

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФИНАНСОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

№ 4 (65), ДЕКАБРЬ, 2019

FINANCIAL RESEARCH

№ 4 (65), DECEMBER, 2019

РОСТОВ-НА-ДОНУ
2019

Кузнецов Николай Геннадьевич (главный редактор), д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, зав. кафедрой «Экономическая теория» РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия
Алифанова Елена Николаевна (заместитель главного редактора), д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Финансовый мониторинг и финансовые рынки» РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Кузнецов Николай Геннадьевич (главный редактор), д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, зав. кафедрой «Экономическая теория» РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Dr. Dirk Craen, President of European University, Switzerland

Dr. Eugene Nivorozhkin, The School of Slavonic and East European Studies University College London, United Kingdom

Maria Smolander, doctor, researcher, Southern University, Hyuddinge, Sweden

Jesús López-Rodríguez, Universidade da Coruña, Grupo Jean Monnet de Competitividade e Desenvolvimento Unión Europea (C+D), A Coruna, Spain

Jean Pierre Allégrét, Université Paris X Nanterre, EconomiX-CNRS, Nanterre, France

Vera Palea, Universita degli Studi di Torino, Department of Economics and Statistics Cognetti de Martiis, Torino, Italy

Grigoris Zarotiadis, Aristotle University of Thessaloniki, Department of Economics, Thessaloniki, Greece

Симанавичене Жанета, д.э.н., профессор Каunasского технологического университета, Литва

Абрамова Марина Александровна, д.э.н., профессор Департамента финансовых рынков и банков Финансового университета при Правительстве РФ, Москва, Россия

Рубин Юрий Борисович, д.э.н., профессор, член-корреспондент Российской академии наук, ректор Московского финансово-промышленного университета «Синергия», Москва, Россия

Сильвестров Сергей Николаевич, д.э.н., профессор, Заслуженный экономист Российской Федерации, действительный государственный советник второго класса, действительный член (академик) Российской академии естественных наук (РАЕН), директор Института экономической политики и проблем экономической безопасности Финансового университета при Правительстве РФ, Москва, Россия

Шубаева Вероника Георгиевна, д.э.н., профессор, декан факультета экономики и финансов, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт- Петербург, Россия

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Кузнецов Николай Геннадьевич (главный редактор), д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, зав. кафедрой «Экономическая теория» РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Алифанова Елена Николаевна (заместитель главного редактора), д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Финансовый мониторинг и финансовые рынки» РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Вовченко Наталья Геннадьевна, д.э.н., профессор РГЭУ (РИНХ), Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, действительный член Академии социальных наук, ректор по научной работе и инновациям РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Золотарев Владимир Семенович, д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки Российской Федерации, профессор кафедры «Финансовый менеджмент» РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Димитриади Николай Ахиллесович, д.э.н., доцент, профессор кафедры «Общий и стратегический менеджмент» РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Узнародов Игорь Миронович, д.и.н., профессор, зав. кафедрой «Мировая политика и глобализация» РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Иванова Елена Александровна, д.э.н., профессор кафедры «Экономика региона, отраслей и предприятий» РГЭУ (РИНХ), директор Института магистратуры РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Романова Татьяна Федоровна, д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Финансы» РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Семенюта Ольга Гетовна, д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Банковское дело» РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Тяглов Сергей Гавrilovich, д.э.н., профессор кафедры «Экономика региона, отраслей и предприятий» РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Шеховцов Роман Викторович, д.э.н., профессор, заместитель министра экономического развития Ростовской области, профессор кафедры «Экономика региона, отраслей и предприятий» РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ

Шапиро Ирина Евгеньевна, к.э.н., доцент кафедры «Банковское дело», РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия



ФИНАНСОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ: РОСТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ (РИНХ)

**Журнал включен Высшей аттестационной комиссией (ВАК)
при Министерстве науки и высшего образования РФ
в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть
опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание
ученых степеней доктора и кандидата наук**

ISSN 1991-0525

Издание зарегистрировано

Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий
и массовых коммуникаций.

Регистрационный номер: ПИ № ФС77-76372 от 02 августа 2019 г.

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

**Подписной индекс журнала в объединенном каталоге
«Пресса России» – 41962.**

Адрес редакции журнала:

344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, к. 452

Тел.: (863) 261-38-01

e-mail: research@inbox.ru

© «Финансовые исследования», 4 (65)
2019

© Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
2019

МНЕНИЯ, ВЫСКАЗЫВАЕМЫЕ В МАТЕРИАЛАХ ЖУРНАЛА, НЕОБЯЗАТЕЛЬНО СОВПАДАЮТ
С ТОЧКОЙ ЗРЕНИЯ РЕДАКЦИИ.

Рукописи статей в обязательном порядке оформляются в соответствии с требованиями
для авторов, установленными редакцией.

Статьи, оформленные не по правилам, редакцией не рассматриваются.

ФИНАНСОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ: РОСТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ (РИНХ)

СОДЕРЖАНИЕ

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

- 10 *Макаренко Е.Н., Кузнецов Н.Г., Поролло Е.В.*
СОКРАЩЕНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ
КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕ-
СКОГО РОСТА
- 19 *Рукина С.Н., Такмазян А.С., Самойлова К.Н.,
Герасимова К.А.*
ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ
В ОБРАЗОВАНИЕ: НАЛОГОВЫЙ АСПЕКТ
- 27 *Мамбетова А.А., Кюрджиев С.П., Пешкова Е.П.*
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ
НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙ-
СТВОВАНИЯ
- 36 *Баснукаев М.Ш., Эльжуркаев И.Я.*
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТВОСТИ НАЛОГОВОГО
РЕГУЛИРОВАНИЯ В РОССИИ
- 41 *Мартиросян Т.Р.*
МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМЫ
КОНТРОЛЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ
ИННОВАЦИОННОГО ПРОИЗВОДСТВА
- 48 *Тяглов С.Г., Ли Шобин*
МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ИННО-
ВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БИЗНЕСА В УСЛО-
ВИЯХ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ
- 57 *Ходоченко А.В.*
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ
ЗЕЛЕНОЙ ЭКОНОМИКИ
- 65 *Биганова М.А.*
ОСОБЕННОСТИ КОНЦЕПЦИЙ СПРАВЕДЛИВОГО
РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ В ОБЩЕСТВЕ
- 72 *Багирян В.А.*
ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО
РЫНКА ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ

- БАНКОВСКОЕ ДЕЛО**
- 78 *Сулименко О.В., Рябова К.А.*
РАЗВИТИЕ ЦИФРОВОГО БАНКИНГА
И ФИНТЕХ-КОМПАНИЙ
- 84 *Уразова С.А.*
ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ И РОЛЬ
БАНКОВ В ПОДДЕРЖКЕ ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:
ЗАРУБЕЖНЫЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ
- 97 *Магомаева Л.Р.*
ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ПОСРЕДСТВОМ ВНЕД-
РЕНИЯ КОМПЛЕКСА ИННОВАЦИОННЫХ КРОСС-
КАНАЛЬНЫХ БАНКОВСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ
- 105 *Миленков А.В.*
ВЛИЯНИЕ НЕГАТИВНЫХ ФАКТОРОВ ВНЕШНИХ И
ВНУТРЕННИХ СРЕД НА ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БАН-
КОВСКОГО И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ
- 112 *Назарчук Н.П.*
РИСКИ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТО-
ВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СОВРЕ-
МЕННЫХ УСЛОВИЯХ
- ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ**
- 124 *Стадник В.А.*
О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ РАЗВИТИЯ
НОРМАТИВНОГО СТАТУСА РЫНКА ICO
НА ПРИМЕРЕ США
- 132 *Сафариеva Д.Р., Иванченко И.С.*
СНИЖЕНИЕ РИСКА ПОРТФЕЛЬНОГО
ИНВЕСТИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ
ГЛОБАЛИЗАЦИИ ФОНДОВЫХ РЫНКОВ
- ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ**
- 145 *Медведкина Е.А., Лаврик Е.И.*
ВОЛАТИЛЬНОСТЬ ИНДИКАТОРОВ ВНЕШНЕЙ
ТОРГОВЛИ СТРАН МИРА КАК ИНСТРУМЕНТ
ВЫЯВЛЕНИЯ УЯЗВИМОСТИ К РИСКАМ
ОТМЫВАНИЯ ДЕНЕГ
- ГОСУДАРСТВЕННЫЕ
ФИНАНСЫ**
- 160 *Соленая С.В., Вишнякова С.В.*
ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ
КОНТРОЛЯ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ ВВОЗИ-
МЫХ ТОВАРОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
- РЕГИОНАЛЬНАЯ
ЭКОНОМИКА**
- 168 *Пыткин А.Н., Глэзман Л.В., Пыткина С.А.*
ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ
ПРОСТРАНСТВЕННО-ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ
РЕГИОНОВ РОССИИ
- 177 *Кумаритова З.А., Ситохова Т.Е.*
ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В
УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

*ФИНАНСЫ
ПРЕДПРИЯТИЙ*

- 186 *Галазова С.С., Мартазанов А.А.*
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ КАК ИСТОЧНИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ РАСХОДОВ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ

- 196 *Посная Е.А., Черемисинова Д.В., Рябченко Д.С.*
АНАЛИЗ ПОЛИТИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ВИНДЕЛЬЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МАТРИЦЫ ПОЗИЦИЙ «ЛИКВИДНОСТЬ – ДОХОДНОСТЬ»

- 210 *Склярова О.А.*
ГЕНЕЗИС И УСЛОВИЯ ПРИМЕНЕНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА

- 222 *Осяк Б.О., Черкашина Т.А.*
СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ СТОИМОСТНОЙ ОЦЕНКИ АРТ-ОБЪЕКТОВ В КОНТЕКСТЕ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

*ЭКОНОМИКА
ПРЕДПРИЯТИЙ*

- 237 *Боев В.Ю., Парада Е.В.*
БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО КАК ЧАСТЬ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

- 247 *Демиденко Т.И., Бричка Е.И.*
ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДА ДИСКОНТИРОВАННЫХ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРИ ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ

- 255 *Васильева Н.С., Савельева М.Ю.*
КРИТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАЧЕСТВЕННЫХ СПОСОБОВ ПОСТРОЕНИЯ ОБУЧАЮЩИХ МНОЖЕСТВ В ВЫЯВЛЕНИИ ПРЕДНАМЕРЕННОГО БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИЙ

- 262 *Димитриади Н.А., Кудинова Г.Н., Евтушенко Н.М.*
ИЗУЧЕНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО СОДЕРЖАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА КОМПАНИЙ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

- 268 *Ларионов В.А.*
ВОПРОСЫ ФИНАНСОВОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ И ОЦЕНКИ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ КЛАССА ЛЮКС

СТРАХОВОЕ ДЕЛО

- 280 *Неровня Ю.В., Романов Д.Г.*
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПЕРЕСТРАХОВОЧНОГО СЕГМЕНТА СТРАХОВОГО РЫНКА

FINANCIAL RESEARCH

FOUNDER AND PUBLISHER: ROSTOV STATE UNIVERSITY
OF ECONOMICS (RINH)

CONTENTS

FINANCIAL SYSTEM

- 10 *E.N. Makarenko, N.G. Kuznetsov, E.V. Porollo*
REDUCTION OF TAX LOAD AS A FACTOR OF EN-
SURING ECONOMIC GROWTH
- 19 *S.N. Rukina, A.S. Takmazyan, K.N. Samoilova,
K.A. Gerasimova*
ATTRACTING PRIVATE INVESTMENT IN EDUCA-
TION: THE TAX ASPECT
- 27 *A.A. Mambetova, S.P. Kyurdzhiev, E.P. Peshkova*
METHODICAL APPROACHES TO DETERMINING
THE TAX LOAD OF ECONOMIC SUBJECTS
- 36 *M.Sh. Basnukaev, I.Ya. Elzhurkaev*
INCREASING EFFECTIVENESS OF TAX REGULA-
TION IN RUSSIA
- 41 *T.R. Martirosyan*
METHODOLOGICAL SUPPORT OF THE CONTROL
SYSTEM ACCOUNTING POLICIES IN TERMS OF IN-
NOVATIVE PRODUCTION

MACROECONOMIC PROCESSES

- 48 *S.G. Tyaglov, Lee Shobin*
BUSINESS INNOVATION RISK MANAGEMENT
METHODOLOGY IN DIGITAL ECONOMY DEVELOP-
MENT

- 57 *A.V. Khodochenko*
THEORETICAL BASES OF THE STUDY OF GREEN
ECONOMY

- 65 *M.A. Biganova*
FEATURES OF THE CONCEPTS OF EQUITABLE DIS-
TRIBUTION OF INCOME IN SOCIETY

- 72 *V.A. Bagiryan*
FEATURES OF DEVELOPMENT OF THE MODERN
MARKET OF HOTEL SERVICES

BANKING

- 78 *O.V. Sulimenko, K.A. Ryabova*
DEVELOPMENT OF DIGITAL BANKING AND
FINTECH COMPANIES

- 84 *S.A. Urazova*
SPECIAL ECONOMIC ZONES AND ROLE BANKS
SUPPORTING THEIR ACTIVITIES: FOREIGN AND
RUSSIAN EXPERIENCE
- 97 *L.R. Magomaeva*
INCREASE OF COMPETITIVENESS OF THE BANK-
ING SECTOR BY IMPLEMENTING THE COMPLEX
OF INNOVATIVE CROSS-CHANNEL BANKING
TECHNOLOGIES
- 105 *A.V. Milenkov*
IMPACT OF NEGATIVE FACTORS OF EXTERNAL
AND INTERNAL ENVIRONMENT ON THE INTERAC-
TION OF BANKING AND REAL ECONOMIC SECTORS
- 112 *N.P. Nazarchuk*
THE RISKS OF MORTGAGE HOUSING LENDING IN
THE RUSSIAN FEDERATION IN MODERN CONDI-
TIONS
- FINANCIAL MARKETS*
- 124 *V.A. Stadnik*
U.S. ICO MARKET LEGAL DEVELOPMENT
- 132 *D.R. Safarieva, I.S. Ivanchenko*
INVESTMENT PORTFOLIO RISK REDUCTION IN
THE CONTEXT OF GLOBALIZATION OF STOCK
MARKETS
- FINANCIAL RISKS*
- 145 *Y.A. Medvedkina, E.I. Lavrik*
VOLATILITY OF INDICATORS OF FOREIGN TRADE
OF THE WORLD COUNTRIES AS A TOOL IDENTIFI-
CATION OF VULNERABILITY TO MONEY LAUN-
DERING RISKS
- PUBLIC FINANCE*
- 160 *S.V. Solenaya, S.V. Vishnyakova*
PROBLEMS OF INCREASING THE EFFICIENCY OF
CONTROL OF THE CUSTOMS VALUE OF IM-
PORTED GOODS IN THE RUSSIAN FEDERATION
- REGIONAL ECONOMY*
- 168 *A.N. Pytkin, L.V. Glezman, S.A. Pytkina*
THE FINANCIAL ASPECTS FOR DEVELOPMENT OF
A SPATIAL SECTORAL STRUCTURE OF RUSSIAN
REGIONS
- 177 *Z.A. Kumaritova, T.E. Sitokhova*
INCREASING LABOR PRODUCTIVITY IN THE CON-
DITIONS OF DIGITALIZATION OF THE RUSSIAN
ECONOMY
- FINANCE
OF ENTERPRISES*
- 186 *S.S. Galazova, A.A. Martazanov*
IMPROVEMENT OF CASH FLOW ANALYSIS AS A
SOURCE OF FINANCING THE EXPENDITURE OF
PRODUCTION OF THE ORGANIZATION

- ECONOMICS OF
ENTERPRISE*
- 196 *E.A. Posnaya, D.V. Cheremisinova, D.S. Ryabchenko*
ANALYSIS FORMING AND USING THE WORKING CAPITAL OF WINERY ENTERPRISES POLICY USING THE MATRIX OF POSITIONS «LIQUIDITY – PROFITABILITY»
- 210 *O.A. Sklyarova*
GENESIS AND CONDITIONS OF FUNCTIONAL-COST ANALYSIS APPLICATION
- 222 *B.O. Oslyak, T.A. Cherkashina*
MODERN TOOLS OF VALUATION OF ART OBJECTS IN THE CONTEXT OF INVESTMENT
- 237 *V.Yu. Boev, E.V. Parada*
LEAN PRODUCTION AS PART OF THE BUSINESS EFFICIENCY STRATEGY
- 247 *T.I. Demidenko, E.I. Brichka*
PROBLEMATIC ASPECTS OF THE PRACTICAL APPLICATION OF THE DISCOUNTED CASH FLOW METHOD IN THE COMPANY`S VALUE ASSESSMENT
- 255 *N.S. Vasilyeva, M.Yu. Savelyeva*
CRITICAL ANALYSIS FOR USING QUALITATIVE METHODS FOR BUILDING LEARNING SETS IN IDENTIFYING INTENTIONAL BANKRUPTCY OF ORGANIZATIONS
- 262 *N.A. Dimitriadi, G.N. Kudinova, N.M. Evtushenko*
STUDY OF THE FUNCTIONAL CONTENT OF THE BUSINESS PROCESS OF COMPANIES IN THE FIELD OF REAL ESTATE MANAGEMENT
- 268 *V.A. Larionov*
THE FINANCIAL ATTRACTIVENESS AND EVALUATION OF LOYALTY OF CONSUMERS OF HOTEL SERVICES OF A CLASS LUX
- INSURANCE*
- 280 *Yu.V. Nerovnya, D.G. Romanov*
THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF DEVELOPMENT REINSURANCE SEGMENT OF THE INSURANCE MARKET

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

Макаренко Е.Н.,

д.э.н., профессор,

ректор ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)»

E-mail: rector@rsue.ru

Кузнецов Н.Г.,

д.э.н., профессор, заслуженный деятель науки РФ, заведующий кафедрой «Экономическая теория», РГЭУ (РИНХ)

E-mail: kuznecov@rsue.ru

Поролло Е.В.,

к.э.н., доцент кафедры «Финансы», РГЭУ (РИНХ)

E-mail: ekayting@yandex.ru

СОКРАЩЕНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

JEL classification: E62, H2

Нестабильность мировой экономики в условиях замедления экономического роста в глобальном масштабе провоцирует неустойчивость финансовых систем, которая для развивающихся государств, включая Россию, усугубляется непредсказуемостью цен на экспортные энергетические и иные природные ресурсы, формирующие основу доходов бюджетов. В подобных условиях усиливается значение государственного регулирования экономики и социальной сферы, бюджетной поддержки отдельных отраслей и занятости населения, что ведет к росту государственных расходов и, соответственно, требует увеличения налоговых поступлений.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, налоговое бремя, налогообложение, экономический рост.

**E.N. Makarenko, N.G. Kuznetsov,
E.V. Porollo**

REDUCTION OF TAX LOAD AS A FACTOR OF ENSURING ECONOMIC GROWTH

The instability of the global economy in the face of a slowdown in global economic

growth provokes the instability of financial systems, which for developing countries, including Russia, is aggravated by the unpredictability of prices for exported energy and other natural resources, which form the basis of budget revenues. In such conditions, the importance of state regulation of the economy and the social sphere, budget support of certain sectors and employment of the population increases, which leads to an increase in government spending and, accordingly, requires an increase in tax revenues.

Keywords: tax burden, tax burden, taxation, economic growth.

Введение

Актуальность исследования степени воздействия налоговой системы на результаты хозяйственной деятельности, а также уровень доходов домашних хозяйств определяется тем, что достижение устойчивого экономического роста во многом зависит от экономических возможностей и платежной способности налогоплательщиков. В связи с этим теоретическую проблему представляет корректное определение оценочных показателей налоговой нагрузки и налогового бремени, их содержания и соотношения, а также обоснование методики их количественной оценки.

Материалы и методы

Как свидетельствуют статистические данные, для подавляющего большинства стран ОЭСР (исключая Ирландию, Мексику, Норвегию, Чили и Турцию) в период с 2011 по 2016 г. характерно повышение уровня налоговых доходов в ВВП. Так, прирост налоговой нагрузки за указанный период в Голландии составил 2,99 п.п. (с 35,86% до 38,85%), в Греции – 5,02 п.п. (с 33,54% до 38,56%), в Словакии – 4,01 п.п. (с 28,73% до 32,74%), в США – 2,46 п.п. (с 23,56% до 26,02%), во Франции – 2,41 п.п. (с 42,86% до 45,27%). В России, по данным ОЭСР, наблюдалось снижение этого показателя с 32,03% в 2011 г. до 28,46% в

2016 г., при этом в 2017 г. наблюдается прирост до 30,29%¹.

Повышение в 2019 г. основной ставки налога на добавленную стоимость (НДС) с 18% до 20% ожидаемо ведет к дальнейшему увеличению налоговой нагрузки в Российской Федерации. По предварительным данным, за 1-е полугодие 2019 г. налоговые доходы (налоги, сборы и страховые взносы, администрируемые ФНС) составили 31,5% от ВВП страны². Проблема усиления влияния налогов на распределение ВВП усугубляется снижением темпов экономического роста. Так, Всемирный банк предсказывает рост ВВП в России в 2019 г. в пределах 1,2%, ухудшение прогноза при этом связывается не только с низкой инвестиционной активностью из-за общей неопределенности перспектив развития, но и с повышением НДС³.

Следует отметить, что налоговая нагрузка и налоговое бремя зачастую рассматриваются как синонимы. Кроме того, в учебной и научной литературе употребляются и иные схожие понятия, например, тяжесть налогообложения, налоговый гнет, налоговая емкость, налоговый пресс, которые, как правило, отождествляются. В связи с этим необходимо учитывать исторические тенденции в исследовании влияния налоговой системы на благосостояние и его терминологической интерпретации. Так, общеупотребительное значение слова «нагрузка» в русском языке предполагает возложение на кого-либо какой-нибудь обязанности, а слово «бремя» означает не-посильную, тяжелую ношу⁴. Выражение

«налоговый пресс» (оригинальный аналог «налоговый винт») применяется со второй половины XIX века в публицистике с целью отражения последствий увеличения/снижения налоговой нагрузки⁵, в научной литературе используется наряду с понятиями «налоговое давление», «налоговая тяжесть».

В современной экономической теории понятие «налоговое бремя» (tax burden) рассматривается через определение эффективной (или средней) налоговой ставки (average rate of tax), которая представляет собой среднюю полную сумму налога, рассчитанную в виде доли от валового дохода (выручки) либо от выручки за вычетом капитальных и текущих затрат⁶.

Значительный вклад в исследование влияния налогов на экономику внесла российская налоговая школа начала XX века, представленная такими авторами, как Е. Кун, П. Гензель, П. Микеладзе, В. Строгий, К. Шмелев, А. Соколов, различавшая бремя обложения как обязательство, возлагаемое государством на население, и тяжесть налогового бремени или гнет⁷, под которым понималось непосредственное материальное воздействие налоговой системы на конкретных плательщиков и в целом на экономику⁸.

Как правило, исследователи различают способы оценки воздействия налоговой системы применительно к разным задачам, прежде всего в отношении макроуровня и микроуровня. Традиционно для определения такого показателя к экономике в целом является понятие «налоговое

¹ OECD – Revenue Statistics 1965-2016. URL: <https://www.oecd.org/tax/tax-policy/revenue-statistics-highlights-brochure.pdf>

² Рассчитано авторами по данным официальной статистики. URL: <https://www.gks.ru>; <https://roskazna.ru>

³ World Bank. 2019. Global Economic Prospects, June 2019: Heightened Tensions, Subdued Investment. Washington, DC: World Bank. DOI: 10.1596/978-1-4648-1398-6. P. 98. URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects>

⁴ Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. М., 2001.

⁵ Энциклопедический словарь крылатых слов и выражений. М.: Локид-Пресс, 2003.

⁶ Пирс Д. Словарь современной экономической теории Макмиллана. М.: ИНФРА-М, 2003. С. 35.

⁷ Кун Е. Опыт сравнительного исследования налогового бремени в России и других главнейших странах Европы, 1913. СПб.: Типография Редакции периодических изданий Министерства финансов; Налоговое бремя в СССР и иностранных государствах (очерки по теории и методологии вопроса) / Сост. П.П. Гензель, П.В. Микеладзе, В.Н. Строгий, К.Ф. Шмелев, 1928. М.: Фин. изд-во Наркомфина СССР; Микеладзе П.В. Тяжесть обложения в иностранных государствах. Вологда: Северный печатник, 1928; Соколов А.А. За марксистский анализ налогов и тяжести обложения, 1930. М.: Государственное финансовоиздательство Союза ССР.

⁸ Винницкий Д.В. Налоги и сборы: Понятие. Юридические признаки. Генезис. М.: НОРМА, 2002. С. 16-17.

бремя», представляющее в виде отношения всех поступающих в стране налогов к созданному ВВП¹.

Для микроэкономического исследования тяжести налогообложения в деятельности конкретного налогоплательщика нередко применяется понятие «налоговая нагрузка». Вместе с тем Е.С. Вылкова и М.В. Романовский определяют налоговое бремя как относительный показатель, применяемый к хозяйствующему субъекту и характеризующий долю налоговых обязательств в совокупном доходе, которая рассчитывается с учетом требований налогового законодательства по формированию различных элементов налога. При этом указанными авторами выделяется и понятие «тяжесть налогообложения», включающее в себя налоговое бремя с учетом влияния понижающих либо повышающих факторов косвенного характера².

Многообразие приведенных теоретических позиций свидетельствует о терминологическом конфликте в части разграничения понятий «налоговое бремя» и «налоговая нагрузка». Очевидно, что перспективы разрешения научных споров в данном аспекте носят неопределенный характер. Вместе с тем при использовании того или иного понятия исследователю крайне важно определиться с его смысловым содержанием. Так, налоговая нагрузка непосредственно связана с фактом возникновения налоговой обязанности, наличием у налогоплательщика объекта обложения.

Кроме того, следует отметить, что некоторые современные теоретические разработки понятия налоговой нагрузки ведутся исходя из практической необходимости методологии ее расчета как совокупности всех налоговых обязательств конкретного

налогоплательщика в абсолютной величине, а налогового бремени – как относительного показателя или уровня обременения государством в виде отношения налоговой нагрузки к определенному финансово-вому показателю деятельности налогоплательщика³. Налоговое бремя физического лица может измеряться в абсолютном выражении по сумме уплаченных налогов и относительно (сообразно доле в доходе налогоплательщика)⁴.

Налоговыми органами РФ налоговая нагрузка рассчитывается для целей отслеживания риска нарушений налогового законодательства, при этом все фактические налоговые платежи соотносятся с выручкой налогоплательщика, отражаемой в бухгалтерской отчетности (без НДС и акцизов). Этот показатель используется налоговыми органами как минимально допустимый критерий, которым характеризуется добросовестность налогоплательщика. Для организации, которая уплачивает налоги в меньшем объеме, чем предусмотрено усредненным показателем по соответствующей отрасли, возникает риск проведения выездной налоговой проверки⁵.

Применительно к конкретному налогу расчет налоговой нагрузки формирует эффективную налоговую ставку (соотношение начислений налоговых обязательств, включая будущие обязательства, к источнику уплаты). Организации, представляющие финансовую отчетность по международным стандартам, обязаны раскрывать показатель эффективной налоговой ставки по налогу на прибыль организаций (требование IAS 12)⁶, что также определяет практическое значение налоговой нагрузки, так как анализ данного показателя и его сравнение с законодательно уста-

¹ Пансков В.Г., Князев В.Г. Налоги и налогообложение. М.: МЦФР, 2003. С. 61.

² Налоговое планирование / Е. Вылкова, М. Романовский. СПб.: Питер, 2004. С. 478.

³ Боброва А.В. О критерии оптимального налогового бремени // Общество и экономика. 2005. № 10-11. С. 160-176.

⁴ Майбуров И.А., Абрамов М.Д., Агарков Г.А., Барулин С.В., Батуева Д.Д. Налоговая политика. Теория и практика. М.: Юнити-Дана, 2012. С. 109.

⁵ Кузнецов Н.Г., Поролло Е.В. Усиление роли налогового контроля в противодействии противоправной деятельности и агрессивному налоговому планированию // Финансовые исследования. 2018. № 4 (61). С. 195-202.

⁶ Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 12 «Налоги на прибыль» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 г. № 160н).

новленной величиной позволяет своевременно выявить и обосновать объективность отклонений. Таким образом, расчет показателя налоговой нагрузки носит прикладной характер и конкретизируется в зависимости от поставленных целей.

Преимуществом предложенного подхода к содержательному насыщению дефиниций «налоговое бремя» и «налоговая нагрузка» является устранение неопределенности количественной оценки различных модификаций фактора переложения налоговых издержек и затрат носителей налогов. При этом также решаются проблемы методики расчета налоговой нагрузки экономических субъектов в части включения в расчет налога на доходы физических лиц, а также косвенных налогов и определения базы сравнения¹, что позволяет обосновать выбор интегрального показателя для соответствующего расчета.

