

Типы муниципальных образований	Динамика (+;–)			
	2017–2016	2018–2017	2019–2018	2019–2016
всего	–382	–444	–655	–1481
в том числе:				
муниципальные районы	–26	–27	–58	–111
городские округа	21	23	21	65
— внутригородские районы	0	0	0	0
— внутригородские территории (внутригородские муниципальные образования) городов федерального значения	–	–	–	–
— поселения, всего:	–380	–440	–17 472	–18 292
в том числе:				
— городские поселения	–51	–48	–16 913	–17 012
— сельские поселения	–329	–392	–559	–1280

Источник: составлено авторами по данным [7]

Объединение муниципальных образований в более крупные неразрывно связано с объединением их бюджетов, что также требует усиления независимого государственного финансового контроля.

Возвращаясь к двойственной природе муниципального самоуправления в России, отметим, что взаимоотношения местного самоуправления и органов государственной власти федерального и регионального уровней требуют обязательного учета их финансовой составляющей. В силу ограниченности собственных финансовых ресурсов муниципалитетов, они находятся в зависимости от государства в лице государственных органов, которые уполномочены принимать решения о выделении муниципалитетам финансовой помощи или уже ее оказывают, что, безусловно, создает определенную конфликтность отношений муниципального самоуправления и государства. В связи с этим возрастает роль органов, осуществляющих МФК, деятельность которых должна выступать сдерживающим фактором для давления государства на местное самоуправление, а сами органы муниципального финансового контроля выступают гарантом сохранения самостоятельности муниципалитетов.

В настоящее время обязанность по осуществлению внешнего муниципального финансового контроля возложена на контрольно-счетные органы муниципальных образований (далее — КСМО), правовые основы организации и деятельности которых представлены на рисунке.

Как следует из схемы на рисунке, представительный орган муниципального образования образует подотчетный ему КСМО. Однако в соответствии с Федеральным законом от 06.10.2003 № 131-ФЗ создание КСМО является его правом, т.е. в целях осуществления внешнего муниципального финансового контроля законодатель не наделяет уполномоченные органы прямой обязанностью его проведения. Несмотря на то, что статус КСМО определен федеральными актами, в том числе Федеральным законом от 7 февраля 2011 г. № 6-ФЗ, осуществление ими

контроля за соблюдением бюджетного законодательства имеет ряд противоречий. Это связано с тем, что местное самоуправление не является частью системы государственной власти, однако, деятельность КСМО идентична государственному бюджетному контролю, так как он входит в состав последнего. При этом в соответствии с действующим бюджетным законодательством муниципальный контроль осуществляется в отношении финансовой деятельности негосударственных образований. Таким образом, тенденция к укрупнению муниципалитетов свидетельствует, с одной стороны, о стремлении решить проблему дефицита их бюджетов, а с другой — направлена на усиление централизации управления со стороны региональной власти. Подобная модель местного самоуправления удобна для управления территориями в регионе. Однако, с точки зрения соблюдения интересов населения, такая организационная структура местного самоуправления меняет первоначальную концепцию его организации в России, заложенную на стартовом этапе реформы и изначально закрепленную в федеральном законе № 131-ФЗ. Для местных жителей это выглядит, скорее, как потеря возможностей для самоорганизации в рамках своей локальной территории [7]. При этом внешний МФК может стать одним из основных инструментов, позволяющих выявить положительные аспекты укрупнения муниципалитетов и нивелировать его отрицательные последствия. В условиях количественной трансформации местного самоуправления и последних изменений законодательства в его типологии интерес представляет оценка влияния этих процессов на организацию и функционирование института внешнего МФК, т.к. фактическая его реализация через деятельность КСМО направлена на контроль за деятельностью местных органов власти в части формирования и использования средств местного бюджета, а также призвана защищать интересы населения (табл. 3).

Конечно, список предполагаемых последствий укрупнения муниципалитетов на деятельность КСМО,



Рисунок. Правовые основы организации и деятельности КСОМО

Источник: составлено авторами по данным [4]

представленных в табл. 3, не является исчерпывающим, но в условиях проводимых преобразований и в связи с обеспечением публичности деятельности, усиливает значение МФК, особенно для населения.

Таким образом, изменения в деятельности КСОМО, связанные с произошедшими преобразованиями в организации местного самоуправления, могут иметь как положительные, так и отрицательные последствия для государственной власти в регионе. Результат такой оценки будет зависеть от проводимой в регионе социально-экономической политики, наличия должностных злоупотреблений и коррупционных проявлений. Местное самоуправление по специфике своего статуса и деятельности находится ближе всего к жителям, что, в свою очередь, обуславливает осуществление прямого контроля со стороны населения за его органами. С другой стороны, отделение местного самоуправления от государства не только не означает его свободу от государственного контроля, но и, напротив, прямо подразумевает особую ответственность государства за его эффективное функционирование [5].

С точки зрения создания, формирования и непосредственной деятельности КСОМО предполагаемые последствия укрупнения муниципалитетов влекут за собой повышение трудоемкости реализации поставленных перед ними задач. К примеру, в ходе проведения КСОМО проверки обоснованности консолидации местных бюджетов в один укрупненный бюджет необходимо дать оценку установления критериев, обосновывающих объединение бюджетов, и проверить их, что достаточно сложно из-за субъективности и индивидуальности причин каждого такого объединения. В свою очередь, с позиции интересов населения территориальную удаленность от него муниципальной власти в связи с укрупнением муниципалитетов можно оценивать и как негативную.

В отличие от других контролирующих структур только контрольно-счетные органы в силу своей природы должны информировать представительные органы и общественность о выявленных нарушениях при исполнении бюджетов [5]. Поэтому при объединении и укрупнении муниципалитетов информационная функция внешнего МФК для населения конкретной территории ослабляется.

Таблица 3

**Изменение направлений планирования и реализации внешнего муниципального контроля КСОМО
в условиях укрупнения муниципалитетов, положительные +, негативные –**

№ п/п	Предполагаемые последствия влияния укрупнения муниципалитетов на деятельность КСОМО	Властные структуры	КСО	Население
1	Сокращение количества контрольно-счетных органов либо отсутствие необходимости их создания	+/-	+	–
2	Сокращение кадрового состава контрольно-счетных органов и затрат на его финансовое обеспечение	+/-	+	–
3	Сокращение объектов проверки и, как следствие, повышение качества проводимых форм контроля и их результативности	+/-	+	+
4	Расширение направлений расходования бюджетных средств и многогранность спектра финансовых операций, подлежащих проверке	+/-	–	+
5	Сложность установления критериев, обосновывающих объединение местных бюджетов, и их проверки	+/-	–	–
6	Приближение к региональным властям, дискредитирующим принцип независимости КСО	+/-	–	–

Источник: составлено авторами

Вместе с тем нельзя не отметить положительные стороны данных преобразований, которые создают условия для прозрачности и более полного охвата местных бюджетов внешним МФК.

Современные тенденции трансформации организации муниципального самоуправления в России не могут не отражаться на системе организации внешнего МФК. Учитывая динамику количества муниципальных образований в Российской Федерации (см. табл. 1, 2) и последствия их укрупнения (см. табл. 3) можно сформулировать рекомендации по совершенствованию организации внешнего муниципального финансового контроля:

1. На законодательном уровне закрепить обязанность по созданию КСОМО на уровне городских округов, муниципальных округов и муниципальных районов.
2. На уровне поселений обязанность по созданию контрольно-счетных органов закрепить за поселениями с численностью жителей, превышающей средний показатель численности населения поселений в пределах конкретного региона. Создание контрольно-счетных органов в поселениях с численностью жителей ниже среднего показателя по региону считать нецелесообразным, прежде всего, из-за ограниченности их финансовых ресурсов и сложности привлечения квалифицированных кадров. Исключения могут быть сделаны для муниципальных образований, осуществляющих свою деятельность за счет собственных доходов и не получающих финансовую помощь из других бюджетов.
3. Законодательно предусмотреть возможность создания контрольно-счетного органа в поселении по решению представительного органа муниципального образования либо на основании обращений проживающего в его границах населения или по результатам общественных слушаний.

Исследование проблем развития внешнего муниципального финансового контроля в России показало, что, несмотря на соблюдение одного из основополагающих принципов организации государственного финансового контроля — принципа независимости, к решению вопроса формирования его структуры и организации следует подходить на основе мониторинга и результатов анализа

социально-экономической ситуации на муниципальных территориях, общих тенденций развития элементов ГФК, а также с учетом трансформации социально-экономической политики в стране.

●

Библиографический список:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 02.08.2019, с изм. и доп., вступил в силу с 01.09.2019) // Российская газета. — 1998. — 12 августа. — № 153–154.
2. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 02.08.2019) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступил в силу с 01.09.2019) // Российская газета. — 2003. — 08 октября. — № 202.
3. Федеральный закон от 01.05.2019 № 87-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // Российская газета. — 2019. — 08 мая. — № 98.
4. Федеральный закон от 07.02.2011 № 6-ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» // Российская газета. — 2011. — 11 февраля. — № 29.
5. Васильева М.В. Ключевые направления развития муниципального финансового контроля в Российской Федерации // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. — 2011. — Т. 7. — № 16 (109) — С. 2–12.
6. Концептуальные основы и институциональные аспекты развития внешнего государственного аудита в современной экономике: монография / под ред. М.Г. Полозкова. — М.: Русайнс, 2015. — 151 с.
7. Перов В.И. Некоторые особенности системы муниципального финансового контроля в Российской Федерации // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова. — 2015. — № 6 (84). — С. 52–64.
8. Формирование местного самоуправления в Российской Федерации. Информационно-аналитические материалы за 2016–2019 гг. // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.gks.ru/compendium/document/13263>.

Развитие финансовых рынков

И.А. Фирсова,

д.э.н., доцент, профессор Департамента логистики и маркетинга, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,

Ю.И. Фирсов,

к.э.н., магистрант Венского университета Программы «International Legal Studies», LL.M., Австрия, Вена

Аннотация: финансовый рынок отражается через систему рыночных отношений, где учет закономерностей в поведении потребителя является одной из составляющей процессов развития финансового рынка. В настоящее время Правительство Российской Федерации разработало ряд стратегий, содействующих росту финансовой индустрии. Стратегия Банка России направлена на создание благоприятной среды для развития финансовых рынков. Рассмотрены направления развития финансовых рынков с 2018 г. и прогнозы развития до 2035 г.

Ключевые слова: финансовые рынки, Банк России, направления развития финансовых рынков.

Development of financial markets

I.A. Firsova,

Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Department of Logistics and Marketing, Financial University under the Government of Russian Federation,

Yu.I. Firsov,

PhD in Economics, Master's Degree at the University of Vienna Programs «International Legal Studies», LL.M., Austria, Vienna

Abstract: the financial market is reflected through the system of market relations, where accounting for patterns in consumer behavior is one of the components of the processes of financial market development. Currently, the Government of the Russian Federation has developed a number of strategies to promote the growth of the financial industry. The strategy of the Bank of Russia is aimed at creating a favorable environment for the development of financial markets. The directions of development of financial markets since 2018 and forecasts of development until 2035 are considered.

Keywords: financial markets, Bank of Russia, directions of development of financial markets.

Экономическая система любого государства зависит от ситуаций, возникающих на финансовых рынках, к которым можно отнести высокую волатильность, поведение групп инвесторов на повышение или понижение стоимости ценных бумаг, а также ситуации, возникающие в других государствах, связанные с изменением политического климата. Развитие финансовых рынков на современном этапе является одной определяющих задач для дальнейшего устойчивого развития экономики.

Рынок не может игнорировать текущие ситуации, которые прямо сказываются на тренде ценных бумаг и развитии финансового рынка в целом. Отсутствие привлекательности рынка ценных бумаг означает отсутствие привлекательности их эмитентов, то есть инвесторы не будут заинтересованы во вложении инвестиций в компанию, тренд акции которой несколько лет стабильно снижается.

Анализ развития финансовых рынков. В конце 2018 и 2019 гг. на мировых фондовых площадках наблюдались следующие события:

— валютные колебания;

— высокая волатильность нефтяных котировок;
— замедление темпов глобального экономического роста.

На основании данных EPFR Global, можно отметить, что чистый приток капитала на фондовый и долговой рынки в России составил 370 млн долл. с января до февраля 2019 г., но далее рынок резко развернулся [6].

В начале 2019 г. отток капитала из России составил 130 млн долл. По итогам МосБиржи два индекса (рублевый и валютный РТС) имели в феврале 2019 г. отрицательную динамику, что отражено на рис. 1.

Рублевый индекс Мосбиржи потерял около 1,42%, валютный РТС потерял около 1,89%. Однако в конце июля 2019 г. дивидендная доходность индекса МосБиржи превысила 4%, а годовая доходность превысила 5%. Начиная с октября 2019 г. индекс МосБиржи достиг тах и стал выше отметки 2500 пунктов. В текущем году российский рубль укрепляется по отношению к доллару на 10,7%. Одним из факторов роста российского рынка выделяют благоприятную внешнюю и внутреннюю конъюнктуру, высокую в мире дивидендную доходность,

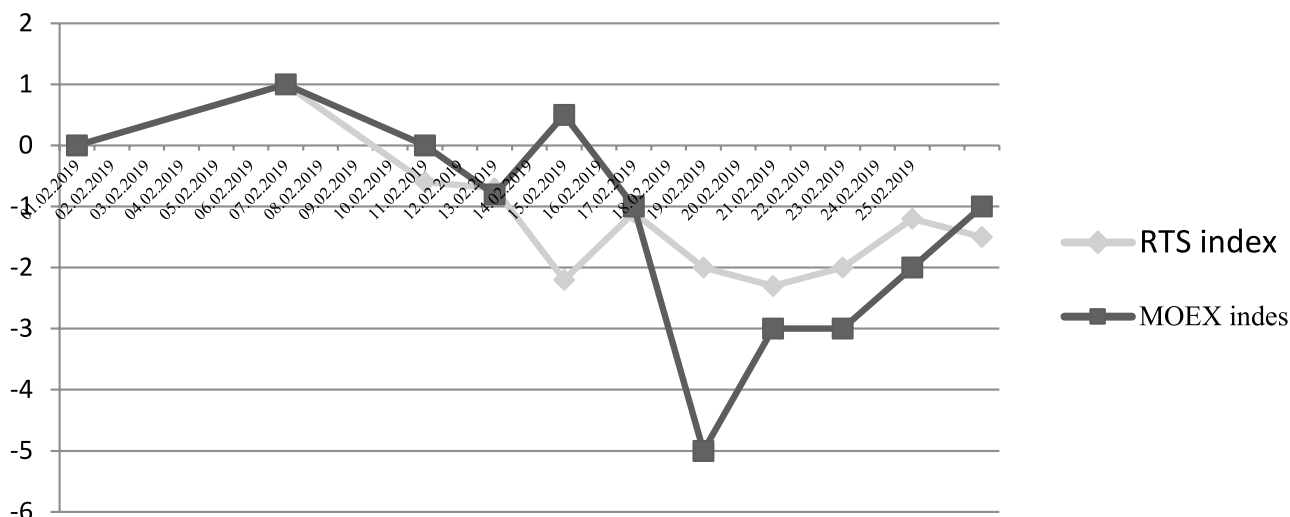


Рис. 1. Динамика двух индексов российского рынка акций в феврале 2020 г.

Источник: составлено авторами на основе данных МосБиржи [5]

и начало цикла снижения ключевой ставки ЦБ РФ.

В мае 2020 г. наблюдался рост по двум индексам МосБиржи (рублевый и валютный РТС), изменение за месяц составило 4,2% и 10,95%, соответственно. Локальные минимумы индексов МосБиржа и РТС достигались 14.05.2020 и 22.05.2020 на отметках 2590.31 б.п. и 1099.42 б.п. соответственно.

Локальные максимумы наблюдались в конце месяца (28.05.2020) на отметках 2779.98 б.п. и 1241.77 б.п. соответственно. Среднедневные значения доходности по индексам МосБиржа и РТС в мае оценены в 2,32% и 6,06% соответственно. За май положительную доходность показали отраслевые индексы МосБиржи нефти и газа (4,31%), финансов (4,36%), электроэнергетики (8,79%), металлов и добычи (2,35%), телекоммуникаций (0,68%), потребительского сектора (1%), химии и нефтехимии транспорта (6,86%). Динамику лучше рынка показали отраслевые индексы МосБиржи нефти и газа, финансов, электроэнергетики, транспорта. Динамику хуже рынка показали индексы МосБиржи металлов и добычи, телекоммуникаций, потребительского сектора, химии

и нефтехимии. В мае темпы прироста индексов МосБиржи голубых фишек, средней капитализации и широкого рынка показали динамику, равную 4,97%, 3,93% и 4,52% соответственно; среднедневные доходности оценены в 2,89%, 0,87% и 2,48% соответственно.

В марте 2021 г. объем торгов Московской Биржи составил 98,9 трлн руб. Наблюдается динамика роста в 10 раз рынка драгоценных металлов, рынок финансовых инструментов также вырос почти в 8 раз. Март 2021 г. ознаменовался ростом срочного рынка на 38%, валютного рынка на 35%, рынка акций на 20%, рынок облигаций на 19% денежный рынок на 15%.

Рассмотрим реализацию направлений развития финансового рынка в России с 2019 по 2021 гг.:

1. Повышение финансовой грамотности населения — в рамках данного направления утверждена стратегия развития финансовой грамотности населения до 2021 г., запущен портал fincult.info; созданы центры по работе с населением.
2. Повышение доступности финансовых услуг — в рамках данного направления утверждена стратегия

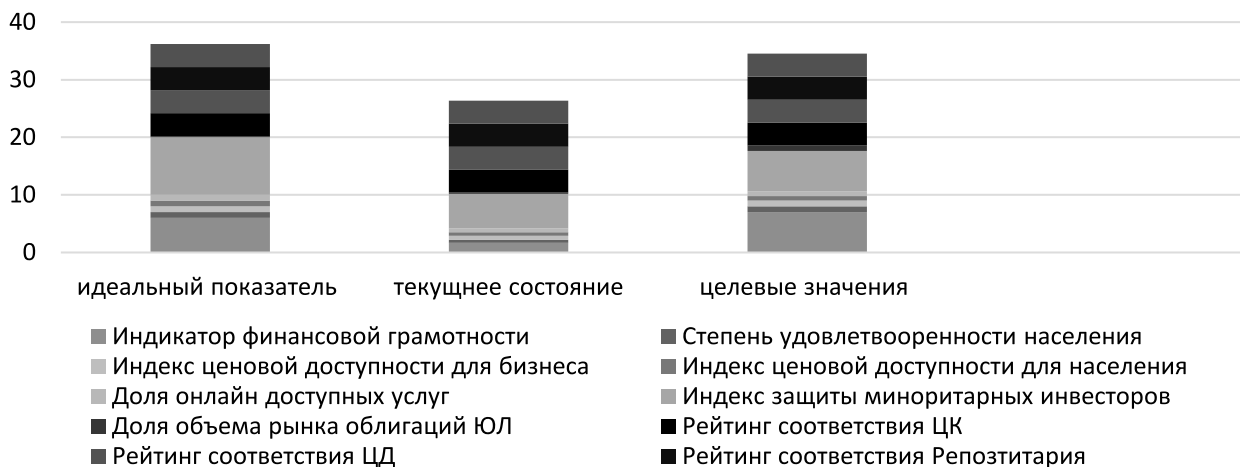


Рис. 2. Показатели эффективности финансового рынка России [4]



Рис. 3. Бенефициары процессов развития финансового рынка

Источник: составлено авторами

финансовой доступности до 2020 г; разработаны единые стандарты кредитования; обеспечен выпуск карт «Мир».

3. Дестимулирование недобросовестного поведения на финансовом рынке — в рамках данного направления внедрен крос-секторальный подход; создан центр компетенций по противодействию нелегальной деятельности на финансовом рынке.

4. Повышение привлекательности для инвесторов — в рамках данного направления введены каскадные корпоративные действия, электронное голосование.

5. Развитие рынка облигаций — в рамках данного направления реализованы программы коммерческих облигаций; осуществлен переход на национальные кредитные рейтинги; принят закон о структурных облигациях.

6. Развитие финансового рынка — в рамках данного направления реализованы международные стандарты регулирования по банковскому надзору; сегменты МФО, КПК и СКПК выделены в отдельную группу с непрерывным надзором.

7. Повышение квалификации — в рамках данного направления реализованы, созданы программы для аттестации работников финансового рынка.

8. Механизмы электронного взаимодействия на финансовых рынках — в рамках данного направления реализованы, созданы механизмы для внедрения удаленной идентификации; разработана структура электронного взаимодействия с финансовыми организациями; создан центр мониторинга «Финцентр».

9. Совершенствование технологий и инструментов стабильности финансового рынка — в рамках данного направления реализованы, разработан механизм оздоровления кредитных организаций; созданы условия для запуска новых платежных сервисов.

На рис. 2 представлены показатели эффективности финансового рынка России.

Ключевая задача Банка России — развитие финансового рынка, формирование среды по преобразованию сбережений в инвестиции, что обеспечивает уровень национального богатства страны. Главные бенефициары развития финансового рынка представлены на рис. 3.

Таблица 1

Индикаторы мониторинга конкуренции за 2020 г.

Наименование показателя	Диапазон	Текущее положение на 2020 г.	Целевые показатели за 2021 г.
Дорожная карта по развитию конкурентного рынка	100%	14%	100%
Индекс уровня развития конкуренции. Финансовые рынки	100%	81%	100%
Оценка состояния конкуренции финансовых рынков	100%	Опрос не проводился	Улучшение на 10%
Доступность финансовых продуктов и услуг	100%	80%	100%
Доступность онлайн финансовых услуг и продуктов	100%	70%	85%

Источник: составлено авторами на основании показателей [3, 4]

Таблица 2

Индикаторы мониторинга за 2020 г. эффективности доверительной среды

Наименование показателя	Диапазон	Текущее положение на 2020 г.	Целевые показатели
Индекс уровня финансовой грамотности населения	100 б.	53 б.	80 б.
Степень удовлетворенности населения	1–5 б.	3,3 б.	4,5 б.
Оценка удовлетворенности работой финансовых организаций	100%	83%	90%
Композитный индекс удовлетворенности финансовых продуктов и услуг населением	100%	51%	87%
Уровень безопасности	100%	68%	90%

Источник: составлено авторами на основании показателей [3, 4]

Таблица 3

Индикаторы мониторинга эффективности финансовой стабильности финансовых организаций за 2020 г.

Наименование показателя	Диапазон	Текущее положение на 2020 г.	Целевые показатели
Класс внебиржевых ПФИ для осуществления клиринга	min–max	0	3
Индикатор оценки реализации рекомендаций МВФ	min–max	Показатели отсутствуют	Показатели отсутствуют
Внедрение режимов формирования финансовой устойчивости	Да/нет	Показатели отсутствуют	Разработать механизм и инструменты внедрения режимов формирования финансовой устойчивости
Уровень несанкционированных транзакций по переводу денежных средств	Не более 0,005%	0,0018%	Не более 0,005%

Источник: [3, 4]

Процесс конкуренции на финансовом рынке позволяет обеспечить прочное положение на рынке, развивая конкурентную среду и соперничество за потребителя. Конкуренция стимулирует внедрение инноваций и современных технологий. В табл. 1 представлены индикаторы мониторинга конкуренции Центральным Банком за 2020 г.

Следующий процесс формирования доверительной среды осуществляется через формирование устойчивых позиций финансовых организаций, доверие к национальной валюте и платежным системам. Банк России уделяет огромное внимание к формированию доверия у потребителей финансовых услуг. Одна из важнейших составляющих данного процесса — создание информационной прозрачной среды, доступность информации, создание соответствующей инфраструктуры и инструментов ее обработки. В табл. 2 представлены индикаторы мониторинга за 2020 г. эффективности доверительной среды.

Следующий процесс заключается в формировании финансовой стабильности организаций, представляющих финансовые продукты и услуги. Финансовая стабильность представляется как эффективное и бесперебойное функционирование финансовых организаций и рынка в целом, с учетом снижения рисков и повышении доступности услуг и продуктов. В табл. 3 представлены индикаторы мониторинга эффективности финансовой стабильности за 2020 г.

Процесс развития доступности финансовых услуг является одним из важных процессов, который способствует ликвидности финансового рынка и усилению его конкурентоспособности.

Выводы


Финансовый рынок в 2018–2021 гг. претерпел множество изменений, среди которых можно отметить позитивное развитие финансового рынка, внедрение новых элементов регулирования, контроля финансовых инвестиций на рынке ценных бумаг.

Финансовый рынок за анализируемый период показал значительную доходность, что является позитивным трендом в условиях нестабильности российской экономики. Укрепление рубля стало одним из факторов роста доходности финансовых инвестиций. Многие иностранные инвесторы воспринимают вложение в российскую валюту как перспективный вид инвестиций.

Следует отметить и другие позитивные изменения, происходившие на финансовом рынке. Так был отмечен рост котировок МосБиржи, значительно выросла цена на углеводороды, что является значимым моментом для России в условиях санкций. Позитивный тренд на финансовом рынке обеспечил инвестиционную привлекательность сырьевых и товарных рынков в России для отечественных и зарубежных инвесторов.


Библиографический список:

1. Итоги 2019 года на российском фондовом рынке и перспективы на 2020 год // QBF [Электронный ресурс]. — URL: <https://qbfin.ru/analytics/reviews/itogi-2019-goda-na-rossiyskom-fondovom-rynke-i-perspektivy-na-2020-god/>.
2. Мониторинг финансовых рынков 2020 г. // Центр финансовых исследований и анализа данных [Электронный ресурс]. — URL: <https://fmlab.hse.ru/data/2020/12/15/1358066792/2020%D0%BD%D0%BE%D1%8F%D0%B1%20%D0%9B%D0%90%D0%A4%D0%A0%20%D0%9E%D1%82%D1%87%D0%B5%D1%82.pdf>.
3. Обзор ключевых показателей профессиональных участников рынка ценных бумаг // Банк России. — 2020. — № 4 [Электронный ресурс]. — URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/32068/review_secur_20.pdf.
4. Основные направления развития финансового рынка РФ на период 2019–2021 гг. // Банк России [Электронный ресурс]. — URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/71220/main_directions.pdf.
5. Статистика объемов торгов // Московская биржа [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.moex.com/ru/ir/interactive-analysis.aspx>.
6. EPFR Global Официальный сайт [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.epfrglobal.com/company.aspx>.



**АКАДЕМИЯ
МБА**
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»



**Журнал
«Менеджмент
и бизнес-администрирование»**

Предоставление комплексной
и систематизированной информации
по теории и практике, направленной
на повышение качества
и эффективности управленческих
процессов на различных уровнях
хозяйствования.

Журнал включен в перечень ВАК
www.mba-journal.ru

ПОДПИСКА

- Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org
- В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru
- В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»

РЕКЛАМА

Анализ методики рейтинговой оценки состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации¹

Т.В. Ващенко,

к.э.н., доцент, доцент Департамента финансового и инвестиционного менеджмента, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: начиная с 2012 г. в Российской Федерации реализуется Стандарт деятельности органов исполнительной власти субъекта по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе, разработанный Агентством Стратегических Инициатив (АСИ). Важнейшим инструментом оценки эффективности внедрения Стандарта является Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации. Результатами проведенного исследования являются выявленные несовершенства используемой методики расчета рейтингового показателя, а также предложенные автором рекомендации по ее совершенствованию.

Ключевые слова: государственная инвестиционная политика, инвестиционный климат, инвестиционный стандарт, Национальный инвестиционный рейтинг.

Analysis of the methodology for rating the state of the investment climate in the subjects of the Russian Federation

T.V. Vashchenko,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Financial and Investment Management, Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: since 2012, the Russian Federation has been implementing the Standard of Activity of the regional executive authorities to ensure a favorable investment Climate in the region, developed by the Agency for Strategic Initiatives (ASI). The most important tool for assessing the effectiveness of the implementation of the Standard is the National Rating of the investment Climate in the region of the Russian Federation. The results of the study are the identified imperfections of the used methodology for calculating the rating indicator, as well as the recommendations proposed by the author for its improvement.

Keywords: state investment policy, investment climate, investment standard, National investment rating.

На прошедшем в начале июня 2021 г. Петербургском международном экономическом форуме, как и в предыдущие годы, были представлены результаты Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации.

Национальный рейтинг, разработанный Агентством стратегических инициатив (далее — АСИ), представляет собой инструмент анализа и учета достижения плановых показателей при оценке деятельности руководства регионов и разработке программ мотивации, что является одним из требований Регионального инвестиционного стандарта [5]. Стандарт является важнейшим проектом АСИ, направленным на создание благоприятных условий для ведения бизнеса в регионах, то есть благоприятного инвестиционного климата.

В 2012 г. Стандарт был успешно внедрен в 11-ти российских регионах, после чего стал обязательным для внедрения всеми регионами страны. Как показывают результаты Национального рейтинга 2020 г., за прошедшие годы, благодаря внедрению Стандарта и возможности использования опыта наиболее успешных инвестиционных практик, органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации удалось добиться значительных результатов. При этом сам рейтинговый показатель является не только индикатором относительного изменения положения региона, но и инструментом его абсолютной оценки, выявления факторов роста и потенциала дальнейшего развития. Последнее обстоятельство представляется особенно важным, поскольку от него зависит уровень дальнейшей государственной

¹ Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета.

поддержки конкретного региона и объем предоставляемых бюджетных средств. В связи с этим особую важность приобретает адекватная методика оценки, позволяющая выявить реальные проблемы и потребности регионов, для предоставления максимальной адресной помощи тем, кто действительно в ней нуждается больше остальных.

При разработке методологии расчета итогового рейтингового показателя его авторами учитывался опыт многочисленных отечественных и международных рейтингов, среди которых на сегодняшний день не существует идеальных для оценки и анализа, что подтверждается различными работами российских исследователей [3]. Существенным положительным отличием Национального инвестиционного рейтинга от большинства подобных рейтинговых показателей является неизменность методики расчета, что дает возможность для сравнительного анализа и выявления факторов, оказавших наиболее существенное влияние на достигнутое положение, а также направленность на оценку конкретного результата деятельности руководства регионов по формированию благоприятной деловой среды для ведения бизнеса. Основой расчета являются 42 показателя, утвержденных Распоряжением Правительства от 11 апреля 2016 г. № 642-р [1]. Данные показатели объединены в четыре блока (направления), представляющих собой совокупность факторов, которые можно назвать определяющими при оценке инвестиционного климата российского региона: регуляторная среда; институты для бизнеса; инфраструктура и ресурсы; поддержка малого предпринимательства. Суть показателей заключается в отражении результативности различных видов поддержки малого предпринимательства со стороны органов государственной власти (например, оценка процедур получения государственного и муниципального заказа для предприятий малого и среднего бизнеса, оценка необходимой для ведения бизнеса недвижимости, оценка доступности кредитных ресурсов и т.д.).

Итоговый показатель рейтинговой оценки рассчитывается и представляется на четырех уровнях: уровень начальных показателей, уровень факторов, уровень направлений, уровень интегрального индекса.

Каждый из рассматриваемых уровней представляет собой исходные данные, являющиеся основой для получения количественных значений показателей в диапазоне от нуля до 100 балльных единиц, худшему результату соответствует ноль баллов, лучшему, соответственно, — 100.

Уровень факторов — это средневзвешенные значения баллов по показателям, определяющим факторы инвестиционного климата по выделенным четырем блокам. Оценка различных факторов может складываться на основе нескольких исходных показателей.

Уровень направлений — средневзвешенные значения балльных оценок факторов, входящих в соответствующий блок. Оценка по разным блокам также может складываться из разного количества факторов, характеризующих оцениваемое направление.

Итоговое значение интегрального индекса представляет собой общую сумму баллов, полученных по всем четырем блокам (направлениям) Рейтинга. В соответствии с используемой расчетной методикой значение может варьироваться от нуля до 400. Чем выше положение рассматриваемого региона в рейтинге, тем результативнее работа его органов власти и лучше состояние инвестиционного климата.

На этапе внедрения Инвестиционного стандарта, когда в большинстве субъектов Российской Федерации еще не были сформированы или находились на низком уровне необходимые элементы деловой среды для ведения эффективной инвестиционной деятельности, показатели инвестиционного рейтинга являлись объективным индикатором эффективности предпринимаемых руководством действий. Они также могли использоваться в качестве инструмента сравнения и выявления лучших инвестиционных практик, которые, по замыслу создателей Национального рейтинга, АСИ, должны служить примером и фактором конкурентоспособности региона в борьбе за инвестиционные ресурсы, а также мотивационным фактором для региональных властей, что будет в целом способствовать принятию действительно результативных мер по улучшению инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации.

Так, на основании рейтинга, отражающего результативность внедрения Инвестиционного стандарта по состоянию на 2015 г., были сделаны выводы о наиболее проблемном направлении, «Регуляторная среда», результатом чего явились разработка и применение целевых моделей, которые начали внедряться в 2017 г. Результат их применения отразился на показателях 2019 г., в котором улучшились все 13 показателей данного направления, как свидетельствуют данные Министерства экономического развития Российской Федерации [2].