Анализ влияния налогов на экономику должен учитывать особенности российской практики. Поэтому уровень налоговой нагрузки среднестатистического налогоплательщика не может рассматриваться как объективный показатель, отражающий распределительные эффекты налоговой системы. На наш взгляд, следует рассматривать структурное распределение налоговых обязательств по отраслям, категориям плательщиков и масштабам осуществляемых операций.

В экономической литературе представлены разные методики определения налоговой нагрузки. Так, методика, предложенная Е.А. Кировой², предполагает отражение в расчете не уплаченных, а начисленных налогов, исключение из расчета НДФЛ и сравнение итоговой суммы налоговых обязательств со вновь созданной стоимостью. М.И. Литвин предлагает при расчете

налоговой нагрузки использовать показатель добавленной стоимости и учитывать уплаченный организацией НДФЛ³. Расчет, предложенный М.Н. Крейниной, не рассматривает влияние косвенных налогов в связи с внешним характером источника покрытия обязательств по ним⁴.

Проблема универсализации показателя налоговой нагрузки по отношению к разным по экономическому содержанию и основаниям установления видам налогов способствовала разработке мультипликативных моделей. Так, М.Т. Оспанов, оценивая налоговую нагрузку с позиции потребителя, сформировал модель расчета налоговых расходов с учетом требований законодательства по взаимному зачету налоговых начислений⁵. Мультипликативные модели с учетом разных условий постановки решаемых задач разработаны А.Е. Викуленко (на основе эффективной налоговой ставки)⁶, Е.В. Чипуренко (на основе сопоставления налоговых обязательств и источников уплаты налога)⁷, Е.С. Вылковой (на основе отношения итоговых показателей к добавленной стоимости и к выручке-брутто)⁸.

Показатель налогового бремени, отражая затраты на уплату налогов, не ограничивается величиной номинальных или исполненных налоговых обязательств и должен учитывать искажение тенденций спроса и предложения, результаты переложения налоговой нагрузки, а также трансакционные издержки при взаимодействии с налоговыми органами. Эти факторы позволяют определить налоговое бремя как совокупность всех затрат на выполнение налоговой обязанности и потерю эффективности, оцениваемых в отношении конкретного налогоплательщика или экономики в

¹ Налоговое планирование / Е. Вылкова, М. Романовский. СПб.: Питер, 2004. С. 484-485.

² Кирова Е. А. Методология определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты // Финансы. 1998. № 9. С. 30-32.

³ Литвин М.И. Налоговая нагрузка и экономические интересы предприятий//Финансы. 1998. № 5. С. 29-31.

⁴ Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия: Методы оценки. М., 1997.

⁵ Оспанов М.Т. Налоговая реформа и гармонизация налоговых отношений. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1997.

⁶ Викуленко А. Е. Налогообложение и экономический рост России. М.: Прогресс, 1999.

⁷ Чипуренко Е.В. Налоговая нагрузка предприятия: анализ, расчет, управление. М.: Налоговый вестник, 2008.

⁸ Налоговое планирование / Е. Вылкова, М. Романовский. СПб.: Питер, 2004. С. 591-599.

целом¹. Таким образом, в отношении количественной оценки налогового бремени каждого отдельного налогоплательщика не существует общей методики.

Помимо оценки показателя воздействия налоговой системы на благосостояние в абсолютной сумме либо относительно выручки, совокупной стоимости активов, добавленной стоимости, валовой прибыли, налоговое бремя может быть измерено и по показателю трудозатрат или времени, которое необходимо налогоплательщику для исполнения налоговой обязанности. Так, по оценке Ф. Фолдвари, налоговые обязательства средней американской семьи превышают расходы на текущее потребление, причем в 2005 г. средний американец работал 107 дней для покрытия налоговых расходов, в то время как в 1930 г. для этого требовалось 44 дня².

Методология оценки трансакционных издержек для расчета налогового бремени основана на их систематизации по пяти основаниям для возникновения, включая получение информации, взаимодействие с налоговыми органами, прохождение контрольных процедур, защиту имущественных интересов, противодействие оппортунизму должностных лиц налоговых органов³. Так, расходы, связанные с получением информации, включают затраты времени и финансовых ресурсов на ведение учета и представление отчетности и иных документов в целях осуществления процедур налогового контроля, обучение и повышение квалификации персонала, приобретение информационных ресурсов и консультационную поддержку.

Расходы на взаимодействие нацелены на создание и поддержание позитивных отношений с представителями налоговых ор-

ганов, а издержки на контрольные процедуры связаны с участием в мероприятиях налогового контроля, включая вынужденную задержку в реализации права на налоговые преференции до окончания проверочных действий (например, отсрочка возмещения НДС). Затраты на оспаривание налоговых претензий и участие в судебных процессах формируют расходы на защиту имущественных интересов. Налогоплательщик также несет расходы в связи с ошибками сотрудников налоговых органов, в том числе в результате некорректной работы программного обеспечения, что ведет, например, к ошибочному выставлению инкассовых поручений, несвоевременной разблокировке банковских счетов при приостановлении операций по ним, нарушению сроков возврата и зачета.

Факт интуитивной оценки налогового бремени потребителями услуг государства, которые определяют его соответствие количеству и качеству фактически получаемых общественных благ, совершенно справедливо акцентируется современными исследователями⁴, поскольку подобное субъективное восприятие обеспечивает принятие решений об избежании налогов либо об уклонении от их уплаты. Принятие налогоплательщиками решений, отрицательно влияющих на налоговую базу, может быть также следствием плохо продуманной налоговой политики, отсутствия прозрачности налоговых процедур и коррумпированности⁵. При этом уклонение от уплаты налогов создают негативный эффект увеличения бремени для законопослушных налогоплательщиков, что нарушает принципы равенства и справедливости налогообложения, порождая развитие теневой экономики.

¹ Поролло Е.В. К вопросу о соотношении налоговой нагрузки и налогового бремени // Научное обозрение. 2014. № 7.

² Foldvary F. The Ultimate Tax Reform: Public Revenue from Land Rent [Электронный ресурс] / CSI Policy Study CSI, Civil Society Institute. Santa Clara University, January 2006. URL: <http://www.foldvary.net/works/summary.pdf>

³ Jrbashyan T., Harutyunyan D. Estimation of Transaction Costs during Tax Collection Process January

[Электронный ресурс] / Washington, DC: World Bank. January 2006. URL: <http://www.worldbank.org/oed>

⁴ Барулин С.В., Ермакова Е.А., Степаненко В.В. Налоговый менеджмент. М.: Омега-Л, 2008.

⁵ Bauer L. Tax Administrations and Small and Medium Enterprises (SMEs) in Developing Countries [Электронный ресурс] / World Bank Group, July 2005. URL: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS>

Приоритет или иной критерий при осуществлении налогово-бюджетной политики и будет определять уровень налогового бремени. В связи с этим возникает потребность в определении и поддержании оптимального уровня налогового бремени, степень воздействия которого на экономику пытались оценить и обосновать многие ученые в рамках эмпирического, статистического и аналитического подходов¹. Впервые подобное обоснование предпринято немецким экономистом Й. Юсти (1717-1771), доказывавшим целесообразность использования на государственные нужды не более 1/6 национального дохода.

Статистическое обоснование верхнего предела налогового бремени было осуществлено немецким экономистом А. Вагнером в 1892 г. и получило название «закон Вагнера», который постулирует гипотезу об объективной возрастающей нелинейной зависимости между ростом валового внутреннего продукта и ускорением прироста государственных расходов в силу расширения регулятивных функций правительства. При этом действию закона Вагнера присуще определенное ограничение, так как увеличение уровня налоговых изъятий до бесконечности в рыночной экономике невозможно, достижение их предела повлечет невозможность практической реализации данного закона.

Аналитическое направление оценки налогового бремени реализовано представителями экономики предложения, в частности А. Лэффером, обосновавшим теоретическое положение о том, что повышение налоговых ставок с целью увеличения налоговых доходов может привести к обратному результату. Предельным ограничением налоговых изъятий, обоснованным А. Лэффером, считается показатель 35-40% к ВВП. Однако сравнительный анализ величины налогового бремени в разных государствах может привести к некорректным

выводам в силу неоднородности и множественности влияющих на него факторов. Тем не менее налогово-бюджетная политика должна быть постоянно ориентирована на поиск оптимальной величины налоговых изъятий. Обобщая итоги исследований оптимального уровня налогообложения, К. Хейди отмечает, что анализ любых предложений по совершенствованию налоговой системы и приближению ее к классическим принципам исходит из трех критериев, а именно – соразмерности налогов, минимизации административных издержек и дестимулирующих эффектов².

Результаты

Определение оптимального уровня налогового бремени неизбежно поднимает проблему эффективности государственных институтов и социальной защищенности граждан. Масштабные государственные программы и поддержка привычного уровня благосостояния обусловливают такой рост государственных расходов, покрытие которого не может быть обеспечено налоговыми поступлениями. В результате увеличиваются бюджетные дефициты и привлекаются инструменты долгового финансирования. Возникает кризис системы налогового обеспечения деятельности государства, на возможность которого впервые обратил внимание Й. Шумпетер в 1954 г., отметив, что увеличение социальных обязательств ведет к росту налогового бремени, несовместимому с возможностями экономического роста³.

Заключение

Высокий уровень социальной защищенности не обязательно ведет к неэффективности экономики, а степень взаимосвязи благосостояния и государственных расходов, формирующая качество жизни населения, в современных условиях определяется не только уровнем налогового бремени, но и прежде всего экономической мощью государства. Учитывая, что фискальный компонент налоговой политики должен быть

¹ Майбуров И.А., Соколовская А.М. Теория налогообложения. Продвинутый курс. М.: Юнити-Дана, 2012. С. 118-130.

² Экономика налоговой политики. Пер. с англ. / Под ред. Майкла П. Девере. М.: Информационно-издательский дом «Филинъ», 2001. С. 40-51.

³ Schumpeter J. A. The Crisis of the Tax State // International Economic Papers, 1954, N 4. P. 5-38.

увязан с достижением качественных результатов действия регулирующей и стимулирующей функций налогов, вопросы снижения налогового бремени для хозяйствующих субъектов в современных приобретают особое значение.

Необходимо при этом учитывать, что важнейшее качество справедливости налоговой системы оценивается налогоплательщиками не только по уровню налоговой нагрузки, степени активности и дифференциации деятельности налоговых администраторов, но и в зависимости от прозрачности и эффективности бюджетных расходов. Эта проблема выступает ключевым фактором успешности налогово-бюджетной политики, нацеленной на эффективность социально-экономического развития, улучшение качества жизни населения и повышение конкурентоспособности экономики¹.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Барулин С.В., Ермакова Е.А., Степаненко В.В. Налоговый менеджмент. М.: Омега-Л, 2008.
2. Боброва А.В. О критерии оптимального налогового бремени // Общество и экономика. 2005. № 10-11. С. 160-176.
3. Брызгалин А.В., Берник В.Р., Головкин А.Н. Налоги и налоговое планирование / Под. ред. А.В. Брызгалина. Екб.: Налоги и финансовое право, 2008.
4. Викуленко А.Е. Налогообложение и экономический рост России. М.: Прогресс, 1999.
5. Винницкий Д.В. Налоги и сборы: Понятие. Юридические признаки. Генезис. М.: НОРМА, 2002. С. 16-17.
6. Казаков В.В., Поролло Е.В. Налоговая политика и ее влияние на общественное развитие // Вестник Томского государственного университета. – № 319. – 2009.
7. Кирова Е.А. Методология определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты // Финансы. 1998. № 9. С. 30-32.
8. Кузнецов Н.Г., Поролло Е.В. Усиление роли налогового контроля в противодействии противоправной деятельности и агрессивному налоговому планированию // Финансовые исследования. 2018. № 4 (61). С. 195-202.
9. Кун Е. Опыт сравнительного исследования налогового бремени в России и других главнейших странах Европы, 1913. СПб.: Типография Редакции периодических изданий Министерства Финансов.
10. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия: Методы оценки. М., 1997.
11. Майбуров И.А., Соколовская А.М. Теория налогообложения. Продвинутый курс. М.: Юнити-Дана, 2012. С. 118-130.
12. Майбуров И.А., Абрамов М.Д., Агарков Г.А., Барулин С.В., Батуева Д.Д. Налоговая политика. Теория и практика. М.: Юнити-Дана, 2012. С. 109.
13. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 12 «Налоги на прибыль» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 г. № 160н).
14. Микеладзе П.В. Тяжесть обложения в иностранных государствах. Вологда: Северный печатник, 1928.
15. Литвин М.И. Налоговая нагрузка и экономические интересы предприятий // Финансы. 1998. № 5. С. 29-31.
16. Налоговое бремя в СССР и иностранных государствах (очерки по теории и методологии вопроса). Составили Гензель П.П., Микеладзе П.В., Строгий В.Н., Шмелев К.Ф., 1928. М.: Фин. изд-во Наркомфина СССР.
17. Налоговое планирование / Е. Вылкова, М. Романовский. СПб.: Питер, 2004. С. 484-485
18. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. М., 2001.
19. Оспанов М.Т. Налоговая реформа и гармонизация налоговых отношений. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1997.
20. Пансков В.Г., Князев В.Г. Налоги и налогообложение. М.: МЦФР, 2003. С. 61.
21. Пирс Д. Словарь современной экономической теории Макмиллана. М.: ИНФРА-М, 2003. С. 35.

¹ Казаков В.В., Поролло Е.В. Налоговая политика и ее влияние на общественное развитие // Вестник Томского государственного университета. № 319. 2009.

22. Поролло Е.В. К вопросу о соотношении налоговой нагрузки и налогового бремени // Научное обозрение. – 2014. – № 7.

23. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М., 2000. – С. 238.

24. Рассчитано авторами по данным официальной статистики: URL: <https://www.gks.ru>; URL: <https://roskazna.ru>

25. Соколов А.А. За марксистский анализ налогов и тяжести обложения, 1930. М.: Государственное финансовое издательство Союза ССР.

26. Чипуренко Е.В. Налоговая нагрузка предприятия: анализ, расчет, управление. М.: Налоговый вестник, 2008.

27. Экономика налоговой политики. Пер. с англ. / Под ред. Майкла П. Девере. М.: Филинъ, 2001. – С. 40-51.

28. Энциклопедический словарь крылатых слов и выражений. – М.: Локид-Пресс, 2003.

29. Bauer L. Tax Administrations and Small and Medium Enterprises (SMEs) in Developing Countries [Электронный ресурс] / World Bank Group, July 2005. – URL:<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS>

30. Foldvary F. The Ultimate Tax Reform: Public Revenue from Land Rent / CSI Policy Study CSI, Civil Society Institute. Santa Clara University, January 2006 / [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.foldvary.net/works/summary.pdf>

31. Jrbashyan T., Harutyunyan D. Estimation of Transaction Costs during Tax Collection Process January / Washington, DC: World Bank. January 2006. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/oed>

32. OECD – Revenue Statistics 1965-2016; URL:<https://www.oecd.org/tax/tax-policy/revenue-statistics-highlights-brochure.pdf>

33. Schumpeter J. A. The Crisis of the Tax State // International Economic Papers, 1954, N 4. P. 5-38.

34. World Bank. 2019. Global Economic Prospects, June 2019: Heightened Tensions, Subdued Investment. Washington, DC: World Bank. DOI: 10.1596/978-1-4648-1398-6.

P. 98. URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects>

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Barulin S.V., Ermakova E.A., Stepanenko V.V. Tax management. M.: Omega-L, 2008.

2. Bobrova A.V. On the criteria for the optimal tax burden // Society and Economics. 2005. № 10-11. S. 160-176.

3. Bryzgalin A. V., Bernik V. R., Golovkin A. N. Taxes and tax planning / Under. ed. A.V. Bryzgalina. Ekb.: Publishing house «Taxes and financial law», 2008.

4. Vikulenko AE. Taxation and economic growth of Russia. M.: Progress, 1999.

5. Vinnitsky D.V. Taxes and fees: Concept. Legal signs. Genesis. M., NORMA Publishing House, 2002.S. 16-17.

6. Kazakov VV, Porollo E.V. Tax policy and its impact on social development // Bulletin of Tomsk State University. – № 319. – 2009.

7. Kirova E. A. Methodology for determining the tax burden on business entities // Finance. 1998. № 9. P. 30-32.

8. Kuznetsov N.G., Porollo E.V. Strengthening the role of tax control in countering illegal activities and aggressive tax planning // Financial Studies. 2018. № 4 (61). S. 195-202.

9. Kun E. Experience in a comparative study of the tax burden in Russia and other major European countries, 1913. St. Petersburg: Printing house of the editorial office of periodicals of the Ministry of Finance.

10. Kreinina M.N. The financial condition of the enterprise: Valuation methods. M., 1997.

11. Mayburov I. A., Sokolovskaya A. M. Theory of taxation. Advanced course. M.: Unity-Dana, 2012.S. 118-130.

12. Mayburov I.A., Abramov M.D., Agarkov G.A., Barulin S.V., Batueva D.D. Tax policy. Theory and practice. M.: Unity-Dana, 2012.S. 109.

13. International Standard for Financial Reporting (IAS) 12 “Income Taxes” (entered into force on the territory of the Russian Federation by Order of the Ministry of Finance of Russia dated November 25, 2011. № 160н)

14. Mikeladze P.V. The severity of taxation in foreign countries, 1928. Vologda: Printing Office Northern Print.
15. Litvin M.I. The tax burden and the economic interests of enterprises // Finance. 1998. № 5. S. 29-31.
16. The tax burden in the USSR and foreign countries (essays on the theory and methodology of the issue). Compiled by Hansel P.P., Mikeladze P.V., Strict V.N., Shmelev K.F., 1928. M: Fin. Publishing House of the People's Commissariat of Finance of the USSR.
17. Tax planning / E. Vylkova, M. Romanovsky. St. Petersburg: Peter, 2004. S. 484-485.
18. Ozhegov S.I., Shvedova N.Yu. Explanatory dictionary of the Russian language. M., 2001.
19. Ospanov M.T. Tax reform and harmonization of tax relations. SPb.: Publishing house of SPbSUEF, 1997.
20. Panskov V.G., Knyazev V.G. Taxes and taxation. M.: ICFM, 2003. S. 61.
21. Pierce D. Dictionary of Macmillan's modern economic theory. M.: INFRA-M, 2003. S. 35.
22. Porollo E.V. To the question of the ratio of tax burden and tax burden // Scientific Review. – 2014. № 7.
23. Raizberg B.A., Lozovsky L.Sh., Starodubtseva E.B. Modern economic dictionary. M., 2000. S. 238.
24. Calculated by the authors according to official statistics: URL: <https://www.gks.ru>; URL: <https://roskazna.ru>
25. Sokolov A.A. For a Marxist analysis of taxes and the severity of taxation, 1930. M.: State financial publishing house of the USSR.
26. Chipurenko E.V. The tax burden of the enterprise: analysis, calculation, management. M.: Tax Bulletin, 2008.
27. The economy of tax policy. Per. from English / Ed. Michael P. Devere. M.: Information and publishing house "Filin", 2001. S. 40-51.
28. Encyclopedic dictionary of winged words and phrases. – M.: Lokid-Press. 2003.
29. Bauer L. Tax Administrations and Small and Medium Enterprises (SMEs) in Developing Countries [Electronic Resource] / World Bank Group, July 2005. – URL: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS>
30. Foldvary F. The Ultimate Tax Reform: Public Revenue from Land Rent / CSI Policy Study CSI, Civil Society Institute. Santa Clara University, January 2006. / [Electronic resource]. Access Mode: <http://www.foldvary.net/works/summary.pdf>
31. Jrbashyan T., Harutyunyan D. Estimation of Transaction Costs during Tax Collection Process January / Washington, DC: World Bank. January 2006. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.worldbank.org/oed>
32. OECD – Revenue Statistics 1965-2016; URL: <https://www.oecd.org/tax/tax-policy/revenue-statistics-highlights-brochure.pdf>
33. Schumpeter J. A. The Crisis of the Tax State // International Economic Papers, 1954, №4. P. 5-38.
34. World Bank. 2019. Global Economic Prospects, June 2019: Heightened Tensions, Subdued Investment. Washington, DC: World Bank. DOI: 10.1596 / 978-1-4648-1398-6. R. 98. URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects>

Рукина С.Н.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры
«Финансы», РГЭУ (РИНХ)
E-mail: ya.svetlana-41@ya.ru

Такмазян А.С.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры
«Финансы», РГЭУ (РИНХ)
E-mail: aida.takmazyan@yandex.ru

Самойлова К.Н.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры
«Финансы», РГЭУ (РИНХ)
E-mail: karina.samoylova2015@mail.ru

Герасимова К.А.,
ст. преподаватель кафедры
«Финансы», РГЭУ (РИНХ)
E-mail: h_kristina@bk.ru

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ОБРАЗОВАНИЕ: НАЛОГОВЫЙ АСПЕКТ

JEL classification: H24, H52, H71

Вовлечение частных инвесторов в финансирование системы образования позволит повысить ее качество и привлечь компетенции, что в конечном итоге обеспечит достижение целей национального проекта «Образование». В статье обращается внимание на: а) преимущественное выделение бюджетных средств образовательным учреждениям из консолидированных бюджетов субъектов РФ; б) различное состояние образовательной инфраструктуры в российских регионах. Анализ действующего налогового законодательства, статистических показателей позволил предложить мероприятия по активизации стимулирующей роли отдельных элементов налога на прибыль организаций и налога на доходы физических лиц, которые будут способствовать росту инвестиций организаций и физических лиц в образование.

Ключевые слова: бюджетные расходы, национальный проект «Образование», стимулирование, налог на прибыль организаций, инвестиционный налоговый вычет, налоговая ставка, налог на доходы физических лиц, социальный налоговый вычет.

**S.N. Rukina, A.S. Takmazyan,
K.N. Samoilova, K.A. Gerasimova**

ATTRACTING PRIVATE INVESTMENT IN EDUCATION: THE TAX ASPECT

The involvement of private investors in the financing of the education system will improve its quality and attract competencies, which will ultimately ensure the achievement of the objectives of the national project "Education". The article draws attention to: a) the preferential allocation of budgetary funds to educational institutions from the consolidated budgets of the subjects of the Russian Federation; b) the different state of the educational infrastructure in the Russian regions. Analysis of the current tax legislation, statistical indicators allowed to propose measures to enhance the stimulating role of certain elements of corporate income tax and personal income tax, which will contribute to the growth of investments of organizations and individuals in education.

Keywords: budget expenditures, national project «Education», incentives, corporate income tax, investment tax deduction, tax rate, personal income tax, social tax deduction

Введение

Успешная реализация национального проекта «Образование» связана не только с результативным использованием бюджетных средств, но и с привлечением частных инвестиций в систему образования, которая превращается в фактор формирования нового качества экономики и общества в целом. Нельзя не учитывать тот факт, что функционирование образовательной системы происходит в условиях создания цифровой экономики, базирующейся на знаниях и информационных технологиях.

Российская система образования обеспечивает переход экономики и всего российского общества в цифровую цивилизацию, связанную с технологической модернизацией, новыми условиями труда и ростом возможностей человека. От качества предоставляемых образовательных услуг, их доступности для населения зави-

сит достижение целей национального развития, поставленных Президентом РФ в Указе «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». Вектор развития системы образования на 2019-2024 гг. заключается в:

- «...обеспечении глобальной конкурентоспособности российского образования, вхождении Российской Федерации в число 10 ведущих стран мира по качеству образования;
- воспитании гармонично развитой и социально ответственной личности на основе духовно-нравственных ценностей народов Российской Федерации, исторических и национальных традиций» [1].

Материалы и методы

Для субъектов РФ вопрос о финансово-вом обеспечении национального проекта

«Образование» стоит весьма остро. Изучение открытых данных Министерства финансов РФ показало, что почти четверть всех расходов консолидированных бюджетов субъектов РФ направляется на финансирование текущих расходов на дошкольное, общее и профессиональное образование. Их доля в расходах на образование консолидированного бюджета РФ находилась в диапазоне от 81,5% в 2014 г. до 82,2% в 2018 г.

Следует обратить внимание на рост расходов консолидированных бюджетов субъектов РФ на образование в течение 2014-2018 гг. в абсолютном выражении на 121,9%, с 2 474,3 млрд руб. до 3 015,6 млрд руб., и их снижение в относительном выражении на 1,1 п.п., с 26,5% до 25,4% (рис. 1) [2].

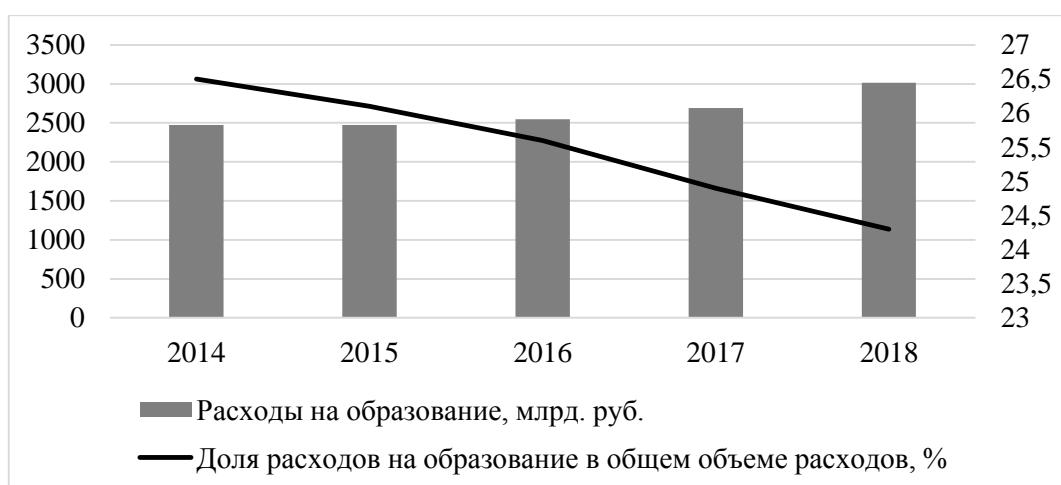


Рисунок 1 – Динамика расходов консолидированных бюджетов субъектов РФ на образование в 2014-2018 гг. [2]

Бюджетные средства выделяются образовательным учреждениям преимущественно из консолидированных бюджетов субъектов РФ. За рассматриваемый период их удельный вес в аналогичных расходах консолидированного бюджета РФ оставался на значительном уровне, более 80%. Следовательно, для субфедеральных властей расходы на образование имеют стабильно приоритетный характер, причем он сохранится в связи с ожидаемым ростом контингента в системе дошкольного и об-

щего образования, а также реализацией целей и задач национального проекта «Образование» [3].

Асимметричное социально-экономическое развитие субъектов РФ отражается на их обеспеченности образовательными учреждениями. Росстат приводит следующие показатели обеспеченности детей дошкольного возраста дошкольными учреждениями: в 2017 г. в целом по РФ на 1000 детей приходилось 633 места, но при этом есть субъекты РФ с показателями выше среднероссийского, например, Чукотский

автономный округ – 1053 места, Республика Коми – 930 мест, Новгородская область – 876 мест, Мурманская область – 841 место, Владимирская область – 833 места, а также с показателями ниже среднероссийского: Республика Дагестан – 258 мест, Республика Ингушетия – 289 мест, Чеченская Республика – 307 мест, Республика Адыгея – 503 места, г. Москва – 535 мест, Забайкальский край – 536 мест. Если рассматривать такой показатель, как удельный вес обучающихся во вторую и третью смены в школах, то на начало 2017/2018 учебного года он составил 12,6% в среднем по РФ. Между тем значения этого показателя соответствовали в г. Москве 0,04%, в Тульской и Ленинградской областях – по 1,5%, Белгородской области – 2,8%, Мурманской области – 3,6%, Краснодарском крае – 22,5%, Республике Бурятия – 23,7%, Республике Ингушетия – 27,8%, Республике Тыва – 33,2% [4]. Таким образом, регионы различаются состоянием образовательной инфраструктуры и стартовыми условиями реализации национального проекта «Образование». Однако внебюджетные средства в виде инвестиций организаций и физических лиц необходимы всем субъектам РФ для строительства и капитального ремонта детсадов и общеобразовательных школ, строительства технопарков «Кванториум», многофункциональных студенческих городков, создания центров опережающей профессиональной подготовки и цифрового образования [5].

Результаты и обсуждение

Безусловно, инструментом, стимулирующим привлечение инвестиций, являются налоги. Вовлечение образования в сферу налогового регулирования проявляется в создании возможностей для снижения налоговой нагрузки на плательщиков налога на прибыль организаций и налога на доходы физических лиц (НДФЛ), инвестирующих средства в образование.

Рассмотрим элементы налога на прибыль организаций (гл. 25 Налогового кодекса РФ), которые призваны стимулировать хозяйствующие субъекты к инвестированию в образовательную систему [6]. На

наш взгляд, к таким стимулирующим элементам относятся расходы юридического лица на обучение работников, включаемые в состав прочих расходов, что тем самым уменьшает налогооблагаемую прибыль организации.