Изменение положения регионов в общем рейтинге, а также процентный рост абсолютных значений совокупного индекса наглядно продемонстрировали качество и количество разрабатываемых и реализуемых их руководством мероприятий.

На данный момент известно, что в 2019 г. все 85 российских регионов уже преодолели отметку в 200 баллов. Значения интегрального индекса в рейтинге 2019 г. находятся в пределах от 200,83 баллов у региона, занимающего последнее место, до 283,57 у лидера.

Абсолютные результаты показателей национального инвестиционного рейтинга по всем регионам являются закрытой информацией и известны только его разработчикам (АСИ) и руководителям конкретных регионов, но очевидно, что имеют место дальнейший рост показателей и новые изменения положения регионов в рейтинге.

В «Требованиях к реализации Инвестиционной стратегии» присутствуют «личная ответственность руководителей за реализацию конкретных мер и достижение целевых значений плановых показателей» и «обеспечение учета достижения плановых показателей при оценке деятельности руководителей и разработке программ мотивации». Данное требование, безусловно, должно

поддерживаться максимально объективной оценкой действий руководства, относящихся к текущему рассматриваемому периоду. В то же время, на наш взгляд, по мере реализации предусматриваемых Стандартом мероприятий и улучшения абсолютных показателей инвестиционного климата в Национальном рейтинге, используемые на сегодняшний день методы оценки становятся все менее объективными в плане отражения именно эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и предпринимаемых ими усилий.

Необъективность существующих методов оценки обусловлена следующими моментами:

1. Чем выше положение региона в рейтинге, тем сложнее ему добиться высоких цифр роста влияющих показателей. Сравнение усилий руководства региона становится необъективным. Например, в 2019 г. Ульяновская область и Республика Татарстан прибавили в интегральном индексе, практически, одинаковое количество баллов — 8,06 и 8,49 соответственно и показали одинаковый процентный рост — около 3%. При этом Татарстан стабильно занимает одно из лидирующих мест (1–3) и в 2019 г. поднялся на одну позицию, заняв 2-е место. Ульяновская область опустилась на одну позицию и замкнула первую десятку. В то же время Смоленская область, имеющая показатели почти в два раза выше — 14,04 балла и 5,5% находится на 20-м месте в рейтинге.

На этапе подготовки стандарта наилучшие результаты демонстрировали Республика Татарстан, Пермский край, Калужская, Липецкая, Свердловская и Ульяновская области, чей удачный опыт в разработке мер, которые были приняты для обеспечения благоприятного инвестиционного климата, на самом деле и явился основой для содержательной части инвестиционного стандарта. Однако, анализируя положение данных конкретных регионов в рейтинге, представляющем 20 наиболее успешных регионов по результатам последних пяти лет, можно сделать совершенно противоположные выводы об эффективности их инвестиционных практик, см. таблицу.

При этом, например, отсутствие положительной динамики Республики Татарстан объясняется не тем, что действия ее руководства стали менее эффективными, а тем, что она устойчиво занимает лидирующее

положение в рейтинге. В то же время Пермский край, успехи которого были очевидны десять лет назад, в последние годы даже не входит в двадцатку лучших регионов, практическое такое же положение и у Свердловской области, несколько лучшие позиции у Калужской, Липецкой и Ульяновской областей, которые в 2020 г. входят в группу 20-и лучших регионов.

Данный факт, безусловно, не свидетельствует о том, что те инвестиционные практики, которые оценивались как успешные более 10 лет назад, теперь перестали быть таковыми. Просто по достижении определенного уровня относительный рейтинг перестает оценивать объективно предпринимаемые усилия.

Данное обстоятельство имеет место во всех сферах деятельности. Чем ниже начальный уровень, тем больше имеется инструментов и меньше требуется усилий для его повышения. Соответственно, руководители регионов с низкими показателями развития деловой среды получают оценку выше, чем руководители, уже поднявшие уровень ее развития и исчерпавшие возможности повышать рейтинг за счет более простых действий, например, относящихся к направлению «регуляторная среда». Тем более что на повышение показателей именно по данному направлению работают целевые модели, обязательные к внедрению для всех регионов.

На наш взгляд, по достижении определенных пороговых значений интегрального индекса предусматриваемая Стандартом личная ответственность руководителей должна базироваться на иных методиках оценки. По мнению российских исследователей Ф.С. Картаева и К.Е. Полунина, тщательно проанализировавших методику составления рейтинга и возможную корреляцию результатов с уровнем экономического развития региона [4], таким пороговым значением может являться величина индекса в 240–250 рейтинговых баллов, которые, без сомнения, достигнуты большинством российских регионов в 2020 г., и будут достигнуты всеми в 2021 г.

2. На определенном этапе развития рост интегрального индекса региона, то есть улучшение инвестиционного климата региона может являться не причиной, а следствием уже достигнутого, достаточно высокого уровня развития деловой среды, и целого ряда других факторов, которые не учитываются в существующей методике расчета и не находят никакого отражения в Инвестиционном стандарте. К таким факторам,

Таблица

Изменение положения в рейтинге регионов в период 2016–2020 гг. (в позиционных баллах)

Регион	2016	2017	2018	2019	2020
Республика Татарстан	0	0	–2	+1	0
Пермский край	не вошел в 20 лучших	не вошел в 20 лучших	не вошел в 20 лучших	не вошел в 20 лучших	не вошел в 20 лучших
Калужская область	–1	–2	–8	+9	–4
Липецкая область	+18	+2	не вошла в 20 лучших	не вошла в 20 лучших	–1
Свердловская область	не вошла в 20 лучших	не вошла в 20 лучших	0	не вошла в 20 лучших	не вошла в 20 лучших
Ульяновская область	–6	+1	+1	–1	–7

безусловно, относятся географические, климатические и инфраструктурные условия конкретного региона, которые сознательно не учитываются авторами существующей методики оценки и не находят никакого отражения в Инвестиционном стандарте.

В то же время нет сомнения, что повышать свой рейтинг за счет направления «Инфраструктура и ресурсы» намного легче тем субъектам, которые с учетом исторических, географических и культурологических факторов имеют хорошую начальную базу и возможности реализации имеющихся преимуществ. Например, изначальная транспортная доступность региона, его близость к объектам культурного назначения, наличие образовательных учреждений мирового уровня, туристических объектов и т.п., или же, наоборот, отсутствие таковых, ставит регионы в абсолютно неравные условия по многим позициям, характеризующим инвестиционный климат и инвестиционный потенциал.

Таким образом, изначальная посылка Стандарта о равенстве всех российских регионов в способности достичь одинакового успеха в сфере улучшения инвестиционного климата и развития региональной инфраструктуры, а также о возможности изучения и использования опыта успешных инвестиционных практик отдельных регионов всеми остальными на данном этапе становится неактуальной и даже ошибочной.

При этом изучение как более успешных, так и менее успешных практик должно являться основой для разработки классификатора, который позволит разделить регионы на группы, основываясь не только на достигнутых абсолютных показателях инвестиционного рейтинга, но и характеристиках их исходного базового положения (включающих географические, климатические и т.п. факторы), которое не может не оказывать влияния на успешность создания благоприятного инвестиционного климата.

3. В Инвестиционном стандарте указывается, что «инвестиционная стратегия должна определять инвестиционные приоритеты региона: территории, отрасли, технологии опережающего развития, осваиваемые виды продукции, работ и услуг, планируемые к реализации проекты». Представляется, что данное положение должно обязательно учитывать показатели эффективности рассматриваемых проектов, именно с позиции интересов инвесторов, а не только региона. Существующие потребности региона в развитии определенной сферы автоматически не означают, что относящиеся к этой сфере проекты будут эффективными и интересными для потенциальных инвесторов (например, отдельные проекты в социальной сфере, или же проекты, в силу своей специфики имеющие достаточно длительный срок окупаемости).

В Стандарте предусмотрена только мотивация руководителей и специалистов органов власти различных уровней, взаимодействующих с инвесторами. О мотивации самих инвесторов не упоминается, хотя имеется требование «о принятии нормативного правового акта, устанавливающего основные способы защиты прав инвесторов и гарантии не ухудшения положения инвесторов в пределах компетенции субъекта Российской

Федерации на период реализации инвестиционной стратегии». При этом никакие мотивация и профессионализм работников органов исполнительной власти не могут создать благоприятный инвестиционный климат, если у их деятельности не будет субъекта, то есть потенциального инвестора, ради которого и ведется вся эта деятельность. Инвестора необходимо не только защищать, но также мотивировать и привлекать.

Стандартом и методикой оценки его внедрения должны быть предусмотрены и возможности учета предполагаемой эффективности проектов для всех поставщиков инвестиционного капитала, и необходимость использования различных мотивационных схем, направленных на заинтересованность инвесторов в участии в проектах.

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

Разница в начальных условиях, от которых отталкиваются руководители регионов на данном этапе развития деловой среды, обуславливает необходимость в анализе оценки этих условий и их учете при разработке инвестиционных стратегий и планов.

Текущее состояние инвестиционного климата, уровень развития инфраструктуры, а также инвестиционные возможности региона одновременно и определяют и его базовые потребности, и могут являться решающим элементом в потенциальном успехе предпринимаемых на различных уровнях усилий, и определять как относительное положение региона в общем рейтинге, так и его абсолютные показатели.

Например, начальным этапом оценки может являться деление регионов на группы, в соответствии с их достигнутым положением (учет текущего аспекта) и инвестиционными возможностями, в которые входит и оценка эффективности предполагаемых инвестиционных проектов (учет будущего аспекта).

При этом рассматриваемые методикой оценки четыре направления (Регуляторная среда, Инфраструктура и ресурсы, Поддержка малого предпринимательства и Институты для бизнеса), очевидно, не являются равноценными в плане объективной оценки успешности деятельности регионального руководства. Показатели по направлению «Инфраструктура и ресурсы» должны учитываться при оценке текущего состояния, а показатели по направлению «Регуляторная среда» — иметь меньший вес при расчете общего рейтинга, как уже достигнутые или намного более легкие для достижения с учетом уже разработанных АСИ и внедряемых целевых моделей упрощения процедур ведения бизнеса.

Возможно деление на две (более простое) или три (более сложное) группы по обоим аспектам (настоящее и будущее), тогда, в зависимости от полученных результатов, регион попадает в одну из четырех или девяти групп, для каждой из которых применяется общая методика оценки результативности. При этом должны сохраниться все 42 показателя, учитываемой современной методикой оценки, но измениться вес направлений, в которые они входят, а исходная группа определяет коэффициент, с которым рассматривается полученный интегральный индекс, что дает возможность оценить результативность действий руководства региона более

объективно, с учетом всех влияющих факторов.

При оценке показателей по направлению «инфраструктуры и ресурсы» обязательно должны учитываться особенности региона, не имеющие отражения в существующей методике расчета национального рейтинга:

- географическое положение и климат;
- степень обеспеченности природными ресурсами;
- наличие потенциала по развитию различных сфер предоставления услуг (например, туризма, экотуризма, здоровья, образования и т.п.)

Все эти факторы будут оказывать непосредственное влияние на основные показатели эффективности реализуемых инвестиционных проектов, которые для инвесторов являются основным мотивом вложения своих капиталов. Соответственно и мотивация всех заинтересованных сторон будет отличаться существенно.

Библиографический список:

1. Распоряжение Правительства РФ от 11.04.2016 № 642-р «Об утверждении перечня показателей для расчета национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах

Федерации» // СЗ РФ. — 2016. — № 16. — Ст. 2268.

2. Аналитическая справка о результатах Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации в 2019 г. // Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. — URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/4e7449fc00482f6b1a82be11f8346f2d/nac_reyting_2019.pdf (дата обращения: 2021-05-05).

3. Ващенко Т.В., Восканян Р.О. Возможности оценки экономического и инновационного роста Российской Федерации посредством глобальных рейтингов // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. — 2017. — № 2–3 (31). — С. 31–34.

4. Картаев Ф.С., Полунин К.Е. Влияет ли рейтинг инвестиционного климата на экономическое развитие региона? // Вопросы экономики. — 2019. — № 5. — С. 90–102. DOI 10.32609/0042-8736-2019-5-90-102.

5. Стандарт деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе // Агентство стратегических инициатив [Электронный ресурс]. — URL: https://www.asi.ru/upload_docs/news/standart/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%82.pdf (дата обращения: 09.06.2021).



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»



РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

www.re-j.ru

Всестороннее освещение хода реформы в России, пропаганда современных экономических знаний, содействие подготовке экономистов нового поколения — теоретиков и практиков.

Журнал включен в перечень ВАК.

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490;
podpiska@ideg.ru

► Через интернет-каталог
«Российская периодика»: www.arpk.org

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России».

реклама

Формирование благоприятного инвестиционного климата региона в условиях цифровизации¹

Р.О. Восканян,

к.э.н., доцент, доцент Департамента финансового и инвестиционного менеджмента, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: на протяжении последних десяти лет в Российской Федерации реализуется Стандарт деятельности органов исполнительной власти субъекта по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе. Принимая во внимание развитие российской экономики в области цифровой трансформации, представляется актуальным провести анализ внедрения субъектами Российской Федерации Стандарта в части создания специализированного двуязычного интернет-портала об инвестиционной деятельности. Результатами проведенного исследования являются выявленные проблемы и лучшие практики внедрения Стандарта по рассматриваемому направлению, а также предложенные автором рекомендации по актуализации Стандарта для формирования благоприятного инвестиционного климата региона в условиях цифровизации.

Ключевые слова: государственная инвестиционная политика, инвестиционная активность, инвестиционный стандарт, региональный инвестиционный портал, налоговые преференции.

Formation of a favourable regions investment climate during digitalization

R.O. Voskaniyan,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Financial and Investment Management, Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: over the past ten years, the Russian Federation has been implementing the Standard for the activities of the executive authorities of the constituent entity to ensure a region's favourable investment climate. However, considering the development of the Russian economy in the field of digital transformation, it seems relevant to analyze the implementation of the Standard by the constituent entities of the Russian Federation in terms of creating a specialized bilingual Internet portal on investment activities. The study results are the identified problems and best practices for implementing the Standard in the mentioned area, as well as the recommendations proposed by the author for updating the Standard for the formation of a favourable investment climate in the region in the context of digitalization.

Keywords: state investment policy, investment activity, investment standard, region investment portal, tax preferences.

Обеспечение благоприятного инвестиционного климата является первостепенной задачей для экономического блока правительства любого государства. Комфортные условия осуществления экономической деятельности являются основным стимулом для предпринимателей и инвесторов, причем как национальных, так и зарубежных. Рост предпринимательской и инвестиционной активности обеспечивает формирование дополнительных рабочих мест, пополнение государственного бюджета за счет налоговых отчислений, снижение зависимости от импорта и т.д. Таким образом, благоприятный инвестиционный климат является первой ступенью обеспечения экономического роста государства.

Действующее российское законодательство не содержит точной трактовки понятия «инвестиционный климат». При этом следует отметить, что данное словосочетание находит отражение в нормативных документах различных

российских ведомств и существует немало программ, направленных на формирование благоприятного инвестиционного климата. Наиболее яркой иллюстрацией выступает постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 316 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» [2], в котором целью подпрограммы 1 «Инвестиционный климат» является «создание благоприятных условий для концентрации инвестиционных ресурсов и ведения бизнеса в Российской Федерации».

Российские ученые экономисты также отмечают, что инвестиционный климат подразумевает «совокупность сложившихся политических, социально-культурных, финансово-экономических и правовых условий, определяющих качество предпринимательской инфраструктуры, эффективность инвестирования и степень возможных рисков при вложении капитала» [3].

¹ Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финуниверситету.

Данное определение представляется значимым ввиду акцентирования внимания на степени возможных рисков. Именно от уровня риска зависит доходность на сделанную инвестицию и характер привлекаемого инвестора [4]. Из этого следует, что при формировании благоприятного инвестиционного климата актуально максимально возможное нивелирование правовых и макроэкономических рисков с целью предоставления инвестору выбора инвестиционной возможности в зависимости от уровня делового риска, присущего объекту инвестиций.

Решение обозначенной задачи отчасти представлено в принятом десять лет назад Стандарте деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе (далее — Стандарт) [5].

Принятие документов подобных Стандарту — это системное решение проблем, препятствующих формированию благоприятного инвестиционного климата. Тем не менее, постоянно меняющаяся макроэкономическая конъюнктура обуславливает необходимость разработки новых комплексных инструментов обеспечения благоприятного инвестиционного климата. В этой связи следует согласиться с авторами Стандарта, что содержащиеся в нем требования следует периодически корректировать и актуализировать, в т.ч. основываясь на сформировавшейся практике применения указанного выше Стандарта.

В течение времени, прошедшего с момента принятия Стандарта, российская экономика претерпела значимые изменения, и руководство государства определило одной из целей развития до 2030 г. цифровую трансформацию [1]. В этой связи представляется актуальным провести анализ внедрения субъектами Российской Федерации Стандарта в части создания специализированного двуязычного интернет-портала об инвестиционной деятельности. Исходя из этого, цель настоящего исследования заключается в разработке предложений по актуализации Стандарта на основе выявленных проблем и лучших практик для формирования благоприятного инвестиционного климата региона в условиях цифровизации.

В действующей редакции Стандарта представлены конкретизированные требования к информационному наполнению интернет-портала. Исследование региональных инвестиционных порталов позволило прийти к выводу, что большинство субъектов Федерации выполнили минимальные требования и стороннему инвестору сложно найти на порталах достаточную для принятия взвешенного инвестиционного решения информацию. Даже у лидеров Национального инвестиционного рейтинга (топ-30) интернет-порталы требуют значительной доработки.

Результатами проведенного исследования стало выявление следующих ключевых проблем:

1. Отсутствует единообразный подход к формированию интернет-портала. Разнообразие оформления порталов столь широко, что у инвестора отсутствует возможность в кратчайшие сроки сравнить регионы по необходимым критериям.

2. Наличествует большое количество неработающих ссылок. Присутствуют страницы, на которых должна быть представлена актуальная информация,

необходимая инвестору для оценки инвестиционной привлекательности региона, однако страница не открывается или демонстрирует ошибку. В условиях тотальной цифровизации подобное формирует негативный образ региона и вместе с тем ограничивает доступ инвестора к информации.

3. Ряд инвестиционных интернет-порталов содержит ошибки в переводной версии сайта или же предоставляет в переводной версии неполную информацию. Данный факт, помимо очевидных внешних, представляет собой внутренний фактор, воздействующий на возможности региона по привлечению иностранных инвестиций.

4. На страницах интернет-порталов представлена не точная информация по необходимому вопросу, а ссылка на нормативно-правовой акт. Предположение, что инвестор будет самостоятельно искать ответ, следует признать неверным. Особенно при условии, что ряд регионов предоставляет всю необходимую информацию на сайте и сокращает время инвестора на поиск ответов.

5. Рекомендация о необходимости представления в наглядной форме мер поддержки инвестиций и инвестиционных проектов практически не принята во внимание. Большинство регионов представляют лишь общую информацию или, как уже отмечалось выше, ссылки на иные нормативные правовые документы.

Неполная или неточная информация на инвестиционных интернет-порталах негативно сказывается на инвестиционной привлекательности субъекта Федерации и оценивается как неподготовленность руководства региона к активной работе с инвесторами. Цифровизация представляет собой неотъемлемую часть современной экономической деятельности и руководству регионов следует рассматривать подготовку интернет-порталов как один из элементов конкурентной борьбы.

Одной из лучших практик следует признать разработанный интернет-портал Амурской области. На интернет-портале региона представлен онлайн калькулятор налоговых преференций для резидентов. Простота и наглядность данного инструмента позволяют инвестору в кратчайшие сроки без специальной подготовки оценить перспективность реализации проекта в Амурской области. На наш взгляд, данную разработку следует признать одной из лучших практик и рекомендовать к внедрению в актуальную редакцию Стандарта.

Аналогичный калькулятор в чуть более сокращенном варианте представлен на сайте интернет-портала Алтайского края. Несколько иной подход к расчетам представлен на инвестиционном портале Новосибирской области, где также представлен калькулятор инвестора. Данный калькулятор позволяет рассчитать, на какой объем государственной поддержки может рассчитывать инвестор в зависимости от того, к какому из перспективных направлений инвестиционной деятельности Новосибирской области относится проект. Схожий калькулятор представлен и на сайте Ивановской области: возможен расчет прогнозируемой суммы субсидий в зависимости от общей суммы инвестиций в проект, количества создаваемых рабочих мест и потребности в заемных средствах. Иная

версия калькулятора мер поддержки представлена на инвестиционном портале Московской области, на котором посредством анкетирования формируется выборка возможных мер поддержки. Похожий алгоритм представлен на инвестиционном портале Пермского края. Таким образом, используя данные инструменты, инвестор в кратчайшие сроки получает информацию о возможных условиях реализации проекта.

Значимой также следует признать практику Амурской области по оценке регулирующего воздействия. На сайте интернет-портала Амурской области есть ссылка, пройдя по которой инвесторы могут оценить эффективность деятельности глав городских округов и муниципальных районов области. Для того чтобы участвовать в голосовании необходимо пройти единую систему идентификации и аутентификации официального интернет-портала государственных услуг. Данное требование нивелирует возможность «накрутки» голосов и делает систему прозрачной. Таким образом, руководство Амурской области получает обратную связь от инвесторов и информацию о тех препятствиях, с которыми они сталкиваются в процессе осуществления экономической деятельности.

Региону удалось создать портал, на котором помимо необходимой согласно Стандарту информации также есть ссылки на страницы в социальных сетях и новостная лента. Посредством данных ресурсов возможно найти информацию о том, как регион оказывает поддержку предпринимателям, а также краткую справочную информацию о различных видах совместной работы публичного и частного партнеров.

Аналогичный подход можно найти на интернет-портале Воронежской области, где также представлены ссылки на страницы в социальных сетях и вместе с тем представлены контакты для круглосуточной горячей линии для инвесторов. Таким образом, регион не только исполнил Стандарт, но также и сформировал комфортные условия для российских и иностранных инвесторов, находящимся в других часовых поясах. Принимая во внимание количество часовых поясов в Российской Федерации, следует признать удачной подобную ориентацию на удобство инвесторов.

Перспективной представляется практика Нижегородской области по формированию электронного сервиса для совместной работы инвесторов с органами власти региона — «Личный кабинет инвестора». С помощью данного портала инвесторы могут подать заявку, узнать результат рассмотрения и получить доступ к проекту. Последнее позволяет видеть контакты участника команды сопровождения проекта, что обеспечивает прямую связь между частным и публичным партнерами. На наш взгляд, в условиях цифровизации экономики данная практика заслуживает внимания и может быть включена в актуализированную версию Стандарта.

Проведенное исследование внедрения субъектами Российской Федерации Стандарта в части создания

специализированного двуязычного интернет-портала об инвестиционной деятельности позволило сформулировать следующие предложения по актуализации Стандарта в условиях цифровизации:

- внедрение единообразной навигации на интернет-порталах регионов;
- внедрение калькулятора налоговых преференций для резидентов субъекта Российской Федерации;
- внедрение калькулятора мер поддержки для резидентов субъекта Российской Федерации;
- внедрение круглосуточной горячей линии для инвесторов;
- внедрение оценки эффективности деятельности глав городских округов и муниципальных районов субъекта Российской Федерации;
- внедрение «личного кабинета инвестора»;
- рассмотрение возможности разработки мобильной версии интернет-портала.

Предложенная актуализация соответствует лучшим практикам субъектов Российской Федерации и позволит повысить доступность информации для инвесторов, что положительно сказывается на инвестиционном климате. Также предложенные рекомендации могут рассматриваться как один из элементов обеспечения ускоренного внедрения цифровых технологий в экономике, что отвечает задачам национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации».

Библиографический список:

1. Указ Президента РФ от 21.07.2020 № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» // СЗ РФ. — 2020. — № 30. — Ст. 4884.
2. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 316 (ред. от 31.03.2021) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» // СЗ РФ. — 2014. — № 18 (часть II). — Ст. 2162.
3. Амеличкина К.И., Баранова И.А., Щеликова Н.Ю. Повышение инвестиционного климата с целью трансформации социально-экономической системы страны и региона // Глобальный научный потенциал. — 2019. — № 11 (104). — С. 169–171.
4. Ващенко Т.В., Сокольникова И.В. Основные этапы формирования портфеля инвестиционных проектов компании // Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования. — 2018. — № 6 (46). — С. 18.
5. Стандарт деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе // Агентство стратегических инициатив [Электронный ресурс]. — URL: https://www.asi.ru/upload_docs/news/standart/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%82.pdf (дата обращения: 02.06.2021).

Проблемы перехода в России к таргетированию инфляции

О.Б. Буздалина,

к.э.н., доцент, профессор Департамента общественных финансов Финансового факультета, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,

Н.О. Бондаренко,

стажер-исследователь Центра финансовой политики Департамента общественных финансов Финансового факультета, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: в условиях наличия множества внутренних и внешних вызовов ускорения темпов роста российской экономики проблема обеспечения макроэкономической стабильности приобретает особое значение. Данное равновесное состояние предполагает выполнение множества условий, среди которых минимизация уровня безработицы, стабильность национальной валюты, последовательная налоговая политика и многое другое. Важное значение среди них играет ценовая стабильность, обеспечение которой за счет сдерживания инфляционных процессов является основной целью режима таргетирования инфляции.

Ключевые слова: таргетирование инфляции, контрциклическое регулирование, антициклического регулирования экономического развития.

Problems of transition to inflation targeting in Russia

O.B. Buzdalina,

PhD of Economics, Associate Professor, Professor of the Department of Public Finance, Faculty of Finance Financial University under the Government of the Russian Federation,

N.O. Bondarenko,

Trainee-Researcher at the Center of Financial Policy of the Department of Public Finance, Faculty of Finance Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: in the face of many internal and external challenges to accelerating the growth rate of the Russian economy, the problem of ensuring macroeconomic stability is of particular importance. This equilibrium state presupposes the fulfillment of many conditions, including a stability of the national currency, a consistent tax policy, and much more. Among them, price stability plays an important role, the provision of which by curbing inflationary processes is the main goal of the inflation targeting regime.

Keywords: inflation targeting, countercyclical regulation, countercyclical regulation of economic development.

Россия провозгласила переход к таргетированию инфляции сравнительно недавно в условиях наложения последствий нескольких кризисов, оказавших значительное влияние на развитие национальной экономики. Однако уже заметны первые итоги реализации нового аспекта денежно-кредитной политики, рассмотрению которых посвящена данная статья.

В последние годы многие центральные банки при реализации денежно-кредитной политики начали переходить к использованию нового режима, направленного на сдерживание общего роста цен, который получил название инфляционного таргетирования. Главным аспектом новой стратегии является выбор целевого значения инфляции, которое в наибольшей степени соответствует условиям развития национальной экономики.

Автором идей таргетирования инфляции принято

считать шведского экономиста Кнута Викасселя. Еще в конце XIX в. он высказал предположение о том, что центральным банкам необходимо перейти от стабилизации валютного курса по отношению к цене золота к стабилизации уровня цен. Тогда достижение и обеспечение ценовой стабильности было труднодостижимой задачей по причине отсутствия достаточного опыта организации обращения фиатных денег. Однако в 1898 г. К. Викассель сформулировал первое правило инфляционного таргетирования. В соответствии с ним процентная ставка должна изменяться в направлении изменения уровня цен: расти при увеличении цен и наоборот.

Впоследствии центральными банками реализовывались стратегии таргетирования денежной массы и обменного курса, однако к началу 1990-х гг. стала очевидной низкая эффективность подобных режимов

в меняющихся условиях. Кроме того, было доказано, что взаимосвязь между ростом денежной массы и инфляцией существенна лишь в долгосрочном периоде, а в краткосрочном — ценовая нестабильность обусловлена в большей мере другими причинами. Именно тогда развитые страны впервые взяли темп инфляции в качестве целевого ориентира денежно-кредитной политики.

В современном его понимании таргетирование инфляции выходит за рамки простого установления количественных параметров инфляции на очередной год. Режим инфляционного таргетирования характеризуется следующими чертами:

1. Ценовая стабилизация рассматривается как главная задача денежно-кредитной политики.
2. Выбирается четкий ориентир инфляции: конкретное значение или диапазон вокруг него.
3. Необходима координация с направлениями бюджетно-налоговой политики на равноправных началах.
4. Хозяйствующие субъекты получают информацию о решениях и действиях центрального банка на регулярной основе.
5. Таргетирование инфляции не должно быть причиной замедления экономического роста и увеличения безработицы.

Отдельное внимание необходимо уделить понятию «ценовая стабильность». В теории оно ассоциируется с нулевыми темпами инфляции. Однако, на практике данное явление является губительным для экономики, так как снижает стимулы экономического роста, повышает эффективность капиталовложений и т.п. Поэтому в большинстве стран установлено целевое значение темпов инфляции, предполагающее незначительное повышение цен на товары. Например, в странах Евросоюза целевое значение роста индекса потребительских цен составляет 2% в год. В некоторых странах оно выражено в виде диапазона: в Австралии — 2–3%, в Канаде — 1–3%, в Новой Зеландии — 0–3% [5].

Однако стратегия таргетирования инфляции является неоднозначной: многие эксперты доказывают ее

неэффективность или даже наличие отрицательных эффектов от ее реализации. В приведенной таблице обобщены как преимущества, так и недостатки анализируемого режима (см. таблицу).

Как следует из представленных в таблице положений, основные недостатки инфляционного таргетирования обусловлены недостаточно продуманными действиями центрального банка и могут быть преодолены при повышении качества реализации денежно-кредитной политики и тесной координации мер монетарной и фискальной политик. В связи с этим переход к таргетированию инфляции в России является вполне оправданным.

Стоит рассмотреть некоторые направления реализации стратегии таргетирования инфляции в России. Центральный банк Российской Федерации начал переход к данной стратегии в 2014 г. Именно в «Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2014 г. и период 2015 и 2016 гг.» был обозначен старт этого процесса, и впервые появилось определение нового режима. Хотя время для перехода к режиму таргетирования инфляции было выбрано непростое для экономической системы страны — накануне валютного кризиса, обесценения рубля — он стал возможным лишь благодаря созданию необходимых условий, среди которых переход к плавающему валютному курсу, установление стабильности цен в качестве стратегической цели денежно-кредитной политики, объявление количественного ориентира по инфляции на уровне 4% в год, прозрачность деятельности Банка России на основе использования большого массива информации, в том числе прогнозов по инфляции и др. [6].

Стоит отметить, что цели по инфляции удалось достичь уже в 2017 г., понизив ее уровень до 2,52% (см. рисунок).

Высокие темпы роста цен в 2008–2010 гг. и 2014–2015 гг. обусловлены мировым финансовым кризисом и введением санкций против России в сочетании с обесценением рубля [2]. Позднее Банк России достиг целевого значения, которое с определенными колебаниями удается удерживать.

Таблица

Преимущества и недостатки таргетирования инфляции

Преимущества инфляционного таргетирования	Недостатки инфляционного таргетирования
<ul style="list-style-type: none"> — Обеспечение быстрого снижения и длительного поддержания низких темпов инфляции — Создание условий для сбалансированного роста национальной экономики — Формирование более высоких требований к проведению макроэкономического анализа — Повышение прозрачности деятельности центрального банка и понятности основных направлений денежно-кредитной политики — Обеспечение предсказуемости решений центрального банка, предотвращение возникновения инфляционных ожиданий населения [4] — Расширение возможностей долгосрочного планирования в рамках как денежно-кредитной, так и бюджетно-налоговой политик 	<ul style="list-style-type: none"> — Низкий уровень применимости режима в условиях усиления влияния немонетарных факторов на темпы инфляции в период экономического кризиса — Недостаточный учет центральным банком взаимосвязанных с темпом инфляции экономических показателей: темпов экономического роста, уровня безработицы и др. — Эффективность режима зависит от уровня доверия хозяйствующих субъектов к действиям центрального банка — Использование темпов инфляции в качестве целевого ориентира порождает расхождения при выборе конкретного индекса цен

Источник: составлено авторами

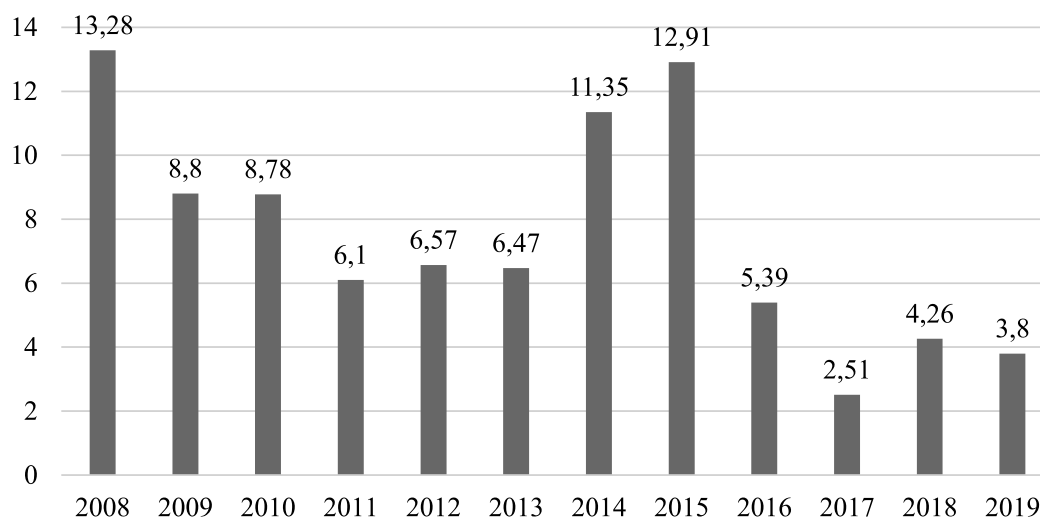


Рисунок. Динамика инфляции в России за 2008–2019 гг., %

Источник: составлено авторами по данным Федеральной службы государственной статистики [7]

Помимо ценовой стабильности Банк России выделил такие компоненты анализа использования инфляционного таргетирования, как канал влияния — процентная ставка, плавающий валютный курс и информационная открытость. В качестве воздействия на «цену денег» в экономике — процентные ставки — Банк России использует ключевую ставку. Поскольку влияние одного из основных инструментов монетарной политики на экономику происходит через целую цепочку взаимосвязей, решения по изменению ключевой ставки делались на основании макроэкономического прогноза с учетом факторов продолжительного действия.

Исходным пунктом цепочки является тесная корреляция между ключевой ставкой и ставками межбанковского рынка, которые являются основой определения всех процентных ставок в национальной экономике. Для активизации действия процентного канала Банк России анализирует уровень ликвидности в банковской сфере. В случае ее недостаточного уровня мегарегулятор предоставляет коммерческим банкам средства, а в случае избытка — изымает лишнее [6].

Что касается следующего компонента стратегии таргетирования инфляции, режима плавающего валютного курса, то его введение позволило сократить использование международных резервов, снизить масштаб спекулятивных операций на валютном рынке в долгосрочной перспективе, исключить конфликты целей мегарегулятора и повысить результативность процентного канала трансмиссионного механизма.

В рамках повышения информационной открытости деятельности Центробанка была проведена работа по повышению адресности коммуникационного взаимодействия по денежно-кредитной политике.

Однако при анализе научной литературы можно встретить рассмотрение проблем современного подхода Банка России к инфляционному таргетированию. Прежде всего, существует мнение, что Центральный банк Российской Федерации при достижении целевого показателя по инфляции

в 4% поддерживает данный уровень посредством подавления спроса и изъятия дополнительных средств из обращения. Данный подход сокращает потенциал экономического роста и выглядит «искусственным» с точки зрения достижения национальных целей развития [1].

Кроме того, некоторые эксперты высказываются о недостаточно подкрепленной репутации Банка России в качестве ответственного мегарегулятора. Инфляционное таргетирование предполагает долгосрочное сдерживание инфляции на целевом уровне. В связи с этим, подавить инфляционные ожидания будет возможно лишь после удержания под контролем инфляционных процессов на протяжении полного политического и экономического циклов [8]. Также, немаловажное значение в настоящем аспекте принимает сырьевой характер российского экспорта, приводящий к зависимости отечественной денежной системы от волатильности на мировых рынках энергоресурсов, и большая доля товаров зарубежного производства в потребительской корзине россиян.

Учитывая наличие ряда проблем при переходе России к таргетированию инфляции, рассмотрим возможные направления совершенствования рассматриваемой стратегии.

Прежде всего, повышение эффективности инфляционного таргетирования ассоциируется с обеспечением согласованности монетарной, фискальной и долговой политик, с совершенствованием институциональных условий деятельности хозяйствующих субъектов для сокращения влияния немонетарных факторов на инфляцию. Немаловажной является роль тарифной политики государства в части ограничения роста цен естественных монополий.

С точки зрения облегчения адаптации к изменениям уровня цен в результате шоков, а также укрепления репутации Банка России в качестве ответственного мегарегулятора необходимо сформулировать количественную цель по инфляции в качестве диапазона. Учитывая, что для развитых стран характерен ориентир по инфляции

в пределах 2%, а для стран с развивающимися рынками — 4–5%, целесообразным является установление целевого значения для России на уровне 3–5% на протяжении первого полного экономического цикла с дальнейшим его сокращением до интервала с шириной в 1%.

Однако для обеспечения долгосрочного характера реализации стратегии таргетирования инфляции в условиях необходимости ускорения темпов экономического роста необходимо включить стимулирующий компонент в рассматриваемый режим. Проводимая Банком России политика сдерживания темпов инфляции за счет поддержания высокой ключевой ставки приводит к удорожанию финансовых ресурсов для всех категорий заемщиков. В связи с этим отечественный производитель не может воспользоваться преимуществами текущего валютного курса и проигрывает конкуренцию зарубежным фирмам: за 2018 г. импорт Российской Федерации в постоянных ценах вырос на 2,7%, а его доля в ВВП — на 0,2 п.п.¹ Однако расширение импортных потоков приводит к увеличению объема валютнообменных операций и сокращению спроса на рубль, в связи с чем, его курс снижается, сокращая эффективность антиинфляционной политики.

Однако количественное смягчение в классическом его понимании не сможет обеспечить повышение темпов экономического роста в российских условиях. В связи с этим в отечественной науке появилось мнение о целесообразности осуществления следующих мер по проведению целевой проектной эмиссии [3].

В рамках национальных проектов и государственных программ необходимо выделить конкретные инвестиционные проекты, подлежащие новому типу финансирования. Эти проекты должны обеспечивать особый вклад в российскую экономику и предполагать высокотехнологичные способы развития. Контракт, который заключается между инвестором, коммерческим банком и уполномоченным государственным органом должен четко устанавливать соотношение между добавленной стоимостью, создаваемой в рамках проекта, и необходимым объемом финансирования.

После заключения контракта Банк России осуществляет эмиссию денег, зачисляя сумму, необходимую для капитальных вложений в рамках проекта, на счет коммерческого банка. Финансирование расходов на оплату труда таким способом должно быть запрещено, так как будет приводить к росту инфляционных рисков, связанных со спросом. Далее коммерческий банк осуществляет кредитования частного инвестора за счет полученных средств. Так как стоимость данных средств для банка равна нулю, то процентная ставка по кредиту должна формироваться на минимальном уровне (2–3%), гарантируя лишь покрытие риска.

По мере выполнения условий контракта и создания предусмотренного размера добавленной стоимости сумма долга инвестора должна быть списана за счет депонированных в коммерческом банке средств Банка России. Описанная схема позволит осуществить списание эмиссии в денежный оборот лишь после осуществления инвестиций, запуска производства и достижения хозяйственных

результатов, что должно снизить риск возникновения инфляционных процессов. Данный подход является дискуссионным, однако, его подробное рассмотрение и совершенствование могут открыть новый способ обеспечения компромисса между ценовой стабилизацией и ускорением темпов роста российской экономики

Итак, на основании всего сказанного выше можно сделать следующие выводы. Таргетирование инфляции является наиболее распространенным в настоящее время режимом денежно-кредитной политики, основной задачей которого является обеспечение ценовой стабильности, соответствующей целевому уровню темпов инфляции. Несмотря на наличие ряда недостатков, грамотное использование процентного канала трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики с учетом национальных приоритетов и основных направлений бюджетно-налоговой политики должно обеспечить положительный эффект для развития экономики.

Важным является учет сдерживающего эффекта от инфляционного таргетирования для экономического роста. Политика «дорогих денег» сокращает потенциал развития национальной экономики. Поэтому для совмещения целей обеспечения ценовой стабильности и стимулирования экономического роста необходимо реализовать механизм целевой проектной эмиссии для финансирования конкретных инвестиционных проектов.

Библиографический список:

1. Андрушин С.А. Экспертное заключение на проект документа «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2019 год и период 2020 и 2021 годов» / С.А. Андрушин, В.К. Бурлачков и др. // *Банковское дело*. — 2018. — № 10. — С. 14–23.
2. Балашев Н.Б., Константинова А.В. Проблемы перехода в России к таргетированию инфляции // *Экономика и бизнес: теория и практика*. — 2019. — № 5–1. — С. 58–60.
3. Галушка А.С., Ниязметов А.К. Использование счетов эскроу и целевой проектной эмиссии как неинфляционный способ финансирования инвестиционных проектов // *Финансы*. — 2019. — № 3. — С. 15–22.
4. Кондратов Д.И. Евросоюз: ценовая стабильность как фактор экономического развития // *Современная Европа*. — 2011. — № 4 (48). — С. 80–94.
5. Красавина Л.Н., Пищик В.Я. Регулирование инфляции: мировой опыт и российская практика. — М.: *Финансы и статистика*, 2009. — 280 с.
6. Крымова И.П., Дядичко С.П. Таргетирование инфляции в России: первые итоги // *Азимут научных исследований: экономика и управление*. — 2019. — Т. 8. — № 3 (28). — С. 209–213.
7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики — URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 17.04.2021).
8. Трунин П.В. Выгоды и издержки инфляционного таргетирования в России / П.В. Трунин, А.В. Божечкова, Е.Л. Горюнов и др. — М.: ИД «Дело» РАНХиГС, 2019. — 60 с.

¹ Рассчитано по данным Федеральной службы государственной статистики [7].

Рынок микрозаймов в условиях пандемии: тренды развития

Е.В. Алтухова,

к.э.н., доцент, доцент кафедры финансового менеджмента, ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Аннотация: современные тренды экономического развития расширяют перечень услуг финансовых организаций, делая их более универсальными, позволяя расширять спектр возможностей и принципы взаимодействия. Все это требует определенных условий, формирующих поступательное развитие того или иного сегмента финансового рынка, а также соответствующего нормативного регулирования с необходимым набором мер реагирования. Не является исключением и рынок микрозаймов, который достаточно стабильно проявил себя в условиях пандемии. Учитывая особую значимость для населения данных организаций в условиях сложной экономической ситуации важно отметить положительные и отрицательные моменты функционирования микрофинансовых организаций, учитывая их роль в поддержании финансовой стабильности граждан. При этом необходимо учесть не только финансовые аспекты деятельности самих организаций, но и вопросы, которые выходят на поверхность, требуя безотлагательных решений. В статье пойдет речь о текущей оценке деятельности микрофинансовых организаций и о формирующихся трендах в развитии микрофинансового бизнеса в России.

Ключевые слова: микрофинансовая организация, микрозайм, доходы населения, экономическое развитие, пандемия, финансовый рынок, экономический рост.

Microloan market under pandemic conditions: development trends

E.V. Altukhova,

PhD, Associate Professor, Associate Professor, Department of Financial Management, Plekhanov Russian University of Economics

Abstract: modern trends in economic development expand the list of services provided by financial organizations, making them more universal, allowing to expand the range of opportunities and principles of interaction. All this requires certain conditions that determine the progressive development of a particular segment of the financial market, as well as appropriate regulatory regulation with the necessary set of response measures. The microloan market is no exception, which has shown itself quite steadily in a pandemic. Given the particular importance of these organizations for the population in a difficult economic situation, it is important to note the positive and negative aspects of the functioning of microfinance organizations, given their role in maintaining the financial stability of citizens. At the same time, it is necessary to take into account not only the financial aspects of the activities of the organizations themselves, but also the issues that come to the surface, requiring urgent solutions. The article deals with the current assessment of the activities of microfinance organizations and the emerging trends in the development of microfinance business in Russia.

Keywords: microfinance organization, microloan, income of the population, economic development, pandemic, financial market, economic growth.

Современные тренды социально-экономического развития во многом определяются текущими обстоятельствами. Последствия пандемии во многом сформировали новые приоритеты и направления развития. Собственно пандемия существенно обострила некоторые противоречия и одновременно ускорила решение уже назревших вопросов.

Серьезные изменения мы сегодня наблюдаем в составе инструментов и форм взаимодействия с клиентами на финансовом рынке. Так, в силу определенных пандемией обстоятельств существенно изменилась структура спроса на кредитные продукты. Также изменились

интересы клиентов в отношении предлагаемых банками финансовых продуктов. Все это требует своевременного реагирования, как со стороны регулятора, так и со стороны нормативной базы.

Учитывая существенное сокращение доходов населения, которое в целом наблюдается в рамках последних нескольких лет, когда зарплату до 10 000 руб. (ниже прожиточного минимума для пенсионеров [1]) получает порядка 10% населения [4], важно обратить внимание на постоянный интерес к услугам микрофинансовых организаций. Данная тенденция объясняется, прежде всего, тем, что данная группа населения больше остальных

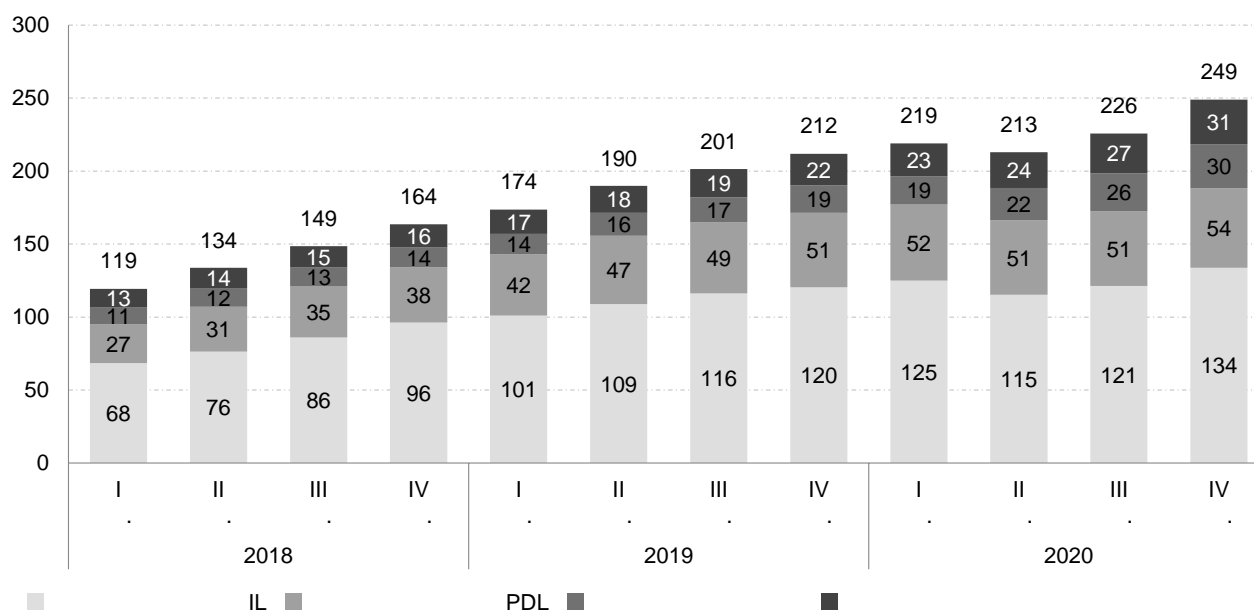


Рис. 1. Динамика структуры портфеля микрозаймов, на конец отчетного периода (млрд руб.) [5]

нуждается в небольших суммах до зарплаты, а в силу неплатежеспособности таких клиентов банки не могут относиться к ним с доверием.

Микрофинансовые организации успешно работают как в развитых, так и в развивающихся странах. Они решают две основные задачи: борьба с бедностью и становление среднего класса. Россия не является здесь исключением. Современный рынок микрозаймов в России представлен значительным числом микрофинансовых организаций. На 01.01.2021 г. количество МФО составило 1385 организаций [7, с. 7].

МФО предоставляют сегодня широкий перечень привлекательных для клиента условий. На самом деле эти институты финансового рынка достаточно уверенно себя чувствовали и в период пандемии. Пандемия позволила им активно освоить онлайн-взаимодействие с клиентом.

Изучая основные продуктовые линейки микрофинансирования, можно отметить, что они расположены в трех основных бизнес линиях:

1. Займы до зарплаты (Pay-Day Loans).
2. Потребительские займы (Installment loans).
3. Кредитование предпринимателей малого и среднего бизнеса (МСБ).

Займы до зарплаты и потребительские займы выдаются без обеспечения, упрощая процедуру оформления и не налагая дополнительной ответственности на клиента. Порядка 30% подобных займов выходят на просрочку. Уровень просрочки по портфелю постоянных клиентов может составлять 25%. Займы со сроком просроченной задолженности более 90 дней относятся к безнадежным к взысканию. В случае если заемщик не погасил задолженность до девяностого дня просрочки, то с вероятностью 98% он не вернет заем. Стандартной практикой для микрофинансового бизнеса является уровень потерь по среднему портфелю в 10–20%, что служит основанием для формирования завышенных

процентных ставок. При этом конкуренция на рынке МФО не является ценовой.

За период с 2018 по 2020 г. доля онлайн-микрозаймов от общего объема квартальных выданных физическим лицам выросла с 31 до 44%, в том числе в сегменте PDL — с 51 до 75%, а в сегменте IL — с 10 до 22% [5], что способствовало устойчивости данного рынка. Рассматривая структуру портфеля МФО необходимо отметить, что, несмотря на некоторое увеличение доли займов юридических лиц и одновременного сокращения доли займов физических лиц, займы физических лиц составляют 75% портфеля — см. рис. 1. Все это определяет прямую зависимость нужды в микрозаймах от стабильности доходов населения.

Анализируя практику функционирования МФО за последние несколько лет, можно отметить следующие тренды развития в микрофинансовом бизнесе:

1. Абсолютная величина займов за последние три года увеличилась в два раза. Наибольший рост данного показателя можно отметить в 2019 г. При этом число договоров увеличилось за этот период примерно на 30%. Данный рост обеспечен увеличением числа заключенных договоров юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.
2. Рассматривая общий тренд просроченной задолженности NPL 90+ с 2018 г., необходимо отметить, что данный показатель вырос с 23 до 29%, достигая 30% в отдельные периоды 2020 г. При этом поступательное движение вверх наблюдается с I кв. 2019 г. В 2020 г. сокращается показатель соотношения выданных и погашенных микрозаймов [5].
3. Абсолютные значения прибыли МФО выросли за анализируемый период более чем в два раза. На высоком уровне поддерживаются показатели качества капитала. При этом важно отметить, что доходы от микрофинансовой деятельности стабильно держатся на уровне 85% [5]. Наблюдая за финансовыми

результатами деятельности МФО можно отметить их значительную зависимость от динамики потребности в займах, а значит от общей динамики постоянства доходов граждан.

Изучая тенденции развития микрофинансовых институтов, можно отметить, что в структуре привлеченных средств МФО доля банковского финансирования достигла 33%. Портфель привлечения от банков за 2020 г. вырос на 48% [7, с. 5], что свидетельствует о заинтересованности банков в развитии данного вида бизнеса. За последние два года количество эмитентов облигаций из числа МФК и ломбардов выросло с 4 до 8 организаций, а ставка купона, предлагаемая данными эмитентами, варьировалась от 9,5 до 22% годовых — см. рис. 2.

При этом основными покупателями таких инструментов стали физические лица, доля которых среди держателей выросла с 57 до 93%, достигнув 3,6 млрд руб.

Как видно из рис. 2, динамика доходности показывает четкую корреляцию с динамикой финансового рынка в период пандемии.

С другой стороны настораживает факт нарастания просроченной задолженности в начале 2021 г. Количество просроченных свыше 90 дней микрозаймов в России по итогам февраля 2021 г. достигло нового рекорда в 5,4 миллиона займов [6]. Это притом, что средняя величина займа физическим лицам в 2020 г., несколько увеличившись, стала составлять 12 900 руб. На фоне достаточно стабильных показателей функционирования МФО в 2020 г. данный факт можно объяснить, прежде всего, последствиями ограничений, связанных с пандемией.

Многие граждане, лишившись работы, в виду продолжающихся проблем и опасений самих работодателей, так и не смогли накопить достаточный финансовый потенциал для погашения сформировавшейся кредитной задолженности. К этому можно добавить фактор высокой стоимости подобных кредитов. Среднерыночные

значения полной стоимости потребительских займов PDL сохраняется на уровне 350%. Учитывая низкий показатель кредитоспособности данного клиентского сегмента, вероятность взять кредит в банке практически равна нулю. Банкам не интересны некредитоспособные заемщики, нуждающиеся в таких коротких деньгах [2, с. 42].

По данным Росстата порядка 20% россиян имеют доходы ниже 14 000 руб. в месяц. При этом уже в конце 2018 г. порядка 30% респондентов оценивали свой уровень материального положения как «плохое» и «очень плохое». Проведя не сложный расчет можно предположить, что именно эта часть населения и является основными клиентами МФО сегмента займов PDL. При таком раскладе вести речь о возможности погашения сформированной безнадежной задолженности достаточно сложно до тех пор, пока не повысится средний уровень доходов населения.

В этой связи важно отметить, что эффективность работы МФО во многом определяется благосостоянием самого общества, его финансовым потенциалом. Если у клиента будет существовать гарантия возврата занятых средств, в форме зарплаты или иных денежных доходов, то такой инструмент как кредиты МФО будет выгоден как клиенту, так и самой МФО. Положительный тренд состоит, прежде всего, в том, что абсолютные значения выдачи микрозаймов сокращаются, что свидетельствует о некоторой стабилизации в потребности в столь дорогих деньгах. Также важно отметить стабильность финансовых показателей деятельности МФО и урегулирование ряда моментов по работе с просроченной задолженностью в части усиления роли МФО в самостоятельном решении данного вопроса, о чем свидетельствуют и статистические данные.

В отношении существующих клиентов, столкнувшихся со снижением доходов, МФО не только осуществляют реструктуризацию в соответствии с законом о кредитных

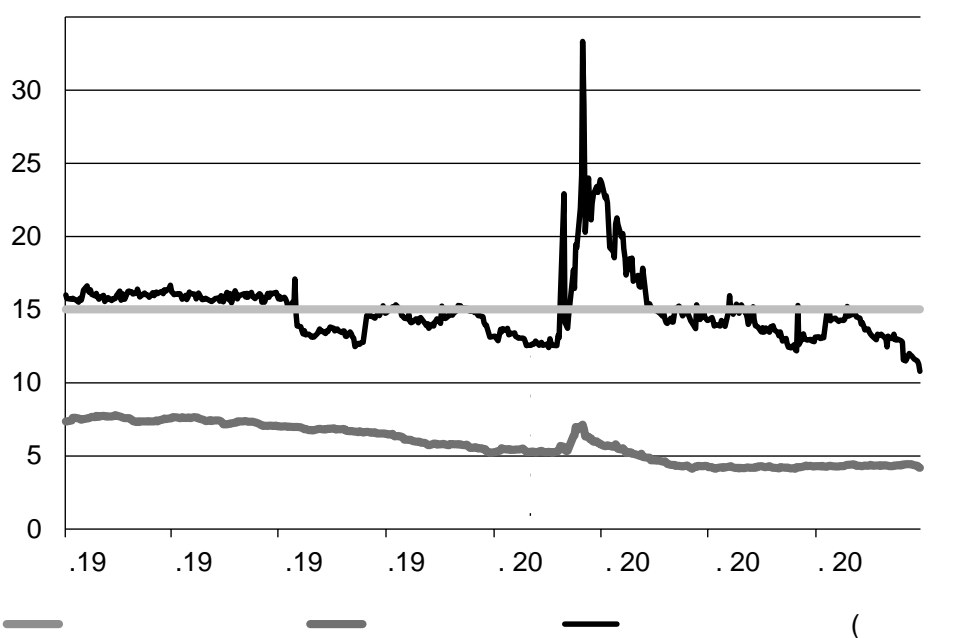


Рис. 2. Динамика доходности гособлигаций и средневзвешенной доходности облигаций МФК и ломбардов, %

каникулах, но и предлагают собственные программы поддержки заемщиков, что будет способствовать формированию стабильной клиентской базы. Вместе с этим сокращается число жалоб со стороны клиентов, что позволит увеличить доверие клиентов к данным институтам и сделает рынок микрозаймов более прозрачным. В сегменте физических лиц продолжается смещение выдач в сторону займов II при сокращении сегмента PDL. Скоринговые модели пересматриваются в сторону более тщательного отбора заемщиков. Растет доля долгосрочных займов, о чем свидетельствует сокращение оборачиваемости портфеля микрозаймов в 2020 г. Серьезные регуляторные меры со стороны Банка России способствуют наращиванию капитала МФО и сокращению числа непогашенной задолженности в части внутренних процедур урегулирования кредитной задолженности.

Важно добиться обеспечения своевременного погашения ссудной задолженности со стороны клиента. А это возможно при формировании постоянного прогнозируемого денежного потока.

В этой связи приоритетными направлениями государственной политики в отношении борьбы с бедностью должно стать обеспечение стабильности доходов с одновременным повышением доли граждан, получающих как минимум в два с половиной раза больше прожиточного минимума. Также следует уделить внимание всей системе налогообложения, которая прямо или косвенно влияет на формирование доходов граждан, получающих на уровне прожиточного минимума [3, с. 21]. Возможно выделение отдельных видов помощи данной группе населения в рамках целевого выделения бюджетных средств на обучение или переквалификацию. Только в случае одновременного использования всего комплекса мер государственной поддержки получится сформировать стабильно работающий микрофинансовый сектор, полностью выполняющий свои основные функции.

В этой системе сам институт микрофинансирования сможет выступать в роли удобного инструмента,

выполняющего наиболее важные функции кредита для общества, согласовывая интересы кредитора и заемщика.

Библиографический список:

1. Постановление Правительства РФ от 31 декабря 2020 г. № 2406 «Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по Российской Федерации на 2021 год» // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_373603/ (дата обращения: 13.04.2021 г.).
2. Алтухова Е.В. Потребительское кредитование в России и финансовая грамотность населения: проблемы и перспективы развития // Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. — 2018. — № 2 (98). — С. 39–46.
3. Иванова Я.Я., Гордиенко М.С. О целесообразности введения новых налогов и сборов в туристической отрасли // Научный альманах ассоциации FRANCE-KAZAKHSTAN. — 2019. — № 2. — С. 19–22.
4. Динамика доходов населения // Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики. № 58 Февраль 2020 г. [Электронный ресурс]. — URL: https://ac.gov.ru/uploads/2-Publications/rus_feb_2020.pdf (дата обращения: 13.04.2021).
5. Обзор ключевых показателей микрофинансовых институтов за 2020 г. // Банк России [Электронный ресурс]. — URL: http://www.cbr.ru/analytics/microfinance/reveiw_mfo/ (дата обращения: 13.04.2021).
6. Россияне просрочили рекордное число микрозаймов // РИА Новости [Электронный ресурс]. — URL: https://ria.ru/20210331/mikrozaymy-1603556300.html?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop (дата обращения: 13.04.2021).
7. Тенденции микрофинансового рынка в 2020 г. // Банк России [Электронный ресурс]. — URL: http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/32064/mmt_2020.pdf (дата обращения: 13.04.2021).

Методы и подходы к формированию накопительной части трудовой пенсии

Блошенко Т.А.,

д.э.н., ведущий научный сотрудник, Департамент общественных финансов, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: Закон от 07.05.1998 № 75 ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» определяет два типа пенсионных схем: схемы с установленными взносами и схемы с установленными выплатами. В статье приведена схема с установленными взносами, где фиксируется размер регулярных взносов в негосударственный пенсионный фонд, при этом размер выплат не зависит от результатов работы фонда, приведена схема актуарного расчета.

Ключевые слова: пенсионный фонд, негосударственный пенсионный фонд, пенсионная схема.

Methods and approaches to the formation of the funded part of the labor pension

Bloshenko T.A.,

Doctor of Economic Sciences, Leading Researcher, Department of Public Finance, Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: Russian legislation provides have two types of pension schemes: defined contribution schemes and defined benefit schemes. The article has a scheme with defined contributions, where the amount of regular contributions to a non-state pension fund is fixed, while the amount of payments does not depend on the results of the fund's work, an actuarial calculation scheme is provided.

Keywords: pension fund, non-state pension fund, pension scheme.

В настоящее время российская финансовая система удовлетворяет потребности экономики в краткосрочных ресурсах, но пока не способна предоставлять в достаточной мере ресурсы долгосрочного характера. Данную проблему можно решить путем развития финансовых институтов, развития рынка ценных бумаг, создания условий для инвесторов, в том числе пенсионных фондов, развития рынка производных финансовых инструментов.

Для увеличения объемов кредитования в экономике необходимо создать благоприятные условия для деятельности основных «поставщиков» долгосрочных инвестиций — институциональных инвесторов: инвестиционных фондов, негосударственных пенсионных фондов и страховых компаний.

Основными индикаторами реформы пенсионной системы являются:

- объем накопительной части, в т.ч. — привлеченных негосударственными пенсионными фондами;
- доля негосударственных пенсионных фондов;
- структура инвестиций пенсионных фондов.

В настоящее время в России проводится реформа пенсионной системы. Большую роль имеют негосударственные пенсионные фонды.

Закон от 07.05.1998 № 75 ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» определяет два типа пенсионных

схем: схемы с установленными взносами и схемы с установленными выплатами.

При инвестировании негосударственными пенсионными фондами (далее — НПФ) можно отметить следующие положительные аспекты:

— НПФ — организация, деятельностью которой является негосударственное пенсионное обеспечение; объем активов соответствует законодательству, в НПФ внедрена система управления рисками и внутреннего контроля, назначен внешний аудитор, положительная деловая репутация; имеет заключение Банка России;

— размещение пенсионных резервов осуществляется в соответствии с законом от 07.05.1998 № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах»;

— соблюдение закона «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»;

— соответствие закону «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 № 39-ФЗ;

— регулирование инвестирования средств пенсионных накоплений соответствуют закону от 24.07.2020 № 111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной пенсии в РФ»;

— к разрешенным активам инвестирования относятся облигации и акции российских эмитентов;

— пенсионные накопления могут быть вовлечены в инновационные проекты путем покупки ценных бумаг

организаций;

— соблюдение требований к пенсионным накоплениям, исходя из сохранности средств пенсионных накоплений, диверсификации, обеспечения доходности и ликвидности инвестиционного портфеля;

— требования по формированию структуры пенсионных резервов устанавливаются Банком России;

— регулирование деятельности НПФ как страховщиков;

— пенсионные выплаты будут сформированы не только из взносов физических лиц, а дополнительно будут получены средства, полученные в результате инвестиций.

Основными целями пенсионной реформы являются: обеспечение последовательного роста величины пенсионного обеспечения населения, формирование институциональных основ реализации прав граждан на накопительную часть трудовой пенсии, поддержание финансовой устойчивости пенсионной системы.

Для реализации поставленных целей решаются следующие задачи:

— законодательное определение порядка расчета и финансирования накопительной части трудовых пенсий, определение ожидаемого периода выплаты накопительной части трудовой пенсии, а также особенностей инвестирования пенсионных накоплений в пользу граждан предпенсионного и пенсионного возраста;

— развитие законодательства, реализующего права граждан на накопительную часть трудовой пенсии;

— создание системы государственного регулирования, контроля и надзора в сфере формирования и инвестирования средств пенсионных накоплений, а также соответствующую инфраструктуру для обеспечения процесса формирования и инвестирования средств пенсионных накоплений;

— обеспечение участия негосударственных пенсионных фондов в системе обязательного пенсионного страхования, а также регулирования их деятельности как страховщиков;

— доработка системы учета пенсионных прав застрахованных лиц согласно требованиям к формированию накопительной части трудовой пенсии и созданию пенсионных систем;

— подготовка нормативной правовой базы, обеспечивающей прозрачный и контролируемый механизм инвестирования средств обязательных пенсионных накоплений;

— подготовка нормативных правовых актов, устанавливающих правила создания, функционирования профессиональных пенсионных систем и регулирования их деятельности;

— введение единых требований к осуществлению инвестиционной деятельности независимо от форм функционирования профессиональных пенсионных систем;

— развитие актуарных методов оценки долгосрочной сбалансированности ресурсов и обязательств пенсионной системы.

В договоре с вкладчиком, основанном на схеме с установленными взносами, фиксируется размер регулярных

взносов в негосударственный пенсионный фонд.

Пенсия, которую будет получать участник фонда, зависит от результатов работы фонда в периоде накопления и в периоде выплаты пенсий.

Вкладчику изначально сообщается только минимальный гарантируемый размер пенсии.

Схемы с установленными выплатами предусматривают фиксацию в договоре размера будущих пенсий.

При этом НПФ все равно определяет величину взносов, которые необходимо осуществлять вкладчику.

Отличие от схем с установленными взносами заключается в том, что размер выплат не зависит от результатов работы фонда, таким образом, современная стоимость выплат одному пенсионеру дается соотношением (1) [7]:

$$R = P \sum_{j=1}^{[12(w-x)]} (1+i)^{-(x+j/12)} \frac{S(x+j/12)}{S(x)} \quad (1)$$

где: квадратные скобки обозначают взятие целой части числа;

w — максимальный возраст;

x — текущий возраст пенсионера в годах и долях года;

i — ставка дисконтирования;

s_x — вероятность дожития до возраста x лет по таблице смертности [7].

Для дробных возрастов данная вероятность дается формулой (2):

$$S(x) = \left((1 + [x] - x) l_{[x]} + (x - [x]) l_{[x]+1} \right) / l_0 \quad (2)$$

где: $l_{[x]}$ — количество доживающих до возраста $[x]$ лет согласно таблице смертности;

l_0 — размер выборки в таблице смертности [7].