В целях мотивации организаций к участию в подготовке высококвалифицированных работников с 2018 г. изменен порядок учета для целей налогообложения прибыли расходов налогоплательщика на их обучение. Корректировка положений ст. 264 Налогового кодекса РФ позволяет работодателям участвовать в практико-ориентированной модели подготовки высококвалифицированных кадров и развитии имущественного комплекса профессиональных образовательных организаций. Заметим, что для целей налогообложения прибыли организации могут учесть расходы:

- по основным профессиональным образовательным программам и основным программам профессионального обучения, направленным на приобретение профессиональной компетенции лицами различного возраста;

- по дополнительным профессиональным программам, способствующим профессиональному развитию человека в контексте меняющихся условий профессиональной деятельности и социальной среды;

- на прохождение независимой оценки квалификации на соответствие требованиям к квалификации работников.

При этом должны соблюдаться определенные налоговым законодательством условия:

- 1) наличие договора на обучение, заключенного налогоплательщиком с российскими образовательными и научными организациями, либо иностранной образовательной организацией, имеющими право на ведение образовательной деятельности по указанным выше образовательным программам;

- 2) наличие договора, заключенного налогоплательщиком на оказание услуг прохождения независимой оценки квалификации на соответствие требованиям к квалификации работников организации;

3) наличие трудового договора, заключенного налогоплательщиком с работниками, которые проходят обучение по образовательным программам и независимую оценку квалификации на соответствие требованиям к квалификации работающих;

4) наличие между налогоплательщиком и физическими лицами договора, предусматривающего обязанность в течение 3 месяцев после окончания обучения заключить трудовой договор с обучаемым, который должен отработать у налогоплательщика не менее 1 года [6].

К налоговым стимулам привлечения инвестиций относится инвестиционный налоговый вычет (ИНВ). С 2018 г. субъектам РФ, п. 6 ст. 286.1 Налогового кодекса РФ, предоставлено право принятия регионального закона об ИНВ, позволяющего организациям уменьшить исчисленную сумму налога на прибыль на сумму расходов на создание или модернизацию основных средств. Полагаем, что такой механизм могут применять только налогоплательщики, которые в течение 10 лет действия положений ст. 286.1 Налогового кодекса РФ будут получать стабильный финансовый результат. Законом субъекта РФ также могут устанавливаться категории налогоплательщиков, которым предоставляется и не предоставляется право на применение ИНВ, его размеры, перечень объектов основных средств, в отношении которых применяется ИНВ, другие законодательно установленные ограничения. Множество нюансов и условий, по нашему мнению, усложняют использование ИНВ хозяйствующими субъектами. Например, расчет предельной величины ИНВ, его применение только в отношении объектов основных средств со сроком полезного использования от 3 до 20 лет включительно, то есть относящихся к третьей-седьмой амортизационным группам [6]. Нельзя не отметить и тот факт, что введение регионального закона об ИНВ связано с выбором субъектом РФ между ростом собственных доходов территориального бюджета или привлечением инвесторов и бюджетными потерями.

Несмотря на расширение налоговых полномочий субфедеральных властей в части налогообложения прибыли хозяйствующих субъектов, в 2018 г. соответствующие законы действовали только на территории трех субъектов РФ:

1) Закон Ханты-Мансийского автономного округа – Югра от 20.12.2017 г. «О внесении изменений в отдельные законы Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в сфере налогообложения», которым ИНВ введен в 01.01.2018 г. по 31.12.2027 г.;

2) Закон Республики Карелия от 04.04.2018 г. «О внесении изменений в Закон Республики Карелия «О налогах (ставках налогов) на территории Республики Карелия», которым ИНВ введен с 01.01.2018 г.;

3) Закон Удмуртской Республики от 13.07.2018 г. «О внесении изменений в некоторые законы Удмуртской Республики», которым ИНВ введен с момента официального опубликования данного нормативного документа.

Новацией налогового законодательства 2019 г. является делегирование права субъектам РФ дополнить региональный закон об ИНВ положениями о его предоставлении организациям, осуществляющим пожертвования государственным и муниципальным учреждениям культуры, фондам и некоммерческим организациям на формирование их целевого капитала. В нормативном документе региона должны найти отражение такие положения, как право на применение ИНВ, предельные суммы пожертвований, а также категории некоммерческих организаций и учреждений культуры, пожертвования которым учитываются для предоставления ИНВ [6]. Пожалуй, такой налоговый инструмент можно распространить и на пожертвования государственным и муниципальным образовательным учреждениям на период реализации национального проекта «Образование».

Необходимо обратить внимание на то, что с 1 января 2019 г. субъекты РФ потеряли право устанавливать пониженные ставки налога на прибыль организаций, зачисляемого в региональные бюджеты с 17% до 12,5%, кроме случаев, предусмотренных гл. 25 Налогового кодекса РФ: для

резидентов ОЭЗ, участников ОЭЗ в Магаданской области, участников региональных инвестиционных проектов, участников СЭЗ (Крым, Севастополь) резидентов ТОСЭР, резидентов СПВ [6]. На современном этапе реализации национальных задач не следовало ограничивать налоговые полномочия субфедеральных властей в части снижения ставки налога на прибыль организаций, учитывая его стимулирующий характер привлечения частных (корпоративных) инвестиций для финансового обеспечения национальных проектов, в том числе национального проекта «Образование». Заметим, что пониженные налоговые ставки, установленные региональными властями до 03.09.2018 г., могут использоваться налогоплательщиком до даты окончания срока действия, не позднее 01.01.2023 г.

Анализ положений гл. 23 «Налог на доходы физических лиц» Налогового кодекса РФ показал, что плательщики НДФЛ, оплачивающие обучение (образовательные услуги), имеют право на социальный налоговый вычет (подп. 2 п. 1 ст. 219 Налогового кодекса РФ). Он предоставляется двух видов:

- в составе совокупного социального налогового вычета, в сумме до 120 тыс. руб., включающего, по выбору налогоплательщика, расходы на обучение, медицинские услуги, лекарственные препараты, по договору государственного пенсионного обеспечения, по договору добровольного страхования жизни, по оплате прохождения независимой оценки квалификации, в случае если налогоплательщик оплатил собственное обучение и обучение брата (сестры) в возрасте до 24 лет;

- самостоятельно, в сумме до 50 тыс. руб., когда налогоплательщик оплатил обучение ребенка (детей) в возрасте до 24 лет, в том числе не имеющего (не имеющих) своих доходов [6].

Налогоплательщик вправе уменьшить налоговую базу по НДФЛ на сумму социального налогового вычета. По данным ФНС России, по состоянию на 1 января 2019 г. более 748 тыс. налогоплательщиков НДФЛ воспользовались своим правом [7], что подтверждает востребованность населением данного налогового вычета как инструмента налогового стимулирования частных инвестиций в образовательную деятельность.

Как справедливо отмечают В.Г. Пансков и Н.П. Мельникова, практика применения социальных налоговых вычетов неэффективна вследствие ее незначительной налоговой экономии, которую получают плательщики НДФЛ. Эти вычеты практически не играют никакой роли в выравнивании доходов населения, а в ряде случаев содержат элементы скрытой регрессии [8, с. 45].

Представляется необходимым увеличить размеры социального налогового вычета на оплату обучения по следующим причинам. Во-первых, сумма социального налогового вычета по расходам на обучение детей (50,0 тыс. руб.) не индексировалась с 1 января 2007 г., совокупного социального вычета (120,0 тыс. руб.) – с 1 января 2009 г., что не учитывает реальную социально-экономическую ситуацию, инфляцию. По данным Росстата, цены на услуги образования ежегодно растут; причем динамичный рост цен наблюдался в системе высшего профессионального образования (ВПО) по сравнению со средним профессиональным образование (СПО) и средним общим образованием (табл. 1). Так, в 2018 г. цены на образовательные услуги ВПО выросли на 115,1% по сравнению с предыдущим годом, в том числе в государственных вузах – на 109,4%, в государственных вузах – на 117,2%, на образовательные услуги СПО – на 106,0%, на образовательные услуги среднего общего образования – на 104,5%.

Таблица 1 – Индексы потребительских цен на услуги в системе образования в 2014-2018 гг., в % к пред. году [9]

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
1. Дошкольное образование	115,6	116,8	109,3	105,2	105,2
2. Среднее общее образование	109,9	110,9	106,2	105,2	104,5
3. Среднее профессиональное образование	116,3	112,3	107,1	106,2	106,0
4. Высшее профессиональное образование, в т. ч.	108,8	110,2	107,7	114,4	115,1
- обучение в негосударственных учреждениях, семестр	108,9	110,2	108,9	116,2	109,4
- обучение в государственных учреждениях, семестр	108,8	110,2	1072	113,6	117,2

Во-вторых, уровень цен на образовательные услуги зависит от того, государственное или негосударственное образовательное учреждение их предоставляет, его престижности, выбранного направления, формы обучения (очная, заочная,очно-заочная), что приводит к разрыву между размером социального налогового вычета и фактическими расходами на оплату образовательных услуг. В.Г. Пансков и Н.П. Мельникова отмечают, что расходы по очной форме обучения бакалавриата и специалитета (без учета филиалов) колеблются в зависимости от направления от 50,0 тыс. руб. до 600,0 тыс. руб. в год [8]. В таблице 2 приведена средняя стоимость обучения по типам образовательных учреждений. Если в 2014 г. физические лица

платили за обучение в негосударственных общеобразовательных учреждениях за месяц 14 037,35 руб., то в 2017 г. – 17 425,56 руб., на 24,1% больше. За четыре года стоимость обучения в образовательных учреждениях СПО за семестр выросла на 26,4%, с 23 731,83 руб. до 29 992,16 руб. Если сравнивать стоимость обучения за семестр в негосударственных и государственных вузах, то в первых она почти на 20% ниже. Однако за анализируемый период в негосударственных образовательных учреждениях ВПО она повысилась почти на 43%, с 33 030,85 руб. до 47 292,17 руб., а в государственных образовательных учреждениях ВПО – на 36%, с 42 331,74 руб. до 57 702,9 руб. соответственно.

Таблица 2 – Средние потребительские цены за обучение в системе образования (на конец года, руб. за один вид услуги) [9]

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
1. Негосударственные общеобразовательные организации, за месяц	14 037,35	16 029,83	16 276,20	17 425,56
2. Образовательные организации среднего профессионального образования, за семестр	23 731,83	27 371,91	28 439,73	29 992,16
3. Негосударственные образовательные организации ВПО, за семестр	33 030,85	38 085,28	40 774,14	47 292,17
4. Государственные и муниципальные образовательные организации ВПО, за семестр	42 331,74	47 626,92	51 553,32	57 702,90

В-третьих, совокупный социальный налоговый вычет, предоставляемый в отношении различных видов расходов, ограничивает возможность его использования, поскольку сумма в 120 тыс. руб. распределяется налогоплательщиком самостоятельно, по его усмотрению, между несколькими льготируемыми видами расходов.

Заключение

Таким образом, необходима настройка двух прямых налогов – налога на прибыль организаций и НДФЛ, призванных привлечь частные инвестиции в систему образования. Решение этого вопроса видится в упрощении механизма применения ИНВ хозяйствующими субъектами,

распространении его не только на пожертвования государственным и муниципальным учреждениям культуры, но и образовательным учреждениям. На время реализации национального проекта «Образование» целесообразно сохранить право субфедеральных властей снижать ставку налога на прибыль организаций, подлежащего зачислению в региональный бюджет, что окажет положительное влияние на управление инвестиционным процессом в регионе. Считаем повышение предельного размера совокупного социального налогового вычета до 150,0 тыс. руб. и размера социального налогового вычета по расходам на обучение детей до 70,0-80,0 тыс. руб. необходимым шагом к улучшению социально-экономической ситуации в стране, что позволяет снизить налоговую нагрузку на плательщиков НДФЛ, которые стремятся получить новые знания и компетенции, повысить образовательный уровень.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Указ Президента РФ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» от 07.05.2018 г. № 204 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://base.garant.ru/71937200/> (дата обращения: 10.08.2019 г.).

2. Краткая информация об исполнении консолидированных бюджетов субъектов РФ. Статистика. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mfin.ru/common/upload/library/2019/06> (дата обращения: 17.07.2019 г.).

3. Самойлова К.Н., Рукина С.Н., Такмазян А.С., Герасимова К.А. Образовательная сфера – центр притяжения проектов государственно-частного партнерства в регионах // Аудиторские ведомости. – 2019. – № 2. – С. 105-111.

4. Регионы России. Социально-экономические показатели. Стат. сб. Росстат [Электронный ресурс]. – М., 2018. – С. 292-301. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 04.07.2019 г.).

5. Рукина С.Н., Такмазян А.С., Самойлова К.Н., Герасимова К.А. Государственно-частное партнерство в системе образования России // European Research

Studies Journal. – Vol. XXI. – Special Issue 1. – 2018.

6. ФЗ «Налоговый кодекс Российской Федерации, часть 2» от 05.08.2000 г. (в ред. от 01.07.2019 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (дата обращения: 17.07.2019 г.).

7. Статистическая налоговая отчетность ФНС России, форма № 1-ДДК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalog.ru/docs/otchet/1ddk2017> (дата обращения: 27.07.2019 г.).

8. Панков В.Г., Мельникова Н.П. Актуальные вопросы повышения роли НДФЛ в сокращении социального неравенства // Финансы. – 2018. – №10. – С. 42-47.

9. Цены в России. Стат. сб. Росстат [Электронный ресурс]. – М., 2018. – С. 27, 60. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 04.07.2019 г.).

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. The presidential decree "On the national goals and strategic objectives development of the Russian Federation for the period up to 2024" from 07.05.2018 G. N 204. Electronic resource. [Access mode] <https://base.garant.ru/71937200/> (accessed: 10.08.2019 G.)

2. Brief information on the execution of consolidated budgets of subjects of the Russian Federation. Statistics. Electronic resource [Access mode.] <https://www.mfin.ru/common/upload/library/2019/06> (date accessed: 17.07.2019 G.)

3. Samoilova K.N., With Rukin N., Takmazyan A.S., Gerasimova K.A. Education – the center of gravity of public-private partnerships in the regions// Audit statements. 2019. No. 2. Pp. 105-111.

4. Region of Russia. Socio-economic indicators. Stat. proceedings of the Rosstat. – M., 2018. P. 292-301. Electronic resource. [Access mode.] <http://www.gks.ru> (date accessed: 4.07.2019 g).

5. Rukina S.N., Takmazyan S.A., Samoilova K.N., Gerasimova K.A. State-private partnership in the education system of Russia // European Research Studies Journal, Volume XXI, Special Issue 1, 2018

6. FZ "Tax code of the Russian Federation, part 2" from 05.08.2000 G. (ed. from 1.07.2019 g) Electronic resource. [Access mode.] http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (accessed: 17.07.2019 G.)

7. Statistical tax reporting of the Federal tax service of Russia, form No. 1-DDC. Electronic resource. [Access mode.]

<http://www.nalog.ru/docs/otchet/1ddk2017>
(date accessed: 27.07.2019 G.)

8. Panskov V. G., Melnikova N. P. Topical issues of increasing the role of personal income tax in reducing social inequality // Finance. 2018. No. 10. P. 42-47.

9. Price in Russia. Stat. proceedings of the Rosstat. – M., 2018.P. 27, 60. Electronic resource. [Access mode] <http://www.gks.ru> (date accessed: 4.07.2019 g).

Мамбетова А.А.,

д.э.н., профессор кафедры налогов и налогообложения, РГЭУ (РИНХ)
E-mail: sashusha7@mail.ru

Курдзхиев С.П.,

д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономики, финансов и природопользования, ЮРИУ РАНХиГС при Президенте РФ
E-mail: ksp@uriu.ranepa.ru

Пешкова Е.П.,

д.э.н., профессор кафедры экономики, финансов и природопользования, ЮРИУ РАНХиГС при Президенте РФ
E-mail: peshkova-ep@ranepa.ru

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

JEL classification: H21

На основе ранее проведенного анализа динамики налоговой нагрузки на микроуровне и выделенных достоинств и недостатков существующих методик оценки налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов в работе обоснована необходимость разработки методического подхода к определению показателей на уровне предприятий, которые могли бы служить индикаторами финансового состояния и позволяли бы проводить объективную оценку влияния налогов на ликвидность и платежеспособность субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: налоговая нагрузка на микроуровне, анализ налоговой нагрузки, методика оценки налоговой нагрузки на микроуровне.

**A.A. Mambetova, S.P. Kyurdzhiev,
E.P. Peshkova**

METHODICAL APPROACHES TO DETERMINING THE TAX LOAD OF ECONOMIC SUBJECTS

Based on the earlier analysis of the dynamics of the tax burden at the micro level and the identified advantages and disadvantages of the existing methods for assessing the tax burden

of business entities, the necessity of developing a methodological approach to determining indicators at the enterprise level that could serve as indicators of the financial condition and allow for objective assessment of the effect of taxes on liquidity and solvency of business entities.

Keywords: tax burden at the micro level; tax burden analysis; methodology for assessing the tax burden at the micro level.

Введение

Проблема снижения налоговой нагрузки остается одним из приоритетных направлений налоговой политики государства. Неслучайно направления совершенствования налогообложения предусматривают не только дальнейшее усиление стабильности налогов как основы доходов государственного бюджета, но и необходимость повышения их регулирующей и стимулирующей роли.

Однако решить эту проблему в настоящее время практически невозможно, так как для определения уровня налоговой нагрузки необходима соответствующая официальная отчетность, которая бы содержала данные для расчета этого показателя. Проведенное исследование показало, что официальная информация об уровне налоговой нагрузки как на экономику в целом, так и по отдельным отраслям, видам деятельности и предприятиям разрознена [1]. Попытки дать оценку налоговой нагрузки (с целью планирования контрольно-проверочной работы) предприняла ФНС России, однако полученные показатели носят больше служебный и усредненный характер, в связи с чем невозможно проверить точность проводимых расчетов. Отсутствие эффективной методики расчета налоговой нагрузки на уровне экономики в целом, отраслей и предприятий, а также достаточного объема официальных данных, необходимых для таких расчетов, приводит к большому разбросу значений этого показателя в зависимости от применяемой исследователями методики его расчета.

Материалы и методы

Одни ученые оценивают уровень налоговой нагрузки как чрезмерный и тре-

бующий принятия радикальных мер с целью ее снижения, поскольку такое высокое значение этого показателя не дает бизнесу развиваться и подрывает основы экономики [2]. Другие утверждают, что уровень налоговой нагрузки в России соответствует европейским нормам, поэтому нет необходимости в его снижении [3].

В то же время практически все исследователи признают, что в современных условиях развитие отечественной налоговой системы происходит под воздействием не только внутренних, но и значимых внешних факторов, поэтому важно обеспечить благоприятный налоговый климат в стране. В связи с этим важна адекватность оценки налоговой нагрузки: чем точнее будет рассчитан показатель налоговой нагрузки, тем эффективнее будут меры воздействия со стороны государства, осуществляемые через механизмы налогового регулирования. В таких условиях показатель налоговой нагрузки может стать одним из индикаторов реформирования налоговой системы и регулирования экономики. Здесь речь идет только о государственном управлении налоговой системой, включая формирование налоговой политики на макроуровне. Однако поведение показателя на микроуровне является сигналом для соответствующего реагирования органов государственного управления. Если показатель налоговой нагрузки на предприятии становится чрезмерным, налогоплательщик может освободиться от своих налоговых обязательств, свернув легальный бизнес, уведя доходы в тень, или сократив уровень потребления, что отрицательно отразится на социально-экономическом состоянии страны в целом. Это и есть сигнал для государственного регулятора о неблагополучии в системе налогообложения.

Таким образом, назрела необходимость определения и законодательного закрепления показателя налоговой нагрузки, а также методических подходов к его расчетам на всех уровнях управления. Обобщение мнений, имеющихся в отдельных литературных источниках, в части подходов к определению и расчетам налоговой

нагрузки на различных уровнях (макро-, мезо- и микро-) позволяет сделать вывод о том, что причиной наличия такого разброса точек зрения по этому вопросу является то, что не учитывается факт существования определенных объективных требований к этому показателю. Эти требования непосредственно вытекают из тех задач, которые должны решаться на разных уровнях управления, исходя из номинальной и реальной налоговой нагрузки, складывающейся в экономике.

В свою очередь для получения достоверных результатов расчета показателя налоговой нагрузки необходимо обеспечить информацию, связанную с соответствующими нормативными дополнениями к существующим в бухгалтерской и статистической отчетности показателям. Логически эти выводы изложены в таблице 1.

Решение вопроса о методических подходах к расчету налоговой нагрузки невозможно без учета тех задач, решению которых должен способствовать этот показатель в зависимости от уровня управления – экономики, отрасли (вида деятельности) и каждого отдельно взятого предприятия [4]. Из таблицы 1 видно, что при оценке налоговой нагрузки на макро-, мезо- и микроуровне ставятся объективно разные задачи, поэтому методические подходы к расчету показателя на этих уровнях не могут быть одинаковы, что требует наличия соответствующей бухгалтерской и статистической информации.

Рассмотрим с этой точки зрения существующие подходы к определению налоговой нагрузки на различных уровнях более детально. Показатель налоговой нагрузки на экономику важен для сравнительного анализа налоговой нагрузки в отдельных странах с целью прогнозирования возможных переливов капитала в международном масштабе и принятия стимулирующих мер, направленных на повышение конкурентоспособности отечественной налоговой системы как фактора притока инвестиций в национальную экономику.

Таблица 1 – Информация, необходимая для проведения расчета показателя налоговой нагрузки

Показатель налоговой нагрузки	Задачи, которые ставятся при оценке налоговой нагрузки	Информация, необходимая для расчета
Налоговая нагрузка на макроуровне (экономики страны)	– оценить уровень налогообложения экономики в сравнении с другими странами мира; – оценить общее состояние конкурентоспособности системы налогообложения с позиций инвестиционного климата в стране	– ВВП; – сведения о налогах, налоговых платежах в бюджет, а также взносах в целевые фонды
Налоговая нагрузка на мезоуровне (отрасли экономики, вида экономической деятельности)	– оценить уровень налогообложения конкретной отрасли в сравнении с другими отраслями с позиций: инвестиционной привлекательности отрасли, получения необходимой информации для принятия решения относительно возможных изменений в системе налогообложения страны	– добавленная стоимость по отраслям, видам деятельности; – сведения о налогах, налоговых платежах и взносах в целевые фонды по отрасли, по виду деятельности
Налоговая нагрузка на микроуровне (отдельного предприятия)	– обеспечить информацию относительно уровня налогообложения конкретного предприятия, в частности: основного результата его хозяйственной деятельности – прибыли; совокупного дохода предприятия, который бы учитывал все виды доходов, полученных предприятием по результатам работы за год, а также влияния администрирования налогов на ликвидность предприятия; – обеспечить возможность оценить «налоговую» составляющую инвестиционной привлекательности предприятия	– показатели финансовой отчетности конкретного налогоплательщика (прибыль, совокупный доход, общая сумма оборотных средств); – сведения о налогах, налоговых платежах, взносах в целевые фонды, начисленных предприятием, а также фактически уплаченном налоге на прибыль; – данные о кредиторской и дебиторской задолженности по расчетам с бюджетом

* Составлена авторами.

Показатель налоговой нагрузки на макроуровне может использоваться при оценке поступлений доходов бюджета текущего года и проведении прогнозных расчетов развития налоговой базы и объема налоговых поступлений при подготовке бюджета следующего года и на более длительную перспективу, а также разработке стратегии налоговой политики.

Исследование состава налогов, обязательных отчислений и платежей налогового характера как числителя дроби, а также сущности показателя, являющегося ее знаменателем, показало, что наиболее полно отражает уровень налоговой нагрузки показатель:

$$\text{Налоговый коэффициент} = \frac{\text{Нобщ} + \text{ЦФ}}{\text{ВВП}} \times 100, \quad (1)$$

где Нобщ – общая сумма налогов и платежей налогового характера, поступившая в бюджет государства в отчетном году;

ЦФ – взносы, поступившие в целевые фонды в отчетном году;

ВВП – номинальный валовой внутренний продукт, регистрируемый официальной статистикой за год.

Одновременно расчетный показатель, применяемый на макроуровне, должен

быть сопоставим с аналогичным показателем, используемым для оценки налоговой нагрузки в других странах, особенно сходных по уровню экономического развития с Россией [5].

Предложенный подход к расчету налоговой нагрузки на макроуровне позволяет учесть не только налоги и платежи налогового характера, но и взносы в пенсионный и социальные фонды, которые, по сути, носят налоговый характер. Невключение их в систему налогов в России не соответствует международным стандартам.

Что касается налоговой нагрузки на отрасль, на наш взгляд, наиболее приемлемым является расчет этого показателя по формуле:

$$ННВВ = \frac{НоТр + ЦФотр}{ДСотр} \times 100, \quad (2)$$

где НоТр – общая сумма налогов, платежей налогового характера, поступившая в бюджет по отрасли;

ЦФотр – отчисления, поступившие в целевые фонды по отрасли;

ДСотр – добавленная стоимость, созданная в отрасли.

Такой подход при определении налоговой нагрузки на уровне отрасли позволяет соотнести общую сумму уплаченных налогов, платежей налогового характера и взносов в целевые фонды с добавленной стоимостью, рассчитанной на основании данных Системы национальных счетов и отражаемой в официальной статистике. При этом добавленная стоимость включает в себя: затраты на оплату труда наемных работников и социальные отчисления; прочие налоги, связанные с производством (все платежи предприятий и организаций в государственный и местные бюджеты, государственные целевые фонды в связи с использованием ресурсов и получением разрешений на специфические виды деятельности) за исключением прочих субсидий, связанных с производством (представляются для осуществления определенной экономической и социальной политики относительно использования ресурсов); а также валовую прибыль (характеризует превышение

доходов над расходами, которые предприятия имеют в результате производства) и смешанный доход.

В числителе показателя налоговой нагрузки на отрасль следует учитывать уплаченные налоги, платежи налогового характера и взносы в целевые фонды, так же как и на макроуровне.

Объективная оценка налоговой нагрузки в разных отраслях позволит охарактеризовать эффективность влияния налоговой системы на их социально-экономическое развитие и принимать в случае необходимости решения относительно ее выравнивания.

Что касается предприятий, то на сегодня пока что нет единства в понимании, каким образом построить на этом уровне систему показателей, отражающих не только величину налоговой нагрузки на доход предприятия, но и, что не менее важно, влияние сумм уплаченных налогов и обязательных платежей на финансовое состояние хозяйствующего субъекта и его платежеспособность [6].

В экономической литературе существуют противоречивые мнения об эффективности тех или иных подходов и их соответствии задачам, решению которых должен способствовать показатель налоговой нагрузки на микроуровне. Более того, по убыточным предприятиям оценить влияние налогов по предложенными методикам практически невозможно. Как показал анализ [1], у многих предприятий, в частности промышленности, накоплены значительные суммы невозмещенного НДС, а также суммы дебиторской и кредиторской задолженности по расчетам с бюджетом, что также не учитывает ни одна из существующих методик. Однако следует иметь в виду, что в этом случае недостатки в системе администрирования налогов создают, по сути, косвенное и существенное влияние на состояние оборотных средств и платежеспособность предприятий, поэтому не могут не учитываться при расчете налоговой нагрузки.

Показатель налоговой нагрузки на микроуровне должен давать информацию относительно уровня налогообложения

конкретного предприятия, в частности: основного результата его хозяйственной деятельности – прибыли; совокупного дохода, который бы учитывал все виды доходов, полученных предприятием по результатам работы за год; влияния администрирования налогов на ликвидность предприятия.

Таким образом, всесторонне оценить налоговую нагрузку на результаты деятельности отечественных предприятий возможно лишь при использовании нескольких показателей, которые наиболее точно характеризуют влияние налогов на деятельность предприятия, его финансовое состояние, ликвидность и платежеспособность.

Как известно, целью работы практически всех предприятий является получение прибыли, которая отражает результативность и эффективность их деятельности, а самое главное – реализует экономические интересы коллектива (или собственника) предприятия. Поэтому один из показателей налоговой нагрузки должен вытекать из расчета отношения уплаченного налога на прибыль к полученной предприятием прибыли:

$$НН_{пр} = \frac{Нпр}{Пр} \times 100, \quad (3),$$

где $НН_{пр}$ – налоговая нагрузка на прибыль предприятия;

$Нпр$ – фактически уплаченный предприятием налог на прибыль;

$Пр$ – прибыль предприятия (финансовый результат от обычной деятельности до налогообложения).