В качестве ставки дисконтирования следует использовать средневзвешенную стоимость капитала (WACC) организации (3):

$$WACC = k_b (1 - T_c) \frac{B}{V} + k_p \frac{P}{V} + k_s \frac{S}{V} \quad (3)$$

где: WACC — средневзвешенные затраты на привлечение капитала;

k_b — ожидаемая рыночная доходность к погашению неотзывных, неконвертируемых долговых обязательств;

T_c — предельная ставка налога на объект оценки;

B — рыночная стоимость процентных долговых обязательств;

V — рыночная стоимость объекта оценки;

k_p — затраты на привлечение капитала за счет неотзывных, неконвертируемых привилегированных акций;

P — рыночная стоимость привилегированных акций;

k_s — альтернативные издержки обыкновенных акций;

S — рыночная стоимость обыкновенных акций.

Размер взносов организации в пользу каждого из участников можно определить по формуле (4):

$$A = \frac{P \sum_{j=1}^J (1+i)^{-(D_j-D)/360} \frac{S(x+(D_j-D)/360)}{S(x)} - \sum_{n=1}^N B_n (1+i)^{-(D_n-D)/360}}{\sum_{k=1}^K (1+i)^{-(D_k-D)/360} \frac{S(x+(D_k-D)/360)}{S(x)}} \quad (4)$$

где: N — количество ранее произведенных взносов;

B_n — размер n -го из ранее произведенных взносов;

K — количество взносов, предстоящих до окончания накопительного периода,

D_k — предполагаемая дата k -го взноса;

J — количество предстоящих пенсионных выплат,

D_j — дата j -ой выплаты,

D — текущая дата, i — минимальная норма доходности инвестиций НПФ.

Формула (4) позволяет оценить текущий размер необходимых взносов с учетом периодической индексации пенсионного капитала и всех ранее произведенных взносов [7].

Необходимо периодически проводить актуарный расчет величины взносов исходя из возрастной и половой структуры участников пенсионных программ с учетом индексации пенсионного капитала [7].

В качестве индикатора в этой области являются динамика средней трудовой пенсии в реальном выражении.

Прогнозные значения пенсионных выплат по годам можно рассчитать по следующему алгоритму:

— для каждой организации — участника программы рассчитать прогноз возрастной структуры штата работников по годам. Используются данные по текущей возрастной структуре работников и структуре приема новых сотрудников;

— для каждой организации — участника программы рассчитать возрастную структуру вступающих в программу по годам. Для этого используются прогнозные данные по возрастной структуре работников и возрастные квоты на вступление в программу;

— используя данные о заработной плате сотрудников каждой организации, рассчитать размеры стартовых капиталов;

— используя возрастную структуру вступающих в программу и данные о соответствующих размерах заработной платы, рассчитать динамику нарастания встречного капитала по годам для разных возрастных категорий сотрудников всех организаций;

— для каждого года прогнозного периода определить количество участников программы различных возрастов, которые становятся пенсионерами. При этом используются данные о возрастной структуре вступающих в программу;

— рассчитать суммарные размеры выплат по программе для каждого года прогнозируемого периода.

Совершенствование механизмов финансирования пенсий и формирования пенсионных обязательств будут

способствовать обеспечению финансовой устойчивости пенсионной системы и повышению уровня жизни пенсионеров, при этом важными индикаторами являются:

— динамика средней трудовой пенсии в реальном денежном выражении;

— объем и динамика пенсионных накоплений;

— удельный вес пенсионных накоплений, сформированных через негосударственные пенсионные фонды, в общем объеме пенсионных накоплений;

— отношение общего объема пенсионных накоплений к валовому внутреннему продукту.

При этом необходимо отметить, что актуарные методы оценки долгосрочной сбалансированности ресурсов и обязательств пенсионной системы требует постоянного развития.

Библиографический список:

1. Федеральный закон от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» // Информационно-правовой портал ГАРАНТ [Электронный ресурс]. — URL: <https://base.garant.ru/10100758/> (дата обращения: 20.03.2021).
2. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» // Информационно-правовой портал ГАРАНТ [Электронный ресурс]. — URL: <https://base.garant.ru/10105712/> (дата обращения: 20.03.2021).
3. Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» // Информационно-правовой портал ГАРАНТ [Электронный ресурс]. — URL: <https://base.garant.ru/10106464/> (дата обращения: 20.03.2021).
4. Федеральный закон от 07.05.1998 № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» // Информационно-правовой портал ГАРАНТ [Электронный ресурс]. — URL: <https://base.garant.ru/12111456/> (дата обращения: 20.03.2021).
5. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» // Информационно-правовой портал ГАРАНТ [Электронный ресурс]. — URL: <https://base.garant.ru/12114699/> (дата обращения: 20.03.2021).
6. Федеральный закон от 24.07.2002 № 111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной пенсии в Российской Федерации» // Информационно-правовой портал ГАРАНТ [Электронный ресурс]. — URL: <https://base.garant.ru/184744/> (дата обращения: 20.03.2021).
7. Четыркин Е.М. Пенсионные фонды. Зарубежный опыт для отечественных предприятий, актуарные расчеты. — М.: АО «АРГО», 1993 — 100 с.

Особенности текущего развития персональных финансов в России

Ю.А. Власова,

к.э.н., доцент кафедры финансов и цен, ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»,

Т.М. Рогова,

к.э.н., доцент кафедры финансов и цен, ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»,

А.В. Волкова,

студент финансового факультета, ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Аннотация: персональные финансы являются важной составляющей финансовой системы страны. В статье рассмотрены индикаторы, характеризующие состояние персональных финансов; проведена оценка состояния персональных финансов в России. Объектом исследования являются персональные финансы. Предметом исследования являются индикаторы персональных финансов. В результате оценки персональных финансов выявлены положительные и отрицательные направления развития финансов населения.

Ключевые слова: персональные финансы, доходы населения, активы населения.

Aspects of the current development of personal finance in Russia

Y.A. Vlasova,

PhD in Economics, Associate Professor Departments of Finance and Prices, Plekhanov Russian University of Economics,

T.M. Rogova,

PhD in Economics, Associate Professor Departments of Finance and Prices, Plekhanov Russian University of Economics,

A.V. Volkova,

Student of Finance Faculty, Plekhanov Russian University of Economics

Abstract: personal finance is one of the most important elements of the financial system. The article considers the indicators that characterize the state of personal finance; the assessment of the state of personal finance in Russia is carried out. The object of the study is personal finance. As a result of the assessment of personal finances, positive and negative trends in the development of the population's finances were identified.

Keywords: personal finance, personal incomes, personal assets.

Для оценки состояния персональных финансов будет использован ряд индикаторов, позволяющий определить степень и векторы развития персональных финансов в стране, а также своевременно выявить проблемы (угрозы) и принять соответствующие управленческие решения.

Сперва оценим общий уровень и место персональных финансов в финансовой системе (табл. 1) [1, 2, 5].

На протяжении исследуемого периода наблюдается рост совокупных персональных финансовых активов к ВВП, что свидетельствует о росте финансового капитала в персональной собственности с учетом роста экономики. В 2019 г. индикатор составил 46,92% ВВП страны.

Незначительное снижение данного индикатора наблюдалось в 2011 и 2018 гг.

Также наблюдается рост совокупных кредитных обязательств физических лиц к ВВП, что позволяет говорить об увеличении спроса физических лиц на кредитные ресурсы. Темпы роста кредитования физических лиц превышали темпы роста ВВП. Стремительный рост индикатора (более 20% в год) отмечен в 2012 г. Снижение данного показателя наблюдалось в 2015–2016 гг., что обусловлено кризисным периодом в экономике. Исходя из полученных результатов, можно судить о стабильном росте роли персональных финансов в экономике. Приведенные расчеты по двум индикаторам показали положительную динамику.

Отношение среднедушевых среднемесячных денежных доходов к прожиточному минимуму свидетельствует об уровне финансовой обеспеченности населения минимальными товарами и услугами.

Таблица 1

Динамика отдельных индикаторов персональных финансов за 2010–2019 гг.

Год	Совокупные персональные финансовые активы к ВВП, %	Темп роста, %	Совокупные кредитные обязательства физических лиц к ВВП, %	Темп роста, %	Совокупные чистые персональные финансовые активы на душу населения, руб.	Темп роста, %	Соотношение среднедушевых среднемесячных денежных доходов к прожиточному минимуму, %	Темп роста, %
2010	34,85	-	8,82	-	84 347,10	-	333,31	-
2011	32,60	93,54	9,23	104,68	98 280,62	116,52	326,27	97,89
2012	34,18	104,86	11,36	123,03	108 676,92	110,58	356,70	109,33
2013	37,82	110,65	13,64	120,08	123 139,57	113,31	354,89	99,49
2014	40,05	105,90	14,34	105,08	141 429,37	114,85	344,93	97,19
2015	40,28	100,57	12,86	89,70	155 732,74	110,11	314,06	91,05
2016	43,01	106,77	12,62	98,13	177 602,73	114,04	312,12	99,38
2017	45,83	106,56	13,25	105,04	203 794,96	114,75	310,93	99,62
2018	45,00	98,19	14,35	108,24	216 701,84	106,33	317,00	101,95
2019	46,92	104,28	16,16	112,62	228 953,68	105,65	323,66	102,10
2020	47,06	100,28	17,02	105,34	219 006,82	95,66	291,52	90,07

Источник: составлено авторами на основе [4]

На протяжении исследуемого периода наблюдается рост совокупных чистых персональных финансовых активов на душу населения, что обусловлено ростом стоимости совокупных чистых персональных финансовых активов при незначительном изменении численности населения. Исходя из полученных результатов, можно судить о повышении финансового благосостояния населения.

На протяжении исследуемого периода наблюдается неоднородная динамика соотношения среднедушевых среднемесячных денежных доходов к прожиточному минимуму. Снижение индикатора отмечено в 2011, 2013–2017 гг., а наибольший рост зафиксирован в 2012, 2018 и 2019 гг. Последние данные говорят о повышении уровня жизни населения. Это подтверждается данным Росстата о снижении уровня бедности.

В 2018 г. МРОТ был приравнен к прожиточному минимуму. Данная реформа привела к увеличению минимального размера по больничному листку нетрудоспособности, декретных и детских пособий, пособий по уходу за ребенком. Также теперь МРОТ будет ежегодно увеличиваться, что должно сказаться на увеличении уровня жизни населения и борьбы с бедностью.

Перейдем к анализу активности населения на финансовом рынке. Количество счетов с дистанционным доступом, открытых физическим лицам в кредитных организациях, на душу населения, отражающее уровень взаимодействия физических лиц с коммерческими банками, показывает рост количества банковских счетов физических лиц на душу населения, однако в 2020 г. данный показатель снизился. В целом, персональная финансовая активность населения растет, однако на темпы ее роста влияют экономические факторы, так в 2020 г. кризис, вызванный пандемией коронавируса, привел к выжидательной позиции населения в плане

инвестирования. Наибольшие темпы роста индикатора были отмечены в 2011–2012 гг.

Также важным позитивным моментом является положительная динамика количества счетов с дистанционным доступом, что говорит об увеличении инновационной направленности финансового поведения населения. Следует отметить, что темпы роста показателя замедляются с каждым годом, что может быть обусловлено снижением доверия со стороны населения, а также ростом мошенничества в данной сфере.

На протяжении исследуемого периода наблюдается неоднородная динамика доли просроченной задолженности в общем объеме кредитной задолженности физических лиц. Стремительный рост индикатора (более 30% в год) отмечен в 2014–2015 гг., что обусловлено кризисным периодом в экономике. Это в свою очередь говорит об угрозе персональной финансовой безопасности. Минимальное значение индикатора отмечено в 2012 г. [3, 6]. Тенденция к снижению, которая прослеживается в период 2017–2019 гг., говорит о росте персональной финансовой безопасности населения страны.

В разрезе анализа инвестиционной активности населения важно рассмотреть активность населения на фондовой бирже, ввиду снижения привлекательности банковских депозитов. Стремительный рост был отмечен в 2020 г., показатель вырос более чем в 2 раза. В 2021 г. также ожидается увеличение показателя почти на 30%. Увеличение частных инвесторов способствовало появлению «народного портфеля». В начале 2020 г. в среднем портфеле занимали наибольшую долю следующие акции: Газпром (27%), Лукойл (10%), ВТБ (9,5%), Магнит (9%), Сургутнефтегаз (9%). Однако на данный момент частные инвесторы поменяли свою позицию и сейчас доля банков и IT-компаний стала больше: Сбербанк (14%), Яндекс (7%) [7].

Таблица 2

Динамика индикаторов финансового состояния населения, в % к соответствующему периоду предшествующего года

Год	Реальные располагаемые доходы населения	Реальные заработные платы работников организаций	Реальные пенсии
2011	97,3	113,2	105,1
2012	103,4	105,2	104,5
2013	104,9	103,6	103,2
2014	96,6	98,4	99,2
2015	97,3	95,8	96,7
2016	98,5	102,1	98,4
2017	98,2	104,6	101,6
2018	99,1	107,0	100,3
2019	100,8	105,0	102,4
2020	92,0	99,9	102,7

Источник: составлено авторами на основе [4]

Особенно важным показателем персональных финансов населения является реальные располагаемые денежные доходы — доходы, оставшиеся в распоряжении индивидов после уплаты налогов и сборов, скорректированные на уровень инфляции (табл. 2). Данный показатель объективно показывает уровень жизни индивидов и их инвестиционные возможности. Снижение реальных доходов населения отмечалось в кризисные периоды экономики. Показатели реальных заработных плат и реальных пенсий имели положительную динамику на протяжении всего исследуемого периода, однако, также, было отмечено снижение в кризисные периоды экономики.

Используя данные о стоимости финансовых активов, можно найти стоимость чистых финансовых активов, т.е. стоимость имущества, имеющегося у населения (данная стоимость определяется ежегодно за вычетом задолженности). Данный показатель позволит более точно определить уровень накопленного финансового богатства населения. На протяжении исследуемого периода стоимость чистых финансовых активов населения продемонстрировала положительную динамику, с 2010 г. данный показатель вырос на 21 557 млрд руб. к 2019 г. Снижение темпов роста показателя отмечено только в 2015 г. и в 2020 г. на 5%.

В целом следует отметить, что несмотря на очевидные позитивные тенденции, развитие персональных финансов в России осложняется такими факторами как: недостаточно высокий уровень развития экономики страны, высокая чувствительность экономики от динамики энергетических ресурсов; природно-ресурсный потенциал; снижение воспроизводства человеческого капитала; политические факторы. Значение и роль персональных финансов в экономике страны возрастает за счет расширения финансовых и организационных возможностей населения. Наибольшее влияние на данный сегмент оказывает фактор роста дохода. Показатель совокупных персональных денежных доходов населения имеет устойчивую положительную динамику, что,

соответственно, влияет на увеличение уровня жизни населения.

Исходя из анализа структуры денежных доходов населения можно отметить, что традиционно большую долю доходов (более 50%) составляют доходы от оплаты труда наемных работников. Следующие по величине доли в доходах (около 18%) составляют социальные выплаты. Менее 10% составляют доходы от собственности и доходы от предпринимательской и другой производственной деятельности. Доля доходов от прочих денежных поступлений на протяжении исследуемого периода имела неоднородную динамику: с 2010 по 2015 гг. доля данных расходов увеличилась на 12,6%, с 2016 по 2020 гг. доля данных расходов имела тенденцию к снижению и в 2020 г. составила 10,6%.

При этом более 70% доходов физических лиц приходится на приобретение товаров и оплату услуг, больше 13% — на оплату обязательных платежей, взносов и прочие расходы [4]. Также росла доля сбережений населения во вкладах и ценных бумагах, максимальное значение зафиксировано в 2015 г.

Анализ состояния персональных финансов в России позволил сделать определенные выводы о текущем состоянии данного сегмента финансового рынка. К положительным моментам развития персональных финансов на 2020 г. следует отнести:

- рост прожиточного минимума и приравнение его к МРОТ. (Новый закон предполагает, что данные изменения помогут привести региональный ПМ в норму);
- рост объема кредитной задолженности. (Способствует развитию банковского сектора);
- рост персональных финансовых активов. (Влияет на повышение уровня жизни населения);
- увеличение доли сбережений и доли наличных денег на руках у населения России. (Влияет на повышение уровня жизни населения);
- рост числа открытых брокерских счетов физических лиц (Способствует росту инвестиционной активности

населения и развитию экономики);

В тоже время отмечены следующие отрицательные особенности:

- снижение реальных располагаемых доходов населения России. (Связано с эпидемией коронавирусной инфекции и влияет на снижение уровня жизни населения);
- снижение количества банковских счетов физических лиц на душу населения. (Связано с эпидемией коронавирусной инфекции и влияет на снижение персональной финансовой активности населения);
- снижение соотношения среднедушевых среднемесячных денежных доходов к прожиточному минимуму;
- рост уровня просроченной задолженности в объеме кредитной задолженности. (Связано с эпидемией коронавирусной инфекции и влияет на снижение персональной финансовой безопасности населения);
- снижение стоимости чистых финансовых активов населения. (Связано с эпидемией коронавирусной инфекции и влияет на снижение уровня финансового богатства населения).

Так, финансовые активы населения растут, это должно способствовать увеличению уровня жизни населения, а также экономическому развитию страны в целом. Положительно отражается на состоянии персональных финансов рост персональных финансовых активов, что свидетельствует о том, что данный сектор развивается и повышается уровень жизни населения. Ежегодное увеличение МРОТ и приравнивание его к прожиточному минимуму позволило увеличить минимальный размер по больничному листку нетрудоспособности, декретные и детские пособия, а также пособий по уходу за ребенком, что способствует снижению уровня бедности населения. Проведенный анализ состояния

персональных финансов позволяет сделать вывод, что распространение коронавирусной инфекции COVID-19 повлияло на снижение экономической активности и снижению спроса в крупных секторах экономики, что в свою очередь отразилось на снижении важных индикаторов персональных финансов: чистых финансовых активов и реальных доходов физических лиц. Ввиду значимости персональных финансов для экономики страны своевременные и грамотные меры государства по поддержке финансов населения могли бы сгладить негативные последствия.

Библиографический список:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (действующая редакция от 08.12.2020).
2. Бондарева С.А. Развитие системы персональных финансов в современных условиях: дис. ... канд. экон. наук. — М.: Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, 2016. — 156 с.
3. Власова Ю.А. Развитие ипотечного кредитования в России и факторы повышения его доступности // Банковское дело. — 2019. — № 8. — С. 78–82.
4. Официальная статистика. Население. Уровень жизни // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. — URL: <https://rosstat.gov.ru/>.
5. Персональные финансы: учебник / под ред. проф. В.А. Слепова. — М.: Магистр: ИНФРА-М, 2019. — 240 с.
6. Статистические показатели банковского сектора РФ // Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. — URL: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/review/.
7. Число физлиц с брокерскими счетами на Московской бирже превысило 11 млн // Московская биржа [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.moex.com/n33448/?nt=106>.

Финансовые проблемы развития nanoиндустрии в России

В.В. Коокуева,

к.э.н., доцент, доцент, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Аннотация: в статье отражены финансовые проблемы развития сферы нанотехнологий в России. Подведены отдельные итоги реализации стратегии инновационного развития в части развития nanoиндустрии. На основе корреляционно-регрессионного анализа сделаны выводы о низкой эффективности вложенных инвестиций, об отсутствии мультипликативного эффекта отдачи. Сделаны выводы о необходимости совершенствования институтов инновационного развития, обеспечения эффективности их деятельности, постоянного мониторинга движения вложенных средств, обоснования платы за управление управляющими компаниями, ограничения по управленческим расходам, другие.

Ключевые слова: nanoиндустрия, нанотехнологии, финансирование, государственная поддержка, РОСНАНО, инновационное развитие экономики.

Financial problems of the nanoindustry development in Russia

V.V. Kookueva,

PhD, Associate Professor, Associate Professor, Plekhanov Russian University of Economics

Abstract: the article reflects the financial problems of the development of the sphere of nanotechnology in Russia. Some results of the implementation of the strategy of innovative development in terms of the development of the nanoindustry are summed up. On the basis of the correlation-regression analysis, conclusions were made about the low efficiency of the investment, about the absence of a multiplier effect of return. Conclusions are made about the need to improve the institutions of innovative development, ensure the effectiveness of their activities, constant monitoring of the movement of invested funds, justification of fees for managing management companies, restrictions on management costs, and others.

Keywords: nanoindustry, nanotechnology, financing, government support, RUSNANO, innovative economic development.

Реформа институтов развития назревала достаточно давно и в конце 2020 г. было принято решение о создании единых механизмов управления институтами путем объединения нескольких институтов под управление ВЭБ.РФ, устранении пересечения дублирующих функций, сохранении отдельных институтов. АО «Роснано» будет интегрировано в группу ВЭБ.РФ, в которой оно будет ответственно за инновационное развитие, образовательную и инфраструктурную поддержку. Еще в начале создания этой корпорации считалось, что именно такой институт должен снизить риски частных инвесторов и обеспечить мультипликативный эффект вкладываемых государственных средств [6]. Неоднократные критические высказывания о неэффективной деятельности институтов развития как со стороны отдельных экспертов, так и со стороны Счетной палаты, требовали изменений системы государственной поддержки инновационной деятельности. Бизнес-модель отдельных институтов развития требует совершенствования [8].

В данной статье поднимаются проблемы эффективности государственной поддержки nanoиндустрии,

деятельности институтов инновационного развития.

В 2011 г. при подготовке Стратегии инновационного развития России до 2020 г. подчеркивались проблемы низкого спроса на инновации, низкого уровня инновационного развития, активности. В Стратегии были поставлены такие цели как рост доли предприятий, осуществляющих технологические инновации, до 40–50% к 2020 г. (в 2009 году — 9,4%); рост доли инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции до 25–35% к 2020 г. (в 2010 г. — 4,9%) [1].

Статистические данные за 2020 г. еще не подведены, но как видно из табл. 1, они не будут достигнуты, даже несмотря на изменение методики расчета. Следует заметить, что в предыдущих стратегиях ставились подобные цели и задачи, которые переходили в новые стратегии. Многие показатели остались на стартовом уровне. Эксперты высказываются о провале в реализации Стратегии. По многим показателям не были достигнуты KPI, не произошло резкого роста участия частного финансирования НИОКР, доли экспорта высокотехнологических российских компаний [2]. Причинами провала

Таблица 1

Целевые и фактические данные отдельных показателей Стратегии, %

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020 (ПЛАН)
Доля предприятий, осуществляющих технологические инновации	7,9	8,9	9,1	8,9	8,8	8,3	7,3	7,5 (20,8)	19,8	21,6	40–50
Доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции	4,8	6,3	8,0	9,2	8,7	8,4	8,5	7,2	6,5	5,3	25–35

Источник: составлено автором на основе данных Росстата и Стратегии инновационного развития России до 2020 г. (с 2017 г. действует 4 редакция Осло)

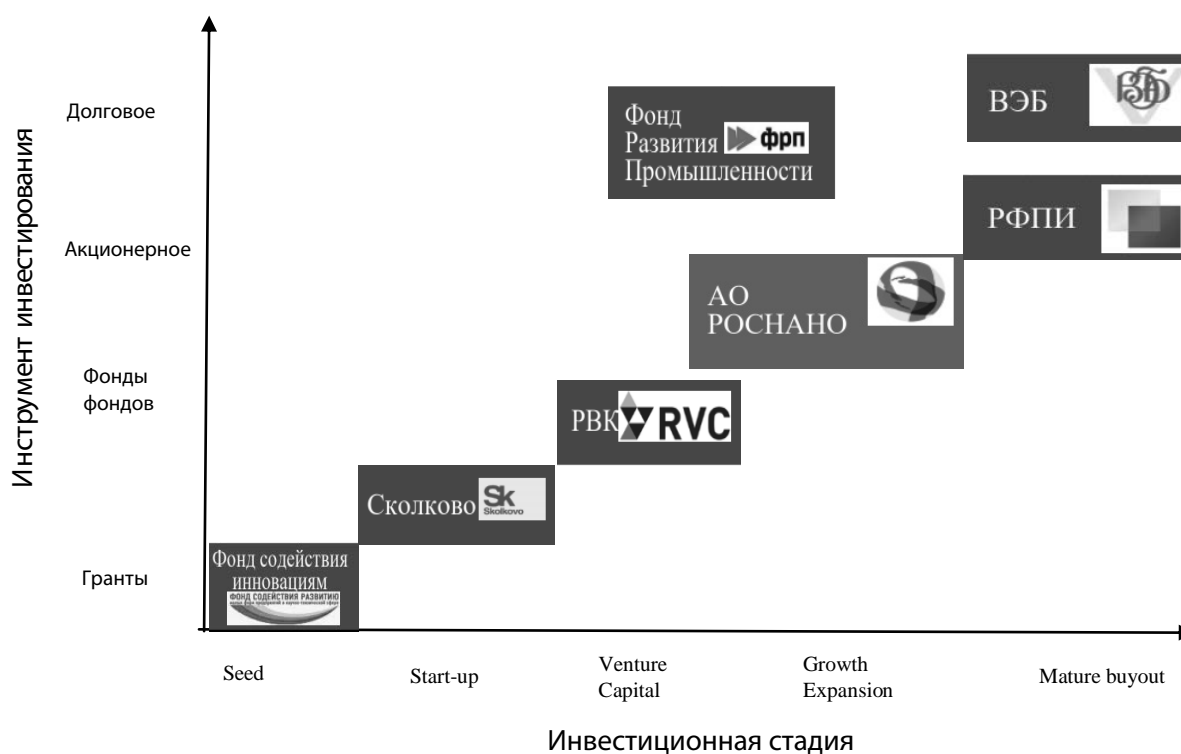


Рис. 1. Роль АО «РОСНАНО» в системе институтов инновационного развития [5]

лидерского сценария называют несогласованность с другими стратегическими документами, отсутствие связи с научной, промышленной и технологической политиками, недостаточность финансовых ресурсов. Однако сложно делать выводы о том, что вынужденная реформа что-то изменит, т.к. деятельность под управлением одного из институтов других вряд ли приведет к существенным результатам. Принципиальных изменений в самой системе финансирования инновационного развития посредством институтов развития нет на современном этапе. Средства потрачены, результаты не достигнуты, реформирование системы вновь потребует значительных государственных средств.

АО «Роснано» является одним из институтов инновационного развития, отвечающим за развитие нанотехнологической промышленности, выступающим соинвестором в нанотехнологических проектах со значительным экономическим или социальным потенциалом. Как видно из рис. 1, Роснано вступает в процесс поддержки инноваций после РВК, Сколково, Фонда содействия инновациям.

В табл. 2 представлены отдельные показатели развития рынка нанотехнологий в России за несколько

последних лет. Видно, что в целом наблюдается отрицательный тренд — сокращается количество организаций, выпускавших продукцию, связанных с нанотехнологиями, в том числе и при поддержке АО «РОСНАНО». Данная тенденция не может способствовать достижению стратегии развития инновационного развития России.

В стратегии развития РОСНАНО заложено достижение таких показателей, как превышение темпов роста производства нанопродукции над темпами роста промышленного производства и нефтегазового экспорта на 1–1,5% ежегодно до 2023 г., запуск не менее 120 новых проектов с участием АО «РОСНАНО» и инвестиционных фондов в 2023 г. накопленным итогом, привлечение не менее 170 млрд руб. для финансирования новых проектов в портфельные компании путем создания инвестиционных фондов нанотехнологий в 2023 г. накопленным итогом, создание 53 тыс. новых рабочих мест, инвестиции в НИОКР в объеме более 91 млрд руб. В результате функционирования портфельных компаний бюджетная система должна получить более 493 млрд руб. к 2023 г. в виде налоговых платежей.

Рассмотрим, существуют ли связи

Таблица 2

Отдельные показатели рынка нанотехнологий России

Показатели	2016	2017	2018	2019
Количество организаций, выпускающих продукцию, связанную с нанотехнологиями	547	560	550	524
Компании, осуществлявшие выпуск высокотехнологичных материалов для nanoиндустрии	2	2	2	2
Компании, осуществлявшие выпуск продукции, связанной с нанотехнологиями, которые были созданы и (или) осуществляли реализацию проектов с участием АО «РОСНАНО»	97	90	89	83
В том числе портфельные компании, из которых Общество вышло	15	18	39	36
Независимые производители	450	470	461	441

Источник: составлено на основе данных официального сайта АО «РОСНАНО» [3, 4, 5]

Таблица 3

Связь между инвестициями АО «РОСНАНО» в проекты исторического портфеля и отдельными факторами

Фактор	Коэффициент корреляции	Интерпретация
Поступления от инвестиционных проектов АО «РОСНАНО», млрд руб.	-0,14746	Очень слабая отрицательная
Объем продаж российской продукции nanoиндустрии (в текущих рыночных ценах)	-0,76882	Высокая отрицательная
Объем продаж продукции nanoиндустрии портфельными компаниями	-0,8199	Высокая отрицательная
Поступления от инвестиционных проектов АО «РОСНАНО», млрд руб.	0,820634	Высокая положительная

Источник: рассчитано автором

между деятельностью РОСНАНО и отдельными показателями, характеризующими инновационное развитие. Корреляционно-регрессионный анализ связи между инвестициями АО «РОСНАНО» в проекты исторического портфеля и поступлениями от инвестиционных проектов АО «РОСНАНО» показал очень слабую отрицательную связь.

Негативным результатом считаем то, что чем больше РОСНАНО инвестирует в проекты исторического портфеля, тем меньше объем продаж продукции nanoиндустрии в целом, в том числе портфельными компаниями. Регрессионный анализ не позволил построить качественную модель, но видно, что более чем в 60% случаев имеет место тенденция к снижению.

Корреляционный анализ связи между инвестициями АО «РОСНАНО» в проекты исторического портфеля и поступлениями от его инвестиционных проектов равен

0,8206, это высокая положительная связь. На рис. 3 представлена корреляционно-регрессионная модель, где видно, что с ростом объема инвестиций поступления будут снижаться.

Положительным моментом является то, что инвестиции АО «РОСНАНО» в проекты исторического портфеля приводят к росту количества созданных новых рабочих мест в портфельных компаниях АО «РОСНАНО». Это вывод сделан на основе корреляционного анализа, где соответствующий коэффициент равен 0,856, что показывает высокую положительную связь. Чем больше инвестиций, тем больше количество новых рабочих мест в портфельных компаниях.

Как известно, в 2013 г. с целью разделения функций владения и управления активами была создана управляющая компания, которая управляет историческим портфелем и формирует новые фонды. Рассмотрим

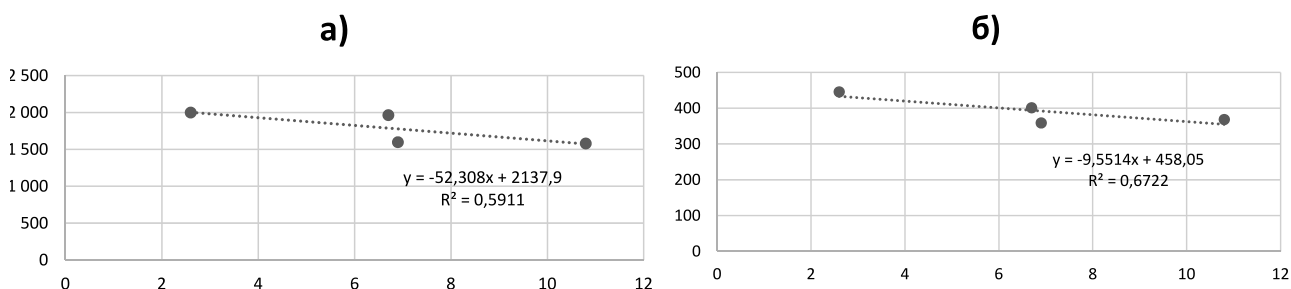


Рис. 2. Корреляционно-регрессионный анализ связи инвестиций АО «РОСНАНО» в проекты исторического портфеля и:

а) объемом продаж российской продукции nanoиндустрии (в текущих рыночных ценах); б) объемом продаж продукции nanoиндустрии портфельными компаниями

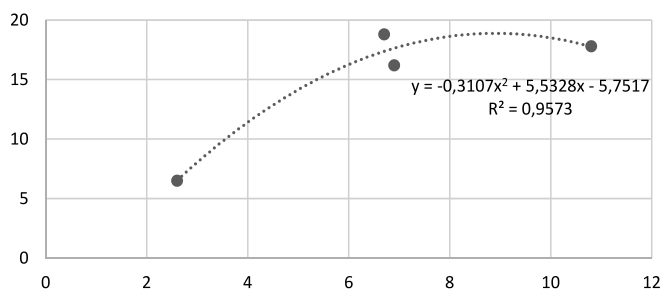


Рис. 3. Корреляционно-регрессионный анализ связи между инвестициями АО «РОСНАНО» в проекты исторического портфеля и поступлениями от его инвестиционных проектов

информацию об объемах вознаграждений, выплачиваемых управляющей компании. Как видно из табл. 4, комиссия за управление достаточно высокая, хотя и существенно снижается. Выплаты миллиардных комиссионных должны быть обоснованы, прозрачны.

Анализ исторического инвестиционного портфеля АО «РОСНАНО» показал, что количество проектов сократилось с 99 в 2013 г. до 55 проектов в 2019 г. Большая часть проектов — 60% — проекты, находящиеся на стадии роста, 30% — на венчурной стадии, остальные приходятся на фонды. На рис. 5 представлена динамика объема финансирования инвестиционного портфеля, где видно, что объемы снизились за период. Также следует отметить, что снизилась доля финансирования проектов на стадии роста с 70% в 2013 г. до 50% в 2019 г., а доля проектов на венчурной стадии возросла.

Анализ данных о сравнении объема инвестиций и поступлений от проектов исторического портфеля показывает, что инвестиций АО «РОСНАНО» гораздо больше поступлений, что считаем неэффективным расходованием средств.

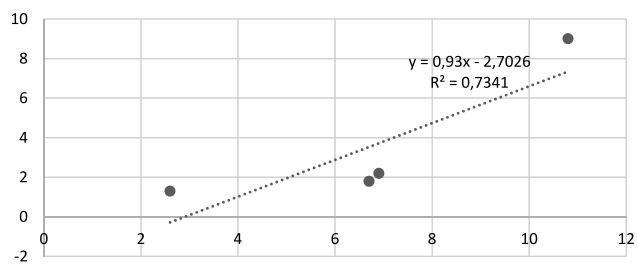


Рис. 4. Корреляционно-регрессионный анализ связи между инвестициями АО «РОСНАНО» в проекты исторического портфеля и количеством созданных новых рабочих мест в портфельных компаниях АО «РОСНАНО»

Корреляционный анализ связи между инвестициями РОСНАНО в исторический портфель и поступления от них по данным, составленным накопленным итогом, показывает высокую сильную связь, т.е. чем больше компания инвестирует, тем больше отдача. Также регрессионный анализ подтверждает это. Однако, если проводить аналогичный анализ на основе годовых данных, то ситуация существенно меняется. Корреляционная связь отрицательная средняя, а корреляционно-регрессионный анализ показывает понижающий тренд, полученная модель не описывает ситуацию.

Таким образом, проведенный анализ свидетельствует о том, что задачи инновационного развития за счет нанотехнологий, высоких технологий не удалось решить. Созданные институты инновационного и инвестиционного развития с определенными целями и задачами не смогли в полной мере стимулировать рост инноваций, нанотехнологий, при том, что одни и те же задачи были поставлены перед разными институтами. Так, задачи инновационного развития стоят перед различными институтами,

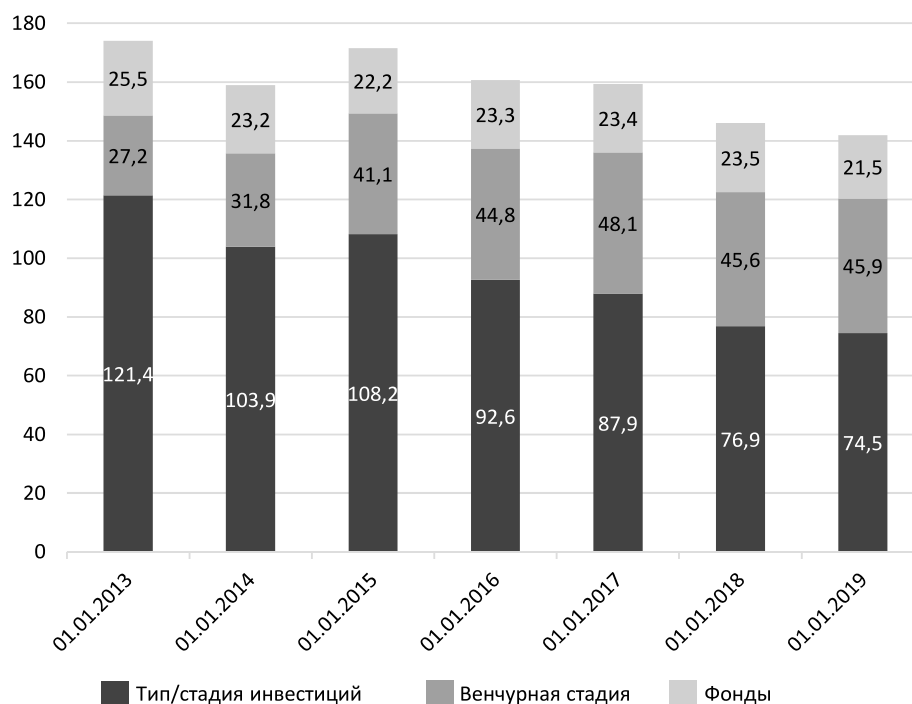


Рис. 5. Общий объем финансирования исторического инвестиционного портфеля со стороны АО «РОСНАНО» (млрд руб.)

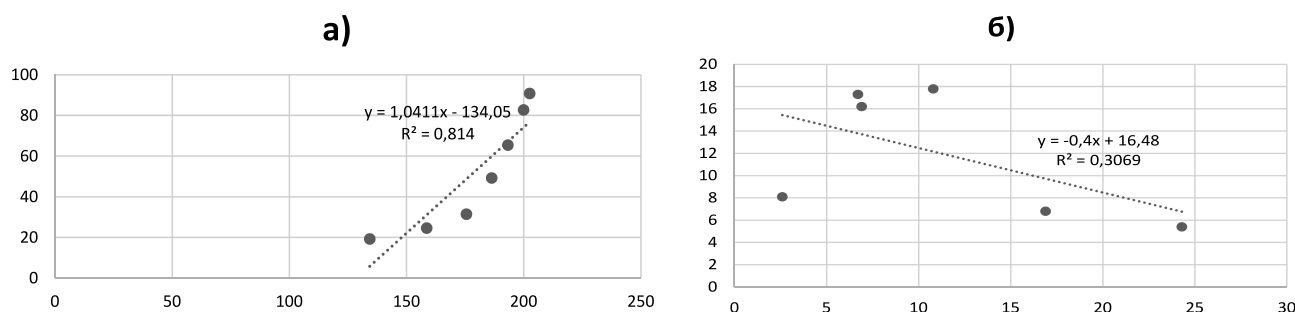


Рис. 7. Корреляционно-регрессионный анализ связи инвестиций и поступлений от них а) накопленным итогом и б) по данным за год в отдельности (без накопления) за период 2014–2019 годы

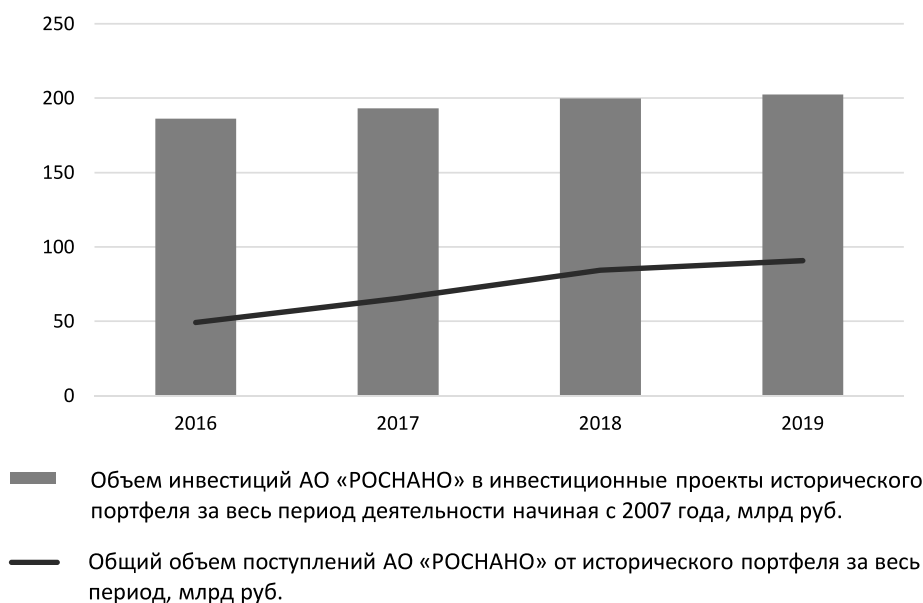


Рис. 6. Сравнение объема инвестиций в инвестиционные проекты исторического портфеля и поступлений от них, млрд руб. накопленным итогом

Таблица 4

Сведения о вознаграждениях УК «РОСНАНО» и компенсированных расходах, млн руб.

Выплата, в руб.	за 2016 г.	за 2017 г.	за 2018 г.	за 2019 г.
Комиссия за управление УК «РОСНАНО», включая НДС	5 340,5	4 031,1	2 929,6	1 865,9
Комиссия за выходы УК «РОСНАНО», включая НДС	231,1	1 477,5	1 321,1	1 685,5
Компенсация расходов от Общества в пользу УК «РОСНАНО»	9,4	106,4	2,3	5,5
Компенсация расходов от УК «РОСНАНО» в пользу Общества	2,8	123,2	15,0	15,4

Источник: составлено автором на основе годовых отчетов АО «РОСНАНО»

такими как АО «РОСНАНО», АО «РВК», другими фондами. Дублирование и пересечение функций негативно отражается как на результатах деятельности, так и на ответственности за эти результаты. Отсутствие прозрачной, обоснованной системы критериев оценки эффективности деятельности институтов развития также считаем негативным аспектом деятельности. Не способствуют эффективному использованию бюджетных средств практика создания различных структур с последующей их ликвидацией незадолго до окончания сроков подведения итогов и признанием их неэффективными, при том, что на их функционирование уже выделены миллиарды рублей. Прошли годы, а угрозы остались такими же: нецелевое использование средств, эмиссия долговых ценных бумаг с повышенной доходностью, использование средств для

проектов, не имеющих окупаемости и отдачи в виде налоговых платежей, внесение средств в капиталы и финансирование предприятий, формально принадлежащих сфере наноиндустрии, завышенные расходы, другие [6].

Очередная реформа с перераспределением функций институтов развития, передачей функций управления ВЭБ вряд ли решит сложившиеся проблемы. Любая реформа также требует финансирования, но будет ли при этом обеспечена эффективность использования государственных средств? Считаю важным провести оценку деятельности упраздняемых и реорганизуемых институтов за период их функционирования, проверить целевое использование средств перед их реорганизацией. Важно не то, какой из институтов будет управлять, а определить четкие «правила работы», функции, задачи,

ответственность, конкретные сроки реализации индикаторов, методику определения предоставления и эффективности использования средств, закрепить нормативы выплаты комиссии для управляющих компаний.

ROSNANO-AO_Annual_Report_2017_RUS.pdf (дата обращения: 25.04.2021).

4. Годовой отчет АО «РОСНАНО» за 2018 год // Группа РОСНАНО [Электронный ресурс]. — URL: https://www.rusnano.com/upload/images/normativedocs/ROSNANO-AO_Annual_Report_2018_RUS.pdf (дата обращения: 25.04.2021).

5. Годовой отчет АО «РОСНАНО» за 2019 год // Группа РОСНАНО [Электронный ресурс]. — URL: https://www.rusnano.com/upload/images/normativedocs/ROSNANO-AO_Annual_Report_2019_RUS.pdf (дата обращения: 25.04.2021).

6. Гукова А.В. Финансовые аспекты развития российской nanoиндустрии // Законы России: опыт, анализ, практика. — 2011. — № 9. — С. 33–37.

7. Манчуковская А.Р. Финансовая инфраструктура nanoиндустриализации в России: проблемы и перспективы развития // Вестник МГОУ. Серия «Экономика». — 2011. — № 3. — С. 44–50.

8. Тищенко Т.В. Анализ деятельности российских институтов развития по стимулированию инноваций // Креативная экономика. — 2019. — Т. 13. — № 1. — С. 105–114.

Библиографический список:

1. Распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» // Правительство Российской Федерации [Электронный ресурс]. — URL: <http://government.ru/docs/9282/> (дата обращения: 25.04.2021).

2. Бобошко Н.М., Каратаев А.С., Ханафеев Ф.Ф. Реформа институтов развития инноваций в России: предпосылки и ожидания // Инновационное развитие экономики. — 2020. — № 6 (60). — С. 18–26.

3. Годовой отчет АО «РОСНАНО» за 2017 год // Группа РОСНАНО [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.rusnano.com/upload/images/normativedocs/>



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»



РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

www.re-j.ru

Всестороннее освещение хода реформы в России, пропаганда современных экономических знаний, содействие подготовке экономистов нового поколения — теоретиков и практиков.

Журнал включен в перечень ВАК.

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490;
podpiska@ideg.ru

► Через интернет-каталог
«Российская периодика»: www.arpk.org

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России».

Тенденции развития бюджетного федерализма и межбюджетных отношений в целях социально-экономического развития регионов

Н.С. Шмиголь,

к.э.н., профессор Департамента общественных финансов Финансового университета при Правительстве РФ,

Н.Р. Кузнецова,

студент магистратуры Финансового факультета Финансового университета при Правительстве РФ

Аннотация: в статье сформулированы и обоснованы концептуальные подходы, включая теорию бюджетного федерализма второго поколения, отражающие современные тенденции, риски и факторы, влияющие на развитие бюджетного инструментария социально-экономического развития регионов. Обосновано, что основными инструментами стимулирования социально-экономического развития выступают целевые межбюджетные трансферты, особенно капитального характера, и децентрализация налогов на доход и налоговых расходов. Сформулированы предложения для органов государственной власти по развитию бюджетного инструментария, обеспечивающего социально-экономическое развитие регионов.

Ключевые слова: региональный экономический рост, налоговая децентрализация, межбюджетные трансферты, дотации, субсидии, межбюджетные отношения.

Trends in the development of fiscal federalism and intergovernmental relations for the socio-economic development of the regions

N.S. Shmigol,

Candidate of Economic Sciences, Professor at the Public Finance Department, Financial University under the Government of the Russian Federation,

N.R. Kuznetsova,

Master's Degree Student of the Finance Faculty, Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the article formulates and substantiates conceptual approaches, including the theory of second-generation budget federalism, reflecting current trends, risks and factors affecting the development of budget tools for socio-economic development of regions. It is proved that the main tools for stimulating socio-economic development are targeted inter-budget transfers, especially capital transfers, and the decentralization of income taxes and tax expenditures. Proposals are formulated for state authorities on the development of budget tools that ensure the socio-economic development of the regions.

Keywords: regional economic growth, tax decentralization, fiscal decentralization, intergovernmental transfers, fiscal grants, intergovernmental relations.

В условиях инклюзивного экономического роста, когда создаются одинаковые возможности для всего населения независимо от места жительства и решается задача справедливого распределения общественных благ, национальной задачей государства является равномерное социально-экономическое развитие каждого из субъектов федерации.

Теория бюджетного федерализма в зарубежных исследованиях связана с концепцией о децентрализации, означающей передачу доходных и расходных полномочий с федерального на региональный и местный уровни

власти. Децентрализованное производство локальных общественных благ на определенной территории всегда более эффективно, чем производство таких общественных благ на государственном уровне [5]. При этом в работах зарубежных и российских ученых доказано, что связь децентрализации и экономического роста неоднозначна [2, 6, 7].

Современная теория бюджетного федерализма второго поколения уделяет внимание бюджетным стимулам регионов и самостоятельности их бюджетов в обеспечении экономического роста, оставляя вопросы эффективности налоговой системы на втором плане. Теория

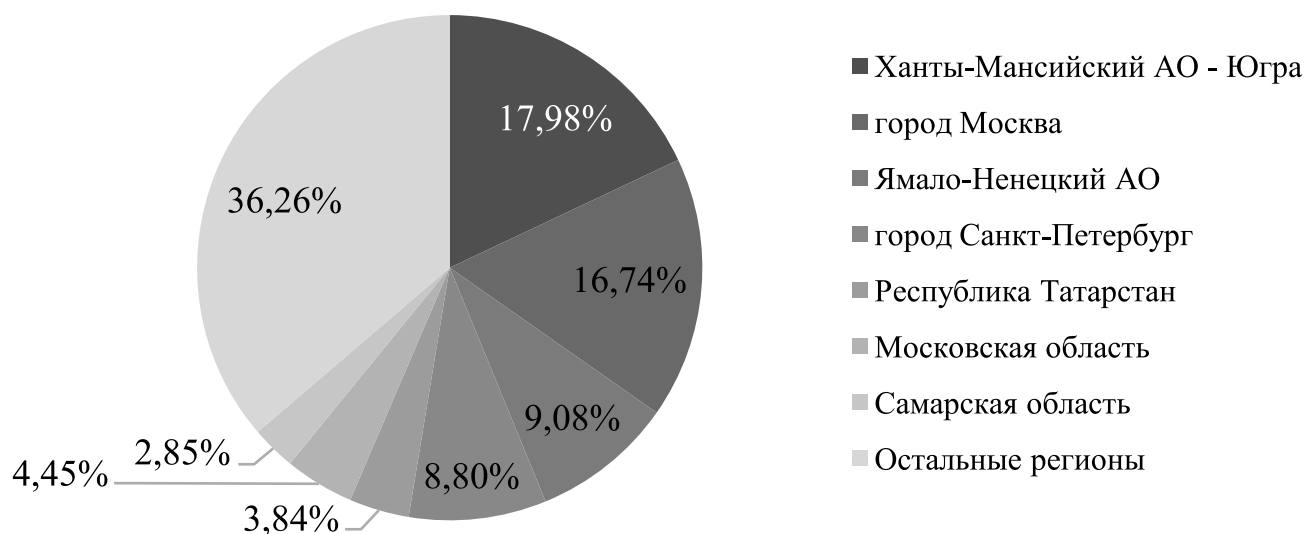


Рисунок. Структура поступлений доходов в федеральный бюджет с территорий регионов за 2020 г.

Источник: составлено по данным Министерства финансов Российской Федерации

второго поколения бюджетного федерализма особенно актуальна для бюджетной системы Российской Федерации, где традиционно сильная централизованная фискальная политика и сложная система межбюджетных трансфертов обусловлены неравномерным распределением налоговой базы по всем регионам страны, а среди бюджетного инструментария социально-экономического развития регионов в Российской Федерации ведущая роль принадлежит межбюджетным трансфертам (далее — МБТ).

Показательным моментом неравномерного распределения налогового потенциала и налоговой базы на территории страны выступает тот факт, что доходы федерального бюджета на половину формируются лишь четырьмя регионами (ХМАО, город Москва, ЯНАО и Санкт-Петербургом) (рисунок). К причинам неравномерного регионального развития, создаваемого обществом, относится агломерационный эффект: еще более развитыми территориями, чем сырьевые регионы, являются именно крупнейшие столичные агломерации.

В целом половину доходов бюджетов субъектов федерации составляют федеральные налоги и/или МБТ, более половины доходов местных бюджетов формируются за счет МБТ. МБТ из федерального бюджета в 2020 г. составили 3% ВВП, наибольшую долю среди предоставляемых трансфертов занимают дотации. Поступления по региональным налогам в бюджеты субъектов федерации формируют около 10% их доходов. Основными фискально значимыми налогами региональных бюджетов являются НДФЛ и ННП, однако в бюджетах некоторых регионов в доходной части преобладают безвозмездные поступления.

В современных социально-экономических реалиях полагаем, что методология применения МБТ также должна трансформироваться с развитием теории бюджетного федерализма, а межбюджетные трансферты (далее — МБТ) необходимо предоставлять с ориентацией на регионы, поддерживающие экономический рост,

и отказаться от не стимулирующих трансфертов регионам с неизменно большим дефицитом бюджета. МБТ должны содействовать достижению вертикального и горизонтального равенства и в то же время стимулировать региональный экономический рост. В современной научной и научно-практической литературе (Э.В. Пешина, А.А. Стрекалова, В.В. Котилко, Т.В. Грицюк) выделяют три основных принципа построения бюджетного федерализма, с учетом которых возможно эффективное функционирование бюджетной системы:

1. Разграничение и законодательное закрепление расходных полномочий между органами власти разного уровня.
2. Разграничение и законодательное закрепление доходных источников за бюджетами бюджетной системы, достаточных для финансирования расходных полномочий.
3. Перераспределение финансовых ресурсов для сглаживания дисбалансов между территориями.

Вместе с тем, полагаем необходимым добавить к указанным принципам еще один — содействие в социально-экономическом развитии (далее — СЭР) территории при активном участии в сохранении национальных рынков и местных национальных традиций развития регионов. Нынешнее федеративное устройство учитывает национальный и территориальный принципы организации государства при одновременном существовании проблем в вопросах организации бюджетного федерализма, налогов, разграничения полномочий между федеральным и региональным уровнями власти, степени централизации и децентрализации. Каждому региону присуща своя специализация: одни являются финансовыми центрами, и это задает их вектор развития, другие — добывающими, третьи — агропромышленными, четвертые — промышленными, ввиду чего показатели СЭР регионов сильно разнятся. Максимальный разрыв между регионами по показателю валового регионального продукта на душу населения (далее — ВРПд) (без

учета ХМАО, ЯНАО и НАО) составляет 21,4 раза [1]. Коэффициент вариации, в данном случае показывающий степень изменчивости ВРПд по регионам по отношению к среднему их значению по годам, в течение последних 10 лет сохраняется на уровне 50%, что свидетельствует об относительно большом разбросе и высоком неравенстве регионов по ВРПд, динамика не демонстрирует значительных сдвигов. При этом распределение регионов по величине ВРПд асимметрично: выше среднероссийского уровня находится только 15 регионов, ниже — 70 регионов. Для России характерно, что 11% россиян живут в богатых регионах, в бюджетах которых всегда будут ресурсы на проведение социальной политики, еще 18% населения живут в относительно развитых регионах, у которых есть набор конкретных преимуществ перед другими регионами; 61% населения проживают в регионах без явных конкурентных преимуществ; 10% населения живут в регионах-аутсайдерах, бюджет которых и будет продолжать формироваться за счет федеральной поддержки.

Изменить исторически неравномерные условия развития регионов в ближайшей перспективе невозможно, однако снижать существующее неравенство, влияющее на уровень и качество жизни людей, необходимо. Важная роль при межбюджетном регулировании отводится горизонтальному выравниванию, в частности, механизму распределения дотаций на обеспечение сбалансированности региональных бюджетов. Механизм дотаций позволяет сглаживать неравенство между самыми богатыми и самыми бедными регионами в 3 раза [3]. Однако складывается ситуация, когда безвозмездные поступления в доходах регионов играют высокую роль. В связи с этим в России есть проблемные регионы, которые отличаются наиболее выраженными плохими социальными условиями для жизни, высоким уровнем безработицы, миграцией в другие субъекты. Меры государственной поддержки по выравниванию регионов не оказывают существенного влияния на их развитие, не стимулируют к наращиванию бюджетных доходов.

В бюджетной системе Российской Федерации сохраняются проблемы несовпадения расходных полномочий и обязательств с доходными источниками регионов, большие различия в уровне СЭР субъектов федерации, изъятия в больших размерах доходов у регионов-доноров, что снижает их стимулы к экономическому росту [4]. Полагаем, что действующий механизм и инструменты бюджетного федерализма необходимо совершенствовать, чтобы обеспечивались территориальное соответствие полномочий органа власти и зоны потребления бюджетных услуг, степень заинтересованности населения в реализации тех или иных расходных полномочий с соответствующей концентрацией бюджетных расходов, учитывались региональные различия в производстве и потреблении бюджетных услуг и использовались соответствующие бюджетные стимулы для обеспечения экономического роста. Можно сформулировать следующие проблемы, характерные для бюджетной системы и неравномерного пространственного развития регионов:

1. Недостаточность объемов доходов, поступающих в бюджеты субъектов федерации по региональным налогам, для осуществления закрепленных за ними расходных обязательств.
2. Непрозрачная и нестимулирующая развитие политика помощи регионам.
3. Устойчиво медленное развитие или его стагнация у большинства регионов и усиление межрегионального неравенства.
4. Слабая инвестиционная привлекательность многих регионов и территориальная поляризация инвестиций, которые сосредоточены в крупных экономических центрах, влияющая на медленное развитие инфраструктуры в регионах и развитие человеческого потенциала. Повысить эффективность действующей модели бюджетного федерализма и стимулировать региональную заинтересованность в экономическом развитии поможет реализация следующих мероприятий:

1. Пересмотр обязательств в соглашениях, заключаемых между регионом и федерацией при предоставлении дотаций, и добавление в такие соглашения обязательств по достижению показателей СЭР.
2. Стимулирование развития агломераций посредством активного использования механизма горизонтальных МБТ, который способен оказывать стимулирующее влияние на межрегиональную кооперацию и интеграцию и повышать эффективность исполнения полномочий нескольких регионов при объединении.
3. Стимулирование СЭР через создание новых экономических центров развития в регионах за счет предоставления целевых капитальных трансфертов, децентрализации налогов на доход и налоговых расходов.
4. Обеспечение инфраструктурных инвестиций государства и инвестиционных стратегий бизнеса в регионах с учетом приоритетов пространственного развития и ресурсных ограничений;
5. Сокращение дифференциации в условиях жизни населения с помощью эффективных мер адресной социальной поддержки и бюджетной политики, среди которых стоит выделить поддержку семей с детьми, малоимущих категорий населения. При этом оказание социальной поддержки должно основываться на принципе нуждаемости со своевременной оценкой такой нуждаемости, поскольку некоторые из единовременных мер поддержки семей в 2021 г. касались даже тех категорий населения, которые в такой поддержке не нуждались. Поддержка населения позволит улучшить демографическую ситуацию, повысить доходы населения и потребление, от чего зависит развитие нашей экономики.

Проблема территориального неравенства и неравенства регионального СЭР в условиях ограниченности налогового потенциала может быть решена в большей степени за счет повышения эффективности целевых трансфертов, децентрализации налогов на доход и иных МБТ, которые стали играть в последнее время активную роль в социально-экономическом стимулировании регионов. Однако лишь при эффективных, прозрачных и стимулирующих к развитию

межбюджетных отношениях реализация современной теории бюджетного федерализма даст необходимый эффект социально-экономического развития регионов в России.

Российской Федерации: современные проблемы и приоритеты // Дайджест-финансы. — 2019. — Т. 24. — № 2 (250). — С. 149–161.

4. Современная архитектура финансов России: монография / под ред. М.А. Эскиндарова, В.В. Масленникова. — М.: Когито-Центр, 2020. — 488 с.

5. Amagoh F., Amin A.A. An Examination of the Impacts of Fiscal Decentralization on Economic Growth // International Journal of Business Administration. — 2012. — Vol. 3. — № 6. — Pp. 72–81.

6. Blöchliger H., Durand-Lasserve O. The Drivers of Regional Growth in Russia: A Baseline Model with Applications // OECD Economics Department Working Papers. — 2018. — № 1523.

7. Brueckner J. Fiscal Federalism and Economic Growth // CESifo Working Paper Series. — 2005. — № 1601.

Библиографический список:

1. Алехин Б.И. Налоговая автономия и бюджетные балансы регионов // Финансовый журнал. — 2020. — Т. 12. — № 5. — С. 114–127.

2. Арлашкин И.Ю. Межбюджетные инструменты стимулирования регионального экономического роста в России // Финансовый журнал. — 2020. — Т. 12. — № 6. — С. 54–68.

3. Васюнина М.Л. Межбюджетные трансферты субъектам



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»



РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

www.re-j.ru

Всестороннее освещение хода реформы в России, пропаганда современных экономических знаний, содействие подготовке экономистов нового поколения — теоретиков и практиков.

Журнал включен в перечень ВАК.

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490;
podpiska@ideg.ru

► Через интернет-каталог
«Российская периодика»: www.arpk.org

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России».

Сравнительная эффективность государственной поддержки производства каменного угля и лигнита: межстрановой анализ методом DEA

М.И. Дедегкаев,

генеральный директор ОАО «Угольная компания «Баин-Зурхе»»,

А.К. Караев,

д.т.н., профессор, главный научный сотрудник Департамента общественных финансов Финансового факультета, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: в работе проведен анализ эффективности государственной поддержки производства каменного угля и лигнита в восьми странах: США, Германия, Австралия, Китай, Индия, Россия, ЮАР и Индонезия за 2013–2018 гг., на основе расширенной версии метода DEA (Data Envelopment Analysis). Полученные в работе результаты указывают на низкую сравнительную эффективность (как техническую так и аллокативную) государственной поддержки производства каменного угля и лигнита в России, за анализируемый период времени.

Ключевые слова: энергетические субсидии; государственная поддержка; бюджетно-налоговые меры; производство каменного угля и лигнита; метод DEA.

Comparative efficiency of government support for coal and lignite production: cross-country analysis by the DEA method

M.I. Dedegkaev,

General Director of Bain-Zurkhe Coal Company OJSC,

A.K. Karaev,

Doctor of Technical Sciences, Professor, Chief Researcher, Department of Public Finance, Faculty of Finance, Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the paper analyzes the efficiency of state support for the production of coal and lignite in eight countries: the USA, Germany, Australia, China, India, Russia, South Africa and Indonesia for 2013–2018 years, based on an extended version of the DEA (Data Envelopment Analysis) method. The results obtained in the work indicate a low comparative efficiency (both technical and allocative) of state support for the production of coal and lignite in Russia, for the analyzed period of time.

Keywords: energy subsidies; governmental support; fiscal measures; production of coal and lignite; DEA method.

Несмотря на признанную во всем мире необходимость перехода к низко-углеродной экономике, государственные субсидии на ископаемое топливо (нефть, природный газ, каменный уголь) не только не прекращены, но в 2–3 раза превышают субсидии на развитие возобновляемых источников энергии (ВИЭ) [1, 2]. Правительства многих стран, в основном стран большой двадцатки G20, продолжают выделять огромные бюджетные средства в поддержку производства и потребления ископаемого топлива, причем только на добычу и сжигание каменного угля, самого опасного для климата и окружающей среды вида топлива, ежегодно предоставляется как минимум 63 млрд долл. США.

Угольные электро и теплостанции, являясь основным источником выбросов CO₂, ежегодно получают 47 млрд USD в виде субсидий от правительств стран G20, хотя еще в 2013–2014 гг. эта поддержка была меньше и составляла 17 млрд USD. Кроме того, еще 17 млрд USD в год страны G20 выделяют на угольные проекты в других странах [3].

Российское правительство в 2016–2017 гг. вложило в новые угольные мощности как минимум 748 млн USD (48 459 млн руб.) в год, и на разработку месторождений и добычу угля 28 млн долл. (1775 млн руб.) в год [4]. Кроме того, для стимулирования роста экспорта угля, правительство оказало существенную государственную

Таблица

Показатели эффективности государственной поддержки производства каменного угля в США, Германии, Австралии, Китае, Индии, Индонезии, России, ЮАР, 2013–2018 гг.

Показатели эффективности / Efficiency Indicators	KAM-score, $\epsilon = 10-7$, Technical efficiency/ техническая эффективность	KAM-score, $\epsilon = 10-1$	KAM-score, $\epsilon = 1.0$. Price efficiency/ ценовая эффективность
2013, USA	0.252	0.401	0.53
2014, USA	0.289	0.38	0.59
2015, USA	0.34	0.34	0.38
2016, USA	0.342	0.4	0.804
2017, USA	0.48	0.521	0.863
2018, USA	1.	1.	1.
Mean (2013–2018), USA	0.453	0.507	0.695
2013, DEU	0.106	0.109	0.109
2014, DEU	0.103	0.106	0.106
2015, DEU	0.104	0.106	0.106
2016, DEU	0.104	0.104	0.104
2017, DEU	0.105	0.105	0.105
2018, DEU	0.105	0.105	0.105
Mean (2013–2018), DEU	0.105	0.106	0.106
2013, AUS	0.318	0.38	0.43
2014, AUS	0.465	0.465	0.465
2015, AUS	0.501	0.501	0.501
2016, AUS	0.655	0.687	0.688
2017, AUS	0.838	0.883	0.887
2018, AUS	1.	0.988	0.992
Mean (2013–2018), AUS	0.630	0.653	0.663
2013, CHN	0.1022	0.1022	0.1022
2014, CHN	0.102	0.102	0.102
2015, CHN	0.102	0.1019	0.1019
2016, CHN	0.1023	0.1024	0.1024
2017, CHN	0.1033	0.1035	0.1035
2018, CHN	0.104	0.1041	0.1041
Mean (2013–2018), CHN	0.103	0.103	0.103
2013, IND	0.111	0.112	0.112
2014, IND	0.111	0.112	0.113
2015, IND	0.111	0.116	0.116
2016, IND	0.113	0.114	0.114
2017, IND	0.115	0.116	0.116
2018, IND	0.115	0.115	0.115
Mean (2013–2018), IND	0.113	0.113	0.113
2013, IDN	0.217	0.218	0.220
2014, IDN	0.22	0.23	0.230
2015, IDN	0.221	0.223	0.223
2016, IDN	0.197	0.198	0.198
2017, IDN	0.196	0.198	0.198
2018, IDN	0.179	0.180	0.183
Mean (2013–2018), IDN	0.205	0.206	0.207
2013, RUS	0.132	0.167	0.175
2014, RUS	0.129	0.132	0.145
2015, RUS	0.14	0.144	0.158
2016, RUS	0.181	0.183	0.196
2017, RUS	0.277	0.287	0.289
2018, RUS	0.389	0.392	0.41
Mean (2013–2018), RUS	0.208	0.218	0.229
2013, ZAF	0.217	0.218	0.22
2014, ZAF	0.22	0.23	0.23
2015, ZAF	0.221	0.223	0.223
2016, ZAF	0.197	0.198	0.198
2017, ZAF	0.196	0.198	0.198
2018, ZAF	0.179	0.18	0.183
Mean (2013–2018), ZAF	0.205	0.206	0.207

Источник: расчеты авторов

поддержку угольной промышленности в виде льготных железнодорожных тарифов. По данным Международного энергетического агентства (МЭА), с помощью механизма регулируемых тарифов на электроэнергию, в том числе вырабатываемой с помощью угля, в 2018 г. российское государство поддержало производителей этой энергии на сумму 14,3 млрд долл.