Этот показатель позволяет судить о размерах прибыли, которая изымается у предприятия в качестве платежа в бюджет. Оставшаяся в распоряжении часть прибыли свидетельствует о перспективах развития предприятия за счет внутренних источников, возможностей стимулирования труда его работников, развития социальной сферы. Именно показатель налоговой нагрузки на прибыль в наибольшей степени отражает связь и внутренние противоречия фискальной и регулирующей функций налогов. Это дает право на вывод, что этот показатель должен в первую очередь учитываться при выработке эффективной

налоговой политики, которая бы не только способствовала увеличению доходов бюджета, но и обеспечивала перспективу стабильного развития производства.

Вместе с тем наиболее полную информацию о влиянии налогов на хозяйственный оборот предприятия, по нашему мнению, дает соотношение всех начисленных платежей в бюджет с совокупным доходом предприятия. Использование в расчете налоговой нагрузки совокупного дохода дает объективную информацию о влиянии налогов на финансово-хозяйственную деятельность предприятия. Совокупный доход представляет собой сумму всех полученных предприятием доходов от разных видов деятельности.

В числителе этого показателя налоговой нагрузки на предприятие, как и в целом по экономике (или отрасли), должны быть включены все начисляемые предприятием налоги, платежи налогового характера, а также взносы в целевые фонды.

На основании вышеизложенного представляется возможным второй показатель налоговой нагрузки на предприятие определять следующим образом:

$$НН_{сдп} = \frac{ПБнач}{СДП} \times 100, \quad (4)$$

где $НН_{сдп}$ – налоговая нагрузка на совокупный доход предприятия;

$ПБнач$ – начисленные налоги, налоговые платежи, взносы в целевые фонды;

$СДП$ – совокупный доход предприятия.

На уровне предприятия начисленные налоги, платежи налогового характера и взносы в целевые фонды по обследуемым предприятиям включают: акцизный сбор, налог на добавленную стоимость, земельный налог, водный налог, налог на прибыль, местные налоги и сборы, штрафы, пени, неустойки, прочие налоги, взносы в пенсионный фонд, фонды социального страхования, медицинского страхования.

Совокупный валовой доход предприятия рассчитывается на основании данных бухгалтерской отчетности о финансовых результатах:

$$СДП = Вр + Дпро + Дк + Дпрф + Дпр + Дч, \quad (5)$$

где Вр – выручка от реализации (чистый доход);

Дпро – прочие операционные доходы;

Дк – доход от участия в капитале;

Дпрф – прочие финансовые доходы;

Дпр – прочие доходы;

Дч – чрезвычайные доходы.

Такой подход к расчету налоговой нагрузки позволяет оценить потенциальное влияние совокупности начисленных налоговых обязательств, взносов в пенсионный, социальные и прочие целевые фонды на полный хозяйственный оборот предприятия. Кроме того, такая методика применима для анализа результатов деятельности предприятий, получающих доход не только от основной, но и от прочей деятельности работающих как в производственной, так и непроизводственной сферах экономики.

Отдельного рассмотрения заслуживает вопрос учета суммы НДС при расчете числителя налоговой нагрузки на совокупный доход. Речь идет прежде всего о тех случаях, когда суммы полученного предприятием возмещения по НДС превышают общую сумму налогов, платежей налогового характера и взносов в целевые фонды. Тогда сумма НДС, принимаемая к расчету в общей сумме платежей в бюджет, учитывается как результат разности между суммами дебиторской и кредиторской задолженности по этому налогу по расчетам с бюджетом. Если дебиторская задолженность превышает кредиторскую, то общая сумма начисленных платежей в бюджет увеличивается на сумму дебиторской задолженности по НДС. Если кредиторская задолженность превышает дебиторскую, то в этом случае общая сумма платежей в бюджет уменьшается на сумму такого превышения.

Такой порядок расчета суммы НДС учитывает то обстоятельство, что накопление дебиторской (кредиторской) задолженности по этому налогу приводит к снижению ликвидности предприятий. Кроме того, этот подход позволяет оценить влияние НДС на деятельность предприятия вне зависимости от того, какое сальдо по этому

налогу сформировалось за год. В то же время бюджетное возмещение и уплата налогов при исполнении предприятием функций налогового агента могут быть нерегулярными, поскольку они зависят от установленных налоговым законодательством условий их возникновения. Если сумма полученного за период возмещения НДС не превышают сумму начисленного налога, то расчет совокупной налоговой нагрузки необходимо проводить исходя из приведенной выше формулы (4). В этом случае сумма НДС, принимаемая к расчету, определяется как разница между начисленным налогом и полученными суммами возмещения.

Результаты

Проведенные расчеты предложенного показателя совокупной налоговой нагрузки на базе предприятий различных видов промышленной деятельности показали, что в среднем у обследуемых предприятий в качестве платежей в бюджет изымается около 6% совокупного дохода. Самая низкая доля совокупного дохода изымается у предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности – 2,2%, самая высокая – у предприятий авиационной промышленности (9,3%) [1]. Чем ниже полученный показатель налоговой нагрузки, тем в более выгодных условиях налогообложения осуществляется деятельность предприятия, тем шире у него возможности для своевременного осуществления других расчетов с поставщиками, банками и т.д.

Использование предложенного подхода к оценке налоговой нагрузки с помощью обобщенного показателя дохода предприятия позволяет более полно и точно отразить ту часть дохода предприятия, которая передается государству в виде налогов и сборов, платежей в целевые фонды.

Третья группа показателей, которую, на наш взгляд, целесообразно рассчитывать при оценке налоговой нагрузки предприятий, дает представление, как налоговая нагрузка предприятия влияет на их финансовое состояние. Эта группа показателей свидетельствует о косвенной налоговой

нагрузке хозяйствующих субъектов. Одним из них может быть коэффициент, характеризующий соотношение дебиторской задолженности по расчетам с бюджетом и общей суммы текущей задолженности. При наличии больших сумм переплат по расчетам с бюджетом этот показатель показывает, насколько увеличивается налоговая нагрузка предприятия и снижается его ликвидность за счет сумм дебиторской задолженности по расчетам с бюджетом. Этот показатель можно представить следующим образом:

$$КВтоп = \frac{ДЗб}{ТО} \times 100, \quad (6)$$

где КВтоп – коэффициент влияния администрирования налогов на текущие обязательства предприятия;

ДЗб – дебиторская задолженность по расчетам с бюджетом;

ТО – сумма текущих обязательств предприятия.

Такой подход к расчету коэффициента влияния администрирования налогов на текущие обязательства позволяет охарактеризовать влияние, которое оказывает дебиторская задолженность по расчетам с бюджетом на возможности предприятия выполнять текущие обязательства, а также отражает возможности по расширению производства.

Проведенные расчеты предложенного показателя свидетельствуют о том, что коэффициент влияния администрирования налогов на текущие обязательства по обследуемым предприятиями составил в

среднем 6,4%, самым высоким он был в химической промышленности – 11,2%. Чем выше значение этого показателя, тем большие суммы средств отвлекаются из оборота предприятия в дебиторскую задолженность по расчетам с бюджетом и тем большее влияние они оказывают на финансовое состояние предприятия, на его возможности расширять производство. Это вынуждает субъекты хозяйствования, испытывающие острый недостаток оборотных средств, привлекать кредитные ресурсы. Как следствие, происходит рост издержек и падение рентабельности производства, ухудшение финансовой устойчивости предприятия, затруднение текущих расчетов с поставщиками и банковской системой, что в конечном счете может привести к банкротству.

Для оценки совокупного влияния сумм дебиторской и кредиторской задолженности (увеличение и уменьшение задолженности) по расчетам с бюджетом на финансовое состояние предприятия возможно также использовать и другой показатель, расчет которого приведен ниже.

$$КВосп = \frac{ДЗб - КЗб}{ОС} \times 100, \quad (7)$$

где КВосп – коэффициент влияния администрирования налогов на величину оборотных средств предприятия;

КЗб – кредиторская задолженность по расчетам с бюджетом;

ОС – общая стоимость оборотных средств предприятия.

Общая стоимость оборотных средств предприятия рассчитывается по формуле:

$$ОС = СК + ОБРП + ДО + ТО + Дбп - ВНОА, \quad (8)$$

где СК – собственный капитал;

ОБРП – обеспечение будущих расходов и платежей;

ДО – долгосрочные обязательства;

Дбп – доходы будущих периодов;

ВНОА – внеоборотные активы.

Такой подход к расчету коэффициента влияния администрирования налогов на величину оборотных средств предприятия дает представление о потенциале (который включает собственные и заемные обо-

ротные средства) предприятия с точки зрения его финансовой устойчивости, фактором формирования которой (как положительным, так и отрицательным) является сальдо взаимоотношений с бюджетом (разницы в суммах дебиторской и кредиторской задолженности по расчетам с бюджетом). Это позволяет оценить влияние, которое оказывают платежи в бюджет на финансовый потенциал предприятия, состояние его оборотных средств. Кроме того, исходя

из величины этого показателя, можно судить об иммобилизации оборотных средств в расчеты с бюджетом, уровне влияния фактора администрирования налогов на финансовое состояние предприятий, его финансовой устойчивости.

С целью анализа влияния сумм переплат и недоимок по налогам на финансовое состояние предприятия необходимо рассчитать коэффициент влияния администрирования налогов на величину оборотных средств предприятия.

Расчеты показывают, что коэффициент влияния администрирования налогов на величину оборотных средств предприятия, рассчитанный по предлагаемой нами методике, составил от $-101,1\%$ до $8,1\%$, следовательно, у некоторых из обследуемых предприятий сложилось отрицательное значение указанного показателя, что отражает недостаточность собственных и заемных средств предприятий для ведения хозяйственной деятельности, а также их неспособность своевременно рассчитываться с бюджетом. Полученные данные позволяют сделать вывод о том, что этот коэффициент должен быть больше 0 для предприятий, имеющих в своем распоряжении достаточные суммы собственных оборотных и заемных средств. В случае если расчетное значение показателя меньше 0, то это свидетельствует об отвлечении из хозяйственного оборота оборотных средств предприятий, необходимых для продолжения их деятельности. В частности, расчетные данные по обследуемым предприятиям свидетельствуют, что в отраслях, где деятельность предприятий убыточна, имеется недостаток средств для продолжения их хозяйственной деятельности. Что касается прибыльных предприятий, то они находятся в критической ситуации, поскольку значительные средства отвлечены из оборота в дебиторскую задолженность. Кроме того, по предприятиям мебельной промышленности имеются значительные суммы кредиторской задолженности, что свидетельствует о невозможности своевременно проводить расчеты предприятий с бюджетом.

Обсуждение

С помощью предложенных показателей налоговой нагрузки можно с достаточной степенью точности оценить влияние налогов на финансовое состояние предприятия.

Предложенная методика уже сейчас может быть использована при анализе налоговой нагрузки на уровне субъекта хозяйствования для оценки влияния налогов на ликвидность предприятия.

Однако следует подчеркнуть, что, как и для проведения расчета налоговой нагрузки по отраслям, в действующей финансовой отчетности предприятий не достает информации о начисленных и уплаченных налоговых платежах и взносах в целевые фонды, которая является основной информационной базой для подобного анализа.

Заключение

Не вызывает сомнения, что многочисленные предложения по совершенствованию налоговой системы России, которые могут иметь своим следствием изменения налоговой нагрузки на всех уровнях экономики, требуют досконального изучения экономических последствий предлагаемых нововведений. На наш взгляд, любые изменения в системе налогообложения должны базироваться на анализе налоговой нагрузки как на макро- и мезо-, так и на микроуровне. Только по результатам этого анализа возможно определение оптимального уровня налогов и, как следствие, эффективного стимулирующего их воздействия на экономическое развитие.

Представляется, что только путем постепенного введения изменений в систему налогов, сопровождаемого отслеживанием и анализом последствий, принятых и введенных в действие решений, можно добиться того, что прямые налоги, особенно налог на прибыль, будут обеспечивать действие не только фискальной, но и регулирующей функции. В результате станет возможным расширение налоговой базы и, как следствие, увеличение налоговых поступлений в бюджет. Необходим системный подход к взиманию налогов, исходя из того факта, что источником уплаты налогов и

обязательных платежей является совокупный доход предприятия независимо от используемого механизма учета налогов (отнесение на себестоимость, финансовый результат и т.д.). Такой подход к пониманию содержания источника налогов позволит обосновать единый методологический подход к расчету налоговой нагрузки как важнейшего показателя оценки действующей налоговой системы на уровне предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Мамбетова А.А. Исследование налоговой нагрузки на микроуровне / А.А. Мамбетова // Налоговая политика и практика. – 2014. – № 6 (138). – С. 26-31.
2. Бондарев Н.С. Оценка налоговой нагрузки в Российской Федерации / Н.С. Бондарев // Молодой ученый. – 2015. – №1. – С. 186-188.
3. Торосян Г.М. Влияние трансфертного ценообразования на административную и налоговую нагрузку малого и среднего бизнеса / Г.М. Торосян, Л.И. Сланченко // Экономика и управление: теория и практика. – Чебоксары: Среда, 2018. – С. 40-43.
4. Рогожин А. Н. Налоговая нагрузка в системе налоговой политики государства и организаций : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.10 Саратов, 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dlib.rsl.ru/rsl01006000000/rsl01006515000/rsl01006515837/rsl01006515837.pdf>
5. Kyurdzhiev S.P., Peshkova E.P., Mambetova A.A. Modeling of the Tax equilibrium of capital / Financial and Economic Tools Used in the World Hospitality Industry Proceedings of the 5th International Conference on Management and Technology in Knowledge, Service, Tourism and Hospitality. – 2018. – С. 133-137.
6. Кюрджиев С.П., Пешкова Е.П., Мамбетова А.А. Системный подход к диагностике деятельности организации в условиях кризиса // Вестник Таганрогского института управления и экономики. – 2018. – № 1 (27). – С. 12-17.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Mambetova A.A. The study of the tax burden at the micro level / A.A. Mambetova // Tax policy and practice. – 2014. – № 6 (138). – P. 26-31.
2. Bondarev N.S. Assessment of the tax burden in the Russian Federation / N.S. Bondarev // Young scientist. – 2015. – № 1. – P. 186 -188.
3. Torosyan G.M. The effect of transfer pricing on the administrative and tax burden of small and medium-sized businesses / G.M. Torosyan, L.I. Slanchenko // Economics and Management: Theory and Practice. – Cheboksary: Publishing House "Wednesday", 2018. – P. 40-43.
4. Rogozhin A. N. The tax burden in the system of tax policy of the state and organizations: the dissertation ... candidate of economic sciences: 08.00.10 Saratov, 2012 [Electronic resource]. – Access mode: <http://dlib.rsl.ru/rsl01006000000/rsl01006515000/rsl01006515837/rsl01006515837.pdf>.
5. Kyurdzhiev S.P., Peshkova E.P., Mambetova A.A. Modeling of the Tax equilibrium of capital / Financial and Economic Tools Used in the World Hospitality Industry Proceedings of the 5th International Conference on Management and Technology in Knowledge, Service, Tourism and Hospitality. – 2018. – P. 133-137.
6. Kurdzhev S.P., Peshkova E.P., Mambetova A.A. A systematic approach to diagnosing the organization's activities in a crisis // Bulletin of the Taganrog Institute of Management and Economics. – 2018. – № 1 (27). – S. 12-17.

Баснукав М.Ш.,
к.э.н., доцент кафедры налогов
и налогообложения, ведущий научный
сотрудник лаборатории экономических
исследований Комплексного НИИ
им. Х.И. Ибрагимова РАН,
Чеченский государственный университет
E-mail: basnukaev@hotmail.com

Эльжуркаев И.Я.,
старший преподаватель кафедры
налогов и налогообложения,
Чеченский государственный университет
E-mail: basnukaev@hotmail.com

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РОССИИ

JEL classification: E62, H2

В статье обоснованы подходы к совершенствованию и рационализации системы взыскания налогов, выработке единственной налоговой политики и дальнейшей трансформации налоговых служб. Особое внимание уделено основному инструменту налогового регулирования деятельности промышленных предприятий – налогу на прибыль. Представлены данные об основных элементах налога на прибыль организаций в России и некоторых других странах Европы. Внедрение предлагаемого алгоритма налогового регулирования позволит минимизировать фискальный риск государственного бюджета и одновременно создаст конкурентные преимущества для деятельности инвесторов.

Ключевые слова: налоговое регулирование, налоговая система, налоговая политика, налоговые льготы, налог на прибыль.

M.Sh. Basnukaev, I.Ya. Elzhurkaev

INCREASING EFFECTIVENESS OF TAX REGULATION IN RUSSIA

The article substantiates approaches to improving and rationalizing the system of tax collection, developing an effective tax policy and further transformation of tax services.

Particular attention is paid to the main instrument of tax regulation of industrial enterprises – income tax. The data on the main elements of corporate income tax in Russia and some other European countries are presented. Implementation of the proposed tax regulation algorithm will minimize the fiscal risk of the state budget and at the same time create competitive advantages for investors.

Keywords: tax regulation, tax system, tax policy, tax benefits, income tax.

Введение

Современное общество достигло преобразования налогов из сугубо фискального принудительного государственного института в важный экономический, социальный и политический фактор. Реальное использование общественных благ, обеспечение которых осуществляется государством, является главной причиной, которая должна побуждать каждого индивида платить налоги. Не менее действенное влияние имеет система налогообложения на функционирование и деловую активность предпринимательских структур, где создается финансовый потенциал страны. Это обосновывает внедрение взвешенной налоговой политики на основе сбалансированного интересов общества, государства, территориальных общин и хозяйствующих субъектов.

Материалы и методы

Понятно, что налоговая политика должна осуществляться в контексте общей бюджетной политики [1]. То есть нужно помнить, что несовершенство бюджетного регулирования всегда будет порождать недостатки при построении системы налогообложения. Тем не менее бюджетное регулирование вызывает немало дискуссий как со стороны ученых, так и со стороны практиков. Так, в Послании Президента Федеральному Собранию на 2019 год практически повторялись положения, заложенные в основные направления бюджетной политики на 2019 год. Наряду с неопределенностью конкретных макропоказателей и основных параметров оно содержало принципы и положения, которые ставили перед собой цель обеспечения и поддержания

экономического роста, повышения конкурентоспособности отечественной экономики, вхождения по уровню и качеству экономического развития к группе стран – экономических лидеров в мире, доведения уровня жизни населения до высоких мировых стандартов [2].

В настоящее время потребность во внедрении существенных (в том числе системных) изменений в налоговой политике очевидна.

В России с самого начала построения новой налоговой системы за основу был взят фискальный ориентир. Такая тактика была оправдана в краткосрочной перспективе: бюджет получал постоянные поступления для финансирования государственных расходов. В результате отечественная налоговая система эклектично соединила в себе фискальные ориентиры европейской (в которой преобладает принцип налогообложения оборота в виде налога на добавленную стоимость) и американской (в которой преобладает прибыльный принцип налогообложения) налоговых систем. Жесткость российской налоговой системы долгие годы была определена базовой целью – ликвидация дефицитности бюджета.

Модернизацию налоговой системы, как правило, связывают с принятием Налогового кодекса. Однако в российском обществе до настоящего времени не достигнут единый консенсус относительно того, какой должна быть налоговая система. В то же время обострение политического противостояния усиливает значимость экономической и, в частности, фискальной политики и препятствует проведению либеральной налоговой реформы, которая угрожает определенным периодом снижения кассовых поступлений. Окончательно не решены также вопросы согласования экономической, в том числе налоговой политики РФ на пространстве СНГ.

В данном контексте целесообразно говорить о постепенных изменениях существующего законодательства.

Предположения о том, что все проблемные вопросы разрешаться с принятием Налогового кодекса, являются ошибоч-

ными. Налоговое законодательство на протяжении всего периода формирования налоговой системы РФ претерпевает систематические и значительные изменения [3]. С 2001 года Правительство РФ настойчиво принимало меры, направленные на реализацию налоговой реформы, одним из результатов которой явилось принятия Налогового кодекса РФ.

Обеспечение долгосрочного экономического роста и качественной структурной перестройки национальной экономики предусматривает концентрацию на этой задаче в целом социально-экономической политики государства. И прежде всего формирование налоговой политики должно быть направлено на усиление регулирующей и стимулирующей функции налогов. Одно из направлений реализации указанного является применение в практике налогообложения научно обоснованных налоговых льгот. Как верно отмечено в работе [4], «налоговые льготы являются апробированным в мире механизмом реализации экономической политики, направленной на изменение структуры экономики, создание условий для увеличения производительности определенных видов деятельности, преодоление депрессивности регионов, обеспечение высоких темпов экономического роста».

Налоговая реформа должна осуществляться в комплексе с мероприятиями по стимулированию конверсии некриминального теневого капитала.

Сомнительным является распространенное утверждение о том, что чем меньше количество налогов, тем эффективнее система налогообложения. Для качественного регулирования экономических процессов методами налоговой политики необходимо адекватно подобрать инструменты налогового регулирования, налоговые льготы и специальные налоговые режимы.

Не нужно ориентироваться на снижение уровня перераспределения средств через государственный бюджет. Наоборот (это подтверждает, в частности, опыт многих стран), со временем уровень фискальной нагрузки на ВВП в России будет возрастать. Реальное содержание бюджетно-

налоговой реформы должно состоять в переориентации налоговой системы и бюджетных расходов на стимулирование процессов развития.

С целью преодоления значительных диспропорций, которые вносит в бюджетно-налоговые отношения нарастание задолженности по возмещению НДС, следует продумать методику, позволяющую избежать привлечение к преодолению задолженности дополнительных денежных средств, которая блокируется кассовым методом выполнения бюджета, а также может иметь определенный антиинфляционный эффект. Для того чтобы преодолеть дальнейшее накопление долга в будущем, необходимо, во-первых, ввести отдельный режим налогообложения для новообразованных предприятий, расширить возможности налоговых органов относительно проведения проверок претендентов на возмещение, отказаться от широкого использования отсрочки уплаты обязательств с НДС.

Продуктивной является идея постепенного перехода в подоходном налоге к налогообложению домохозяйства вместо лица. Это разрешает учесть при налогообложении личного дохода наличие потребителей – нетрудоспособных, детей, пенсионеров, которые находятся на содержании работающего.

Политические, экономические и другие преобразования, которые происходят в России, требуют новых подходов не только к системе взыскания налогов, но и к дальнейшей трансформации налоговых служб.

ФНС России подошла к новому этапу – формированию новой психологии сборщиков налогов, новой атмосферы общения с плательщиками.

С целью установления партнерских отношений между налоговыми органами и налогоплательщиками (клиентами) на принципах добродорядочности, беспристрастности и прозрачности необходимо проводить дальнейшие изменения в обслуживании клиентов (реализации функции сопровождения вследствие осуществления постоянного мониторинга финансового со-

стояния клиента). То есть речь идет об организации наблюдения за деятельностью налогоплательщика и анализе результатов его экономической активности на основании максимально полной информации, которую можно получить без дополнительного вмешательства в деятельность предприятия. Это позволит всесторонне проанализировать деятельность клиента и еще к началу тщательной проверки спрогнозировать, какие нарушения возможны во время осуществления деятельности плательщика [5]. А это исключит влияние человеческого фактора на принятие решения о проведении налогового аудита, улучшит качество отбора предприятий для его целей и сделает его более эффективным.

Результаты

Совершенствование и рационализация налоговой системы России должны проходить с использованием зарубежного опыта, адекватного современным вызовам и проблемам развития отечественного политического и экономического процесса [6].

Существуют общие тенденции налогообложения, характерные для многих стран мира. Основным инструментом налогового регулирования деятельности промышленных предприятий остается налог на прибыль.

Данные об основных элементах налога на прибыль организаций в России и некоторых других странах Европы приведены в таблице 1.

Из приведенной таблицы можно сделать вывод, что стандарты и нормы налогообложения прибыли в России не в полной мере отвечают международным тенденциям. Во-первых, ставка налогообложения прибыли выше многих среди стран Восточноевропейского региона, что ограничивает действие налоговых стимулов развития отечественной промышленности. Во-вторых, масштабы налоговых льгот, которые применяются в разных формах, практически во всех странах значительно меньше. Это означает, что налог на прибыль в России в большей степени остается налогом фискально ориентированного, а не регулятивного типа.

Таблица 1 – Элементы налога на прибыль в России
и некоторых других странах Восточноевропейского региона [7]

Страна	Основная ставка налога, %	Налоговые льготы	Доля налога в ВВП (2018 год), %	Доля налога в доходах бюджета (2018 год), %
Россия	20	+	3,5	16,6
Белоруссия	18	+	2,96	8,18
Украина	20	+	3,8	15,6
Латвия	15	+	2,25	7,47
Литва	15	+	2,34	7,9
Эстония	20 (дивиденды)	+	1,5	4,85
Венгрия	16	+	1,97	5,3
Чехия	21	+	4,46	12,33
Словения	23	+	3,02	7,72
Словакия	19	+	2,83	9,7
Болгария	10	+	3,3	9,6
Румыния	16	+	2,81	9,85
Польша	19	+	2,38	7,05

В течение исследуемого периода во многих странах осуществлялись реформы в направлении уменьшения налоговой нагрузки или такие реформы запланированы на ближайшую перспективу. В частности, постепенное уменьшение ставки налога на прибыль с 20 до 19% в Чехии, в Словении – с 21 до 20% [7]. То есть налог на прибыль выступает одним из главных регулятивных инструментов развития и стимулирования деятельности субъектов хозяйствования во многих странах. Соответствующие мероприятия должны быть осуществлены в среднесрочной перспективе и в России.

С целью стимулирования инновационно-инвестиционных процессов в экономике необходимо уменьшить ставку налога на прибыль организаций до уровня 18% объекта налогообложения. Однако такое уменьшение должно быть градационным – осуществляться последовательно на протяжении пяти лет. Внедрение такого механизма налогового регулирования позволит минимизировать фискальный риск государственного бюджета и одновременно создаст конкурентные преимущества для деятельности инвесторов. Временное уменьшение налоговых поступлений от уплаты налога на прибыль, которого избежать невозможно, может быть быстро нивелиро-

вано за счет расширения базы налогообложения, для чего в России существует соответствующий потенциал.

Значительный опыт налогового стимулирования развития производства наработали развитые страны. Система налогообложения построена так, чтобы постоянно делать авансы в инвестиции, внедрение инноваций, предпринимательскую инициативу, осуществление маркетинговых мероприятий.

Необходимо на научно обоснованной базе добиться того, чтобы налоги реализовывали свой регулирующий и стимулирующий потенциал. Количество налогов и сборов целесообразно сократить, прежде всего это касается тех взысканий, которые нельзя обосновать с точки зрения экономической теории и которые являются незначительными в структуре бюджетных поступлений.

Обсуждение

Таким образом, по нашему мнению, целесообразно ввести подход по дальнейшей оптимизации налоговой политики, которая позволит усилить стимулирующее действие основных налогов без потери бюджетных доходов.

Необходимо также предотвратить скачкообразную динамику общего налогового коэффициента и налоговых коэффициентов по отдельным налогам. Налоговая

стратегия не может основываться на широкомасштабном снижении ставок, поскольку наша страна должна ставить цель и постепенно приближаться к лучшим мировым стандартам, в том числе и относительно развития налоговой системы.

Целесообразно совершенствовать практику применения механизмов стимулирования развития субъектов и производств, расположенных в свободных экономических зонах и на территориях приоритетного развития. Указанное может быть эффективно только при условии внедрения жесткого регламентирования порядка реализации соответствующих налоговых льгот и усиления государственного контроля за выполнением соответствующих инвестиционных проектов.

Заключение

Основной задачей налоговой политики выступает ее формирование, исходя из экономической эффективности, стабильности, прозрачности и приближения ее к международным стандартам, а также урегулирования (исправления) отдельных норм налогового законодательства с целью избежания неоднозначного толкования и их применения; сближения налогового и бухгалтерского учета; обеспечения проведения мероприятий по легализации доходов и имущества, полученных с нарушением налогового законодательства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Баснукаев М.Ш., Мусостова Д.Ш., Шамурзаева А.А., Албастов А.Р., Дудаев Т.А.М. Инструменты налоговой политики государства // Миллионщиков-2019 : Материалы II Всерос. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых, посвященной 100-летию ФГБОУ ВО «ГНТУ им. акад. М.Д. Миллионщикова». – 2019. – С. 215-218.

2. Послание Президента Федеральному Собранию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/59863>

3. Морозов А.А. Налоговая система и законодательное регулирование налогового обложения. – М.: Знание, 2018. – 104 с.

4. Налоговый процесс / Н.Д. Эриашвили и др. – М. : Огни, 2018. – 376 с.

5. Ордынская Е.В. Организация и методика проведения налоговых проверок. – М. : Юрайт, 2015. – 416 с.

6. Баснукаев М.Ш., Эльжуркаев И.Я. Зарубежный опыт налогового регулирования социально-экономических процессов: возможности использования в России // Финансовые исследования. – 2019. – № 2 (63). – С. 99-108.