В данной работе проведен межстрановой анализ сравнительной эффективности государственной поддержки производства каменного угля и лигнита в странах ОЭСР, наиболее крупных производителей и экспортеров каменного угля и лигнита, с развитой экономикой: США, Германия, Австралия и развивающихся странах БРИКС: Китай, Индия, Россия, ЮАР, а также наиболее крупном производителе каменного угля в Юго-Восточной Азии, Индонезии, за период 2013–2018 гг., на основе расширенной версии метода DEA (Data Envelopment Analysis) [5, 6].

Результаты анализа.

Результаты межстранового анализа сравнительной эффективности государственной поддержки производства каменного угля и лигнита или в выборке из нескольких стран, наиболее крупных производителей каменного угля и лигнита в ОЭСР: США, Германия, Австралия и некоторых стран, наиболее крупных производителей каменного угля и лигнита в БРИКС: Китай, Индия, Россия, ЮАР и Индонезия за временной период с 2013 по 2018 год представлены в таблице.

Как следует из таблицы, страны ОЭСР с развитой экономикой — наиболее крупные производители каменного угля и лигнита: США и Австралия, характеризуются наиболее высокой технической и ценовой эффективностью государственной поддержки (численно выраженной в единицах ВВП страны) производства каменного угля и лигнита в анализируемой выборке из восьми стран — техническая и ценовая эффективность государственной поддержки производства каменного угля и лигнита в этих странах в 2018 г. была на границе технической и ценовой эффективности ($KAM-score = 1.0$), что соответствует согласно методу ε -КАМ случаю, когда нет необходимости изменять комбинацию входных и выходных показателей модели.

Усредненные значения, за период с 2013 по 2018 гг., технической и ценовой эффективности государственной поддержки (численно выраженной в единицах ВВП страны) производства каменного угля и лигнита в анализируемых странах также имеют наиболее высокие значения именно в странах ОЭСР: США и Австралия. Можно отметить наиболее высокое значение ценовой эффективности, усредненной за период 2013–2018 гг., государственной поддержки производства каменного угля и лигнита в США ($KAM-score = 0.695$), хотя техническая эффективность, усредненная за тот же период времени, наиболее высокая в Австралии ($KAM-score = 0.630$).

Наиболее низкие показатели и технической и ценовой эффективности государственной поддержки (численно выраженной в единицах ВВП страны) производства каменного угля и лигнита в анализируемой выборке из восьми стран характерны для развивающихся стран

БРИКС: Китая и Индии, а также для Германии: оценки эффективности, $KAM-score$, колеблются в диапазоне от 0.100 до 0.115.

Как видно из таблицы, для России характерны результаты, которые отражают довольно невысокие значения и технической и ценовой эффективности государственной поддержки (численно выраженной в единицах ВВП страны) производства каменного угля и лигнита в анализируемой выборке из восьми стран в 2018 г. ($KAM-score = 0.208$, $\varepsilon = 10^{-7}$ и $KAM-score = 0.229$, $\varepsilon = 1.0$), весьма далекие от границы и технической и ценовой эффективности государственной поддержки производителей природного газа в анализируемых странах.

По уровню и технической и ценовой эффективности государственной поддержки (численно выраженной в единицах ВВП страны) производства каменного угля и лигнита, за период 2013 по 2018 гг., показатели для России сопоставимы с аналогичными показателями для Индонезии и ЮАР, хотя для России эти показатели чуть выше, чем для Индонезии и ЮАР.

Заключение.

Результаты исследования указывают на низкую сравнительную эффективность государственной поддержки производства каменного угля и лигнита в России, за период с 2013 по 2018 гг., по сравнению с аналогичной государственной поддержкой производства каменного угля и лигнита в странах ОЭСР с развитой экономикой: в США и Австралии, и тем самым говорят о низком уровне использования рыночных механизмов в проведении эффективной энергетической политики в России.

Следует также отметить тот факт, являющийся тревожным сигналом для всей каменноугольной индустрии во всем мире, что в апреле 2019 г. доля возобновляемых источников энергии (солнечная, ветряная, гидро- и биоэнергетика) в общем объеме выработки электроэнергии в США превысила долю каменного угля, что отражает фундаментальный сдвиг в мировой энергетике, связанный с тем, что возобновляемая энергетика опережает по темпам роста традиционную энергетiku за счет сжигания каменного угля [3].

Библиографический список:

1. Герасимчук И.В. Государственная поддержка добычи нефти и газа в России: какой ценой? Исследование Всемирного фонда дикой природы (WWF) и Глобальной инициативы по субсидиям Международного института устойчивого развития (IISD). — Москва–Женева: WWF России и IISD, 2012. — 108 с.
2. Петтери Л.Л., Фьертофт Д. Государственная поддержка добычи нефти и газа в России. Роль субсидирования в развитии проектов «Ямал СПГ» и «Приразломное». — Женева–Осло–Москва, 2014. — 60 с.
3. Gencsu Ipek, Whitley Shelagh, Roberts Leo, Beaton Christopher, Chen Han, Doukas Alex, Geddes Anna, Gerasimchuk Ivetta, Sanchez Lourdes and Suharsono Anissa. G20 coal subsidies: tracking government support to a fading industry. Research reports and studies Gencsu Ipek, Whitley Shelagh, Roberts Leo, Beaton

Christopher, Chen Han, Doukas Alex, Geddes Anna, Gerasimchuk Ivetta, Sanchez Lourdes and Suharsono Anissa. G20 coal subsidies: tracking government support to a fading industry. // ODI. — June 2019 [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.odi.org/publications/11355-g20-coal-subsidies-tracking-government-support-fading-industry>.

4. Gerasimchuk Ivetta and Roberts Leo. G20 coal subsidies: Russia. Research reports and studies // ODI. — June 2019 [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.odi.org/publications/11371-g20-coal-subsidies-russia>.

5. Khezrimotlagh Darius and Chen Yao. Decision Making and Performance Evaluation Using Data Envelopment Analysis. — Springer International Publishing AG, part of Springer Nature, 2018. — 392 p. [Электронный ресурс]. — URL: <https://doi.org/10.1007/978-3-319-76345-3>.

6. Sickles R. & Zelenyuk V. Measurement of Productivity and Efficiency: Theory and Practice—Cambridge: Cambridge University Press, 2019. — 28 p. [Электронный ресурс]. — URL: https://assets.cambridge.org/9781107036161/frontmatter/9781107036161_frontmatter.pdf. Doi: 10.1017/9781139565981.



**АКАДЕМИЯ
МБА**
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

**Журнал
«Менеджмент
и бизнес-администрирование»**

Предоставление комплексной
и систематизированной информации
по теории и практике, направленной
на повышение качества
и эффективности управленческих
процессов на различных уровнях
хозяйствования.

Журнал включен в перечень ВАК
www.mba-journal.ru



ПОДПИСКА

- Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org
- В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru
- В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»

РЕКЛАМА

Оценка рисков и возможностей внешней среды как факторов, влияющих на необходимость модернизации финансовой стратегии компании на примере компаний фармацевтической отрасли

Е.С. Елистратов,

аспирант, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы, связанные с факторами, приводящими к необходимости модернизации финансовой стратегии компании. Выделяются основные условия, при которых финансовая стратегия должна подвергнуться изменениям, которые ранжированы по масштабу — совершенствование, модернизация, трансформация. Основное внимание уделяется рискам и возможностям, которые представляет внешняя среда. На примере компаний фармацевтической отрасли анализируются актуальные риски и возможности для построения матрицы «риск-возможности» с последующим использованием ее в качестве базовой в механизме модернизации финансовой стратегии. Статья имеет практический характер, так как ее выводы могут использоваться для составления рекомендаций по совершенствованию финансовой стратегии и других аналитических материалов по финансовому менеджменту в компаниях фармацевтической отрасли.

Ключевые слова: финансовая стратегия, модернизация стратегии, риски внешней среды, возможности внешней среды.

Assessment of risks and opportunities of the external environment as factors influencing the need to modernize the company's financial strategy

E.S. Elistratov,

Postgraduate Student, Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the article discusses issues related to factors leading to the need to modernize the company's financial strategy. The main conditions under which the financial strategy should undergo changes, which are ranked in scale — improvement, modernization, transformation, are highlighted. The focus is on the risks and opportunities that external harm presents. Using the example of companies in the pharmaceutical industry, current risks and opportunities are analyzed for building a «risk-opportunity» matrix with its subsequent use as a base in the mechanism for modernizing a financial strategy. The article is of a practical nature, since its conclusions can be used to draw up recommendations for improving financial strategy and other analytical materials on financial management in pharmaceutical companies.

Keywords: financial strategy, strategy modernization, risks of the external environment, opportunities of the external environment.

Изменения, которые происходят в последние несколько лет с российской, и с мировой экономикой, лучше всего характеризуются термином «неопределенность внешней среды». Действительно, в ситуации, когда экономика после оптимистичного подъема, сменяется локдаунами, связанными с пандемией, а затем вступает в непредсказуемый переходный период, необходимость в корректировке плановых показателей актуальна для большинства компаний в различных отраслях экономики. Более того, внешняя среда диктует и изменения на более высоком — стратегическом уровне.

Однако фундаментальные изменения в корпоративной стратегии, которые касаются таких ее компонентов,

как миссия, ценности и принципы деятельности компании, могут отрицательно сказаться на самой компании, ее персонале и окружении. Другое дело, функциональные стратегии, изменения которых под воздействием обстоятельств внешней и внутренней среды зачастую заложены в планы их реализации.

Среди таких функциональных стратегий особое место занимает финансовая стратегия. Это место обуславливается тем, что для любой коммерческой компании именно финансовый аспект деятельности является ключевым, так как основная цель деятельности состоит в получении прибыли.

Несмотря на очевидную важность темы финансов в функционировании компании, тема разработки и выполнения финансовой стратегии остается недостаточно разработанной в академических трудах. Даже в определении понятия «финансовая стратегия» нет ясности. Например, К.М. Мингалиев считает, что основой финансовой стратегии является системный анализ финансового состояния предприятия, направленный на выявление резервов и повышение эффективности его деятельности. Важная роль при этом принадлежит контроллингу, включающему стратегический и тактический контроллинг [5, с. 96]. А.А. Пузикова считает, что «финансовая стратегия рассматривает цели финансовой деятельности, пути их совершенствования с помощью выбора определенных способов, средств, организационных элементов и инструментов эффективного управления

процессом формирования, распределения и применения финансовых ресурсов» [4, с. 17]. В.С. Абрамов пишет, что «финансовая стратегия корпорации — это часть корпоративной стратегии развития, внутренний нормативный документ компании, в котором определены стратегические цели и задачи, основные направления финансовой деятельности и ресурсов, необходимые для достижения поставленных целей» [1, с. 28]. Можно выдвинуть собственную трактовку термина. Финансовая стратегия — это комплексная многоаспектная деятельность компании по улучшению финансовой безопасности, ликвидности и доходности в рамках повышения рыночной стоимости компании и согласующаяся с принципами ее корпоративной стратегии.

Однако терминологическими сложностями понимание финансовой стратегии не ограничивается. Не до

Таблица 1

Виды рисков для фармацевтических компаний и их оценка

№	Вид риска	Оценка в баллах									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Политический риск											
1	Радикальные изменения в политике государства и составе правительства				■						
2	Вероятность снижения господдержки									■	
3	Вероятность национализации		■								
4	Вовлеченность общества в инвестиционный процесс	■									
5	Законодательные изменения в отрасли		■								
6	Государственное вмешательство в управление компаниями							■			
7	Общественное отношение к частной собственности и ее владельцам			■							
8	Взаимоотношение с соседними государствами				■						
9	Влиятельность профсоюзного движения		■								
10	Политика протекционизма по отношению к местным компаниям							■			
11	Бюрократизм								■		
Экономический риск											
12	Отсутствие экономического роста									■	
13	Дефицит платежного баланса страны			■							
14	Снижение емкости национального рынка								■		
15	Увеличение стоимости местной рабочей силы							■			
16	Сложность доступа к источникам кредитования					■					
Финансовый риск											
17	Точечные санкции против российских компаний		■								
18	Курс национальной валюты									■	
19	Ограничения по движению товаров, услуг и капитала				■						
20	Государственное регулирование цен			■							
21	Политика налогообложения							■			
22	Уровень инфляции		■								
23	Рост внешней задолженности					■					
24	Возможности уменьшения иностранных инвестиций								■		
25	Затрудненность выхода на внешние рынки	■									

Источник: составлено автором

Таблица 2

Виды возможностей для фармацевтических компаний

№	Вид риска	Оценка в баллах									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Политические возможности											
1	Увеличение государственного заказа									■	
2	Резкое увеличение государственного финансирования здравоохранения					■					
3	Возможность принятия протекционистских мер в отношении отечественных фармацевтических компаний								■		
4	Вовлеченность государства в продвижении российских компаний на внешние рынки							■			
Экономические возможности											
5	Реальные темпы экономического роста					■					
6	Уменьшение себестоимости продукции			■							
7	Вывод на рынок новых препаратов									■	
8	Возможность выхода на внешние рынки							■			
9	Снижение барьеров на рынках ЕАЭС				■						
Финансовые возможности											
10	Создание единой валюты ЕАЭС		■								
11	Рост курса национальной валюты		■								
12	Понижение ключевой ставки ЦБ				■						
13	Увеличение кредитных возможностей							■			
14	Возможности получения иностранных инвестиций			■							
15	Синергетический эффект от слияний и поглощений								■		

Источник: составлено автором

конца исследованы вопросы возможности для изменения финансовой стратегии под воздействием факторов внешней среды и внутренних событий. Когда финансово-экономические цели, заявленные в финансовой стратегии, становятся, очевидно, не достижимыми, возникает потребность во внесении изменений в финансовую стратегию с целью ее адаптации под существующие условия. Комплекс таких решений можно охарактеризовать через термин «модернизация», который подразумевает приведение механизмов, способов и инструментов внутреннего развития в соответствие с актуальными требованиями, которые выдвигаются со стороны конкретного рынка и макроокружения любой компании.

Для определения момента необходимости в проведении мероприятий по модернизации финансовой стратегии существует широкий спектр методик. Прежде всего, речь идет о финансово-экономическом анализе деятельности компании, включая анализ финансовых коэффициентов, финансовый анализ баланса и перспективный

анализ денежных потоков организации. В качестве обязательного присутствует анализ рисков, так как именно от него зависит правильное представление компании о тенденциях развития ключевых факторов внешней среды.

В рамках данной статьи предлагается к использованию более развернутая модель управления рисками, которая может служить одним из инструментов для определения необходимости модернизации финансовой стратегии компании. Односторонний анализ рисков без учета возможностей дает компаниям превратную картину внешней среды, так как зачастую высокие риски в существующей или перспективной экономической реальности нивелируются или существенно минимизируются открывающимися возможностями.

Проиллюстрируем разработку и применение модели «риск-возможности» применительно к модернизации финансовой стратегии компаний, работающих на конкретном рынке — фармацевтики. Компании фармацевтического рынка подвержены тем же финансовым,

Таблица 3

Матрица (карта) «риск-возможности» для определения параметров модернизации финансовой стратегии фармацевтической компании (выделены актуальные условия)

Риск/ возможности	Низкие возможности (5,2–18 баллов)	Средние возможности (18,1–40 баллов)	Высокие возможности (40,1–52 баллов)
Низкий риск (6–20 баллов)	В условиях низких рисков и низких возможностей финансовые стратегии могут быть в основном консервативными, с минимумом инвестиционных проектов (С-1)	В условиях низких рисков и средних возможностей финстратегии могут основываться на значительных инвестициях, увеличении дивидендов, возможностях первичного и вторичного размещения акций (С-2)	В условиях низких рисков и высоких возможностей финансовые стратегии могут инновационными, с приоритетом инвестиционных проектов, увеличением затрат на НИОКР и персонал, с высокими дивидендами (В-1)
Средний риск (20,1–42 баллов)	В условиях средних рисков и низких возможностей финансовые стратегии могут быть направлены на накопление финансовых ресурсов (А-1)	В условиях средних рисков и средних возможностей финансовые стратегии могут быть умеренно консервативными, сочетающимися балансом инвестиций и резервов (С-3)	В условиях средних рисков и высоких возможностей финансовые стратегии могут быть направлены на быстрое развитие (В-2)
Высокий риск (42,1–60 баллов)	В условиях высоких рисков и низких возможностей финансовые стратегии могут быть лишь антикризисными, с консервацией резервов (А-2)	В условиях высоких рисков и средних возможностей финансовые стратегии могут быть направлены на решение проблем с ликвидностью, необходимы запасы (А-3)	В условиях высоких рисков и высоких возможностей финансовые стратегии могут быть высокорискованными, учитывая ситуацию на рынке (С-4)

политическим и экономическим рискам, что и компании на других отраслевых российских рынках. Это валютные риски, последствия снижения потребительского спроса, вновь растущая инфляция и другие макроэкономические риски. Фармацевтический рынок в полной мере ощущает эти факторы, а также испытывает воздействие специфических для отрасли компонентов внешней среды: уровень государственного заказа, государственное регулирование цен на некоторые виды лекарств, сложный доступ к розничным аптечным сетям, многоступенчатая система регистрации новых и перерегистрации старых препаратов, а также возможные санкции в отношении поставок высокотехнологичного оборудования, которое необходимо фармацевтической отрасли. Однако пандемия Covid-19 и повышенное внимание государства и общества к вопросам здоровья населения, открывает перед компаниями отрасли ряд возможностей.

Оценку степени риска на основе влияния на него ключевых факторов внешней среды приведем в табл. 1.

Необходимо ввести веса различных коэффициентов, так как не все факторы внешней среды одинаково значимы для компаний фармацевтической отрасли. Например, политические факторы гораздо менее важны, чем экономические или финансовые.

Исходя из этой логики, веса (W_i) рисков принимаем в зависимости от их значимости:

Каждый из политических рисков — 0,2 (48 баллов = 9,6 балла с использованием коэффициента).

Каждый из экономических рисков — 0,4 (32 балла = 12,8 баллов с использованием коэффициента).

Каждый из финансовых рисков — 0,4 (41 балл = 16,4 балла с использованием коэффициента).

Таким образом, шкала рисков для формирования финансовых стратегий компаний составит 6–60. Для компаний фармацевтической отрасли в настоящий момент риски оцениваются в 38,8 балла, что соответствует среднему риску.

Затем были выявлены возможности для фармацевтических компаний (табл. 2).

Веса (W_i) возможностей для проекта также принимаем в зависимости от их значимости:

- Каждый из политических возможностей — 0,2% (28 баллов = 5,6 баллов с использованием коэффициента).

- Каждый из экономических возможностей — 0,4% (27 балла = 10,8 баллов с использованием коэффициента).

- Каждый из финансовых возможностей — 0,4% (26 баллов = 10,4 баллов с использованием коэффициента).

Таким образом, шкала возможностей для формирования финансовых стратегий компаний будет 5,2–52. Для компаний фармацевтической отрасли в настоящий момент возможности составляют 26,8 балл, что соответствует средним возможностям.

Исходя из полученных данных можно предложить модель «риск-возможности» для определения параметров модернизации финансовой стратегии фармацевтической компании (табл. 3).

В карте были выделены квадраты А, где финансовая стратегия должна быть подвержена серьезной трансформации из-за крайне неблагоприятных условий внешней среды и практически неизбежного невыполнения целевых показателей. Квадраты В, когда внешняя среда дает все основания для устойчивого развития компании. Квадраты С, когда финансовая стратегия компании нуждается в модернизации, чтобы адаптироваться под изменяющиеся (но не критичные) факторы внешней среды.

Представленная карта представляет компаниям гибкий инструмент по реагированию на изменения внешней среды. При этом модернизация финансовой стратегии не подразумевает коренной ее смены, как в случае с трансформацией. Модернизация позволяет компании скорректировать изменяемые показатели — финансовые цели



Рисунок. Динамическая схема мониторинга финансовой стратегии компании

и изменить механизмы их реализации без изменения самой архитектуры финансовой стратегии, которая может повлечь за собой в качестве цепной реакции изменения в управлении, руководстве и в других функциональных стратегиях компании. Это, в свою очередь, чревато дорогостоящей и масштабной перестройкой всей деятельности компании, что не всегда оправдано в периоды нестабильности внешней среды.

Встроим эту карту в схему контроллинга финансовой стратегии компаний (рисунок).

Суть предложенной схемы мониторинга состоит в том, что она включает в себя все элементы анализа финансово-экономического положения компаний и многофакторный анализ внешней среды, с учетом не только рисков, но и возможностей.

Библиографический список:

1. Абрамов В.С. Стратегический менеджмент в 2 ч. Часть 2. Функциональные стратегии: учебник и практикум для

бакалавриата и магистратуры / В.С. Абрамов, С.В. Абрамов; под ред. В.С. Абрамова. — М.: Издательство Юрайт. — 2018. — 246 с.

2. Винокур И.Р. Методика анализа и управления рисками. Количественная оценка рисков // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. — 2020. — № 1. — С. 204–217.

3. Прибытков Е.В. Финансовая стратегия, преимущества наличия эффективной финансовой стратегии в деятельности предприятия // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. — 2020. — № 4–1. — С. 191–193.

4. Пузикова А.А. Теоретические аспекты формирования финансовой стратегии предприятия // Инновационная наука. — 2019. — № 10. — С. 54–57.

5. Теория и методология разработки стратегии развития предприятия: научная монография / И.В.Булава и др. Глава «Анализ финансовых стратегий развития предприятия» К.М. Мингалиев. — М.: Международная академия оценки и консалтинга, 2009. — 277 с.

6. Чараева М.В. Стратегия управления корпоративными финансами: инвестиции и риски: монография. — М.: ИНФРА-М, 2021. — 218 с.

Анализ практики применения добровольного пенсионного страхования в зарубежных странах

С.В. Фрумина,

к.э.н., доцент, доцент Департамента общественных финансов, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: в статье рассмотрен опыт стран с развитой пенсионной системой по вовлечению граждан в накопительные пенсионные планы. Автор исследуются мотивационные механизмы, применяемые правительствами анализируемых стран для стимулирования граждан к формированию пенсионных накоплений на добровольных началах. В статье делается акцент на особенностях пенсионных планов, которые зависят от категорий работников, типов занятости, фиксации страховых выплат / страховых взносов др.

Ключевые слова: накопительные пенсии, пенсионная система, профессиональная пенсия, индивидуальная пенсия.

Analysis of the practice of using voluntary pension insurance in foreign countries

S.V. Frumina,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor Department of Public Finance, Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the article examines the experience of countries with a developed pension system in involving citizens in accumulative pension plans. The author examines the motivational mechanisms used by the governments of the analyzed countries to stimulate citizens to form pension savings on a voluntary basis. The article focuses on the features of pension plans, which depend on the categories of workers, types of employment, fixing insurance payments / insurance premiums, etc.

Keywords: funded pensions, pension system, professional pension, individual pension.

Введение.

Неблагоприятная демографическая обстановка и ускорение старения населения вынуждают правительства разных стран пересматривать пенсионные планы в сторону увеличения накопительных пенсионных механизмов. Данная проблема характерна и для Российской Федерации, пенсионная реформа которой предполагает перевод части накоплений работающих граждан в негосударственные пенсионные фонды [1]. На сегодняшний день активно обсуждается переход на накопительные пенсионные механизмы не только по причине неспособности солидарной системы пенсионного обеспечения полноценно выполнять свои функции, но и в связи с увеличением коэффициента возрастной зависимости, который составляет 22,613 для Российской Федерации и более 30% для европейских стран [2,9,10].

Если в 1980 г. в странах ОЭСР на каждые 10 человек трудоспособного возраста приходилось 2 человека старше 65 лет, то в 2020 г. их численность составила более 3 человек [6]. В этой связи трансформация пенсионной системы и изучение лучших практик внедрения накопительных пенсионных механизмов представляется своевременным и актуальным.

Особенности формирования профессиональных и индивидуальных пенсионных планов: опыт Дании.

Для обеспечения достойной старости пожилым людям в большинстве стран ОЭСР сформированы 3-х уровневые пенсионные системы, включающие накопительные компоненты.

В профессиональных пенсионных планах второго уровня пенсионной системы могут участвовать граждане не только при наличии трудовых отношений с организацией. В такие планы привлекаются разные категории работников. Например, в Дании в коллективных договорах с установленными взносами участвуют 90% работников государственного сектора и порядка 75% работников частного сектора (табл. 1).

Личные или персональные пенсионные планы не связаны с трудовыми отношениями [7]. Однако как личный, так и профессиональный пенсионные планы могут формироваться на обязательной и добровольной основе. Кроме того, в профессиональных и личных пенсионных планах участие работодателей и/или работников также может быть обязательным или добровольным. Например, в Дании 2/3 взносов на накопительную пенсию работников вносит работодатель. В Португалии доля работодателя доходит до 70%. В некоторых странах

Таблица 1

Количество лиц, участвующих в пенсионных схемах Дании

Индивидуальные планы

Год	Аннуитеты	Периодическая рассрочка, страховка	Единовременное страхование	Периодическая рассрочка, банк	Единовременно, банк	Паушальная сумма ТТЕ, страховка или банк	Одна или несколько индивидуальных схем
2016	253,018	126,346	2,591	185,565	933	291,129	650,869
2017	262,908	124,312	2,289	203,182	953	386,673	740,165
2018	268,336	131,673	2,009	187,622	830	327,887	674,315

Профессиональные планы

Год	Аннуитеты	Периодически, страховая компания	Единовременно, страховая компания	Периодически, банк	Единовременно, банк	Паушальная сумма ТТЕ, страховая компания или банк	Одна или несколько индивидуальных схем
2016	2,242,792	1,572,731	78,058	208	12	13,363	2,344,391
2017	2,284,406	1,613,025	74,175	154	35	16,907	2,378,569
2018	2,302,287	1,605,300	72,176	123	253	559,030	2,398,171

Источник: [6]

(Чехия) часть взносов может обеспечивать государство. Вовлеченность всех участников пенсионных отношений в уплату страховых взносов повышает заинтересованность потенциальных пенсионеров в формировании накопительных пенсий.

Различают обязательные, добровольные и квазидобровольные пенсионные планы с накопительными механизмами, которые в свою очередь распространяются на штатных сотрудников, сотрудников, работающих по совместительству, самозанятых и др. В исследовании «Pensions at a Glance 2019» рассмотрена зависимость типа занятости работника от вида пенсионного плана в разрезе ряда зарубежных стран (табл. 2).

Исходя из анализа табл. 2, следует отметить, что несмотря на разные условия участия в накопительном пенсионном страховании отдельных категорий работников, многие страны с успехом применяют данные пенсионные планы, что позволяет снизить нагрузку на бюджеты бюджетной системы. В этой связи полагаем, что вовлечение российских граждан в накопительные пенсионные планы должно стать первоочередной задачей для органов власти, которые благодаря разработке стимулирующих механизмов способны побудить население Российской Федерации вкладывать собственные финансовые ресурсы в финансовые институты. Однако не всегда население заинтересовано в дополнительных вложениях в пенсионную систему, что связано с недоверием к действующим пенсионным институтам, часто изменяющимися нормами права, регламентирующими пенсионное обеспечение граждан и т.д.

Опыт Чехии по формированию добровольных пенсионных накоплений.

Например, в Чехии для стимулирования накопительной пенсии государство гарантировало уплату первого взноса [4]. Дополнительным стимулом, который позволял привлечь потенциальных пенсионеров в добровольные

пенсионные планы было повышение доли государства в страховых взносах, введение налоговых льгот на взносы участников и работодателей. В силу возрастания демографических проблем Чехия ввела дополнительный компонент пенсионной системы, предусматривающий формирование добровольных пенсионных накоплений в негосударственных пенсионных фондах.

Однако практика показала, что добровольный переход граждан на накопительную пенсию не способствовал вовлечению в данный механизм большого количества участников, что послужило причиной ее прекращения с 2016 г. Ликвидация пенсионных фондов повлекла за собой возврат накопленных денежных средств страхователям на банковские счета, перевод средств на личные налоговые счета или дополнительные пенсионные фонды [4]. После реформы пенсионной системы Чехии, была организована новая система дополнительных/индивидуальных пенсионных накоплений (2016 г.). Для вовлечения граждан в новые пенсионные планы правительством Чехии были предусмотрены следующие стимулы:

- возможность присоединения к пенсионному плану граждан моложе 18 лет;
- возможность родителями формирования фонда участия для своих детей;
- возможность получения пенсии в 60 лет до установленного пенсионного возраста;
- гарантированная безубыточность пенсионных накоплений;
- освобождение от налогов страховых выплат по договорам, действующим более 10 лет.

Практика применения накопительных пенсионных механизмов в Португалии.

Похожие инструменты стимулирования добровольных пенсионных накоплений применялись в Португалии, правовое поле регулирования которых было

Таблица 2

Доступ к накопительным пенсионным планам в зависимости от категории работников

Вид плана	Штатный сотрудник	«Нестандартный» работник				
		Постоянный сотрудник, работающий по совместительству	Временный сотрудник	Заемный работник (аналогия аутсорсингу)	Работник по контракту	Самозанятый
Профессиональный план (обязательный)	Полностью: AUS, FIN, ISL, NOR, CHE	Полностью: FIN, ISL Частично: AUS, NOR, CHE	Полностью: AUS, FIN, ISL Частично: NOR, CHE	Полностью: AUS, FIN, ISL Частично: CHE NA: NOR	Полностью: AUS, FIN, ISL NA: NOR, CHE	Полностью: ISL NA: AUS, FIN, NOR, CHE
Профессиональный план (квази-обязательный)	Полностью: DNK, KOR, NLD, SWE	Полностью: DNK, NLD, SWE Частично: KOR	Полностью: DNK, SWE Частично: KOR, NLD	Частично: NLD NA: DNK, KOR, SWE	Полностью: DNK, NLD NA: KOR, SWE	Полностью: DNK, NLD NA: KOR, SWE
Профессиональный план (добровольный)	Полностью: AUT, BEL, DEU, GRC, IRL, ITA, JPN, LUX, NOR, PRT, SVN, ESP, SWE, USA, BRA, CHN, IDN, ZAF Частично: CAN, FIN, FRA	Полностью: BEL, DEU, GRC, ITA, NOR, SVN, ESP, SWE, CHN, IDN, ZAF Частично: AUT, CAN, FIN, FRA, IRL, JPN, LUX, PRT, USA, BRA	Полностью: AUT, BEL, GRC, ITA, SVN, SWE, CHN, ZAF Частично: CAN, FIN, FRA, DEU, IRL, JPN, LUX, PRT, ESP, USA, BRA, IDN NA: NOR	Полностью: GRC, SVN, SWE, ZAF Частично: PRT, USA NA: AUT, BEL, CAN, FIN, FRA, DEU, IRL, ITA, JPN, LUX, NOR, ESP, BRA, CHN, IDN	Полностью: GRC, ITA, NOR, BRA Частично: PRT, SWE NA: AUT, BEL, CAN, FIN, FRA, DEU, IRL, JPN, LUX, LUX, SVN, ESP, USA, CHN, IDN, ZAF	Полностью: GRC, ITA, NOR, PRT, SVN, BRA Частично: SWE NA: AUT, BEL, CAN, FIN, FRA, DEU, IRL, JPN, LUX, ESP, USA, CHN, IDN, ZAF
Индивидуальный пенсионный план (обязательный)	Полностью: CHL, DNK, EST, ISR, LVA, MEX, SWE, CHN, IDN	Полностью: CHL, EST, ISR, LVA, MEX, SWE, CHN, IDN Частично: DNK	Полностью: CHL, DNK, EST, ISR, LVA, MEX, SWE, CHN, IDN	Полностью: CHL, DNK, EST, ISR, LVA, MEX, SWE, CHN, IDN	Полностью: EST, ISR, LVA, SWE, CHN Частично: CHL NA: DNK, MEX, IDN	Полностью: EST, ISR, LVA, SWE, CHN NA: CHL, DNK, MEX, IDN

Источник: [7]

сформировано еще в 1985 г. Основной целью подобного рода накоплений было стимулирование долгосрочных сбережений населения для поддержания уровня жизни в старости.

Профессиональные пенсионные планы реализуются в Португалии через пенсионные фонды путем коллективного членства и договоров коллективного страхования, предусматривают либо установленные выплаты «DB» (92%), либо установленные взносы «DC» [5]. Структура накопительной пенсионной системы Португалии представлена на рисунке.