7. Налоги в Европе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxinv/welcome.do

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Basnukaev M.Sh., Musostova D.Sh., Shamurzaeva A.A., Albastov A.R., Dudaev T.A.M. State tax policy tools // Millionaires-2019: Materials of the II All-Russian scientific and practical conference of students, graduate students and young scientists dedicated to the 100th anniversary of the FSBEI HE «GNTU im. Acad. M.D. Millionschikova». – 2019. – P. 215-218.

2. Message from the President to the Federal Assembly [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/59863>

3. Morozov A.A. The tax system and legislative regulation of taxation. – M.: Knowledge, 2018. – 104 p.

4. The tax process / N.D. Eriashvili et al. – Moscow: Lights, 2018. – 376 p.

5. Ordynskaya E.V. Organization and methodology of tax audits. – M.: Yurayt, 2015. – 416 p.

6. Basnukaev M.Sh., Elzhurkaev I.Ya. Foreign experience of tax regulation of socio-economic processes: possibilities of use in Russia // Financial studies. – 2019. – № 2 (63). – P. 99-108.

7. Taxes in Europe [Electronic resource]. – Access mode: http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxinv/welcome.do

Мартиросян Т.Р.,
аспирант кафедры бухгалтерского учета
РГЭУ (РИНХ),
E-mail: tigran-martirosy@mail.ru

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО ПРОИЗВОДСТВА

JEL classification: D24

В статье раскрыты составляющие контроля эффективности учетного процесса для предприятий, осуществляющих производство одновременно инновационной и серийной продукции. Даны характеристика предмета контроля, объектов контроля и составляющих контроля эффективности учетного ресурса. Раскрыта совокупность контрольных точек в процессе проведения контроля, выводы по результатам которого способствуют принятию решений о целесообразности продолжения капитальных вложений в технологии инновационного производства. Предложена краткая характеристика наиболее существенных контрольных мероприятий в отношении показателей инновационного производства с привлечением элементов учетной политики.

Ключевые слова: контроль, объект контроля, предмет контроля, эффективность учетного ресурса, инновационное производство, затраты.

T.R. Martirosyan

METHODOLOGICAL SUPPORT OF THE CONTROL SYSTEM ACCOUNTING POLICIES IN TERMS OF INNOVATIVE PRODUCTION

The article discloses the components of the control of the efficiency of the accounting process for enterprises that produce simultaneously innovative and serial products. The characteristic of the subject of control, objects of control and components of control over the effectiveness of the accounting resource is given. The set of control points in the process

of control is disclosed, the conclusions of which help to make decisions about the expediency of continuing capital investments in risky technologies of innovative production. A brief description of the most significant control measures in relation to indicators of innovative production involving elements of accounting policies is proposed.

Keywords: control, object of control, subject of control, effectiveness of accounting resource, innovative production, costs.

Введение

В коммерческой деятельности элементы управляемого контроля капитальных вложений в инновационное производство пользуются определенным спросом у современных менеджеров, устремленных к независимости от нежелательных коллизий в рыночной экономике. В поиске приемов минимизации экономических рисков особый интерес вызывает информация о результативности продаж инновационной продукции на фоне уже сложившейся структуры продаж серийной продукции. Исторически удовлетворение такого интереса возложено на подсистемы бухгалтерского и управляемого учета. В связи с этим «если инновация ориентирована на экономическую выгоду, а ее появление может принести добавочный доход, то инновацию как явление необходимо рассматривать неразрывно с инновационной трансформацией учетного процесса. Чем более качественный уровень инновационного процесса, тем тождественнее ему должен быть уровень бухгалтерского учета» [1, с. 17]. Те же требования выдвигаются в отношении приемов контроля самого учетного процесса.

Обновление методики учета и контроля в отношении экономических показателей инновационного производства уже давно выступает объектом научного и практического интереса со стороны российского предпринимательства. Такие авторы, как Батьковский А.М. [2], Ильенкова С.Д. [3], Ларин С.Н. [4], Саталкина Н.И. [5] и др., обосновали необходимость разработки особой стратегии контроля инновационных за-

трат в рамках управления качеством продукции. Эти акценты были продолжены в работах Ендовицкого Д.А. [6, 7], Кириллова Ю.В. [8], Крылова Э.И. [9], Рыбаковой Ю.Н. [10], Шариковой И.В. [11] и др., которые исследовали элементы методики оценки коммерческой эффективности инвестиционных вложений и актуализировали необходимость развития методики контроля инновационных затрат. Тем не менее для успешного позиционирования инновационной деятельности в условиях конкретной организации менеджменту требуется подтверждение преимуществ капитальных вложений в тот или иной объект инноваций, что возможно только на основании учетной информации.

В связи с этим исследование вопросов контроля эффективности самой учетной системы должно сопровождаться разработкой специфических инструментов контроля в отношении указанной учетной системы. В данной статье сделана попытка обобщить методические подходы к организации контроля эффективности приемов учета рискового производства инновационных продуктов, которое еще не поставлено на поток и не позволило накопить статистику узких мест на основании учетно-аналитической системы.

Исследование

Система контроля эффективности учетной информации в отношении показателей инновационного производства включает в себя предмет контроля, объект контроля и набор конкретных инструментов контроля. *Предметом контроля является набор систематически используемых приемов бухгалтерского и управлеченческого учета в отношении показателей инновационного производства. Объектом контроля являются управленческие процессы, участвующие в формировании тех же показателей инновационного производства. Набор конкретных инструментов контроля представляет собой совокупность контрольных процедур, способствующих подтверждению эффективности учетной политики на этапе учета затрат инновационного производства, позволяющих выявить риск или подтвердить его отсутствие в условиях*

дальних вложений в данное производство.

Формирование системы контроля эффективности учетной системы в отношении инновационного производства требует выбора контрольных точек и набора контрольных инструментов по каждой из них. В таблице 1 предложены такие точки и взаимосвязанные с ними контролируемые учетные приемы.

Каждая точка контроля в таблице 1 предполагает свой набор контрольных приемов для подтверждения эффективности учетной системы с целью обеспечения выводов о возможности продолжения инновационного производства. Краткая характеристика предложенных приемов контроля по контрольным точкам приведена ниже.

Оценка содержания учетной политики по разделу «Учет расходов на инновации» (п. 1 табл. 1) направлена на подтверждение возможности осуществлять контроль затрат на инновации при условии получения точной информации об этих инновациях. Для этих целей в учетной политике должна быть предусмотрена система кодификации всех учетных объектов, имеющих отношение к инновационной деятельности. Речь идет об утверждении в качестве отдельных приложений к учетной политике систематизированного реестра объектов аналитического учета затрат на производство инновационных продуктов. При этом для включения в указанный реестр объектов учета должны быть избраны не только готовые продукты (например, разработка современного опреснителя морской воды), но и полуфабрикаты «на пути» такого производства (например, конструкторская документация на проект опреснителя, система мембранных насосов высокого давления, цифровой дисплей и пр.). Также должен быть сформирован реестр калькуляционных единиц к каждому объекту учета. Чем более детализированы объекты производства по набору технологических операций и их результатов, тем более надежной станет оценка фактических затрат на производство по сравнению с нормативными показателями и более объективной – система их контроля.

Таблица 1 – Контрольные точки в системе контроля эффективности учета издержек инновационного производства

Контрольная точка	Оцениваемые учетные приемы (составляющие контроля)
1. Учетная политика в отношении приемов учета расходов на инновации	1.1. Наличие в учетной политике выделенного раздела по учету затрат на инновационное производство. 1.2. Раскрытие порядка выбора учетных объектов в качестве объектов аналитического учета затрат на производство инновационных продуктов. 1.3. Наличие приложений к учетной политике следующих классификаторов: а) объектов учета затрат на инновации; б) калькуляционных единиц к каждому объекту учета; в) статей переменных и условно-переменных (косвенных) затрат; г) статей постоянных затрат
2. Структуризация затрат инновационного производства	2.1. Оценка объективности формирования в учете переменной (сокращенной) себестоимости инновационных продуктов. 2.2. Оценка способа распределения в учете условно-переменных (косвенных) и постоянных расходов между объектами инноваций. 2.3. Оценка последовательности формирования себестоимости объектов инновационного производства: полуфабрикатов и готового продукта в целом. 2.4. Оценка алгоритма отнесения стоимости опытных образцов на затраты серийного инновационного производства
3. Формирование модели калькуляционной матрицы	3.1. Наличие упорядоченности затрат при формировании калькуляционной матрицы в отношении затрат на инновационное производство. 3.2. Оценка характеристики затрат на инновационное производство в зависимости от их уровня риска (ожидаемые и неожидаемые затраты)
4. Технология бюджетирования инновационных затрат	4.1. Установление взаимосвязи объектов планирования в технологии бюджетирования с объектами учета в технологии производственного учета затрат на инновации. 4.2. Оценка использования алгоритма двойной записи в технологии бюджетирования. 4.3. Оценка приема распределения ответственности за каждую статью затрат на инновационное производство
5. Алгоритм программного обеспечения по бухгалтерскому учету	5.1. Оценка наличия автономно функционирующего модуля счетов управляемого учета в программном продукте по бухгалтерскому учету. 5.2. Наличие взаимосвязи между счетами модулей бухгалтерского и управляемого учета в программном продукте

Наконец, отдельным компонентом учетной политики должен стать реестр статей переменных затрат, условно-переменных (или косвенных) затрат и постоянных затрат. При отражении в учете фактов хозяйственной жизни, связанных с формированием себестоимости инновационных продуктов, для накопления затрат привлекаются реестры статей затрат в зависимости от экономического содержания того или иного факта.

Структуризация затрат инновационного производства (п. 2 табл. 1) в качестве контрольной точки предполагает особый набор контрольных приемов. С целью формирования себестоимости полуфабри-

катов и готовых продуктов в учетной политике должен быть раскрыт алгоритм калькулирования объектов инновационного производства. Это может быть вариант расчета сокращенной или полной себестоимости объектов калькуляционного учета. На наш взгляд, более достоверным для оценки фактических затрат инновационного производства является прием калькулирования по переменным затратам, поскольку для распределения постоянных (управленческих) расходов и формирования полной себестоимости не представляется возможным избрать объективную базу для распределения этих расходов.

Вывод об объективности избранного алгоритма расчета или полной или сокращенной себестоимости зависит от соотношения суммы совокупных постоянных затрат к совокупной величине переменных затрат. При существенном превышении первых над вторыми целесообразным становится расчет переменной себестоимости, т.к. существенным станет искажение полной себестоимости в результате распределения постоянных расходов. Формирование полной себестоимости приведет к получению «математической», а не экономической себестоимости объектов инновационного производства. Стоит отметить, что в качестве постоянных затрат в расчет привлекаются только те вновь появившиеся постоянные затраты, которые стали дополнительными в рамках нового бизнес-процесса «Инновационное производство» – это расходы на управление инновациями, на ведение учета, на ведение авторского надзора и пр. Иные постоянные расходы, связанные с управлением серийного неинновационного производства, не подлежат отнесению на указанный бизнес-процесс.

Контрольным приемом в рамках второй контрольной точки также является оценка последовательности формирования себестоимости объектов инновационного производства – полуфабрикатов и готового продукта в целом. Это потребует сравнения описания последовательности технологии производства инновационного продукта с описанием последовательности формирования себестоимости полуфабрикатов в учетной политике организации.

Обязательным этапом в технологии инновационного производства является создание опытного образца, стоимость которого с момента начала серийного производства будет включена уже в себестоимость серийных объектов. В связи с этим контролю подвергается алгоритм списания стоимости опытных образцов на затраты серийного производства новых продуктов. Возможен вариант: а) пропорционального списания стоимости в течение конкретного временного периода (количество месяцев); б) пропорционального списания затрат на

конкретное количество единиц серийной продукции. В процессе контроля оценивается существенность колебаний себестоимости серийной продукции с учетом затрат на опытные образцы и без их учета и целесообразность таких колебаний на прибыль компании. Результатом контроля может стать предложение увеличить период или количество готовой серийной продукции для списания стоимости опытных образцов.

Контрольная точка «Формирование модели калькуляционной матрицы» в отношении инновационных продуктов (п. 3 табл. 1) предполагает оценку возможности принятия управленческих решений на основе данных производственного учета о затратах на инновации. Для этих целей в учетном регламенте по завершении каждого месяца (или иного краткосрочного периода) предложено выделять непредсказуемые производственные затраты, которые привели к существенным отклонениям. Речь не идет о существенных отклонениях от бюджетных показателей. К непредсказуемым (непланируемым) в нашем случае относятся затраты, которые не были предусмотрены на начальном этапе проектирования производства. Например, на этапе проектирования опреснителя морской воды не были учтены все датчики контроля исходного состава воды, что потребовало дополнительных комплектующих материалов и, соответственно, дополнительных расходов. Именно такие переменные расходы являются непредсказуемыми (рисковыми), которые не могут быть классифицированы как планфактные отклонения по той или иной статье затрат. Их рекомендовано выделить как риск-ориентированные затраты. Для этих целей по данным производственного учета может быть сформирована калькуляционная матрица, в которой ожидаемые и неожидаемые затраты распределены на две части: первые как динамические затраты, предусмотренные в бюджете производства, вторые – как риск-ориентированные, не предусмотренные в технологической документации и, соответственно, в бюджете производства (табл. 2).

Таблица 2 – Калькуляционная матрица затрат на инновационное производство

Статьи калькуляции	Динамические затраты	Риск-ориентированные затраты	Всего затрат
Переменные затраты (по статьям затрат)			
Косвенные затраты (по статьям затрат)			
Постоянные затраты (по статьям затрат)			
Итого затрат			

Существенность риск-ориентированных затрат в калькуляционной матрице, предложенной в таблице 2, позволит оценить функциональные способности разработчиков новой технологии и экономическую надежность их ноу-хау, а также принять управленческое решение о целесообразности продолжения инновационного производства с учетом существенности риск-ориентированных затрат в калькуляционной матрице.

Контроль технологии бюджетирования инновационных затрат (п. 4 табл. 1) предполагает направленность приемов контроля, во-первых, на оценку организованной взаимосвязи объектов планирования на этапе бюджетирования с объектами учета на этапе производственного учета затрат на инновации. При этом также взаимосвязанными должны быть и методики формирования себестоимости калькулируемых объектов в технологии бюджетирования и в технологии производственного учета. Подтверждение единой структуры объектов и методик на этапе планирования и на этапе учета обеспечит единообразие планфактных отклонений по тем же объектам, что позволит реализовать известный прием в менеджменте «управление по отклонениям». Данные элементы контроля эффективности учетной и бюджетной технологии не являются исключительными для инновационных производств, но являются обязательными элементами методологического пространства в управленческой деятельности. Во-вторых, современные технологии бюджетирования опираются на прием двойной записи при формировании бюджетов. Например, формирование бюджета заработной платы участникам производства предполагает включение той же бюджетной суммы в бюджет движения денежных

средств по соответствующей статье. Такой подход предполагает контроль технологии разработки бюджетов во взаимосвязи с учетной методикой, основанной на счетах и двойной записи. В-третьих, компонентом контроля объективности технологии бюджетирования должна стать оценка распределения ответственности за каждую статью затрат на инновационное производство. Значительность такого приема объясняется возможностью оценивать профессионализм менеджеров хозяйствующего субъекта. В связи с этим необходима оценка разделения предприятия на зоны ответственности во главе с руководителями различных уровней и закрепление за каждой из этих зон набора контролируемых бюджетных показателей.

Наконец, важность контроля алгоритма программного обеспечения по бухгалтерскому учету (п. 5 табл. 1) объясняется тем, что программные продукты сегодня выступают в качестве средства достижения экономических целей в любой компании. Ценность информации зависит сегодня от качества автоматизированной системы обработки учетно-управленческой информации. В связи с этим объектом контроля становится подтверждение взаимосвязи методик, прописанных в учетной политике, с соответствующими алгоритмами расчетов, заложенных в архитектуру программного продукта по учету. При этом, поскольку цели и приемы обобщения учетной информации отличаются в системе бухгалтерского и управленческого учета, целесообразно создание автономно используемого модуля счетов управленческого учета в программном продукте. Это позволит гибко менять набор объектов аналитического учета, набор статей затрат и пр. без

ущерба для бухгалтерского учета. Подтверждение объективности результатов управленческого учета возлагается на контроль сопоставимости синтетических данных по счетам бухгалтерского учета с аналитическими данными по взаимосвязанным с ними счетам управленческого учета. Результатом такого контроля станет вывод о ценности информации управленческого учета для принятия решений в отношении инновационного производства.

Выводы

Таким образом, выбор контрольных компонентов для оценки эффективности учетной системы на этапе инновационного производства оправдан наличием экономических рисков для новых производств. Такие производства еще не достигли стадии серийного выпуска продукции и не обеспечены статистикой ошибок и проблем в технологии производства. В данной ситуации становятся важными процедуры контроля затрат на инновационную деятельность на всех этапах производства. Предложенная совокупность контрольных компонентов в отношении показателей инновационного производства направлена на обеспечение возможности более ранних выводов о целесообразности продолжения капитализации средств в рисковые технологии. В рамках этого были выделены контрольные точки, проверка которых позволит подтвердить эффективность учетно-управленческого процесса в отношении инновационного производства и объективность управленческого анализа полученных результатов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Шароватова Е.А. Позиция управленческого учета в инновационной экономике // Учет и статистика. – 2010. – № 4 (20). – С. 16-19.
2. Батьковский А.М. Общая характеристика инновационной деятельности экономических систем // Экономические отношения. – 2012. – № 1 (3). – С. 3-9.
3. Ильинская С.Д. Управление качеством. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 200 с.
4. Ларин С.Н. Моделирование взаимодействия участников инновационной де-

ятельности // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – № 11 (314). – С. 52-58.

5. Саталкина Н.И. Мониторинг эффективности управления качеством в системе калькуляционного учета // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 21 (276). – С. 50-55.

6. Ендовицкий Д.А. Введение в стратегический анализ инвестиционной деятельности. – Воронеж: Изд-во Воронеж. гос. ун-та, 2001. – 214 с.

7. Ендовицкий Д.А., Коменденко С.Н. Организация анализа и контроля инновационной деятельности хозяйствующего субъекта / под ред. Л.Т. Гиляровской. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 269 с.

8. Кириллов Ю.В., Досужева Е.Е. Методика оценки коммерческой эффективности инвестиционных проектов // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – № 32 (335). – С. 45-52.

9. Крылов Э.И. [и др.] Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия : учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 192 с.

10. Рыбакова Ю.Н. Аналитические подходы к изучению состояния и перспектив развития инновационного потенциала в регионе по материалам ростовской области // Учет и статистика. – 2013. – № 2 (30). – С. 120-129.

11. Шарикова И.В., Дмитриева О.В., Шариков А.В., Фефелова Н.П. и др. Анализ инвестиций в агропромышленный комплекс – от отдельного проекта до отрасли в целом // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 47 (398). – С. 55-65.

12. Пивкин С.А. Косвенные затраты и расход денежных средств производственного предприятия // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 9 (216). – С. 34-41.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Sharovatova, E.A. Position of management accounting in the innovation economy // Accounting and statistics. -2010. – № 4 (20). – P. 16-19.

2. Batkovsky, A.M. The general characteristic of innovative activity of economic systems // Economic relations. 2012, No. 1 (3), p. 3-9.
3. Ilyenkov, S.D. Quality control. – Moscow: UNITY, 1998. – 200 p.
4. Larin S.N. Modeling the interaction of participants in innovation / S.N. Larin // Economic Analysis: Theory and Practice. – 2013. – No. 11 (314). – P. 52-58.
5. Satankina, N.I. Monitoring of the effectiveness of quality management in the system of cost accounting // Economic analysis: theory and practice. 2012. No. 21 (276), p. 50-55.
6. Endovitsky, D.A. Introduction to strategic analysis of investment activity / D.A. Endovitsky. – Voronezh: publishing house in Voronezh. State. University, 2001. – 214 p.
7. Endovitsky D.A. Organization of analysis and control of innovation activity of an economic entity / D.A. Endovitsky, SN Komendenko; Ed. L.T. Gilyarovskaya. – M.: Finance and Statistics, 2004. – 269 p.
8. Kirillov Yu.V., Dosuzheva E.E. Methodology for assessing the commercial efficiency of investment projects // Economic analysis: theory and practice. 2013. No. 32 (335), p. 45-52.
9. Krylov, E.I. Analysis of the financial condition and investment attractiveness of the enterprise: Textbook. Allowance / E.I. Krylov [and others]. – M.: Finance and Statistics, 2003. – 192 p.
10. Rybakova, Yu.N. Analytical approaches to the study of the state and prospects for the development of innovation potential in the region based on the materials of the Rostov region // Accounting and statistics. 2013, № 2 (30), p. 120 -129.
11. Sharikova I.V. Analysis of investments in the agro-industrial complex – from a separate project to the industry as a whole. Sharikova, O.V. Dmitrieva, A.V. Sharikov, N.P. Fefelova et al. Economic analysis: theory and practice. – 2014. – No. 47 (398). – P. 55-65.
12. Pivkin S.A. Indirect costs and the expense of money resources of the industrial enterprise // the Economic analysis: the theory and practice. – 2011. – No. 9 (216). – P. 34-41.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ

Тяглов С.Г.,
д.э.н., профессор кафедры «Экономика региона, отраслей и предприятий»,
РГЭУ (РИНХ)
E-mail: tyaglov-sg@rambler.ru
Ли Шобин,
президент группы компаний SLC
E-mail: creceraf@126.com

МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

JEL classification: O30, O39

Развитие цифровой экономики, связанные с ней инновации и прорывные технологии предоставляют существенные возможности для экономического роста. Системный характер инноваций оказывает влияние на смежные сферы, что стимулирует синергетический эффект. Применение эффективных методов управления рисками позволяет разрабатывать и предпринимать упреждающие действия, значимые для снижения угроз разработки новаций.

Внедрение технологий управления рисками в инновационную сферу может внести существенный вклад в цепочки создания стоимости и повышение качества разработок. Для этого необходимы системные и практические знания о специфике управления рисками в сфере инноваций в условиях становления в России цифровой экономики, что влечет за собой необходимость сочетать уже имеющиеся в экономической теории традиционные положения теории управления рисками с новыми наработками.

В статье автором охарактеризованы основные методологические основы учета факторов риска в инновационной деятельности в условиях цифровой экономики, определены особенности применения сценарного методологического подхода при изучении развития рисков, а также

предложены интеграционные механизмы, способствующие максимально эффективному использованию риск-менеджмента в современных бизнес-моделях в контексте перехода к цифровой экономике.

Ключевые слова: риск-менеджмент, инновационная деятельность, цифровая экономика.

S.G. Tyaglov, Lee Shobin

BUSINESS INNOVATION RISK MANAGEMENT METHODOLOGY IN DIGITAL ECONOMY DEVELOPMENT

The development of the digital economy, related innovations and breakthrough technologies provide significant opportunities for economic growth. The systemic nature of innovation has an impact on related areas, which stimulates synergies. Effective risk management practices enable you to develop and take proactive actions that are relevant to reducing innovation risks.

Introducing risk management technologies into innovation can make a significant contribution to value chains and improving the quality of development. This requires systemic and practical knowledge about the specifics of risk management in the sphere of innovation in the context of the emergence of a digital economy in Russia, which entails the need to combine the traditional provisions of risk management theory already existing in economic theory with new developments.

The article by the author describes the main methodological bases of risk factors in innovation in the conditions of the digital economy, defines the peculiarities of the application of the scenario methodological approach in the study of risk development, as well as proposes integration mechanisms that facilitate the maximum effective use of the risk manager in modern business models in the context of the transition to the digital economy.

Keywords: risk management, innovation, digital economy.

Введение

Развитие цифровой экономики определено необходимостью учета фактора ва-

риативности методологического инструментария. Сталкиваясь с необходимостью переформатирования деятельности в процессе осуществления цифровизации, каждая организация должна научиться методологически эффективно управлять связанными со становлением цифровой экономики изменениями. При этом совместное использование лучших методов и логически обоснованных доказательств облегчит развитие политики управления рисками в сфере инноваций. Важно учитывать, что негативные воздействия возможного риска могут быть очень серьезным ограничением создания и продвижения инноваций [10, с. 124], и по этой причине методология должна рассматривать меры по недопущению проявлений дисфункциональности в процессе управления рисками.

Для понимания структуры новых рисков в сфере инноваций требуется учет масштаба происходящих в рамках цифровой экономики изменений. Объективному анализу сфер и содержащихся в них рисков препятствует дефицит профильной информации, а также связанный с проблематикой создания инноваций высокий уровень неопределенности. Соответственно, требуется методология, учитывающая основные неопределенности.

Материалы и методы

Используя методологию сценарного планирования, исследователи разработали аналитические инструменты, значимые как для разработки новаций, так и для их продвижения на рынке. Именно сценарный подход позволяет проанализировать вероятное будущее и варианты его достижения, а значит, способствовать повышению эффективности инвестиций в цифровизацию экономики (С.В. Бондаренко) [2, с. 71-73].

Исследователи подчеркивают важность формирования соответствующих полномочий и ответственности за успех программ создания инноваций и управления рисками (Р. Кеницерос) [11, с. 16-17]. При этом возрастаёт значимость профильных экспертных познаний (Б. Аюуб) [8, с. 56] в области выявления, идентификации и управления рисками [12].

В настоящее время в экономической науке наблюдается рост количества публикаций, в рамках которых осуществляется анализ динамики рисков в контексте создания и продвижения инноваций. Исследователи занимались проблематикой включения рисков уже на этапе составления бизнес-плана создания инноваций (Е.С. Коротковская, Ф.М. Смолов) [4, с. 143], изучения факторов риско-генности экономических систем (В.В. Хасин) [7, с. 278], анализом взаимного влияния экономических субъектов с использованием меры риска (В.А. Барабаш, С.П. Сидоров) [1, с. 83], вопросами управления рисками в процессе внедрения компьютерных систем в бизнес-процессы (М.Н. Сливицкая) [6], предлагались модели интеграции риск-менеджмента в общий контур системы управления компании (И.П. Скобелева, Н.В. Легостаева, Н.Е. Калашник) [5, с. 190-193].

Формирование цифровой экономики и других инновационных направлений ее развития подразумевает необходимость сочетать уже имеющиеся в экономической теории традиционные положения теории управления рисками с новыми наработками. Целью настоящего исследования является заполнение пробелов в вопросах научно-аналитической поддержки происходящих в стране реформ экономической системы.

В процессе проведения настоящего исследования были использованы методы идентификации, оценки, управления рисками, методы управления в сфере создания и продвижения инноваций, методы сравнительного анализа, экспертные оценки, позволяющие аргументировать основные выводы и результаты исследования.

Результаты

В основе коллективной деятельности по созданию инноваций должна находиться ясная для понимания, логически обоснованная методологически корректная структура риск-менеджмента. Методология дает возможность лучше понять и подготовиться к связанным с формированием цифровой экономики предстоящим изменениям. Такое понимание важно для создания организаций, отвечающих требованиям ближайшего цифрового будущего и разработке соответствующих методологических инструментов.

Применительно к проблематике цифровизации методология по мере необходимости должна быть столь сложной, чтобы должным образом соответствовать решению рассматриваемой проблематике. Методы могут быть разработаны для достижения целей

электронной экономики или в рамках отдельных направлений политики поддержки инноваций. Разработка методологии основывается прежде всего на идентификации и оценке наиболее значимых для компании инновационных рисков, алгоритм определения которых представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Алгоритм идентификации и оценки рисков разработки инноваций в сфере цифровизации¹

Шаги	Действия	Выделяемое время в %
Шаг 1	Формирование экспертной группы	3
Шаг 2	Разработка программы идентификации, оценки рисков и методики экспертизы	3
Шаг 3	Разработка системы критериев оценивания	3
Шаг 4	Изучение контрольных списков	2
Шаг 5	Идентификация рисков с составлением итогового списка	28
Шаг 6	Осуществление оценки выявленных рисков	55
Шаг 7	Проверка полученных результатов на релевантность с выявлением возможных ошибок	4
Шаг 8	Расположение полученных рисков оценки по приоритетности результатов	2

Поскольку в первую очередь речь идет не об отдельных инновационных разработках, а о концептуальных моделях осуществления экономической деятельности, к примеру в рамках цифровой экономики или умных городов, в число базовых требований необходимо включать тиражирование положительных эффектов в разных условиях, а также масштабирование доказавших свою эффективность разработок.

Таким образом, для распространения инновационных решений системного уровня, в отличие от продвижения отдельных новаций, именно комплексный охват населения новыми технологиями является основной зависимой переменной. Степень и качество внедрения, а также ответ пользователей на предлагаемые нововведения становятся дополнительными зависимыми переменными.

В контексте обновления методологии риск-менеджмент включает приложение логических и системных методов для следующих действий:

- информирование и консультирование в течение процесса формирования цифровой экономики;

- выявление контекста, значимого, чтобы идентифицировать, анализировать, оценивать риски, связанные с любой деятельностью, процессом, функцией или инновационным продуктом;
- осуществление мониторинга развития связанных с цифровизацией рисков;
- разработка и практическое применение индикаторов рисков инновационной деятельности;
- осуществление помощи в разработке стратегических планов развития бизнеса в условиях становления цифровой экономики;
- содействие развитию различных форм трансфера профильных знаний.

При рассмотрении вышеупомянутых действий необходимо принять во внимание практические и концептуальные ограничения методов и моделей, используя качественный подход, который включает суждения на основе опыта и критический анализ имеющих отношение к инновациям рисков. Требуются принципиально новые методологии в ряде прорывных сфер, в числе которых применение искусственного интеллекта в цифровой экономике, роботизация и защита критической инфраструктуры от беспилотных угроз.

¹ Составлена автором.

В рамках формирования цифровой экономики речь идет о необходимости смены экономического вектора стимулирования создания и продвижения инноваций с учетом объективно и субъективно существующих рисков в изменяющейся и турбулентной экономической среде. Во всех странах мира предпринимаются аналитические усилия, чтобы предсказать возможные проблемы разработки и внедрения инноваций цифровой экономики. Соответствующая модернизация должна учитывать различные варианты развития, для изучения которых применяется методология разработки стратегических сценариев управления рисками инновационного развития.

Стратегическое планирование с использованием методологии сценарного подхода к управлению рисками может решить проблемы, связанные с неопределенностью, с прогнозированием и повышением устойчивости ведения экономической деятельности [13, с. 744]. Сценарный анализ позволяет менеджерам всех уровней прогнозировать различные макроэкономические параметры и события на рынках [14, с. 58].

В рамках формирования цифровой экономики сценарии могут помочь в управлении неопределенностями и обеспечении соответствия политики поддержки инноваций будущим потребностям общества. Сценарный подход часто используется для установления приоритетов в области инвестиций в науку и технику и разработки соответствующей технологии, а также поддержки инноваций.

Использование сценарного подхода к управлению рисками создания и продвижения инноваций в условиях формирования цифровой экономики позволит:

- повысить вероятность достижения целей создания инноваций;
- создать обобщенное видение вариантов решения проблем с учетом основных рисков;
- улучшить понимание влияния ключевых рисков на процессы цифровизации бизнеса;
- идентифицировать возможности коллективных действий по снижению рисков в рамках жизненного цикла применения инновационного продукта;

- уменьшить непроизводительные потери времени, обусловленные негативными проявлениями рисков;

- повысить привлекательность создаваемой новации для сторонних инвесторов;
- уменьшить неопределенности в сфере драйверов изменений.

Сценарии развития рисков в секторе инноваций разрабатывают, создавая различные сюжетные линии, отражающие тенденции развития потенциала создания и внедрения инновационных технологий и артефактов, высокотехнологичных рынков и технологических факторов, определяющих деятельность компаний. Для этого разработка сценария управления рисками развития новаций должна быть хорошо структурированной и логичной деятельностью. При таком подходе стратегия приобретает необходимую гибкость и адаптируемость к изменениям.

Сценарии развития рисков значимы как для разработки конкретных инновационных продуктов, так и для реализации тщательно проработанных стратегий инновационного развития. Разработка сценариев дает возможность руководству компании повысить ценность внедряемых инноваций. Такие сценарии важны, в том числе и для целенаправленного уменьшения связанной с формированием цифровой экономики неопределенности. Без тщательно проработанных сценариев развития крайне сложно получить у продвинутых инвесторов инвестиции даже под привлекательную инновационную идею.

В цифровой экономике существуют многочисленные слабо управляемые макроэкономические, социальные и политические изменения. Такие изменения связаны в том числе с технологическими революциями, так же как с событиями, которые могут едва быть предсказаны. Многочисленные обратные связи, возникающие между различными фазами инновационного процесса, оказывают существенное влияние на структуру рисков, что необходимо предвидеть и учитывать при осуществлении аналитической деятельности.

В окружающей бизнес-среде, темпы развития которой трудно предсказать, всегда существует много вариантов изменений,

влияющих на новации [15, с. 6]. Комбинация планирования сценариев с технологическим картографированием развития инноваций, экспертным анализом рисков и процессами снижения неопределенности является перспективным направлением понимания специфики развития цифровизации экономики. Упомянутые методы могут быть интегрированы с традиционными инструментами стратегического планирования инноваций.

Соответственно, до начала разработки сценариев развития связанных с инновациями рисков необходимо определить проблемы в сложившейся с управлением рисками ситуации, выявив соответствующие детерминанты, что является составной частью использования сценарного подхода. Кроме того, важно учитывать образ мышления разработчиков, который может применяться практически в любом сценарии, где требуется инновация или креативное мышление.

Обсуждение

Управление рисками не только снижает возможные экономические потери переходного периода, но и делает конкурентоспособной инновационную продукцию, а также способствует инвестиционной привлекательности фирмы. Фирмы же, которые эксплуатируют возможности цифровой экономики, не объединяя их с соответствующими возможностями риск-менеджмента, в конечном счете на рынке потерпят неудачу. Нередко процесс трансформации коммерческой организации игнорирует необходимость управления рисками переходного периода, например, подавляющее большинство стартапов в бизнес-планах имеют лишь формально написанный план управления рисками. Управление рисками и финансирование среди стартапов рассматривается в качестве важнейшего показателя бизнес-плана [16, с. 159], тем не менее этот факт большинством разработчиков и инвесторов игнорируется.

Проблемы начинаются от рисков, связанных с финансированием, и в континууме затрагивают организационные, а также технологические аспекты создания и продвижения инноваций. При этом отсутствует понимание даже сюжетных линий сценариев развития, не говоря уже о методологии

расчета необходимых для инвесторов показателей на различных этапах развития инновационных проектов. В лучшем случае эскизно упоминаются два наиболее радикальных сценария.

В то же время встроенность процедур риск-менеджмента в каждый бизнес-процесс дает возможность компании параллельно тестировать несколько инновационных решений, тем самым уменьшая риск неудачи, чутко реагируя на потребности рынка. Для перехода на качественно иной уровень ведения экономической деятельности необходимо интегрировать предлагаемые цифровой экономикой новации в существующие аналоговые модели функционирования малого и среднего бизнеса, а также изменить существующее восприятие среды ведения экономической деятельности.

Риск-менеджмент в сфере инновационного развития не сводится только к разработке и соблюдению правил и алгоритмов принятия решений с учетом опасностей. Необходимо структурировать вопросы обеспечения экспертизы и аналитики в контексте коммерческого развития создаваемых новаций с учетом всего спектра рисков (профильная оценка бизнес-планов, вопросы создания продукта, моделирования и оценки рисков, продвижение на рынке и т.д.). Чтобы лучше ответить на изменяющиеся нормативные требования и увеличить эффективность, все действия, имеющие отношение к операционному управлению риском, должны быть объединены в функциональных рамках риск-менеджмента предприятия.

Анализ рисков должен быть интегрирован в общее понимание того, как бизнес подстраивается под изменения рынка, потребностей клиентов и формирующейся цифровой среды в целом. Первоначальные шаги для корректировки существующих в сфере инновационного бизнеса практик риск-менеджмента, по мнению автора, могли бы включать следующее:

1. Определение проблем, связанных с изменениями бизнес-среды в контексте формирования цифровой экономики, включая предположения о том, как на разработке инновации могут оказаться новые риски.

2. Сбор сведений о характере цифровых опасностей, релевантных для оценки степени риска.

3. Идентификация критически значимых ресурсов, необходимых для решения связанных с рисками цифровизации проблем развития территорий.

4. Определение графика времени и уровня принятия решения для процесса становления цифровой экономики в контексте риск-менеджмента в новых условиях.

Представленные выше шаги полностью вписываются в проектный подход учета факторов риска в рамках создания и продвижения инноваций. Кроме того, они обусловлены необходимостью оптимизации затрат и внутренних процессов в рамках осуществления цифровизации бизнеса. Иной подход, связанный с администрированием инноваций через бюджетное финансирование и административные надстройки, а также директивные методы давления на бизнес не могут в своей сущности привести к развитию практик управления рисками в инновационной сфере.

Существуют положительные и существенные связи между стремлением фирмы

к росту и внедрением инноваций в продукт и в бизнес-модель. При этом необходимо учитывать диалектичность упомянутых процессов. Ориентация на инновации в условиях цифровизации повышает эффективность экспортных возможностей малого и среднего бизнеса. При этом фокусирование цифровых бизнес-моделей исключительно на инновациях оказывает негативное влияние, поскольку возрастают риски переходного периода. Последнее может быть слишком дорогостоящим и отвлекать внимание от основных компетенций фирмы, тогда как можно предположить, что инновации в продукции обеспечивают дальнейшую конкурентоспособность [9, с. 740].

Качество обслуживания клиентов продолжает быть крайне важным: цифровые технологии уже стали нормой для массового потребителя. Организации в условиях изменяющихся рыночных требований вынуждены обновлять даже новые продукты, службы, каналы поставки, интегрируя упомянутое в бизнес-модели, чтобы удовлетворить потребительским требованиям. Основные факторы возникновения рисков в инновационном бизнесе представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Основные факторы возникновения рисков в предпринимательской деятельности в сфере инноваций [3, с. 387]

Основные факторы	Личные факторы рисков	Внешние факторы рисков
1. Ошибочный выбор предпринимательской идеи	Недооценен собственный потенциал и познания от ожидаемой конкурентоспособности товаров и услуг	Недооценка внешних факторов (конкуренты, экономическая обстановка и т.д.)
2. Очень большие затраты на создание и развитие производства	Нерезультативное руководство, ошибочное организационное принятие решения, принимаемое в строительстве и техническом снабжении	Модификация цен на строительные материалы, оборудование, ресурсы и производственные необходимости
3. Небольшая результативность производства	Нерезультативное производство (очень низкий технический и организационный уровень, слабая культура производства)	Модификация стоимости сырья, материалов, полуфабрикатов и электроэнергии
4. Небольшая степень сбыта	Нерезультативное руководство (плохая реклама, нерезультативный маркетинговый ход)	Развитие предприятия с изменением спроса, ошибочно выбранный канал сбыта
5. Неправильно используемая прибыль	Нехватка вложений в раскручивание производства, маркетинг, инновации	Рост налогов на прибыль

Господствующая в настоящее время модель маркетинга подвергается процессу разрушения из-за фрагментированности

восприятия контента и ограниченности используемых технологий, которые вынуждают компании перефокусировать свои

маркетинговые стратегии. Поэтому необходимо обеспечить активную вовлеченность заказчика инновационного продукта или технологии в процесс создания такой стратегии, но на практике такой диалог между покупателем и продавцом формируется редко. Создание «дорожной карты» преобразований является основной задачей директора по цифровой трансформации. В такой карте должны быть не только представлены вопросы цифровой безопасности при формировании цифровой компании, но и все остальные аналоговые процессы, которые необходимо перевести в цифровой формат.

Заключение

В условиях перехода к цифровой экономике бизнес-модель с допустимым уровнем риска должна стать составной частью управления жизненным циклом любого бизнеса. Необходимо целенаправленно формировать готовность предпринимательского сообщества к внедрению практик управления рисками, в том числе при создании и продвижении инновационных продуктов. В компаниях необходимо обеспечить единое понимание области риск-менеджмента с учетом специфики процессов цифровизации. Риск-менеджмент – фундаментальный элемент корпоративного управления. Из-за системного невнимания к рассматриваемой проблематике значительное число инновационных разработок не доходит даже до стадии внедрения.

Переход к цифровой экономике должен стать рычагом повышения конкурентоспособности бизнеса за счет ускоренного внедрения инноваций. Такой переход связан и с новыми проблемами осуществления риск-менеджмента. Речь идет о системной проблеме, а не частной, имеющей отношение кциальному бизнесу или отрасли.

Способность экономики быстро наращивать применение инновационных продуктов и решений в составе ВВП в значительной степени зависит от понимания бизнесом значимости управления рисками. Коммерческим структурам необходимо подойти к связанным со становлением цифровой экономики изменениям комплексно, адаптировать зарубежный опыт при создании и запуске инновационного продукта.

Технологии управления рисками без знания предметной области и принципов профилактики рисков дают посредственный результат. Упомянутые действия должны быть отражены в методологии системной и цифровой трансформации предприятий. Вместе с бизнесом властью должны быть предложены механизмы привлечения инвестиций в проекты инноваций в контексте формирования цифровой экономики с учетом существующих региональных рисков.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Барабаш В.А., Сидоров С.П. Анализ взаимного влияния экономических субъектов с использованием меры риска CoVaR на примере российских компаний // Корпоративные финансы. 2014. № 1 (29). С. 75-84.
2. Бондаренко С.В. Использование современных методов сценарного подхода при разработке стратегий развития / Материалы 47-го заседания постоянно действующего семинара при Парламентском собрании Союза Беларусь и России по вопросам строительства Союзного государства, 10 ноября 2016 года. Брест (Беларусь). – Минск: Центр системного анализа и стратегических исследований НАН Беларусь, 2016. С. 70-77.
3. Корницкая О.В. Риски инновационной деятельности строительной отрасли // Фундаментальные исследования, 2014, № 8-2. С. 386-389.
4. Коротковская Е. С., Смолов Ф. М. Бизнес-план технопарка как форма нивелирования рисков инновационной деятельности // Математическое моделирование в экономике, страховании и управлении рисками : сборник материалов IV Междунар. молодежной науч.-практ. конф. : в 2 т. Т. 2. – Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 2015. – С. 142-147.
5. Скобелева И.П., Легостаева Н.В., Калашник Н.Е. Интегрированный риск-менеджмент: инновационные модели реализации // Креативная экономика, 2016. Том 10. № 2. С. 185-196.
6. Сливицкая М.Н., Сидоров С.П. Функциональное моделирование процесса управления рисками проекта внедрения

ERP-системы // Компьютерные науки и информационные технологии: Материалы Междунар. науч. конф. – Саратов: Наука, 2012. С. 290.

7. Хасин В. В. Риск и развитие риско-генной системы // Математическое моделирование в экономике, страховании и управлении рисками : сборник материалов IV Междунар. молодежной науч.-практ. конф.: в 2 т. Т. 2. -Саратов : Изд-во Сарат. ун-та, 2015. С. 276-279; Коротковская Е. С. Перспективы страхования рисков инновационной деятельности в реальном секторе экономики // Стратегия развития страховой деятельности в РФ: первые итоги, проблемы, перспективы: материалы XVI Междунар. науч.-практ. конф. – Ярославль : ЯрГУ, 2015. С. 377-381.

8. Ayyub B.M. Elicitation of Expert Opinions for Uncertainty and Risks. – Boca Raton: CRC Press, 2001.

9. Azari M.J., Madsen T.K., Moen Ø. Antecedent and outcomes of innovation-based growth strategies for exporting SMEs // Journal of Small Business and Enterprise Development, 2017, vol. 24, № 4. PP.733-752.

10. Borgelt K., Falk I. The leadership/management conundrum: Innovation or risk management // Leadership and Organization Development Journal, 2007, vol. 28, No. 2. P. 122–136.

11. Ceniceros R. Police Agencies Look to Peers for Risk Management Advice // Business Insurance, 1998, August 10. PP. 16-17.

12. Douglas M.W.A. Risk and culture. – Berkeley, CA: University of California Press, Ltd., 1983.

13. Ilmola L., Rovenskaya E. Three Experiments: The Exploration of Unknown Unknowns in Foresight // Technological Forecasting and Social Change, 2016, № 106. PP. 85–100; Højland J., Rohrbeck R. The role of corporate foresight in exploring new markets: evidence from 3 case studies in the BOP markets. Technology Analysis & Strategic Management, 2018, vol. 30, № 06. PP. 734-746.

14. Johnson M.W., Christensen C.M., Kagermann H. Reinventing Your Business Model // Harvard Business Review, 2008, vol. 86, № 12. P. 57–68.

15. Pociovalisteanu M.D., Thalassinos I.E., Tirca A., Filho L.W. Trends and challenges in the energy sector of Romania in the post-accession to the European Union // International Journal of Environmental Technology and Management, 2010, vol. 12, № 1. P. 3-15.

16. Pukala R., Sira E., Vavrek R. Risk management and financing among start-ups. Marketing and Management of Innovations, 2018, № 3. PP. 153-161.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Barabash V.A., Sidorov S.P. Analysis of mutual influence of economic entities using a risk measure CoVaR on the example of Russian companies // Corporate finance. 2014. № 1 (29). P. 75-84.

2. Bondarenko S.V. Use of modern methods of scenario approach in the development of development strategies / Materials of the 47th meeting of the permanent seminar at the Parliamentary Assembly of the Union of Belarus and Russia on the construction of the Union State, November 10, 2016. Brest (Belarus). – Minsk: Center for Systems Analysis and Strategic Research of the National Academy of Sciences of Belarus, 2016. P. 70-77.

3. Kornitskaya O.V. Risks of Innovation of the Construction Industry // Fundamental Research, 2014, № 8-2. Page 386-389.

4. Korotkovskaya E.S., Smolov F.M. Business plan of the technopark as a form of risk levelling of innovation activity // Mathematical modeling in economics, insurance and risk management: collection of materials IV Internunar. Youth Science – Report Cont.: in 2 vol. Vol. 2. -Saratov: Ed. Sarat. Un-ta, 2015. P. 142-147.

5. Skobeleva I.P., Legostayeva N.V., Kalashnik N.E. Integrated risk management: innovative models of implementation // Creative economy, 2016. Volume 10. No. 2. P. 185-196.

6. Slivitskaya M.N., Sidorov S.P. Functional modeling of risk management process of ERP-system implementation project//Computer sciences and information technologies: Materials International. науч. – Saratov: The Science Center will be published, 2012. P. 290.

7. Hasin V. V. Risk and Development of Riskogenic System // Mathematical Modeling in Economics, Insurance and Risk Management: Collection of Materials IV International.

- Youth Science – Report Cont.: in 2 vol. Vol. 2. -Saratov: Ed. Sarat. Un-ta, 2015. P. 276-279; Korotkovskaya E.S. Prospects of insurance of risks of innovation activity in the real sector of the economy // Strategy of development of insurance activity in the Russian Federation: first results, problems, prospects: materials XVI Internunar. науч. – практ. Cont. – Yaroslav 1: YarSU, 2015. Page 377-381.
8. Ayyub B.M. Elicitation of Expert Opinions for Uncertainty and Risks. -Boca Raton: CRC Press, 2001.
9. Azari M.J., Madsen T.K., Moen Ø. Antecedent and outcomes of innovation-based growth strategies for exporting SMEs // Journal of Small Business and Enterprise Development, 2017, vol. 24, № 4. PP.733-752.
10. Borgelt K., Falk I. The leadership/management conundrum: Innovation or risk management // Leadership and Organization Development Journal, 2007, vol. 28, № 2. P. 122-136.
11. Ceniceros R. Police Agencies Look to Peers for Risk Management Advice // Business Insurance, 1998, August 10. PP. 16-17.
12. Douglas M.W.A. Risk and culture. - Berkeley, CA: University of California Press, Ltd., 1983.
13. Ilmola L., Rovenskaya E. Three Experiments: The Exploration of Unknown Unknowns in Foresight // Technological Forecasting and Social Change, 2016, № 106. P. 85–100; Højland J., Rohrbeck R. The role of corporate foresight in exploring new markets: evidence from 3 case studies in the BOP markets. Technology Analysis & Strategic Management, 2018, vol. 30, № 06. P. 734-746.
14. Johnson M.W., Christensen C.M., Kagermann H. Reinventing Your Business Model // Harvard Business Review, 2008, vol. 86, № 12. PP. 57–68.
15. Pociovalisteanu M.D., Thalassinos I.E., Tirca A., Filho L.W. Trends and challenges in the energy sector of Romania in the post-accession to the European Union // International Journal of Environmental Technology and Management, 2010, vol. 12, № 1. P. 3-15.
16. Pukala R., Sira E., Vavrek R. Risk management and financing among start-ups. Marketing and Management of Innovations, 2018, № 3. PP. 153-161.

Ходоченко А.В.,
аспирант кафедры «Мировая экономика»,
РГЭУ (РИНХ)
E-mail: anastasia.kh61@mail.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЗЕЛЕНОЙ ЭКОНОМИКИ

JEL classification: F01, F64, Q56,

В работе проводится анализ понятия «зеленая» экономика и его история появления в международной практике. Глобальный экономический рост на протяжении многих лет сопровождался ухудшением экологической обстановки в мире, тем самым, подтолкнув международные организации к разработке стратегических проектов по предотвращению изменения климата, угрожающего экономической деятельности стран. В исследовании рассмотрены характерные черты и особенности «зеленой» экономики. Несмотря на раннее появление понятия зеленой экономики в международной практике, только сейчас развивается зеленая направленность в мировой экономике. Однако с внедрением концепции зеленой экономики в национальную политику государства связаны определенные риски. Любая экономика, базирующаяся на «зеленых» принципах, предполагает наличие экологического аспекта в различных видах деятельности хозяйствующего субъекта. В статье приведены результаты анализа классификации отраслей зеленой экономики.

Ключевые слова: зеленая экономика, устойчивое развитие, ООН, ЮНЕП, инициатива «зеленой» экономики, благосостояние людей, экология, отрасли, риски.

A.V. Khodochenko

THEORETICAL BASES OF THE STUDY OF GREEN ECONOMY

The work analyzes the concept of green economy and its history of appearance in international practice. Global economic growth

over the years has been accompanied by environmental degradation in the world, that prompting international organizations to develop strategic projects to prevent climate change, threatening the economic activities of countries. The study examines the characteristics and features of the green economy. Despite the early emergence of the concept of green economy in international practice, only now is the green trend developing in the world economy. However, with the introduction of the concept of green economy in the national policy of the state, certain risks are associated. Any economy based on green principles presupposes the existence of an environmental aspect in various activities of an economic entity. The study presents the author's classification of industries green economy.

Keywords: green economy, sustainable development, UN, UNEP, green economy initiative, human well-being, environment, industries.

Введение

Современный мир сталкивается с серьезными вызовами. Большинство из них связаны с такими глобальными проблемами как оружие массового поражения, экстремальные погодные условия, кризис нехватки воды, стихийные бедствия и глобальное изменение климата. На протяжении многих лет ученые и специалисты исследуют процесс создания более устойчивой экономики к внешним вызовам.

В последнее время на международных встречах представители государств обсуждают вопросы устойчивого развития в связи с потребностью скорейшего изменения экономической модели. Таким образом, зеленая экономика стала приоритетным направлением в различных дискуссиях об устойчивом развитии.

Актуальность данного исследования заключается в изучении основных этапов формирования понятия зеленой экономики, а также особенностей функционирования данного направления в мировом хозяйстве.

Материалы и методы

В научной работе используются методы сравнительного анализа и индукции, формируется общее понятие «зеленой» экономики и ее составные элементы.

Впервые понятие «зеленая» экономика было использовано в докладе «Проект зеленой экономики (Blueprint for a Green Economy)» для правительства Соединенного Королевства ведущими экономистами – Дэвидом Пирсом, Эдвардом Барбьером и Энилом Маркандией – в 1989 году [3, с. 7]. Целью доклада являлось представление правительству Великобритании общего понятия термина «устойчивое развитие». Однако в своем докладе авторы не раскрывают понятие «зеленая» экономика.

На базе «Программы Организации Объединенных Наций (ООН) по охране окружающей среды (ЮНЕП) была выдвинута Green Economy Initiative (GEI) (инициатива «Зеленой» экономики) в 2008 году» [3, с.8], направленная на предоставление консультационных услуг, а также привлекаются различные организации и осуществляется подготовка соответствующих исследований, способствующих переходу к «зеленой» экономике в каждой стране.

В 2009 году ЮНЕП подготовил доклад «Глобальный зеленый новый курс» (Global Green New Deal) [3, с. 8] в рамках инициативы зеленой экономики. Основными задачами являлись: улучшение устойчивости мировой экономики, сокращение выбросов углерода и деградации экосистемы, защита интересов наименее защищенных слоев населения и обеспечение достижения Целей устойчивого развития.

Международное внимание «зеленая» экономика привлекла в 2010 году в результате подготовки к Конференции ООН по устойчивому развитию, которая прошла спустя 2 года [3, с. 8]. В повестке дня резолюции № 64/236 Генеральная Ассамблея включила такие темы, как ««зеленая» экономика в рамках устойчивого развития, исключение нищеты и институциональные границы устойчивого развития» [3]. В ноябре 2011 года ЮНЕП выпустила доклад «Зеленая экономика», в котором раскрываются основные положения перехода к «зеленой» экономике. В 2012 году «зеленая» экономика стала основной темой дискуссии на Конференции ООН по устойчивому развитию (Рио+20) в Рио.

В мировой практике распространен подход, где понятие «зеленая» экономика связывают с «видами хозяйственной деятельности, способствующие улучшению качества жизни и среды проживания. Тем не менее, официальные документы всех государств содержат различные акценты: у развитых стран на первом месте – конкуренция, рабочие места, у развивающихся – устойчивое развитие, решение проблем бедности, вопросы справедливости и участия граждан, у группы БРИКС – эффективность использования ресурсов» [6].

Вопросы эколого-экономического развития широко изучаются различными научными школами в зарубежной и российской практике. Прежде всего, в рамках изучения концепции устойчивого развития можно отнести таких ученых, как Вернадского В.И., Урсула А.Д., Моисеева Н.Н., Родзевича Н.Н. и т.д.

В аспекте исследования проблематики развития «зеленой» экономики рассмотрены основные научные школы, занимающиеся исследованиями в области эколого-экономических проблем (рис. 1).

В отечественной практике существенный вклад в развитие и изучение вопросов экологии и рационального природопользования внесли Бобылев С.Н., Данилов-Данильян В.И., Розенберг С.Г., Захаров М.В., Симонов Ю.В., Альбеков А.У., Тяглов С.Г., Шевчук А.В. и другие авторы.

В настоящее время разрабатываются ценностные, структурные и технологические аспекты взаимосвязи экологических и экономических наук и модели их интеграции. Экологический фактор становится актуальным показателем качества жизни населения. Таким образом, особое значение в свете новых задач приобретает разработка эффективной модели – «зеленой» экономики, способная объединить различные институциональные, социально-экономические, экологические, технологические и прочие области жизнедеятельности человека и обладающая весомым синергетическим эффектом в решении глобальных проблем [1].

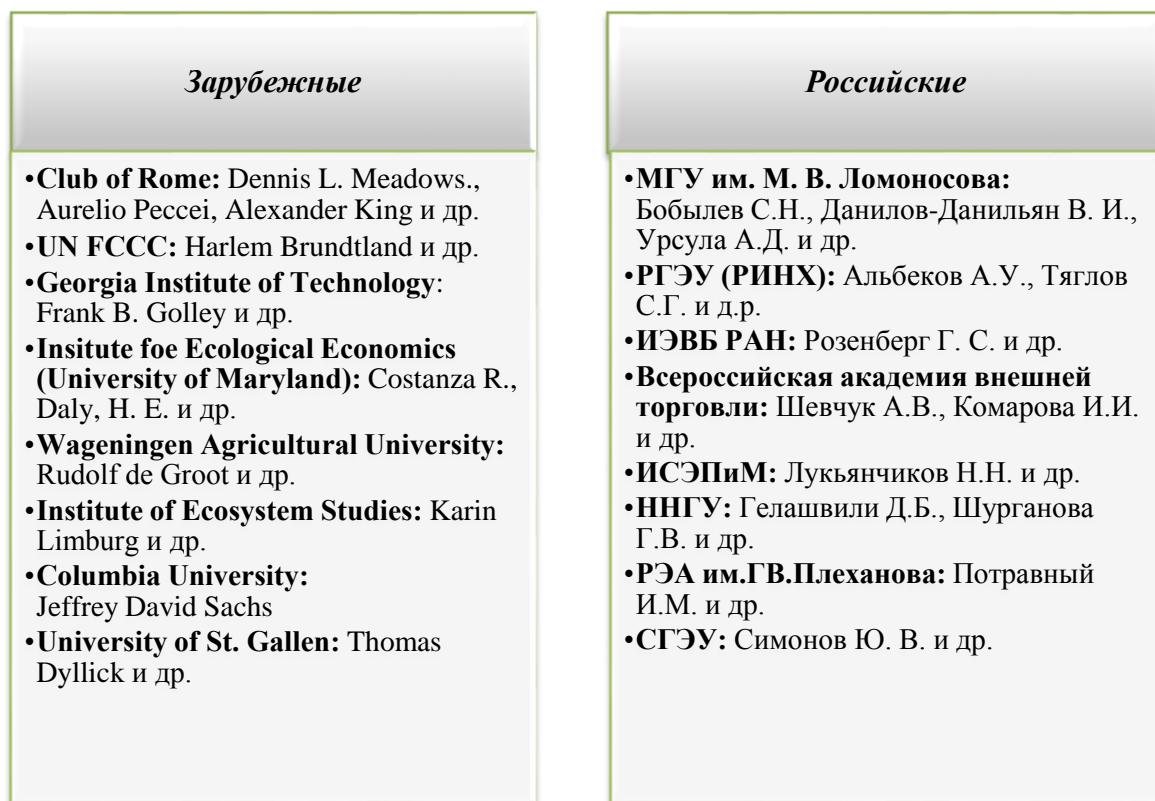


Рисунок 1 – Научные школы в области исследования эколого-экономических вопросов

Источник: составлено автором

Несомненно, академическая дискуссия в области устойчивого развития на сегодняшний день далека от завершения. Следует отметить, что в рамках действующих научных школ продолжаются изучаются подходы по формированию зеленой экономики и по сей день.