Индивидуальные пенсионные планы имеют форму индивидуального членства в открытых пенсионных фондах и PPR, которые являются наиболее распространенными типами личных пенсионных планов. Пенсионные фонды являются инструментом финансирования пенсионных планов с индивидуальным членством, но PPR могут финансироваться тремя разными способами:

- договоры страхования (84% счетов);
- инвестиционные фонды (13% счетов);
- пенсионные фонды (3% счетов).

Большинство членов PPR заключают договоры страхования по причине консервативных инвестиционных стратегий и гарантированной доходности.

Обеспечение доходности пенсионных накоплений как стимул привлечения граждан в добровольное пенсионное страхование.

Для поддержания доходности и стимулирования вложения граждан в накопительные пенсионные планы, пенсионные фонды большинства стран ОЭСР, включая Италию, Данию, Чехию и др. обеспечивают гарантированную доходность пенсионных накоплений. Различают следующие механизмы обеспечения гарантированной доходности пенсионных накоплений:

- ежегодное внесение пенсионным фондом 5% собственной прибыли в целях создания резервного фонда (Чехия);
- покрытие отрицательной доходности за счет уменьшения уставного капитала (Чехия);
- «сглаживание доходов» благодаря выравниванию страховых выплат вне зависимости от конъюнктуры рынка (Дания) [3, 8].

Таким образом, подводя итог изложенному, отметим, что российская пенсионная система стоит на пороге назревших реформ. Переход на добровольные пенсионные накопления российских граждан, активно инициируемый российскими властями, опосредован демографическими вызовами. Стремительное старение населения и неспособность солидарной пенсионной системы обеспечить



*коллективное членство

**индивидуальное членство

Рисунок. Частные пенсионные планы Португалии

Источник: [5]

выплату достойной пенсии пенсионерам требует создание новой для России структуры пенсионной системы, позволяющей обеспечивать достойную старость, основываясь на добровольных пенсионных накоплениях. Изученный положительный опыт зарубежных стран свидетельствует об успешной практике привлечения работающих граждан в добровольное пенсионное страхование. Стимулы, представляемые гражданам в зарубежных странах в виде налоговых льгот, гарантированных страховых выплат, обеспечения безубыточности страховых накоплений и др. могут быть использованы в российской практике в переходный период реформирования пенсионной системы.

Библиографический список:

1. Шмиголь Н.С. Зарубежный опыт стимулирования участия населения в добровольных накопительных системах и возможности его применения в России // Экономика. Налоги. Право. — 2016. — № 6. — С. 57–67.
2. Aleksandra Maczyńska, Ján Sebo Stefan, Dragos Voicu. Pension Savings: The Real Return 2020 Edition [Электронный ресурс]. — URL: <https://betterfinance.eu/wp-content/uploads/The-Real-Return-Long-Term-Pension-Savings-Report-2020-Edition.pdf>.
3. Carsten Andersen Peter Skjodt. Pension Institutions and Annuities in Denmark [Электронный ресурс]. — URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/634591468244506361/pdf/wps4437.pdf>.
4. OECD Reviews of Pension Systems CZECH REPUBLIC // OECD Reviews of Pension Systems, OECD Publishing, Paris.

[Электронный ресурс]. — URL: https://read.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/oecd-reviews-of-pension-systems-czech-republic_e6387738-en.

5. OECD Reviews of Pension Systems: Portugal // OECD Reviews of Pension Systems, OECD Publishing, Paris [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264313736-en.pdf?expires=1624283678&id=id&acssname=guest&checksum=798591AF58C6C12AC3B03F546164996E>.

6. Pensions at a Glance 2017: country profiles — Denmark // OECD Reviews of Pension Systems, OECD Publishing, Paris [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.oecd.org/els/public-pensions/PAG2017-country-profile-Denmark.pdf>.

7. Pensions at a Glance 2019. OECD AND G20 INDICATORS // OECD Reviews of Pension Systems, OECD Publishing, Paris [Электронный ресурс]. — URL: https://read.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/pensions-at-a-glance-2019_b6d3dcfc-en.

8. Risk-Based Supervision of Pension Institutions in Denmark // Policy Research Working Paper [Электронный ресурс]. — URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/388051468028435865/pdf/wps4540.pdf>.

9. Официальная статистика Всемирного банка // The World Bank [Электронный ресурс]. — URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.DPND.OL?end=2019&locations=IT&start=2019&view=map>.

10. Официальная статистика Всемирного банка // The World Bank [Электронный ресурс]. — URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.DPND.OL?end=2019&start=1960&view=chart>.

Разработка системного подхода в управлении оборотными средствами предприятия

Н.О. Мелик-Асланова,

к.э.н., доцент, Московский авиационный институт (Национальный исследовательский университет)

Аннотация: эффективное управление оборотными средствами предприятия является сложной и ответственной задачей руководства. В данной статье рассмотрены инструменты анализа оборотными средствами предприятия и представлен алгоритм системного подхода в управлении оборотными средствами предприятия, разработанный автором. Применение данного алгоритма способствует увеличению оборачиваемости оборотных средств предприятия, снижению кассового разрыва и увеличению платежеспособности предприятия. При написании статьи применялись следующие методы: метод синтеза и анализа; статистические методы; метод обобщения.

Ключевые слова: оборотные средства, дебиторская задолженность, управление запасами, системный подход.

Development of a systematic approach to the management of working capital of the enterprise

N.O. Melik-Aslanova,

Candidate of Economics, Associate Professor, Moscow Aviation Institute (National Research University)

Abstract: effective management of the company's working capital is a complex and responsible task of the management. This article discusses the tools for analyzing the working capital of the enterprise and presents the algorithm of the system approach to managing the working capital of the enterprise, developed by the author. The application of the developed algorithm helps to increase the turnover of the working capital of the enterprise, reduce the cash gap and increase the solvency of the enterprise. When writing the article, the following methods were used: the method of synthesis and analysis; statistical methods; the method of generalization.

Keywords: working capital, accounts receivable, inventory management, system approach.

Деятельность современных предприятий обусловила необходимость применения новых подходов к управлению основными средствами предприятия, основанных на синтезе достижений современной теории управления и опыте ее практического применения. Принятие эффективных управленческих решений невозможно без совершенствования процессов управления оборотными средствами. Формирование и регулирование объема оборотных средств способствует поддержанию необходимого их уровня, оптимизации расходов и увеличению доходов предприятия.

Управление оборотными средствами должно сводиться к разработке системного подхода, направленного на улучшение финансово-экономического состояния предприятия посредством продуктивного использования оборотного капитала. Разработанный системный подход должен являться инструментом для эффективного управления оборотными средствами предприятия.

От продуманного системного подхода управления оборотными средствами зависят основные условия взаимодействия предприятия с подрядчиками, поставщиками и другими контрагентами, зависят объемы страховых резервов предприятия, способность предприятия

погашать кредиторскую задолженность и т.д.

На основании статистики деятельности предприятия, финансового анализа, характеристики предприятия являются факторы, влияющие на структуру оборотных активов предприятия, анализируется потребность предприятия в каждом виде активов и дается предварительная оценка эффективности имеющегося объема оборотных активов.

Также при разработке стратегии эффективного управления оборотными средствами необходимо учитывать новые тенденции, появившиеся в современных условиях хозяйствования, а именно отметить переход от массового выпуска продукции к гибкому промышленному производству по заказам, расширение ассортимента выпускаемой продукции и т.д. [2, 5, 6].

На основании исследуемого теоретического и практического материала было принято решение разработать алгоритм системного подхода, представленный на рис. 1.

Таким образом, алгоритм системного подхода управления оборотными средствами предприятия включает четыре этапа.



Рис. 1. Алгоритм системного подхода в управлении оборотными средствами предприятия

На первом этапе анализируются объемы оборотных средств, структура составляющих и расчет основных показателей, которые характеризуют эффективность их использования. На данном этапе большое внимание уделяется объемам запасов и дебиторской задолженности. Эффективность управления запасами и дебиторской задолженностью определяется посредством анализа структуры оборотных активов и определением коэффициентов оборачиваемости [1, 2, 5].

Анализ состояния материально-производственных запасов необходимо начать с изучения их динамики и проверки соответствия фактических остатков их плановой потребности. Для этого необходимо провести анализ структуры запасов и рассчитать показатели оборачиваемости запасов.

$$K_{3об} = \frac{C}{Z_{cp}} \quad (1)$$

где $K_{3об}$ — коэффициент оборачиваемости запасов;

C — себестоимость реализованных товаров, руб.;

Z_{cp} — средней объем запасов, руб.

$$T_{3об} = \frac{365}{K_{3об}} \quad (2)$$

где $T_{3об}$ — длительность одного оборота запасов, дней.

Анализ дебиторской задолженности, как правило, проводится в следующей последовательности:

- анализ абсолютных показателей состояния, структуры и движения дебиторской задолженности;
- расчет показателей оборачиваемости;
- анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности.

Показатели оборачиваемости дебиторской задолженности определяются по формулам 3–4

$$K_{ДЗоб} = \frac{B}{ДЗ_{cp}} \quad (3)$$

где $K_{ДЗоб}$ — коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

B — выручка, руб.;

$ДЗ_{cp}$ — средняя дебиторская задолженность, руб.

$$T_{ДЗоб} = \frac{365}{K_{ДЗоб}} \quad (4)$$

где $T_{ДЗоб}$ — продолжительность одного оборота дебиторской задолженности, дней.

Желательно чтобы краткосрочная кредиторская задолженность полностью покрывала краткосрочную дебиторскую задолженность, это дает возможность руководству предприятия расплачиваться со своими кредиторами без привлечения дополнительных источников финансирования.

Поскольку наибольший интерес, при управлении вызывает качество дебиторской задолженности, следует проанализировать просроченную дебиторскую задолженность. Для этого определяем долю сомнительной дебиторской задолженности (формула 5).

$$ДЗ_{сдз} = \frac{ДЗ_{сдз}}{ДЗ} * 100\% \quad (5)$$

где $ДЗ_{сдз}$ — сомнительная дебиторская задолженность.

Данный показатель характеризует качество дебиторской задолженности.

Доля сомнительной дебиторской задолженности к объему продаж, в %, находится по формуле:

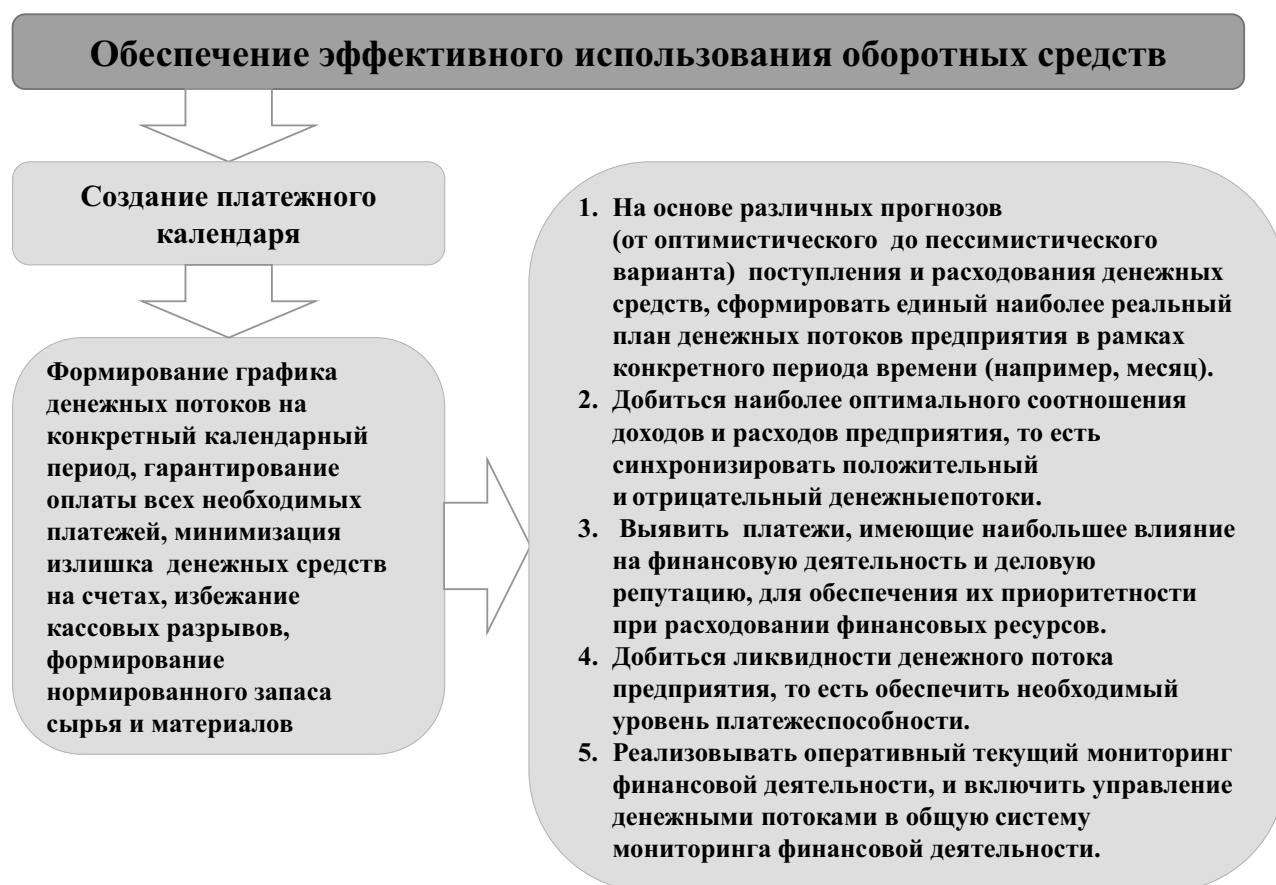


Рис. 2. Обеспечение эффективного использования оборотных средств

$$ДЗ_{сдз} = \frac{ДЗ_{сдз}}{B_p} * 100\% \quad (6).$$

Показатель используют в процессе прогнозного анализа дебиторской задолженности, расчета резерва сомнительных долгов и прогноза денежных потоков.

На втором этапе системного подхода определяются целевые объемы оборотных средств, оптимальные объемы их структурных составляющих в общей его сумме и по отдельным видам, необходимые для непрерывной деятельности предприятия и своевременного покрытия задолженностей [7, 8].

На третьем этапе осуществляется обеспечение эффективного использования оборотных средств, т.е. формируется комплекс мер по ускорению их оборачиваемости, повышению рентабельности активов, обеспечению платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости предприятия.

На этом этапе целесообразно создание платежного календаря и разработка алгоритма управления запасами. Платежный календарь поможет обеспечить формирование графика денежных потоков на конкретный календарный период, гарантировать оплату всех необходимых платежей, минимизировать излишки денежных средств на счетах и избежать кассовых разрывов. Алгоритм управления запасами поможет оптимизировать объемы запасов, минимизировать затраты, связанные с формированием запасов и обеспечить бесперебойный процесс производства (рис. 2).

На четвертом этапе предполагается формирование системы контроля за состоянием эффективности использования ресурсов, направленных на формирования оборотных активов.

Итак, разработанный алгоритм системного подхода управления оборотными средствами предприятия представляет собой логический ход действий, направленный на увеличение оборачиваемости оборотных средств предприятия, увеличению платежеспособности и уменьшению кассового разрыва на предприятии.

Библиографический список:

1. Бондаренко А.В. Механизм оценки стратегической эффективности проектов по созданию высокотехнологичной продукции в авиационной промышленности // Вестник университета. — 2019. — № 6. — С. 51–56. DOI: 10.26425/1816-4277-2019-6-51-56.
2. Бондаренко А.В., Денискина И.И. Показатели оценки эффективности проектов отрасли авиационной промышленности // Экономика устойчивого развития. — 2019. — № 1 (37). — С. 100–103.
3. Бондаренко А.В., Чижик А.С. Процесс формирования предприятиями авиационной промышленности системы ключевых показателей эффективности // Экономика и предпринимательство. — 2018. — № 9 (98). — С. 1111–1117.
4. Бурдина А.А., Бондаренко А.В. Методический подход к экономическому анализу комплексной эффективности проекта //

- Экономика устойчивого развития. — 2019. — № 3 (39). — С. 169–174.
5. Бурдина А.А., Бондаренко А.В. Механизм экономического анализа комплексной эффективности проекта по созданию высокотехнологичной продукции // Экономика устойчивого развития. — 2019. — № 3 (39). — С. 174–178.
6. Бурдина А.А., Николенко Т.Ю., Семина Л.В. Методика отбора проектов при формировании инвестиционных программ в условиях цифровой экономики // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. — 2019. — № 3. — С. 147–151.
7. Николенко Т.Ю., Семина Л.В. Система экономической безопасности инновационных предприятий // Финансовая экономика. — 2019. — № 12. — С. 72–75.
8. Покаместов И.Е. Факторинг: продажи, технологии, риск-менеджмент: практическое пособие / И.Е. Покаместов, Д.А. Патрин, М.М. Родионов и др. — М.: Регламент, 2008. — 312 с.
9. Попова О.В. Учет дебиторской задолженности // Бухгалтерский учет. — 2003. — № 17. — С. 8–13.



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»



РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

www.re-j.ru

Всестороннее освещение хода реформы в России, пропаганда современных экономических знаний, содействие подготовке экономистов нового поколения — теоретиков и практиков.

Журнал включен в перечень ВАК.

Подписка

- ▶ В редакции: (499) 152-0490;
podpiska@ideg.ru
- ▶ Через интернет-каталог
«Российская периодика»: www.arpk.org
- ▶ В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России».

реклама

Специальные аспекты проблемы оптимизации выбора контрагента по многим критериям для горизонтальной кооперации

Г.Л. Бродецкий,

д.т.н., ординарный профессор, профессор-исследователь департамента операционного менеджмента и логистики Высшей школы бизнеса Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»,

В.Д. Герами,

д.т.н., профессор департамента операционного менеджмента и логистики Высшей школы бизнеса Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»,

Д.А. Гусев,

к.э.н., доцент департамента операционного менеджмента и логистики Высшей школы бизнеса Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»

Аннотация: в статье рассматриваются специальные вопросы, связанные с оптимизацией выбора контрагента по многим критериям для задач горизонтальной кооперации, которые могут возникать на практике при анализе моделей транспортного обеспечения поставок. Анализируется структура и возможности формализации задач такого типа. Показано, что разработанные в теории подходы и методы принятия многокритериальных решений позволяют в формате таких задач действительно обеспечить выбор (в качестве наилучшего/оптимального решения) тех анализируемых альтернатив, которые могут интересовать лицо, принимающее решения (ЛПР), если они оптимальны по Парето. Разумеется, при этом следует учитывать возможности эффективной адаптации выбора к системе предпочтений ЛПР, которые реализуются на основе имеющихся и разработанных в теории инструментов выбора. Иллюстрации даны с использованием обобщенных критериев выбора: скалярного, среднего геометрического, идеальной точки и критерия Гурвица при различных позициях предпочтений ЛПР.

Ключевые слова: многокритериальный выбор, горизонтальная кооперация, выбор контрагента, обобщенные данные.

Special aspects of multi-criterial choice of counterparty for horizontal cooperation

G.L. Brodetskiy,

Doctor of Technical Sciences, Tenured Professor, Professor of Department of Operations Management and Logistics of Graduated School of Business of the National Research University Higher School of Economics,

V.D. Gerami,

Doctor of Technical Sciences, Department Head, Professor of Department of Operations Management and Logistics of Graduated School of Business of the National Research University Higher School of Economics,

D.A. Gusev,

PhD, Associate Professor of Department of Operations Management and Logistics of Graduated School of Business of the National Research University Higher School of Economics

Abstract: the article discusses special issues related to the optimization of the choice of a counterparty according to many criteria for horizontal cooperation problems that may arise in practice when analyzing models of transport provision of supplies. The structure and possibilities of formalizing tasks of this type are analyzed. It is shown that the approaches and methods for making multicriteria decisions developed in theory will make it possible in the format of such problems to really ensure the choice (as the best/optimal solution) of those analyzed alternatives that may be of interest to a decision-maker (DM) if they are Pareto optimal. In this case we recommend to take into account existing theoretical methods and mathematical tools that effectively allow manager to adapt the choice to the DM's preferences. The illustrations are

given using generalized selection criteria: scalar, geometric mean, ideal point and Hurwitz criterion for various positions of decision makers' preferences.

Keywords: multi-criteria choice, horizontal cooperation, choice of counterparty, generalized data.

Введение

При моделировании транспортного обеспечения поставок могут возникать важные для практики ситуации. В частности, в ответ на рост требований, обуславливаемых необходимостью соответствия возникающим изменениям рынка, причем формулируемых в терминах эффективности, надежности и экономичности соответствующих перевозок (при условии поддержания уровня сервиса), может оказаться перспективным обеспечить кооперацию для реализации указанных процессов с другими компаниями, чтобы при этом достигался желаемый синергетический эффект [5]. Как известно, различают следующие виды кооперации (см., например, [9, 12]): вертикальная кооперация; горизонтальная кооперация; смешанная кооперация. В этой работе нас будет интересовать именно горизонтальная кооперация.

Достоинства (соответствующие сильные стороны) и недостатки (соответствующие слабые стороны), связанные с использованием горизонтальной кооперации, уже анализировались в ряде работ. В частности, для удобства изложения дальнейших материалов дополнительно отметим атрибуты, связанные с достоинствами использования горизонтальной кооперации, которые подробно изложены в [9–12, 14]. В указанных работах отмечено, что горизонтальная кооперация обладает достоинствами, которые относятся к следующим аспектам: 1) экономическому (экономия и снижение цен на перевозки из-за возможного эффекта масштаба); 2) устойчивому развитию и росту бизнеса участников; 3) инновационному (кооперация поощряет обмен опытом и внедрение инноваций); 4) информационному (обмен данными и быстрый отклик на возникающие проблемы); 5) социальному; 6) экологическому и др.

В то же время, как известно, при горизонтальной кооперации могут проявляться негативные явления, в частности, отмеченные в [1]. Указанные явления, например, могут быть обусловлены различными факторами, к которым зачастую относятся такие, как возрастание расходов на поддержание кооперации на приемлемом уровне эффективности, а также риск вмешательства государственной антимонопольной службы, что может обусловить штрафы, которые обесценят успехи кооперации.

Как видим, указанные особенности (атрибуты, относящиеся, как к достоинствам, так и к недостаткам использования горизонтальной кооперации) могут относиться, разумеется, и к транспортному обеспечению поставок. Таким образом, эффективная реализация горизонтальной кооперации, включая выбор контрагентов, может быть подвержена влиянию множества различных факторов, учет которых применительно к конкретной задаче предусматривает решения вопросов, связанных с нахождением индивидуального баланса для того или иного лица, принимающего решения (ЛПР). Такой баланс применительно к моделируемым показателям может быть

найден на основе методов многокритериального выбора [3, 13], причем с учетом возможностей адаптации выбора, позволяющих учитывать предпочтения ЛПР. Таким образом, возникает необходимость в исследованиях, на основе которых менеджеры могли бы получить уверенность в том, что имеющиеся на сегодняшний момент времени инструменты выбора (разработанные в теории многокритериальной оптимизации) действительно позволят им находить в качестве наилучших/оптимальных решений именно такие альтернативы, которые будут соответствовать предпочтениям ЛПР.

А именно, для задач указанного типа требуется исследование специальных особенностей процедур соответствующей оптимизации. Напомним, что, согласно теории [1, 3, 13], при моделировании одной и той же ситуации для различных ЛПР, как известно, наилучшими могут быть признаны различные альтернативные решения. Это, разумеется, будет обусловлено, как соответствующей системой предпочтений конкретного ЛПР, так и возможностью адаптации выбора применительно к таким предпочтениям ЛПР (на основе использования имеющихся в теории инструментов выбора). Соответственно в реальных ситуациях менеджерам надо понимать, можно ли на основе указанных инструментов выбрать, как раз, такие решения, которые будут адаптированы к предпочтениям ЛПР.

Кстати, это будет особенно актуально в условиях цифровой революции, поскольку потребует современного понимания новых технологических парадигм и практик управления. Действительно, в новых условиях цифровой трансформации, несомненно, при принятии решений необходимо учитывать не только результаты моделирования при многих критериях, но и возможности оперативной адаптации выбора наилучшего решения, например, к изменчивым предпочтениям ЛПР [4].

Цель статьи — обратить внимание менеджеров на возможности использования имеющегося арсенала инструментов, разработанных в теории, применительно к процедурам принятия многокритериальных решений, чтобы реализовать адаптацию выбора к соответствующим предпочтениям ЛПР применительно к структуре задач выбора контрагентов для горизонтальной кооперации. При этом обратим внимание на то, что в статье впервые будет показано, что оптимальную по Парето альтернативу в формате задач выбора контрагента для горизонтальной кооперации действительно можно будет выбрать в качестве наилучшего решения с учетом существующих и разработанных в теории инструментов выбора.

Формализация многокритериальных задач выбора контрагентов для горизонтальной кооперации при транспортном обеспечении поставок

Интересующие нас типы задач выбора контрагента при горизонтальной кооперации (как задач многокритериальной оптимизации) обуславливают следующую

Таблица 1

Формат исходных данных для многокритериальных задач на дискретном множестве решений

Альтернативы	Показатели частных критериев					Показатель критерия выбора
	C_1	...	C_j	...	C_n	
A_1	a_{11}	...	a_{1j}	...	a_{1n}	F_1
...
A_i	a_{i1}	...	a_{ij}	...	a_{in}	F_i
...
A_m	a_{m1}	...	a_{mj}	...	a_{mn}	F_m

их особенность. Анализируемое множество альтернативных решений в формате таких задач, как правило, в формате реальных ситуаций будет дискретным. Другими словами, выбирать наилучшее решение надо будет среди конечного числа анализируемых альтернатив. Как известно, (см., например, [2–4], при решении многокритериальных задач такого типа можно использовать подходы, использующие так называемую табличную форму представления исходных данных при постановке задачи на дискретном множестве решений. Формат такого представления предложен в табл. 1.

В частности, строки табл. 1 представляют показатели по заданным частным критериям (критерии $C_1, \dots, C_j, \dots, C_n$) в соответствии с имеющимися альтернативами ($A_1, \dots, A_i, \dots, A_m$). При этом в i -ой строке такой матрицы указан набор показателей вида $a_{i1}, \dots, a_{ij}, \dots, a_{in}$, для альтернативы A_i . Кроме того, в дополнительном столбце такой таблицы вычисляют специальный показатель критерия выбора (F_i — для альтернативы A_i), который, как раз, и требуется определить для нахождения наилучшего решения, что требует реализации специальной последовательности процедур. Далее соответствующие процедуры будут проиллюстрированы для так называемого скалярного критерия, критерия *идеальной точки* (ИТ), критерия среднего геометрического [2, 3, 7], а также критерия Гурвица при различных уровнях пессимизма/оптимизма ЛПР [2, 3].

Атрибуты модели выбора контрагента при многих критериях в целях горизонтальной кооперации

Далее будем использовать интересующую нас модель, рассмотренную в работах [1, 6], где каждая альтернатива соответствовала конкретному кандидату на включение в кооперацию. В качестве частных критериев при оптимизации были использованы следующие предварительные оценки: C_1 — ожидаемая экономия от включения контрагента в кооперацию, млн руб; C_2 — ожидаемый % поставок в срок; C_3 — ожидаемый % выполнения заказов; C_4 — ожидаемый % поставок без брака. При этом задача оптимизации предусматривала, естественно, максимизацию всех указанных частных критериев. Задачу такого типа будем кратко обозначать как задачу $C_j \rightarrow \max$. Ее исходные данные представлены в табл. 2.

Замечание 1. В исходно поставленной задаче выбора в [1] также использовались дополнительно еще два частных критерия. В частности, на бинарном уровне («да» или «нет») предусматривалась возможность использования дополнительных поставщиков совместно с выбранным контрагентом, а также — наличие сертификации ISO 9000 (оценки «да» или «нет»). Очевидно, что такие атрибуты альтернатив лучше соотносить с имеющимися ограничениями, чем использовать в качестве частных критериев. Кстати, это и было реализовано затем в соответствующей диссертации [8]. Именно такой подход мы, как раз, реализуем здесь для рассматриваемой модели.

Замечание 2. Для лучшей иллюстрации метода многокритериального выбора количество анализируемых альтернатив в формате рассматриваемой здесь задачи

Таблица 2

Исходные показатели частных критериев (задача вида $C_j \rightarrow \max$)

Альтернативы	Частные критерии			
	C_1	C_2	C_3	C_4
A_1	9	94	89	99
A_2	10	83	94	98
A_3	8	95	99	99
A_4	10	86	94	93
A_5	10	85	92	98
A_6	9	95	95	94
A_7	11	82	89	93
A_8	10	86	90	96
A_9	10	87	90	94

будет дополнительно увеличено за счет расширения допускаемых к рассмотрению кандидатов на участие в кооперации, если сравнивать с исходной постановкой задачи в [1].

Проверка альтернатив на Парето-оптимальность. На вербальном уровне оптимальность по Парето отражает следующее важное свойство решения. Если среди рассматриваемых альтернатив не найдется ни одной другой альтернативы, переход к которой позволил бы улучшить показатель хотя бы одного частного критерия, причем без ухудшения бы хотя бы одного показателя для любых остальных частных критериев, то такие альтернативы признаются оптимальными по Парето. Только оптимальные по Парето альтернативы могут быть признаны наилучшими. Процедуры проверки альтернатив на оптимальность по Парето представлены в [2] и здесь не приводятся. Отметим, что все представленные в табл. 2 альтернативы оптимальны по Парето.

Переход к обобщенным данным

Обратим внимание на то, что представленный в табл. 2 показатель первого частного критерия имеет стоимостную оценку, а показатели остальных частных критериев измеряются в процентах. Во избежание воздействия феноменов неадекватного выбора [2, 3] необходимо воспользоваться одним из подходов, что даст возможность корректного использования арифметических действий при реализации процедур того или иного критерия выбора. При этом часто используемый на практике подход предполагает использование обобщенных данных [2, 3], что и будет продемонстрировано далее. Переход к обобщенным данным потребует реализации следующих процедур.

1. Надо будет определить координаты утопической точки (УТ). Кстати, координаты УТ для задачи вида $C_j \rightarrow \max$ соответствуют наибольшим показателям по каждому частному критерию (в общем случае — наилучшим показателям). Легко видеть, что в нашем случае УТ имеет координаты (11; 95; 99; 99).
2. Потребуется найти все так называемые обобщенные показатели по каждому частному критерию [2]. В частности, для их получения потребуется разделить

каждый исходно заданный показатель альтернативы на соответствующую координату УТ (при конкретном частном критерии).

Для удобства иллюстрации при переходе к указанным обобщенным показателям частных критериев будем использовать новые обозначения частных критериев: K_1, K_2, K_3, K_4 . При этом задачу многокритериального выбора обозначим как задачу вида $K_j \rightarrow \max$. Найденные обобщенные показатели приведены в табл. 3.

Выбор наилучшего решения по обобщенным критериям выбора

Поскольку переход к обобщенным данным не меняет множества оптимальных по Парето альтернатив [2], то приведенные в табл. 3 альтернативы остаются оптимальными по Парето. Соответственно, в реальной ситуации на практике любая из них может оказаться наилучшей, причем, для некоторого конкретного ЛПР. Покажем, что такое ожидание будет оправдано, проанализировав результаты оптимизации, как уже отмечалось, по следующим критериям выбора [2, 3]:

- обобщенный скалярный критерий;
- обобщенный критерий идеальной точки;
- обобщенный критерий среднего геометрического;
- обобщенный критерий Гурвица (при разном уровне пессимизма/оптимизма ЛПР).

Выбор по обобщенному скалярному критерию. Напомним, что обобщенный скалярный критерий выбора предусматривает суммирование соответствующих обобщенных показателей частных критериев (в полученном новом обобщенном формате) по каждой альтернативе. При этом наилучшей будет альтернатива с наибольшим показателем критерия выбора, что, разумеется, соответствует формату задачи максимизации всех частных критериев.

Выбор по обобщенному критерию идеальной точки. Кроме того, отметим, что критерий идеальной точки требует нахождения наименьшего расстояния (в пространстве значений частных критериев) от каждой анализируемой альтернативы до УТ. Альтернатива с наименьшим показателем указанного расстояния (среди анализируемых) и называется *идеальной точкой* (ИТ). Кстати,

Таблица 3

Обобщенные показатели частных критериев (задача вида $K_j \rightarrow \max$)

Альтернативы	Обобщенные частные критерии			
	K_1	K_2	K_3	K_4
A_1	0,82	0,99	0,90	1,00
A_2	0,91	0,87	0,95	0,99
A_3	0,73	1,00	1,00	1,00
A_4	0,91	0,91	0,95	0,94
A_5	0,91	0,89	0,93	0,99
A_6	0,82	1,00	0,96	0,95
A_7	1,00	0,86	0,90	0,94
A_8	0,91	0,91	0,91	0,97
A_9	0,91	0,92	0,91	0,95

Таблица 4

Наилучший выбор после перехода к обобщенным данным

Альтернативы	Обобщенные частные критерии				Обобщенные показатели критериев выбора		
	K_1	K_2	K_3	K_4	Скалярный	ИТ	Среднее геометрическое
A_1	0,82	0,99	0,90	1,00	3,707	0,208	0,924
A_2	0,91	0,87	0,95	0,99	3,722	0,164	0,930
A_3	0,73	1,00	1,00	1,00	3,727	0,273	0,923
A_4	0,91	0,91	0,95	0,94	3,703	0,153	0,926
A_5	0,91	0,89	0,93	0,99	3,723	0,156	0,930
A_6	0,82	1,00	0,96	0,95	3,727	0,193	0,929
A_7	1,00	0,86	0,90	0,94	3,702	0,181	0,924
A_8	0,91	0,91	0,91	0,97	3,693	0,163	0,923
A_9	0,91	0,92	0,91	0,95	3,683	0,162	0,921

она и принимается в качестве наилучшей по этому критерию. Расстояние равно квадратному корню из выражения, которое получают при суммировании квадратов разностей между каждым показателем рассматриваемой альтернативы и соответствующей координатой УТ.