Результаты

Таким образом, можно утверждать, что «зеленая» экономика является долгосрочной перспективой развития любого государства, обеспечивающего благосостояние людей и защиту окружающей среды в условиях глобализации мировой экономики. Экономика направлена на связь экономических, экологических и социальных аспектов устойчивого развития страны, впоследствии, чтобы долгосрочное экономическое развитие достигалось путем инвестирования в безопасные и экологически чистые технологии и процессы.

Согласно Резолюции ООН (A/RES/66/288) [8] «зеленая» экономика должна соответствовать следующим положениям:

- не противоречить международному праву;
- учитывать национальные интересы каждой страны;
- поддерживать гражданское общество на всех уровнях с ведущей ролью правительства;
- содействовать инклюзивному экономическому росту и уважению прав всех людей;
- учитывать потребности развивающихся стран;
- укреплять международное сотрудничество;
- устранять технологические разрывы между развитыми и развивающимися странами;
- повышать благосостояние людей, не допускать угрозы их культурному наследию;
- решать проблемы неравенства и содействовать социальной интеграции;
- поощрять устойчивые модели производства и др.

Зеленая экономика становится опорой многих международных стратегий в качестве инструмента достижения устойчивого развития. Для Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) «зеленая» экономика стала ответом на важнейшие глобальные проблемы устойчивости [3]. Вопросы ведения бизнеса, сокращение потребления традиционного топлива,

финансово-экономический кризис все это повлияло на развитие нового направления в экономической системе.

В процессе изучения основных принципов зеленой экономики были выявлены основные элементы и представлена характеристика зеленой экономики (рис. 2).

Окружающая среда (экология)

- соблюдение планетарных границ и экологического предела;
- низкое содержание углерода и снижение уровня выбросов в атмосферу;
- защита биоразнообразия и экосистемы;
- ресурсы и энергоэффективность.

Общество

- достойные условия работы и «зеленые» рабочие места, следовательно, повышение уровня образования и развитие навыков;
- равноправие и справедливость между странами и поколениями;
- обеспечение сокращения масштабов нищеты, социальной защиты и доступа к основным благам;
- демократия, прозрачность и стабильность.

Экономика

- инновации и обмен технологиями;
- интернализация внешних факторов;
- экономический рост и искоренение нищеты.

Другое

- интегрированный подход для принятия решений;
- руководство согласно Рио-де-Жанейрским принципам, Повестки дня XXI века и Йоханнесбургскому плану;
- оценка прогресса (кроме ВВП) с использованием соответствующих показателей.

Рисунок 2 – Основные элементы и характеристика зеленой экономики

Источник: составлено автором по данным [7]

В предложенном исследовании предполагается выделить следующие основные элементы «зеленой» экономики: окружающая среда/экология (сохранение и защита всего живого на планете для будущих поколений), общество (формирование низкоуглеродного общества и создание благоприятных условий для жизни), экономика (отказ от традиционной экономики в пользу

более устойчивой и гибкой системы, сочетающей два предыдущих элемента). Так, в модели зеленой экономики сочетаются не только компоненты экономического и социального характера, но и экологического. Таким образом, исходя из анализа, предполагается автором под зеленой экономикой понимать такую экономику, которая направлена на повышение благосостояния

людей и обеспечения социальной справедливости, при этом существенно снижая риски для окружающей среды.

Согласно идеям ученых Хамдуча и Депрета [9], к отраслям «зеленой» экономики относят возобновляемые источники

энергии, транспорт с низким уровнем выбросов, энергосберегающее строительство, экологически чистые технологии, утилизацию отходов, сельское хозяйство, лесопользование и рыболовство. Авторская классификация отраслей зеленой экономики представлена на рисунке 3.

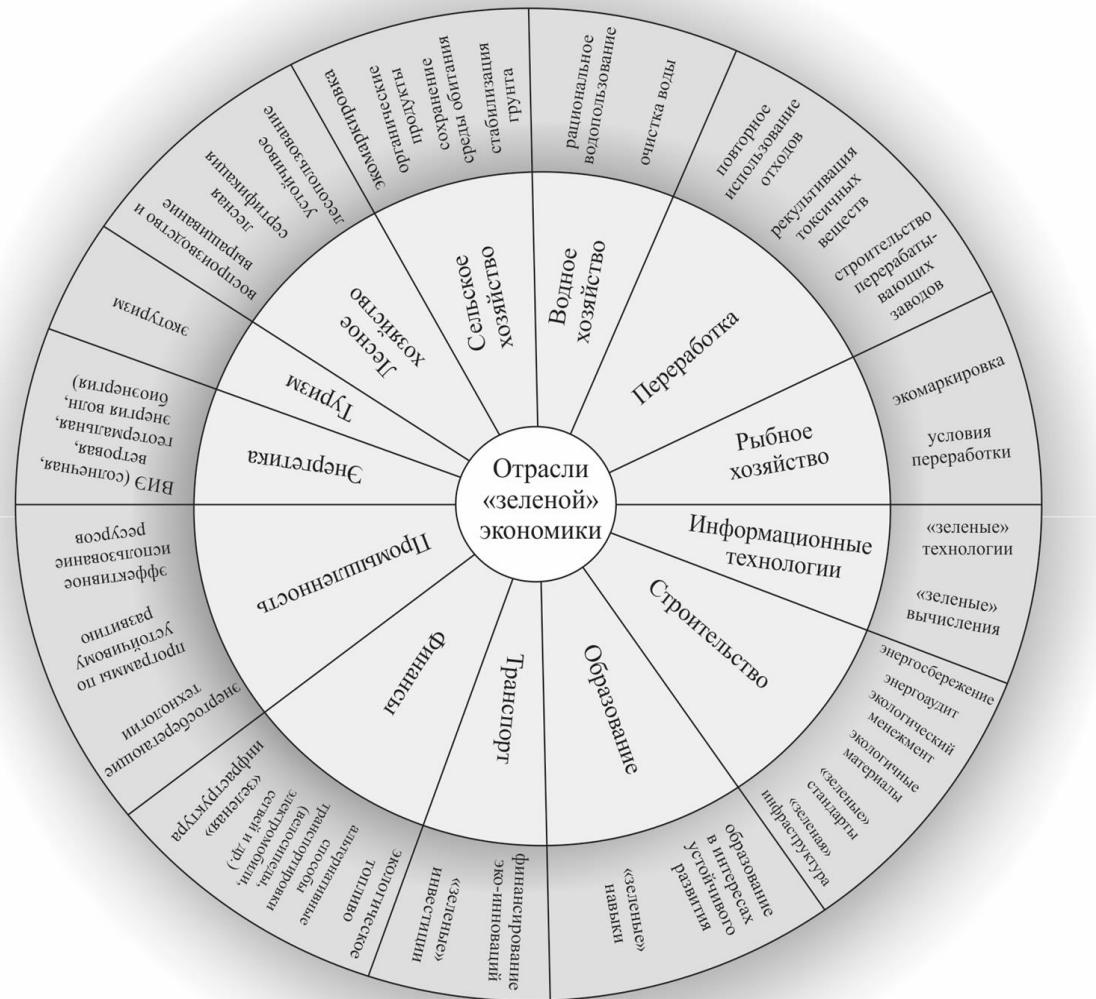


Рисунок 3 – Классификация основных отраслей зеленой экономики

Источник: составлен автором

В результате проведенного анализа была предложена классификация, которая комплексно включает широкий сектор отраслей экономики с учетом специфических особенностей каждой подотрасли. Следует отметить, что с развитием экономических и социальных показателей любой страны

экологический аспект будет внедряться и в другие направления экономики.

Обсуждение

Существующие стратегии по реализации зеленой экономики создают условия для устойчивого развития общества, однако при этом проблемы сохраняются. На пути перехода к зеленой экономике существуют

определенные риски, к которым можно отнести следующие: взаимовлияние экономического роста и экологии на разных этапах развития, различия в приоритетах национальной политики каждой страны, неоднозначная политика в отраслях экономики и т.д.

Одним из рисков является технологическое неравенство, связанное с интеграцией глобальных зеленых технологий в национальную политику государства. Наибольшее распространение зеленые технологии получили в экономически развитых странах Западной Европы. В то же время, наблюдается обратная тенденция – возрастает роль развивающихся стран по внедрению чистых технологий. Помимо этого существует другой риск – недостаточность инвестиций, которая проявляется в ограниченности и неготовности к инвестированию со стороны государства и бизнеса. В большинстве случаев международные инвестиции являются катализатором развития зеленой политики в национальной экономике. В итоге, в мировой практике международные финансовые ресурсы чаще недоступны развивающимся и наиболее бедным странам, что не позволяет обеспечить им устойчивое развитие. Также следует выделить проблему коррупции. Во-первых, денежные средства, выделяемые в рамках зеленой экономики, часто не доходят до реализаторов проектов. Во-вторых, некоторые разработчики зеленых проектов преднамеренно искажают информацию и, тем самым, сообщают о готовности проекта, чтобы получить повышенную прибыль. В-третьих, коррупция снижает уровень природоохранного регулирования (монополизация природного объекта, лоббизм и т.д.), таким образом, хозяйствующие субъекты отдают предпочтение частным выгодам в ущерб устойчивому развитию общества.

Заключение

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что, несмотря на раннее внимание к экологическим аспектам в экономике, понятие зеленая экономика только развивается.

В данном исследовании были рассмотрены основные теоретические аспекты по эколого-экономическим вопросам в рамках выделенных научных школ. Тем не менее, несмотря на имеющиеся в научных исследованиях ключевые положения и выводы по проблемам эколого-экономического развития, на современном этапе экологическое направление в рамках зеленой экономики требует дополнительного изучения.

Зеленая экономика имеет определенные особенности, которые проявляются в основных элементах и характеристиках, в международных положениях и отраслевой структуре экономики. Анализ основных теорий и принципов изучаемой темы позволил выделить ключевые элементы зеленой экономики, среди которых особое значение приобретает экологический аспект. Так, в ближайшие десять лет экологический аспект будут внедрять в каждую отрасль национальной экономики, сокращая выбросы углерода и уменьшая загрязнение окружающей среды. Классификация отраслей зеленой экономики, представленная в статье, отличается от существующих тем, что приводятся обобщенные и структурированные отрасли по основным областям экономики в разрезе внедрения зеленых проектов.

Также важным аспектом при переходе к зеленой экономике должна являться государственная поддержка на всех уровнях. Только совместная проработка новой модели экономики на базе межгосударственных соглашений, а также сотрудничества между бизнесом, общественными организациями и научными кругами должна стать приоритетной целью для достижения устойчивого развития национальной и мировой экономики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Альбеков А.У., Матишов Г.Г. Зеленая экономика. Модернизация социально-экономической системы Юга России: монография / под науч. ред. А.У. Альбекова, Г.Г. Матишова. – Ростов н/Д: издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2017. – 200 с.

2. Кузнецов Н.Г., Тяглов С.Г., Пономарева М.А., Родионова Н.Д. Развитие региональных инновационных систем на основе активизации внедрения наилучших доступных технологий// Финансовые исследования. – 2019. – № 1 (62). – С. 116-125.

3. Порфириев Б. «Зеленая» экономика: реалии, перспективы и пределы роста. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://carnegie.ru/2013/04/04/a/fxe8> (дата обращения: 20.04.19).

4. Тяглов С.Г., Киселева Н.Н., Тимченко В.А. Современные аспекты развития «зеленой экономики» в Российской Федерации / С.Г. Тяглов, Н.Н. Киселева, В.А. Тимченко. – Ростов н/Д: Содействие – XXI век. – 2017. – 104 с.

5. A guide to the green economy. Issue 1: Green Economy, Green Growth, and Low-Carbon Development – history, definitions and a guide to recent publications [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sustainable-development.un.org/content/documents/GE%20Guidebook.pdf> (дата обращения: 20.04.19).

6. Implementation of Agenda 21, the Programme for the Further Implementation of Agenda 21 and the outcomes of the World Summit on Sustainable Development. Resolution adopted by the General Assembly (A/RES/64/236) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.iom.int/jahia/webdav/shared/shared/mainsite/policy_and_research/un/64/a-res-64-236.pdf (дата обращения: 20.04.19).

7. What does green economy mean? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.unece.org/sustainable-development/green-economy/what-does-green-economy-mean.html> (дата обращения: 20.04.19).

8. The Future We Want (A/RES/66/288). Resolution adopted by the General Assembly [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/generalassembly/docs/globalcompact/A_RES_66_288.pdf (дата обращения: 20.04.19).

9. Hamdouch, Abdelillah and Depret, Marc-Hubert. (2010) Policy integration strat-

egy and the development of the «green economy»: foundations and implementation patterns. Journal of Environmental Planning and Management, 53 (4), 473-490.

10. Armand1 Kasztelan. Green growth, green economy and sustainable development: terminological and relational discourse. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://doi.org/10.18267/j.pep.626> (дата обращения: 20.04.19).

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Albekov A.U., Matishov G.G. Green economy. Modernization of the socio-economic system of the South of Russia: monograph / pod nauch. ed. – Rostov n/D: publishing and printing complex of RSEU (RINH), 2017. – 200 p.

2. Kuznetsov N.G., Tyaglov S.G., Ponomareva M.A., Rodionova N.D. Development of regional innovative systems on the basis of activation of introduction of the best available technologies // Financial researches. – 2019. – No. 1 (62). – p. 116-125.

3. Porfiriev B. Green economy: realities, prospects and limits to growth. [Online]. – URL: <http://carnegie.ru/2013/04/04/a/fxe8> (date of the address: 20.04.19).

4. Tyaglov S.G., Kiseleva N.N., Timchenko V.A. Modern aspects of "green economy" development in the Russian Federation / S. G. Tyaglov, N. N. Kiseleva, V. A. Timchenko. – Rostov n/D: Assistance-XXI century. – 2017. – 104 p.

5. A guide to the green economy. Issue 1: Green Economy, Green Growth, and Low-Carbon Development. [Online]. – URL: <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/GE%20Guidebook.pdf> (date of the address: 20.04.19).

6. Implementation of Agenda 21, the World Summit on Sustainable Development. Resolution adopted by the General Assembly (A / RES / 64/236). [Online]. – URL: https://www.iom.int/jahia/webdav/shared/shared/mainsite/policy_and_research/un/64/a-res-64-236.pdf (date of the address: 20.04.19).

7. What does green economy mean? [Online]. – URL: <https://www.unece.org/sustainable-development/green-economy/what>

does-green-economy-mean.html (date of the address: 20.04.19).

8. The Future We Want (A / RES / 66/288). Resolution adopted by the General Assembly. [Online]. – URL: http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/generalassembly/docs/globalscompact/A_RES_66_288.pdf (date of the address: 20.04.19).

9. Hamdouch, Abdelillah and Depret, Marc-Hubert. (2010) Policy integration strategy and the development of the «green economy»: foundations and implementation patterns. *Journal of Environmental Planning and Management*, 53 (4), 473-490.

10. Armand1 Kasztelan. Green growth, green economy and relational discourse. [Online]. – URL: <https://doi.org/10.18267/j.pep.626> (date of the address: 20.04.19).

Биганова М.А.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики,
Северо-Осетинский государственный университете имени К.Л. Хетагурова
E-mail: biganovamadina@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ КОНЦЕПЦИЙ СПРАВЕДЛИВОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ В ОБЩЕСТВЕ

JEL classification: E64

В статье рассмотрено основное содержание концепций распределения доходов и ресурсов в обществе. Сформулирован ключевой вывод, что социальная сфера в условиях рынка является важным объектом государственного регулирования, призванного обеспечить необходимые для успешного функционирования государства условия распределения. На сегодняшний день в различных странах в определенной степени используются представленные выше механизмы, инструменты и показатели для организации качественной социальной политики, в связи с чем выстраивается и осуществляется социальная политика.

Ключевые слова: общество, экономические процессы, экономическая теория, социальная политика, население, участники экономических отношений, рыночная экономика.

M.A. Biganova

FEATURES OF THE CONCEPTS OF EQUITABLE DISTRIBUTION OF INCOME IN SOCIETY

The article considers the basic content concepts for the distribution of income and resources in society. Formulated key finding was that the social sphere in the conditions of the market is an important object of state regulation in order to ensure necessary for the successful functioning of the state allocation terms. Today in various countries to a certain extent using the

above mechanisms, tools and indicators for the organisation of social policy, in connection with what is built and implemented social policy.

Keywords: society, economic processes, economic theory, social policy, population, participants of economic relations, the market economy.

Введение

Для любого государства, преследующего цель экономического развития, очень важно, чтобы его население было максимально трудоспособным в производстве товаров и услуг, отвечающим актуальным условиям хозяйствования. Это требует определенного равенства внутри общества и недопущения высокого уровня расхождения между доходами различных групп населения. Однако рыночная экономика не предполагает какого-либо равного распределения благ, не гарантирует индивидам право на труд, благосостояние или образовательные услуги, тем более не обеспечивает социальную поддержку уязвимых категорий населения (инвалидов, пенсионеров и т.д.). Распределение доходов в обществе во многом влияет на мотивацию каждого индивида к труду. Изменение индивидуальных мотивов может быть разнонаправленным и способным приводить к различным результатам¹. Общество функционирует при наличии множества разногласий, в том числе и в вопросах общего блага или интереса, что требует поиска определенных компромиссов, способных сделать совместную жизнь населения относительно комфортной, способствующей максимальной трудоотдаче.

Материалы и методы

Научное обоснование закономерностей распределения на основе рыночных механизмов свое начало берет в XVII веке, когда исследователи, относящиеся к классической школе, осуществили попытку соотнести распределение с теорией стоимости. Как известно, первоначальными источниками всякого дохода являются заработная плата, земельная рента и прибыль, из

¹ Галазова С.С. Региональные факторы экономического роста: современные тенденции // Terra Economicus. 2012. Т. 10. № 4-2. С. 141-143.

чего и состоит стоимость. Поэтому, например, А. Смит предлагал общегодовой результат труда распределять между населением государства по трем направлениям: заработка плата за осуществленный труд, прибыль капитала и земельная рента.

В свою очередь, Д. Рикардо утверждал, что все блага, получаемые с использованием земли через соединения труда, средств производства и капитала, должны распределяться между собственно владельцами земли, держателями капитала и простыми рабочими. При этом следует отметить, что такие доли будут сильно различаться. К. Маркс внес в теорию распределения понятие трудовой стоимости и дополнил ее исследованиями об эксплуатации и прибавочной стоимости, то есть созданной с помощью труда наемного рабочего, в последующем безвозмездно присваивающейся представителем капиталистического класса. К. Маркс называл это результатом эксплуатации, так как прибавочная стоимость распределялась между капиталистами, которые выполняли некоторые функции в общественном производстве. Распределение по К. Марксу осуществлялось через прибыль, процент, торговую прибыль и земельную ренту.

Маржиналисты строили свою концепцию распределения на критике марксистской теории, дополнив общую теорию полезности, где использовали такие ключевые понятия, как предельная производительность и вменение. Под первым понятием представителями маржиналистской теории рассматривалась наименьшая предельная полезность, то есть та, что использовалась в производстве меньшей ценности. Вменение, в свою очередь, рассматривалось с точки зрения деятельности предпринимателя, который принимал решение об определении доли участия каждого фактора в производстве, что влияло на совокупность использования всех факторов. При условии полной конкуренции предприниматель стремится создать такие условия, при которых оценка предельной производительности факторов равнялась бы сумме их вознаграждений. Другими словами, цена

равна предельным издержкам, которые равны сумме вознаграждений предельных факторов и сумме предельных производительностей факторов в стоимостном выражении. В связи с этим для рыночной экономики цена, влияющая на спрос и предложение, выступает в роли локомотива при распределении факторов производства между видами экономической деятельности, определяя место для факторов в наиболее производительных отраслях¹.

В условиях рынка распределение доходов происходит на основе механизма конкуренции спроса и предложения в отношении факторов производства. Так, Ж.Б. Сэй утверждал, что любой из факторов производства, участвующий в создании продукта, в итоге возвращает собственнику часть стоимости, равную затратам фактора. Если прибыль индивида в качестве заработной платы выступает как вознаграждение за труд, то за предоставление земли выплачивается рента. Что касается остальных факторов производства предпринимательской способности и капитала, то здесь получение прибыли происходит за счет особой деятельности предпринимателя, его умений, рисков и т.д. плюс процент от производительности капитала. В связи с этим исследователь утверждал, что доход одного человека или социальной группы не зависит от дохода иных представителей общества. В этом и должно заключаться всеобщее стремление к росту общественного благосостояния. Но на практике дела обстоят иначе. При таких условиях не существует какого-то личностного вмешательства, никем специально не контролируется, так как рыночные механизмы появились сами собой, а не придуманы кем-то. Говорить о справедливости распределения в рыночной экономике не приходится. Бесконтрольный процесс приводит к все большей дифференциации населения по доходам и благосостоянию. Поэтому в научной литературе появлялись и другие теории распределения, которые шли вразрез факторному принципу и преследовали возможность достижения справедливости (табл. 1).

¹ Экономика: Учеб. пособие. Изд. 2-е. прераб. и доп. / Под общ. ред. В.П. Столбова. Иваново 2005. С. 52.

Таблица 1 – Особенности альтернативных концепций справедливого распределения доходов в обществе

Наименование концепции	Особенности	Содержание
Эгалитаристская	Максимальная степень справедливости	Наибольшее распространение получила в трудах К. Маркса и Ф. Энгельса. Абсолютное равенство в распределении подкрепляется доводами этического, идеологического и экономического характера. Равное распределение в обществе приносит наибольшую совокупную полезность, когда потребители расходуют свои доходы на результаты производства, обладающие наибольшей предельной полезностью. Удовлетворение первичных потребностей позволяет тратить доход на товары с меньшей полезностью и так далее. Минусом концепции можно считать снижение мотивации индивидов к увеличению собственного вклада в производство, что приводит к снижению производительности труда, а значит, и его результатов
Утилитаристская	Распределение между индивидами зависит от вклада каждого из них в общее благосостояние общества	Встречается в трудах Дж.Ст. Милля, И. Бентама, Дж. Нэша и др. Данная концепция имеет два ярко выраженных подхода. Так, согласно первому, на распределение влияет степень вклада участника отношений в общее благосостояние, и в зависимости от этого вклада индивид получает доход. В этом случае обществу безразлично благосостояние конкретного индивида, имеет значение лишь общее благосостояние. Второй подход предполагает учет интересов каждого индивида в общем благосостоянии общества, через распределение благ между богатыми и бедными. Происходит стремление уронять предельные полезности доходов разных групп населения посредством перенаправления части доходов от богатого к бедному, но, в свою очередь, не должен страдать суммарный рост полезности. Утилитаристский подход позволяет осуществлять межличностное сравнение индивидуального вклада в общую полезность общества различных его членов
Роулсианская	Распределение в пользу наименее обеспеченных групп населения	Основоположник концепции Джон Роулс утверждал, что справедливым может быть только такое распределение, которое способствует максимизации благосостояния самых малообеспеченных граждан. Исследователь использовал собственное понятие, вошедшее в экономическую теорию как «вузаль неведения». Опираясь на данное понятие, справедливое распределение возможно при условии абстрагирования от уровня своего возможного благосостояния. Только при максимизации благосостояния лиц с минимальными доходами возможно справедливое распределение
Максимаксная	Распределение в пользу наиболее обеспеченных групп населения	Полностью противоположна роулсианской концепции. Впервые предложена Ф. Ницше, который считал, что функционирование механизма передачи ресурсов от богатых к бедным неэффективно и приводит к неоправданно высоким издержкам при перераспределении. При распределении доходов от богатых к бедным происходит потеря полезности для обеспеченных групп населения в связи с превышением дополнительной полезности для бедных. В подобных условиях общество в своих действиях будет основываться на интересах наиболее обеспеченных групп населения с расчетом на то, что в дальнейшем рост общественного благосостояния за счет богатых вызовет рост благополучия менее обеспеченных слоев

Следует отметить, что ни одна из предложенных концепций не используется в чистом виде, на практике возможно лишь комбинирование некоторых из их механизмов. При этом внимания заслуживает еще одна теория распределения – социологическая. Ее автор Ж. Маршаль заставляет обращаться не только к экономическим, но и к социальным факторам, которые также влияют на характер распределения. Сложившиеся в обществе под влиянием рыночных условий ведения хозяйства группы населения находятся в непрерывной борьбе за распределение национального дохода. В связи с этим приверженцы социологической теории рассматривают общество через призму образуемых в нем профессиональных групп, которые различаются между собой по степени и способам вовлеченности в экономику, а значит, и по доходам. Поэтому распределение можно представить как вид конкуренции за полагающуюся долю в совокупном результате труда, где решающим моментом выступает норма поведения участников экономических отношений, стремящихся к социальной справедливости в собственном представлении.

На современном этапе развития экономической мысли теория распределения неразрывно связана с анализом доходов, предоставляемых участникам экономического процесса независимо от объема вклада каждого из них в совокупный продукт. Это так называемые социальные доходы, когда государство посредством системы налогообложения изымает определенную часть прибыли производителей с последующим перераспределением собранных ресурсов в социально значимых направлениях. При этом социальная политика государства как макроэкономическое явление неразрывно связана с микроэкономической теорией распределения или индивидуальной, позволяющей выявить составляющие дохода отдельного гражданина. Население состоит из множества индиви-

дов, семей, хозяйств и т.д., которые в совокупности образуют общество. Поэтому от состояния каждого представителя населения зависит общий экономический климат в государстве, а от социальной политики требуется поиск решения задач по обеспечению каждого человека или социальной группы определенным набором благ. Особое значение в этом контексте имеют личные доходы граждан, которые внутри общества значительно различаются, в том числе из-за такой важной части доходов, как заработка плата. Классового разделения общества в понимании дорыночной эпохи уже не существует, однако по-прежнему сохраняется пропасть между группами населения, занятыми в определенных отраслях экономики с высокой заработной платой и теми, чьи доходы остаются на уровне ниже среднего.

Результаты

В научной литературе накоплен большой опыт в изучении зависимости доходов от занятости, а также распределения доходов между различными семьями. Так, согласно проводимым исследованиям, в Великобритании около 70% всех доходов сосредоточены в экономической деятельности, связанной с управлением (высший управленческий персонал, директора крупных национализированных компаний). При этом доля доходов занятых в сельском хозяйстве (простой рабочий) не превышает 1%¹. При анализе других источников доходов в разбивке населения на 5 равновеликих групп оказывается, что у 20% обеспеченных семей находится 43% всех доходов, в то время как аналогичное количество семей существует с доходами, не превышающими 5% от общих. Касаемо богатства и доходов здесь ситуация еще более неравномерная. Наиболее бедные семьи США, которых на момент проведения исследования насчитывалось более 40%, владеют всего 0,1% богатства страны. В свою очередь, 20% богатейшего населения сосредоточили

¹ Экономическая теория: Учебник. Изд-е испр. и доп. / Под общ. ред. акад. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевич. М.: ИНФРА-М, 2007. С. 588.

в своем распоряжении 85% богатства¹. Исследования проводились в экономически развитых странах, государствах-лидерах, где созданы наиболее благоприятные условия для населения с большими возможностями в рамках устоявшихся рыночных отношений.

Дифференциация доходов в обществе проявляется в силу множества факторов, которые связаны не только с личными характеристиками человека, но и с независимыми от него экономическими, демографическими, политическими и другими причинами. Люди отличаются друг от друга своими способностями, имеют разное образование, различные стартовые условия (семья, наличие собственности при рождении), сюда же можно отнести такие абстрактные понятия, как удача или мотивация. Нельзя не согласиться с тем, что человек, имеющий в своем распоряжении собственность, для приобретения которой ему не пришлось прикладывать каких-либо усилий, возможность получения непрерывного качественного образования, а также материальную поддержку семьи, имеет больше шансов на увеличение индивидуального дохода. В свою очередь, для государства важно, чтобы общее благосостояние населения, включающее в себе совокупность дифференцированных доходов, было на высоком уровне, который определяется через систему количественных и качественных характеристик. Показатели сводятся к определению уровня жизни или удовлетворения потребностей индивида в материальных и нематериальных благах, необходимых для нормальной жизнедеятельности. Норма – это довольно спорное понятие, так как для одного человека определенное количество пищи, к примеру, будет считаться приемлемым, для другого – нет. Тоже самое относится и к необходимости в одежде, жилище и каких-либо нематериальных услугах. Однако в научной литературе предпринимаются попытки выделения таких норм, которые можно определить

в количественном и качественном измерении.