Выбор по обобщенному критерию среднего геометрического. Из названия этого критерия выбора видно, что он характеризует мультипликативный подход к выбору наилучшей альтернативы. При этом в отличие от критерия произведений, предусматривается нахождение именно среднего геометрического значения для анализируемых элементов строки, разумеется, в качестве показателя критерия выбора. При максимизации частных критериев наилучшей следует признать альтернативу с наибольшим таким показателем.

Наилучшие решения по указанным трем обобщенным критериям выбора отмечены в табл. 4.

Как показывает табл. 4, по обобщенному скалярному критерию наилучшими стали альтернативы A_3 и A_6 , поскольку их соответствующие показатели критерия выбора являются наибольшими (они равны 3,727). Аналогично, наибольшие обобщенные показатели критерия среднего геометрического составляют 0,93, что соответствует альтернативам A_2 и A_5 , а значит, они являются наилучшими по указанному критерию выбора. В то же время для обобщенного критерия ИТ, напротив, наилучшей является только та альтернатива, которая находится на наименьшем расстоянии до УТ (в пространстве значений частных критериев), что соответствует только альтернативе A_4 , следовательно, только она становится наилучшей по критерию ИТ. Кстати, по указанным трем критериям выбора альтернативы ранжируются (от наилучшей к наихудшей) следующим образом:

- по обобщенному скалярному критерию выбора: (A_3, A_6), $A_5, A_2, A_4, A_7, A_8, A_9, A_1$;
- по обобщенному критерию ИТ: $A_4, A_5, A_9, A_8, A_2, A_7, A_6, A_3, A_1$;
- по обобщенному критерию среднего геометрического: (A_2, A_5), $A_6, A_4, A_7, (A_3, A_8), A_9, A_1$.

Примечание. В скобках указаны эквивалентные альтернативы (в смысле их ранжирования), то есть, имеющие равные показатели критерия выбора.

Выбор по НВ-критерию. Как известно, при оптимизации выбора по желанию ЛПР, можно дополнительно учитывать различные его отношения, как непосредственно к исходным показателям альтернатив, так и к ожиданиям на уровне пессимизма/оптимизма (различая, в частности, оптимистическую, нейтральную, и пессимистическую позицию предпочтений ЛПР). В такой ситуации удобно использовать критерий Гурвица (НВ-критерий). В формате указанного критерия менеджер может учитывать и задавать близость отношения ЛПР к указанным выше крайним позициям за счет выбора параметра $c \in (0 \leq c \leq 1)$. Кстати, при низком уровне пессимизма для ЛПР при оптимизации по НВ-критерию надо использовать малые значения указанного параметра c , в частности, здесь будет использован параметр $c = 0,1$. Нейтральная позиция ЛПР при оптимизации соответствует значению параметра $c = 0,5$. При высоком уровне пессимизма, в частности, будем использовать параметр $c = 0,9$. Для полноты изложения также будут представлены и промежуточные ситуации применительно к указанному параметру c .

Напомним, что НВ-критерий выбора предполагает использование следующей формулы для показателя выбора, соответствующего задаче максимизации частных критериев:

$$c \cdot \min_j \{a_{ij}\} + (1 - c) \cdot \max_j \{a_{ij}\} \rightarrow \max_i .$$

Результаты выбора представлены в табл. 5.

В табл. 6 представлены результаты ранжирования анализируемых альтернатив применительно ко всем рассмотренным критериям выбора.

Результаты, которые представлены в табл. 6, как видим, позволяют отметить следующие особенности выбора контрагентов в рассмотренной задаче горизонтальной кооперации:

1. При разных подходах к оптимизации (т.е. при использовании разных критериев выбора в качестве соответствующего инструмента) все полученные результаты ранжирования альтернатив оказываются разными (кстати, при этом и выбираются в качестве наилучших решений также разные альтернативы).

Таблица 5

Результаты выбора по обобщенному критерию Гурвица

Альтернативы	Обобщенные частные критерии				Показатель обобщенного критерия Гурвица при различных значениях c				
	K_1	K_2	K_3	K_4	$c = 0,1$	$c = 0,2$	$c = 0,5$	$c = 0,8$	$c = 0,9$
A_1	0,82	0,99	0,90	1,00	0,982	0,964	0,909	0,855	0,836
A_2	0,91	0,87	0,95	0,99	0,955	0,967	0,932	0,897	0,885
A_3	0,73	1,00	1,00	1,00	0,918	0,945	0,864	0,782	0,755
A_4	0,91	0,91	0,95	0,94	0,936	0,941	0,927	0,914	0,910
A_5	0,91	0,89	0,93	0,99	0,961	0,971	0,942	0,914	0,904
A_6	0,82	1,00	0,96	0,95	0,945	0,964	0,909	0,855	0,836
A_7	1,00	0,86	0,90	0,94	0,959	0,973	0,932	0,891	0,877
A_8	0,91	0,91	0,91	0,97	0,950	0,957	0,937	0,918	0,912
A_9	0,91	0,92	0,91	0,95	0,937	0,941	0,929	0,917	0,913

Таблица 6

Ранжирования альтернатив по обобщенным критериям выбора

Критерий выбора	Ранжирование	
Обобщенный скалярный	$(A_3, A_6), A_5, A_2, A_4, A_7, A_8, A_9, A_1$	
Обобщенный критерий ИТ	$A_4, A_5, A_9, A_8, A_2, A_7, A_6, A_3, A_1$	
Обобщенный критерий среднего геометрического	$(A_2, A_5), A_6, A_4, A_7, (A_3, A_6), A_9, A_1$	
Обобщенный критерий Гурвица	При $c = 0,1$	$A_1, A_5, A_7, A_2, A_8, A_6, A_9, A_4, A_3$
	При $c = 0,2$	$A_7, A_5, A_2, (A_1, A_6), A_8, A_3, (A_4, A_9)$
	При $c = 0,5$	$A_5, A_8, (A_2, A_7), A_9, A_4, A_6, A_1, A_3$
	При $c = 0,8$	$A_8, A_9, (A_4, A_5), A_2, A_7, A_6, A_1, A_3$
	При $c = 0,9$	$A_9, A_8, A_4, A_5, A_2, A_7, A_6, A_1, A_3$

2. Кроме того, оказалось, что все рассмотренные оптимальные по Парето альтернативы, как легко видеть, могут быть выбранными в качестве наилучших решений (при использовании различных конкретных критериев выбора).

3. Эти особенности, разумеется, иллюстрируют, как раз, имеющиеся возможности использования соответствующих инструментов принятия решений для адаптации выбора к предпочтениям ЛПР.

Заключение

В статье проведено исследование специальных особенностей задачи выбора контрагента по многим критериям для включения в горизонтальную кооперацию. На практике важные для ЛПР частные критерии могут содержать не только финансовые показатели, но также и показатели иного типа, не имеющие стоимостной оценки. Представленная в этой работе модель реализована таким образом, чтобы позволить менеджерам корректно учитывать различную природу возможных показателей указанного типа, а также эффективно находить наилучшее решение, адаптированное к предпочтениям ЛПР. Результаты проведенного исследования

позволяют дать уверенность менеджерам в том, что имеющиеся инструменты выбора (в теории многокритериальной оптимизации) реально позволяют находить в качестве оптимальных решений альтернативы, которые, как раз, будут соответствовать предпочтениям ЛПР.

Показано, что любая из рассмотренных оптимальных по Парето альтернатив, действительно, может быть выбрана в качестве наилучшей при реализации процедур использованных обобщенных критериев выбора: скалярного, идеальной точки, среднего геометрического, критерия Гурвица (при различных позициях предпочтений ЛПР).

Разумеется, на практике, для ранжирования анализируемых альтернатив можно использовать также и другие методы и подходы к оптимизации выбора. Естественно, это может (и, как правило, будет) приводить и к другим ранжированиям анализируемых решений.

Библиографический список:

1. Бродецкий Г.Л., Сабаткоев Т.Р. Методология определения контрагентов для горизонтальной кооперации // Логистика и управление цепями поставок. — 2012. — № 6. — С. 68–80.

2. Бродецкий Г.Л., Гусев Д.А., Мазунина О.А. Системный анализ в логистике. Выбор при многих критериях: учебник. — М.: Издательский центр «Академия», 2018. — 224 с.
3. Бродецкий Г.Л., Гусев Д.А., Шидловский И. Г. Оптимизация решений по многим критериям в исследованиях логистики. — М.: ИНФРА-М, 2020 — 284 с.
4. Бродецкий Г.Л., Гусев Д.А. Многокритериальная оптимизации транспортного обеспечения поставок: нежелательные феномены и подходы к их устранению. Информационные технологии и инновации на транспорте: материалы 5-ой Международной научно-практической конференции (г. Орел, 22–23 мая 2019 г.). — Орел: ОГУ им. И.С. Тургенева, 2020. — С. 14–20.
5. Герани В.Д., Колик А.В. Управление транспортными системами. Транспортное обеспечение логистики. — М.: Юрайт, 2020 — 438 с.
6. Гусев Д.А. Возможности фильтрации альтернатив на основе бинарных отношений при выборе контрагента по многим критериям для горизонтальной кооперации // Финансовая жизнь. — 2020. — № 3. — С. 109–112.
7. Ларичев О.И. Теория и методы принятия решений. — М.: Университетская лавка, Логос, 2008. — 392 с.
8. Сабаткоев Т.Р. Развитие горизонтальной кооперации контрагентов цепей поставок предприятий пищевой отрасли / автореф. ... канд. наук. — М., 2016. — 27 с.
9. Bengtsson M., Kock S. Cooperation and competition in relationships between competitors in business networks // The Journal of Business and Industrial Marketing. — 1999. — № 14 (3). — 178–194.
10. Crujssen F. Horizontal cooperation in transport and logistics // CentER, Center for Economic Research, 2006. — 220 p.
11. Porter M. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors — with a New Introduction // The Free Press. — N.Y., 1998. — 422 p.
12. Raue J.S., Wieland A. The interplay of different types of governance in horizontal cooperations: A View on Logistics Service Providers // The International Journal of Logistics Management. — 2015. — Vol. 26. — № 2. — Pp. 401–423.
13. Tzeng G.-H., Huang J.-J., Multiple Attribute Decision Making: Methods and Applications // CRC Press, 2011.
14. Verstrepen S., Cools M., Crujssen F., Dullaert W. A dynamic framework for managing horizontal cooperation in logistics // International Journal of Logistics Systems and Management (IJLSM). — 2009. — Vol. 5. — № 3–4. — Pp. 228–248.



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

предлагает услуги по изданию монографий, учебных пособий
и другой учебно-методической литературы.

Мы гарантируем:

СКОРОСТЬ. Необходимый вам тираж в течение 30 дней
КАЧЕСТВО. Монографии оформляются с выполнением всех
требований для научных изданий.

Мы предоставляем полный цикл работ по изданию монографий:

- присвоение международного индекса ISBN
- присвоение кодов ББК, УДК
- допечатная подготовка, редактирование, корректура, компьютерная правка, верстка
- печать необходимого тиража
- рассылка обязательных экземпляров изданий в Книжную палату РФ
- проведение независимого рецензирования научных работ

**Контакты: (499) 152-79-41
info@a-mba.ru**

РЕКЛАМА

Третий международный Московский академический экономический форум



26–27 мая 2021 года состоялся третий международный Московский академический экономический форум на тему «Глобальная трансформация современного общества и национальные цели развития России», организованный Вольным экономическим обществом России, Российской академией наук и Международным Союзом экономистов.

Московский академический экономический форум — постоянно действующая интеллектуальная площадка, которая объединяет российских и зарубежных экспертов и ученых. В мероприятиях МАЭФ-2021 приняли участие специалисты из 32 стран мира — Австрии, Азербайджана, Армении, Белоруссии, Бельгии, Бразилии, Великобритании, Венгрии, Германии, Греции, Грузии, Дании, Индии, Канады, Казахстана, Киргизии, Китая, Кубы, Молдавии, Нидерландов, Сирии, Турции, США, Украины, Финляндии, Франции, Швейцарии, Эстонии, Чехии, Чили, Японии и России.

В числе участников МАЭФ — ученые и эксперты России и мира, представители бизнес-сообщества, международных и российских общественных и научных организаций, государственных структур. Суммарное количество участников мероприятий МАЭФ-2021 составило 8497 участников.

Архитектура МАЭФ-2021 включала пленарное заседание в Российской академии наук (26 мая), пленарные конференции (27 мая), а также региональные и межрегиональные конференции и конгрессы, которые

работали с 17 по 25 мая на 63 региональных площадках МАЭФ в 41 субъекте Российской Федерации.

Сильная региональная составляющая — отличительная особенность МАЭФ-2021. На региональных площадках форума в этом году выступили более 460 докладчиков.

Сопредседатели МАЭФ-2021 — президент РАН, академик РАН **Александр Сергеев** и президент ВЭО России, президент Международного Союза экономистов **Сергей Бодрунов**.

Сопредседатели программного комитета МАЭФ-2021 — академик РАН, заведующий кафедрой экономической теории и политики РАНХиГС **Абел Аганбегян**, вице-президент ВЭО России, президент ИМЭМО имени Е.М. Примакова РАН, академик РАН **Александр Дынкин**, член Президиума ВЭО России, научный руководитель Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, академик РАН **Борис Порфирьев**.

На открытии форума было объявлено о расширении архитектуры МАЭФ. Так, в рамках форума как постоянно действующей диалоговой площадки начнут работать следующие ежегодные отраслевые и тематические форумы: Арктический академический форум, Евразийский академический экономический форум, Аграрный экономический форум, Уральский экономический форум, Энергетический форум, Международный Уфимский гуманитарный научный форум, Историко-философский академический форум, Форум «Коммуникации

и развитие современного общества», Международный туристский форум. Это позволит повысить экспертный потенциал форума, представить более широкий спектр мнений научного и экспертного сообществ по вопросам социально-экономического развития.

В адрес форума поступили многочисленные приветствия от государственных и общественных деятелей: министра иностранных дел **Сергея Лаврова**, министра науки и высшего образования **Валерия Фалькова**, председателя Российского исторического общества **Сергея Нарышкина**, президента Торгово-промышленной палаты РФ **Сергея Катырина**, председателя Комитета Совета Федерации по экономической политике **Андрея Кутепова**, председателя Комитета Государственной Думы по экономической политике, промышленности, инновационному развитию и предпринимательству **Сергея Жигарева**, председателя Комитета Совета Федерации по бюджету и финансовым рынкам **Анатолия Артамонова**, губернатора Санкт-Петербурга **Александра Беглова** и других.

Прямая трансляция Московского академического экономического форума велась в течение двух дней на сайтах Вольного экономического общества России, Международного Союза экономистов, официального сайта МАЭФ, на Youtube-канале ВЭО России и на портале «Научная Россия».

В первый день Форума в мероприятиях МАЭФ в онлайн и офлайн формате приняли участие более 2970 человек.

Пленарное заседание МАЭФ на тему: «Глобальная трансформация современного общества и национальные цели развития России» состоялось в Большом зале Российской академии наук. Его открыли сопредседатели форума — президент Российской академии наук, академик РАН **Александр Сергеев** и президент Вольного экономического общества России, президент Международного Союза экономистов **Сергей Бодрунов**.

Московский академический экономический форум посвящен поискам новых возможностей для развития российской экономики и тому, как их правильно использовать, отметил сопредседатель МАЭФ, президент Российской академии наук, академик РАН **Александр Сергеев**.

«В определенном смысле произошел сбой с траектории медленного развития и переход на другую, характеристики которой мы пока не можем четко определить. Мы являемся архитекторами новой траектории экономического развития. Многое будет зависеть от новых решений, которые принимаются в экономике. В ходе их формирования очень востребован широкий спектр мнений профессионалов», — подчеркнул президент РАН.

«Предметом анализа сегодня являются те изменения, которые мы имеем возможность наблюдать в экономике и обществе. Вопросы конструирования, видения будущего экономического и социального устройства, а также обсуждения инструментария бесконфликтной и эффективной трансформации к этому будущему состоянию, переходу к более справедливому и разумному, целесообразному обустройству нашей жизни», — рассказал сопредседатель МАЭФ, президент Вольного

экономического общества России и Международного Союза экономистов **Сергей Бодрунов**.

В рамках пленарного заседания выступили: президент РАН, академик РАН **Александр Сергеев**, президент Вольного экономического общества России, президент Международного Союза экономистов **Сергей Бодрунов**, член Правления ВЭО России, уполномоченный при Президенте Российской Федерации по защите прав предпринимателей **Борис Титов**, вице-президент ВЭО России, президент ИМЭМО имени Е.М. Примакова РАН **Александр Дынкин**, член Президиума ВЭО России, научный руководитель Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, академик РАН **Борис Порфирьев**, вице-президент ВЭО России, член Коллегии (Министр) по интеграции и макроэкономике Евразийской экономической комиссии (ЕЭК), академик РАН **Сергей Глазьев**, вице-президент ВЭО России, директор Московской Школы Экономики МГУ им. М.В. Ломоносова, академик РАН **Александр Некипелов**, директор Института экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения РАН, академик РАН **Валерий Крюков**, член Правления ВЭО России, заместитель Председателя (главный экономист) Внешэкономбанка **Андрей Клепач**, член Правления ВЭО России, директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН **Александр Широ**, директор и главный профессор Исследовательского центра социально-экономического развития Китайской академии общественных наук, президент Всемирной политэкономической ассоциации **Чен Энфу**, директор Центрального экономико-математического института Российской академии наук (ЦЭМИ РАН) **Альберт Бахтизин**, научный руководитель Федерального исследовательского центра «Фундаментальные основы биотехнологии» РАН, академик РАН **Владимир Попов**, президентский визит-профессор Стоун-центра по изучению социально-экономического неравенства Городского университета Нью-Йорка **Бранко Миланович**, профессор Университета Техаса (США) **Джеймс Кеннет Гэлбрейт**.

Эксперты форума представили свое видение путей достижения национальных целей развития и выхода страны на траекторию устойчивого экономического роста.

Так, по мнению уполномоченного при Президенте РФ по защите прав предпринимателей **Бориса Титова**, новой моделью развития российской экономики должна стать модель развития внутреннего спроса.

«Перспективы ресурсной модели сомнительны, это связано с ценами на нефть и со структурными проблемами, которые накопились в экономике, — подчеркнул эксперт МАЭФ. — Новая модель экономики должна ориентироваться не на экспорт ресурсов, а на конкуренцию на внутреннем рынке и создание большого количества субъектов внутреннего рынка».

По словам Бориса Титова, российская экономика может расти в том числе за счет роста производительности труда и более эффективного перераспределения природной ренты. В частности, основную часть доходов следует инвестировать через государственные институты развития.

Министр по интеграции и макроэкономике Евразийской экономической комиссии **Сергей Глазьев** полагает, что необходимо наращивать инвестиции темпами 15–20% в год в высокоразвитые сегменты экономики, в частности, в нефтегазовое машиностроение, строительство, сельское хозяйство, в догоняющее развитие в промышленной сборке транспортных средств, в углубленную переработку сырья и в стимулирование инновационной активности.

«Реализуя такую стратегию, мы можем выйти на 8% темпы роста в год, как в Китае и в Индии, которые лидируют сегодня в экономическом развитии, — отметил эксперт МАЭФ, — Разумеется, эта стратегия должна быть реализована в системе стратегического планирования, частью которой должна стать денежно-кредитная политика: целевая организация кредита через механизмы частно-государственного партнерства и использование специнвестконтрактов и других форм взаимодействия государства и бизнеса».

По словам директора Института народнохозяйственного прогнозирования, эксперта МАЭФ **Александра Широга**, для «запуска» российской экономики следует поддержать в первую очередь социальную сферу и потребительский спрос.

«Потребление домашних хозяйств составляет примерно 50% нашего ВВП — это главный потенциал, — отметил эксперт. — Структура рабочих мест в экономике неэффективна. В России более 40% населения работает на низкоквалифицированных рабочих местах. Всего 28% работников получают на уровне и выше средней. Половина домашних хозяйств тратит на продукты питания более 40% доходов, они не могут тратить на человеческий капитал — оплачивать ни здравоохранение, ни образование, ни отдых».

Доходы населения и социальный блок — самая болевая точка, согласился главный экономист Внешэкономбанка **Андрей Клепач**.

«Несмотря на принятые меры, в 2024 году у нас реальные доходы населения у нас будут на 2,5% ниже, чем в 2013 году. То есть мы получаем 11 лет общего спада или стагнации, а это означает, что взаимосвязь социальной сферы и экономики должна кардинально измениться. Если экономика не работает на благополучие людей — такая экономика обречена она неконкурентоспособна», — полагает эксперт МАЭФ.

По словам экономиста, чтобы сократить бедность в два раза, до 6%, нужны дополнительные меры. «Существующий пакет адресован в первую очередь семьям с детьми, и это правильно, но у нас бедные — это не только многодетные и семьи с детьми. Значительная часть работников сельского хозяйства и других отраслей относятся к бедным. Определенной частью бедных являются пенсионеры. По сути, развития модели пенсионных выплат нет», — отметил Андрей Клепач.

Эксперт МАЭФ подчеркнул, что качество жизни и благополучие населения зависит от многих аспектов — в том числе уровня развития здравоохранения, образования и технологий.

«Особое внимание необходимо уделить поддержке

и повышению уровня финансирования фундаментальной науки, которая не только формирует научный карьерный траекторий, но и прямо дает весомый, хотя и не всегда адекватно оцениваемый обществом вклад в экономику и социально самочувствие этого общества», — полагает **Сергей Бодрунов**.

Объем финансирования фундаментальной науки в России составляет 1,1% ВВП, в то время как в мире этот показатель составляет 2–4%. Лидеры такой инновационной динамики в экономике — Корея и Израиль — у них свыше 4% ВВП.

«Пока трудно убедить в необходимости выделять большие средства на науку. Проблема в том, что в России 2/3 средств выделяет государство, и только 1/3 бизнес. Практически во всем остальном мире, с которым мы хотим соревноваться в науке и инновациях, все наоборот. Мы понимаем, что сейчас роль государства не просто в том, чтобы увеличить финансирование науки, а в том, чтобы катализировать процессы, которые будут стимулировать бизнес наращивать объем инвестиций в науку», — отметил президент РАН **Александр Сергеев**.

Научный руководитель Федерального исследовательского центра «Фундаментальные основы биотехнологии» РАН **Владимир Попов** выразил мнение, что основа нового экономического уклада — это биотехнологии. «Отставание в этой области чревато проблемами национальной безопасности — а это и продовольственная безопасность, и лекарственная, и возвращающиеся новые инфекции, и потеря новых экспортных рынков в связи с переходом к зеленой экономике», — полагает академик РАН.

По словам Попова, для России важно построение элементов биоэкономики, которое невозможно без господдержки. «Необходимо опережающее финансирование НИОКР в этой области: льготные госзакупки биопродукции и прямые преференции, а главное — создание новых рынков», — полагает эксперт МАЭФ. Кроме поддержки НИОКРов в области биотеха, нужны проекты в области биотеха с господдержкой, а также следует принять программный документ высокого уровня, определяющий развитие биотехнологий в России и создать орган координации в области биотехнологий, убежден академик РАН.

Критическая важная задача — запуск внутреннего потребительского и инвестиционного спроса в интересах повышения жизненного уровня населения, согласился с коллегами президент ИМЭМО им. Е.М. Примакова РАН **Александр Дынкин**. Кроме того, по словам академика РАН, следует учитывать процессы, которые проходят в мире. Новые экзогенные риски для мировой и финансовой экономической системы — это пандемии, рост региональных конфликтов и климатические изменения.

Александр Дынкин назвал два сценария будущего миропорядка, которые могут быть реализованы в ближайшие 15 лет. Наиболее вероятный сценарий, по словам ученого, это новая биполярность, где одним полюсом станет «Москва—Пекин», а другим — Вашингтон.

«Биполярный мир всегда был связан с ростом мелких

и крупных региональных конфликтов, и мы видим существенную интенсификацию этих процессов — это и Карабах, и Израиль-Палестина, и Киргизия-Таджикистан, и конфликт на востоке Украины, это углубление противостояния Москвы и Вашингтона, балканизации технологий и вакцинные национализмы», — рассказал Александр Дынкин. Но, по словам ученого, возможен и другой сценарий — «ответственного полицентричного мира». «Мир может сохранить современную полицентричную архитектуру, если основные глобальные игроки сохраняют ответственность», — отметил академик РАН.

Вице-президент ВЭО России, директор Московской Школы Экономики МГУ им. М.В. Ломоносова **Александр Некипелов** поднял вопрос об избыточности государственных резервов. Если в 2019 году Фонд национального благосостояния составлял 7,3 % ВВП, то в декабре 2020 года — уже 11,7%, а в марте 2021 года — 11,9%. «Следует проанализировать ситуацию с государственными резервами и сформулировать разумную политику в этой области. В условиях неопределенности резервы являются эффективным инструментом снижения рисков, однако есть все основания полагать, что наши резервы избыточны по объему и не используются должным образом, — отметил академик РАН. — В условиях спада и кризиса подушку безопасности нужно использовать».

«Также встает вопрос об оптимальной форме резервов, которые необходимы. Было бы разумно начать переносить центр тяжести с резервов валютных на резервы товарные и ресурсные», — полагает Александр Некипелов.

В рамках МАЭФ по традиции состоялась интерактивное голосование — его результаты отражают консолидированную позицию экспертного и научного сообщества по приоритетным вопросам социально-экономического развития страны. Результаты голосования размещены на портале форума и в его аналитических материалах.

Основные пленарные конференции МАЭФ-2021, которые состоялись во второй день форума: *Тема № 1*: «Альтернативы социально-экономического развития российского общества» (Площадка: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации) *Тема № 2*: «Цифровая трансформация экономики: перепроектирование нашего будущего или эволюция типовых моделей?» (Площадка: РЭУ имени Г.В. Плеханова). *Тема № 3*: «Глобальные социально-экономические трансформации: будущее России» (V Международный политэкономический конгресс» (Площадка: МГУ имени М.В. Ломоносова). *Тема № 4*: «Новая роль сельского хозяйства

в современной экономике и приоритеты аграрной политики России» (Площадка: Всероссийский институт аграрных проблем и информатики имени Никитина). *Молодежная конференция МАЭФ на тему: «Цифровая трансформация и искусственный интеллект: возможно ли восстание машин? — взгляд поколения Z»* (Площадка: МАИ).

В рамках заключительной пленарной сессии Форума, которая состоялась в Конгресс холле ВЭО России, выступили руководители пленарных конференций МАЭФ-2021.

Организационные и содержательные итоги МАЭФ подвел сопредседатель форума, президент ВЭО России, Международного Союза экономистов Сергей Бодрунов. Об итогах двухдневной дискуссии форума рассказал сопредседатель программного комитета МАЭФ, академик РАН Абел Аганбегян.

В рамках Форума также состоялись церемония награждения победителей *Всероссийского конкурса экономической журналистики-2020*, организованного Вольным экономическим обществом России и Международным Союзом экономистов, и церемония награждения победителей и лауреатов *XXIV Всероссийского конкурса научных работ молодежи «Экономический рост России»*, организованного Вольным экономическим обществом России при участии и поддержке Международного Союза экономистов, Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Института экономики Российской академии наук, Издательского дома «Экономическая газета».

На МАЭФ-2021 работала выставка экономических изданий. Состоялась презентация книг *«Экономика по академику Ивантеру»* (авторский коллектив ИНП РАН. Под редакцией Б.Н. Порфирьева, А.А. Широга и других) и *«Стратегирование трансформации общества»* (В.Л. Квинт, С.Д. Бодрунов).

Ход и итоги Форума освещали федеральные и региональные СМИ. Итоговые материалы форума включают аналитику о глобальных трансформациях современного общества, экспертные мнения и предложения о путях реализации национальных целей развития России, итоги работы пленарных сессий, конференций Форума, региональных площадок МАЭФ. Материалы форума размещены в открытом доступе на ресурсах МАЭФ и организаторов форма — ВЭО России, РАН и МСЭ, а также направлены в органы государственного управления.

Подробная информация на сайте ВЭО России veorus.ru

Презентация монографии «Российско-германские экономические отношения. История и современность. 1921–2021»



21 мая в Фонде поддержки публичной дипломатии имени А.М. Горчакова состоялась презентация монографии «Российско-германские экономические отношения. История и современность. 1921–2021». Монография посвящена вековому юбилею подписания Временного соглашения между Германией и РСФСР о восстановлении торговых отношений между странами и создания торгового представительства России в Берлине.

В мае 1921 г. был назначен первый Торговый представитель в Берлине Б.С. Стомоняков, а 21 октября этого же года — первый полномочный представитель (полпред) Н.Н. Крестинский. Эти события стали прорывом в вопросе признания новой власти в России, за ними последовали ее полноценное дипломатическое признание, а затем — заключение целого ряда взаимовыгодных торговых и инвестиционных соглашений между российскими и германскими фирмами и банками.

Российско-германские торгово-экономические отношения за прошедшие сто лет переживали разные этапы — от динамичного развития до полного прекращения в годы войны, затем этап поступательного роста в 60–70-е годы прошлого века и замедление в конце 80-х — начале 90-х годов прошлого века в связи с политическими процессами в Германии и Советском Союзе. Своего пика российско-германский товарооборот достиг в первой половине второго десятилетия XXI века — почти 100 млрд долларов США. С 2014 г. наблюдается деградация не только торговых, инвестиционных,

но и политических отношений России и Германии. Не работают традиционные форматы двусторонних отношений — межгосударственные консультации, не собирается российско-германская Стратегическая рабочая группа высокого уровня. Упали показатели взаимной торговли: в 2020 г. этот показатель составил около 42 млрд долларов США.

Эти и многие другие вопросы стали предметом обсуждения на презентации монографии. Книга написана ведущими российскими учеными-германистами, авторами многих публикаций, посвященных экономическим отношениям России и Германии — доктором экономических наук, профессором А.В. Зверевым, доктором социологических наук, профессором А.А. Деревянченко и кандидатом экономических наук М.В. Грачевой. В обсуждении книги приняли участие ученые из Института Европы РАН, НИИ мировой экономики и международных отношений имени Примакова РАН, МГИМО МИД РФ, НИУ «Высшая школа экономики», представители российского и немецкого бизнеса. Были сделаны интересные доклады и выступления.

Как отметил заместитель директора по научной работе Института Европы РАН, руководитель Отдела страновых исследований и Центра германских исследований ИЕ РАН, Вице-президент международного общества «Россия — Германия», кандидат экономических наук В.Б. Белов, несмотря на то, что к началу 2021 года в условиях пандемии коронавируса и падения цен на энергоносители количество немецких фирм в России сократилось примерно на треть, германское сообщество остается крупнейшим и самым организованным среди других иностранных комьюнити, продолжая инвестиционную деятельность и активно лоббируя интересы своих членов. К основным негативным факторам в экономике они относят бюрократизм и протекционизм властей РФ. Российские компании в ФРГ в последние годы также нередко сталкиваются с проблемами, в основном нерыночного характера, но в отличие от немецких партнеров не располагают такой мощной поддержкой





в лице Восточного комитета и ГВРТП, способных организовать прямой диалог своих ведущих бизнесменов с первыми лицами государства. 100-летний юбилей торговых отношений дает повод критически пересмотреть накопленный опыт и определить будущие направления его деятельности, считает Владислав Борисович.

По мнению А.В. Зверева, в нынешней международной ситуации, когда экономика стала заложницей политики, к сожалению, трудно предположить, когда наступит перелом в том крайне напряженном глобальном политическом противостоянии, после которого можно было бы рассчитывать на изменения в экономической сфере. На данный момент крайне мало фактов, которые свидетельствовали бы о появлении положительных тенденций.

Монография разделена на три части. В первой приведена история торгово-экономических отношений России

и Германии, начиная с зарождения торговых связей в эпоху Средневековья и до наших дней. Вторая часть посвящена характеристике торговли ФРГ — РФ с 1993 по 2020 год. В третьей части представлены различные механизмы российско-германского торгово-экономического сотрудничества и обрисованы современные проблемы и перспективы торгово-экономических отношений.

Несомненно, эта книга будет полезна всем, кто интересуется проблемами и практикой внешнеторговых взаимоотношений России и Германии.

В заключение мероприятия всем гостям были вручены экземпляры монографии, а ряд участников, внесших большой вклад в развитие российско-германских экономических отношений, награжден памятной медалью, посвященной знаменательной дате.



СОБЫТИЯ