Исследования, направленные на поиск количественных и качественных показателей уровня жизни населения, широко распространены в научной литературе как отечественных, так и зарубежных авторов. В российской практике для измерения благосостояния общества зачастую прибегают к разделению самой жизнедеятельности на сферы, после чего каждая такая сфера подвергается анализу. Специалистами Всероссийского научно-исследовательского института технической эстетики выделяются четыре такие сферы: трудовая, потребительская, духовная и семейно-родовая. Другими представителями отечественной научной мысли предлагается рассматривать 11 сфер и около 100 описывающих их показателей. Большое количество одиночных показателей объединяется в интегральные, по которым в конечном итоге и определяется уровень жизни населения. Западная научная школа в основной своей массе благосостояние общества предлагает оценивать через уровень общего социально-экономического развития и человеческого капитала. Так, представителями Организации Объединенных Наций разработана система показателей уровня жизни населения², которая включает в себя такие основные элементы, которые отражают уровень развития общества. Среди них:

- демографические характеристики;
- санитарно-гигиенические;
- структура и уровень потребления;
- жилищные и трудовые условия;
- образование, культура и организация отдыха;
- доходы и расходы в обществе;
- транспортная инфраструктура;
- система социальной поддержки граждан;
- уровень прав и свобод.

Применяются и конкретные показатели, такие как ВНП на душу населения,

¹ Экономическая теория: Учебник / Под общ. ред. акад. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевич. Изд. испр. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007. С. 589.

² Экономическая теория: Учебник / Под общ. ред. акад. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевич. Изд. испр. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007. С. 592.

национальный доход на душу населения, индекс адаптированных чистых сбережений, потребление на душу населения и т.д. Еще одним примером разработки общей системы показателей развития, которые применимы для определения уровня жизни населения, может считаться предложенный специалистами научно-исследовательской организации Redefining Progress индикатор подлинного прогресса. Методика расчета данного индикатора достаточна сложна, так как включает в себя 26 показателей, которые распределены по трем направлениям: экономическому, социальному и экологическому. Агрегация всех показателей и позволяет оценить уровень жизни в обществе. Индикатор подлинного прогресса охватывает широкий спектр человеческой жизни, что делает его использование весьма перспективным. На сегодняшний день более 11 экономически развитых стран, в число которых вошли США, Германия и Франция, применяют этот индикатор. Специалистами Всемирного банка также ведется активная работа по изучению качества жизни населения, его благососто-

яния. Разработанный ими индекс адаптированных сбережений позволяет говорить об устойчивости или неустойчивости развития экономики того или иного государства. Индекс адаптированных сбережений указывает на значительное влияние экологических факторов на экономическое развитие, а значит, и на благосостояние общества¹.

Сугубо качественные показатели не позволяют в полной мере оценить уровень жизни населения, его благосостояние, так как не учитываются характеристики, расположенные вне числовых полей. Жизнедеятельность общества связана и с необходимостью удовлетворения духовных или моральных потребностей, что невозможно представить количественными оценками. Сложно оценить степень удовлетворенности населения деятельностью государства в целом или отдельными составляющими жизни общества, такими как, например, социальная инфраструктура или содержательности труда. В связи с этим структура оценки уровня и качества жизни населения сводится к объединению количественных и качественных оценок и может быть представлена в следующем виде (рис. 1).



Рисунок 1 – Структура оценки уровня и качества жизни населения

¹ Галазова С.С. Оптимизация структурного строения национальной экономики как концепт современной России // Международный журнал прикладных и

фундаментальных исследований. 2014. № 9-3. С. 172-173.

Заключение

Таким образом, социальная сфера в условиях рынка является важным объектом государственного регулирования, призванного обеспечить необходимые для успешного функционирования государства условия распределения. На сегодняшний день в различных странах в определенной степени используются представленные выше механизмы, инструменты и показатели для организации качественной социальной политики, в связи с чем выстраивается и осуществляется социальная политика.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Галазова С.С. Региональные факторы экономического роста: современные тенденции // Terra Economicus. – 2012. – Т. 10. – № 4-2. – С. 141-143.
2. Экономика: Учебное пособие / Под общ. ред. В.П. Столбова. – 2-е изд., прераб. и доп. – Иваново, 2005. – С. 52. – 364 с.
3. Экономическая теория: Учебник / Под общ. ред. акад. В.И. Видяпина, А.И. Добринина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевич. – Изд. испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – С. 588. – 672 с.

4. Галазова С.С. Оптимизация структурного строения национальной экономики как концепт современной России // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2014. – № 9-3. – С. 172-173.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Galazova S. S. Regional factors of economic growth: modern trends // Terra Economicus. – 2012. – T. 10. – No. 4-2. – Pp. 141-143.
2. Economy: the textbook / Under the General editorship of V. P. Stolbov. – 2nd ed., pre-RAB. and additional – Ivanovo, 2005. – P. 52. – 364 p.
3. Economic theory: the Textbook / Under the General editorship of Acad. V. I. Vidyapina, A. I. Dobrynina, G. P. Zhuravleva, L. S. Tarasevich. – Ed. ISPR. and extra-M.: INFRA-M, 2007. – P. 588. – 672 p.
4. Galazova S. S. Optimization of the structural structure of the national economy as a concept of modern Russia // international journal of applied and fundamental research. – 2014. – No. 9-3. – Pp. 172-173.

Багиран В.А.,
ассистент кафедры «Общий
и стратегический менеджмент»,
РГЭУ (РИНХ)
E-mail: yana_bagiryan@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ

JEL classification: Z00, Z39

Современный рынок гостиничных услуг, как и вся гостиничная индустрия, является динамично развивающейся отраслью мирового хозяйства. Данный вид туристического бизнеса обуславливает необходимость применения в нынешних условиях со стороны государств особого инструмента, способного опередить в своем развитии стран-конкурентов. Все это требует рассмотрения особенностей рынка гостиничных услуг и тенденций ее развития. Становится необходимым изучение международных гостиничных цепей, гостиниц, соответствующих международным стандартам качества, исследование загрузки номерного фонда отечественных гостиниц, а также проведение анализа в разрезе сегментации российского гостиничного бизнеса.

Ключевые слова: рынок гостиничных услуг, индустрия туризма, страны-конкуренты, инвестиции, мировой рынок, гостиничный бизнес, средства размещения, номерной фонд.

V.A. Bagiryan

FEATURES OF DEVELOPMENT OF THE MODERN MARKET OF HOTEL SERVICES

The modern hotel services market, like the entire hotel industry, is a dynamically developing industry in the world economy. This type of tourism business necessitates the use of a special tool in the current conditions on the part of states that can outstrip competing countries in their development. All this requires consideration of the characteristics of

the hotel services market and its development trends. It becomes necessary to study international hotel chains, hotels that meet international quality standards, study the occupancy rate of domestic hotels, as well as conduct analysis in the context of segmentation of the Russian hotel business.

Keywords: hotel services market, tourism industry, competing countries, investments, world market, hotel business, accommodation facilities, number of rooms.

Введение

В настоящее время туризм является весьма значимым социально-экономическим явлением, вошедшим в XXI век как динамично развивающаяся отрасль мирового хозяйства, а также сфера, оказывающая непосредственное влияние на развитие смежных отраслей, таких как торговля и транспорт. Так, согласно данным ЮНВТО, данный сектор экономики имеет большие перспективы в будущем, например, к 2030 году займет лидирующие позиции в общем объеме мирового рынка услуг. Однако еще в 2008 году туристическая индустрия претерпела значительный спад, связанный с мировым экономическим кризисом, приведшим к резкому сокращению туристических маршрутов [1].

Сегодня индустрия гостеприимства достигла значительных успехов в своем развитии. Так, опубликованные данные ЮНВТО свидетельствуют о том, что в мире насчитывается более 400 комфортабельных гостиниц разного уровня, имеющих номерной фонд более 15 млн единиц. Вместе с этим стоит отметить, что за последние двадцать лет прирост гостиничных мест возрос в среднем в 4 раза, что свидетельствует о положительной динамике развития гостиничной цепи по всему миру.

Таким образом, гостиничная индустрия является своего рода полюсом притяжения инвестиций, однако в своем развитии ей приходится сталкиваться с рядом проблем, представленных в виде нехватки квалифицированных кадров, недостаточного количества гостиниц высокого класса, несовершенства законодательства в сфере

турииндустрии, в связи с чем становится необходимой разработка мер, способствующая тесному взаимодействию со стороны государства и бизнеса, а также создание особых инвестиционных проектов и дальнейшая их поддержка, созданная на принципах упрощения процедур регистрации гостиничных объектов [3].

Целью исследования является оценка особенностей развития современного рынка гостиничных услуг, адекватно отвечающих современным требованиям турииндустрии.

Материалы и методы

В процессе исследования были использованы такие общенаучные методы, как анализ, синтез, систематизация, обобщение, методы графического изображения результатов.

Современный гостиничный бизнес относится к категории быстроразвивающихся отраслей и является одним из элементов бизнес-сектора HoReCa (**H**otel, **R**Estaurant, **C**Atering/**C**Azino/**C**Afè) – это особый рынок, отличающийся индивиду-

альным набором традиций, стиля, особенностей проведения маркетинговых мероприятий предприятий гостиничного и ресторанных бизнеса. Так, гостиничный рынок привлекает множество инвесторов, желающих приумножить свой капитал.

Результаты работы и обсуждения

В 2017 году компания Jones Lang LaSalle опубликовала отчет Hotel Investment Outlook, согласно которому объем инвестиций в глобальный рынок гостиниц к 2020 году составит 50 млрд долл.

Наряду с происходящими процессами глобализации странам приходится проводить жесткую политику в сфере гостиничного бизнеса. Так, в настоящее время насчитывается более 300 гостиничных цепей, причем анализ их функционирования указывает на то обстоятельство, что гостиницы, входящие в эти сети, имеют прибыль выше, чем 60%, чем те, которые являются независимыми (табл. 1).

В таблице 2 автором рассмотрены 15 крупнейших международных гостиничных групп (брендов).

**Таблица 1 – Крупнейшие международные гостиничные цепи
(январь 2017 г.)**

№	Гостиничная цепь	Страна	Количество гостиниц		Количество номеров		Рост, %
			2017 г.	2016 г.	2017 г.	2016 г.	
1	Inter Continental Hotels Group (IHG)	Великобритания	4602	4480	675 982	658 348	17,6
2	Hilton Hotels Corp.	США	3992	3861	652 378	631 131	21,2
3	Marriott International	США	3672	3595	638 793	622 279	16,5
4	Wyndham Worldwide	США	7342	7205	627 437	613 126	14,3
5	Choice Hotels International	США	6198	6203	479 023	502 460	-5,4
6	Accor	Франция	3515	4426	450 199	531 714	-81,5
7	Starwood Hotels & Resorts Worldwide	США	1121	1076	328 055	315 346	12,7
8	Best Western International	США	4024	4018	311 611	295 254	16,3
9	Home Inns	Китай	1772	1426	214 070	176 562	37,5
10	Carlson Hospitality Worldwide	США	1077	1077	166 245	165 802	4

Составлена автором на основе: Жданов К.В., Ефремов П.В. Индустрия туризма // Символ науки. – 2018. – № 3. – С. 62

**Таблица 2 – Крупнейшие международные гостиничные группы
(бренды) (январь 2017 г.)**

№	Позиция	Гостиничная группа	Гостиничная цепь	Количество гостиниц		Количество номеров	
				2017 г.	2016 г.	2017 г.	2016 г.
1	2	Holiday Inn + Express	IHG	3392	3347	424 612	421 944
2	1	Best Western	Best Western International	4024	4018	311 611	295 254
3	6	Marriott Hotel Resort	Marriott International	558	555	204 917	205 595
4	3	Comfort Inn & Suites	Choice Hotels Int.	2509	2590	194 262	199 873
5	5	Hilton Hotels & Resort	Hilton Worldwide	551	562	191 199	199 875
6	4	Hampton Inn by Hilton	Hilton Worldwide	1880	1847	184 765	181 078
7	7	Ibis (Megabrand)	Accor	1667	1519	182 496	181 087
8	15	Home Inns	Home Inns	1438	1119	164 325	128 621
9	8	Sheraton Hotels & Resort	Starwood Hotels	427	415	149 784	144 648
10	10	Days Inn of America	Wyndham Hotel Group	1826	1864	147 512	142 254
11	9	Super 8 Motels	Wyndham Hotel Group	2314	2249	147 808	150 436
12	11	Courtyard by Marriott	Marriott International	929	911	136 553	134 428
13	12	Quality Inns Hotels	Choice Hotels Int.	1479	1410	133 515	128 753
14	13	Ramada Worldwide	Wyndham Hotel Group	850	893	115 811	114 306
15	16	Crowne Plaza	IHG	392	387	108 307	105 104

Составлена автором на основе: Ревунов Т.М., Лукашова П.А. Стандарты туризма. – 2017. – № 2. – С. 69-71.

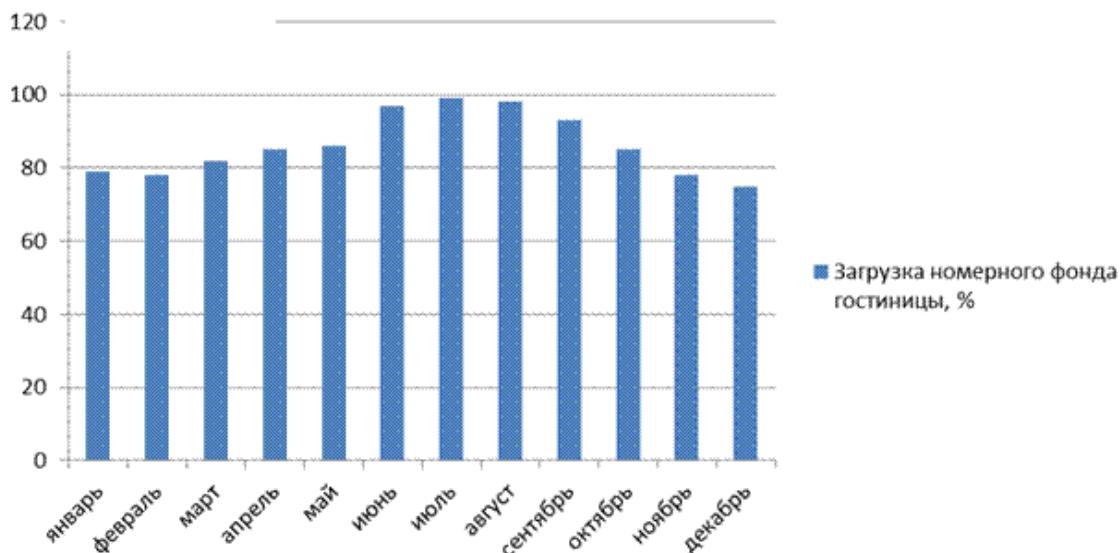
Так, согласно данным таблицы 2, в мировой гостиничной индустрии по количеству номерного фонда лидером является Inter Continental Hotel Group (IHG) – Holiday Inn и Crowne Plaza. В данный момент на его долю приходится свыше 700 номеров в отелях мира. Этот показатель ежегодно увеличивается благодаря расширению марки Holiday Inn Express. В 2017 году три ведущие мировые гостиничные цепи увеличили свой доход в 2 раза, что составило более 70 млрд долл. Сейчас лидирующие позиции в рейтинге гостиничных брендов по количеству номеров приходится на

долю Holiday Inn и Holiday Inn Express, сместив при этом Best Western на второе место.

Для эффективной работы гостиничных предприятий необходим один из ее важнейших показателей – степень загрузки номерного фонда. Этот показатель по рассмотренным выше гостиничным цепям представлен на рисунке 1.

Таким образом, данные графика говорят о самой высокой загруженности номерного фонда в июле, а наименьшей – в декабре 2017 года.

Рисунок 1 – Загрузка номерного фонда гостиницы, %



Составлен автором на основе: Чебышев Х. Основы гостиничного дела. Как достичь безупречного сервиса. – М.: Вершина, 2017. – 89 с.

Для гостиничного бизнеса нашей страны характерен ежегодный рост на 10–15%. Так, на конец 2018 года общее число гостиниц увеличилось на 12%. Очевидно, что российский гостиничный рынок представлен

современными функционирующими отелями и другими средствами размещения. Согласно статистическим данным 2018 года, процентное соотношение их представлено следующим образом (рис. 2) [6]:

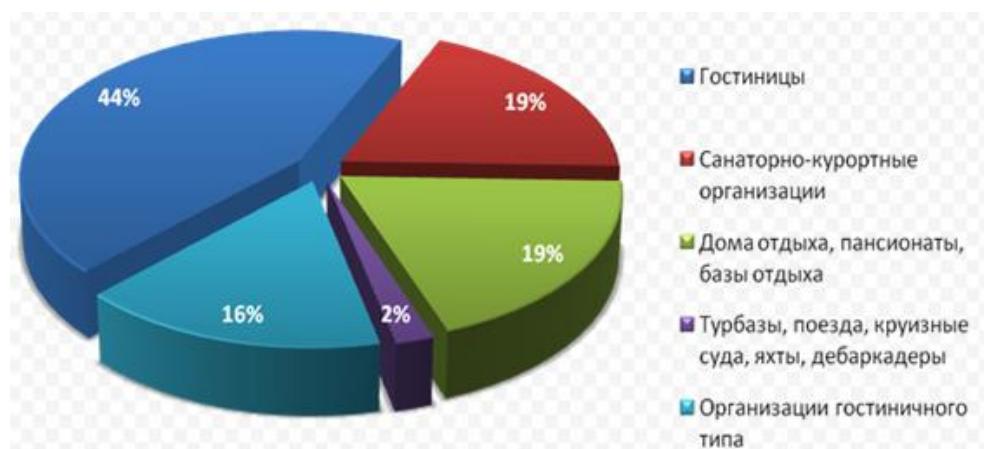


Рисунок 2 – Соотношение различных средств размещения

Составлен автором на основе: Виноградов П.А., Ребушев Ф.П. Оценка организации гостиничного обслуживания. – М.: КОЛЕУС, 2017. – 128 с.

Для клиентов определяющим фактором в выборе тех или иных средств размещения являются такие составляющие, как качество, доверие, бонусы и скидки, возможные льготы.

Высококачественное обслуживание клиентов – это основа собственного благополучия любой организации, а необходимость обеспечения гостям высококлассного и комфорtnого

проживания зачастую является нелегкой задачей для гостиниц разных категорий звезд. По данным статистики Федерального агентства по туризму Российской Федерации, гостиничная индустрия нашей страны претерпевает определенные изменения. Так, сегментация отечественного гостиничного бизнеса представлена на рисунке 3 [7].

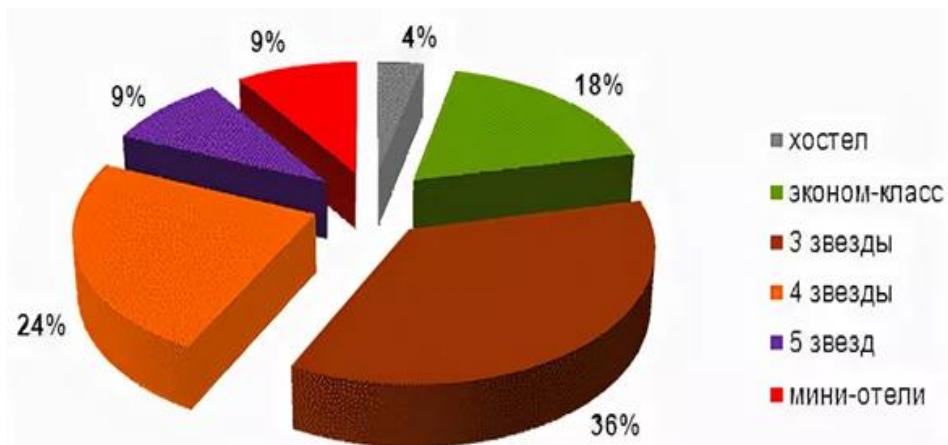


Рисунок 3 - Сегментация российского гостиничного бизнеса

Составлен автором на основе статистических данных Федерального агентства по туризму Российской Федерации (дата обращения 16.07.2019 г.).

Обобщая, следует заключить, что любое средство размещения клиентов должно ставить перед собой ряд целей и задач, однако их достижение будет определяться прежде всего тем, насколько высок ее номерной фонд. Таким образом, только при исключительном обеспечении предприятиями гостинично-туристского бизнеса своим клиентам высококачественного обслуживания можно рассчитывать на постоянную клиентуру и постоянную прибыль.

Заключение

Гостиничная индустрия является сложной, комплексной сферой профессиональной деятельности. Динамичный рост гостиничной индустрии возможен только при должном соответствии современным реалиям жизни, что позволит гостиничным объектам избежать проблем на рынке туристских услуг и впоследствии максимально успешно удовлетворить возникшие у туристов потребности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Боливадов Г.А., Копустин Л.Д. Особенности управления гостиницами в современном мире. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 562 с.
2. Виноградов П.А., Ребушев Ф.П. Оценка организации гостиничного обслуживания. – М.: КОЛЕУС, 2017. – 128 с.
3. Дивушин Е.Н. Гостиничное дело. – М.: ДЕФО, 2018. – 951 с.
4. Жданов К.В., Ефремов П.В. Индустрия туризма // Символ науки. – 2018. – № 3. – С. 62.

5. Ревунов Т.М., Лукашова П.А. Стандарты туризма. – 2017. – № 2. – С. 69-71.

6. Пластиинин Л.А. Гостиничная индустрия: мировой опыт // Менеджмент сегодня. – 2016. – № 4. – С. 200-205.

7. Фастов Я.П. Гостиницы и рестораны: теория управления : учеб. пособие / Я.П. Фастов. – М.: Минск, 2017. – 630 с.

8. Чебышев Х. Основы гостиничного дела. Как достичь безупречного сервиса. – М.: Вершина, 2017. – 89 с.

9. Официальный сайт Федерального агентства по туризму Российской Федерации. – Режим доступа: <https://www.russiatourism.ru/content/8/> (дата обращения: 16.07.2019 г.).

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Bolivadov G.A., Kopustin L.D. Features of hotel management in the modern world – M.: INFRA-M, 2018, 562 p.
2. Vinogradov P.A., Rebushev F.P. Evaluation of the organization of hotel service, – M.: KOLEUS, 2017, 128 p.
3. Divushin E.N. Hospitality – M.: DEFO, 2018, 951 p.
4. Zhdanov K.V., Efremov P.V. Tourism industry, // International scientific journal «Symbol of Science» No. 3/2018, C 62.
5. Revunov TM, Lukashov P.A. Standards of tourism. – 2017. – № 2. – Pp. 69–71. 6. Plastinin LA Hotel industry: world experience // Management today. – 2016. – № 4. – pp. 200 – 205.

7. Fastov Y.P. T. Hotels and restaurants: management theory: study guide / Ya.P. Fastov. – M.: Minsk, 2017. – 630 p.

8. Chebyshev H. Basics of hotel business. How to achieve impeccable service. M.: The Top, 2017. – 89 p.

9. The official website of the Federal Agency for Tourism of the Russian Federation <https://www.russiatourism.ru/content/8/> (date of access: July 16, 2019).

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Сулименко О.В.,

к.э.н., доцент кафедры

«Экономическая теория», РГЭУ (РИНХ)

E-mail: sovet332@mail.ru

Рябова К.А.,

старший лаборант кафедры

«Экономическая теория», РГЭУ (РИНХ)

E-mail: kseniya20111998@mail.ru

РАЗВИТИЕ ЦИФРОВОГО БАНКИНГА И ФИНТЕХ-КОМПАНИЙ

JEL classification: G21

В данной статье преследовались следующие цели: исследование понятия «цифровой банкинг», анализ конкуренции, а именно финтех-стартапов, их взаимосвязь, а также ответ на вопрос «Какое место занимает цифровой банкинг в России по сравнению с другими странами, в чем его преимущества и недостатки?».

Ключевые слова: цифровой банкинг, финтех-стартапы, трансформации, IT-решения.

O.V. Sulimenko, K.A. Ryabova

DEVELOPMENT OF DIGITAL BANKING AND FINTECH COMPANIES

In this article the following objectives were pursued – the study of the concept of «digital banking», competition analysis, namely fintech startups, their interrelation, and the answer to the question «What place does digital banking take in Russia compared to other countries, what are its Advantages and disadvantages?».

Keywords: digital banking, fintech startups, transformations, IT solutions.

Введение

Для осуществления целей послания президента Российской Федерации Владимира Владимировича Путина Федеральному Собранию были приняты националь-

ные проекты, призванные обеспечить качественный рост национальной экономики и выйти на лидирующие позиции по ряду направлений. Одним из тринадцати национальных проектов является «Цифровая экономика», в которой важным элементом предстает цифровизация отечественного банковского сектора и трансформации инфраструктуры финансового рынка, а также появления финтех-компаний.

С каждым годом наблюдаются все большие темпы развития современных технологий. Инновации на сегодняшний день являются приоритетным направлением в любой стране, поскольку они способствуют совершенствованию всех сфер общества. Кроме того, в современных условиях только благодаря инновационной деятельности, распространению цифровых технологий, продуктов и услуг можно достичь экономического роста и улучшить качество жизни населения. Известно, что в развитых странах 70-85% прироста ВВП приходится на долю инновационных знаний. Данная мировая тенденция приводит к тому, что темпы создания, разработки и воплощения инноваций резко возрастают.

Цифровые трансформации внедряются во все отрасли нашей жизни, не исключая из этого списка и банковское обслуживание. Российские банки наравне с европейскими стремятся расширить перечень предоставляемых услуг, активно внедряя электронные технологии для упрощения обслуживания клиентов. В свою очередь, развитие финтех-компаний провоцирует традиционные банки подтягивать свои технологии. В данном случае есть два пути: реформация старой структуры или поиск новых путей для сотрудничества. Финтех, или финансовые технологии, – отрасль, повышающая эффективность функционирования финансовых и банковских сфер.

Материалы и методы

Теоретико-методологической основой исследования послужил системный анализ цифрового банкинга на основе работ современных отечественных и зарубежных ученых.

Как начинающие стартапы, так и бизнес-гиганты на сегодняшний день считают

себя финтех-проектами, так как их политика подразумевает регулярное улучшение и оптимизацию предоставляемых финансовых услуг.

Это и платежные системы онлайн, и биржи, которые помогают совершать обмен валют в интернете; всевозможные финансовые компании, которые имеют дело с электронными деньгами, где пользователь может открыть счет онлайн и совершать денежные переводы; онлайн- и мобильные банки, а также традиционные банки, которые оптимизируют и улучшают качество своего сервиса, используя современные технологии и электронные деньги. Цифровой банкинг вытесняет классические продукты.

Инфраструктура банков теперь включает в себя социальные сети, различные мессенджеры, а также общение с клиентами на первой линии. Это и есть современные реалии 21 века. На смену устаревшим сценариям предоставления банковских услуг и консультирования через физическое посещение филиала или, в частных случаях, по телефону пришли новые онлайн-инструменты, упрощающие жизнь клиентов.

Все современные платежные системы не менее защищены и надежны, а многие даже более чем. Некоторые имеют отдельные системы секьюрити кодов для считывания отпечатков пальцев и сетчатки глаз.

Стоит отметить, что согласно прогнозам, опубликованным в конце 2018 году консалтинговой компанией Boston Consulting Group (BCG), до 2023 года уже 30% выручки в мировом банкинге будет получено исключительно за счет цифровых каналов. В данных условиях банки обладают резервом 2-3 лет для проведения полноценных цифровых изменений, и российские банки с этой точки зрения не отстают от своих западных коллег, а в ряде направлений и вовсе являются пионерами [1]. Так, структуру современного банка можно представить в виде круга, в центре которого находятся цели и задачи клиента с мобильным телефоном, а вокруг – сам финтех-сервис. Ранее же структура банка напоминала пирамиду, где во главе находился сам банк.

В докладе *Designing a Sustainable Digital Bank*, корпорацией IBM было интерпретировано и представлено понятие цифрового банкинга. Его особенность в том, что продукты и услуги, осуществляемые банком, реализуются в цифровой форме, что предполагает свободный доступ пользователям информации (клиентам) и значительно упрощает их жизнь, так как большинство современных людей используют электронные ресурсы. То есть «подобный банк оптимизирован для взаимодействия в реальном времени, а само определение «цифровой» гарантирует высокую скорость изменения цифровых технологий» [2].

Основным фактором, влияющим на успех цифровизации банкинга, является возможность эффективного масштабирования. Именно поэтому существует мнение, что финтех-стартапам весьма сложно не только заработать доверие клиентов, но и в принципе их привлечь, поскольку нет поддержки и помощи всеми известного бренда.

Однако в 2017 году CNBC были выявлены финтех-стартапы, которые являются достойными конкурентами для банков. Среди них такие, как Circle (Дублин, Ирландия), Deposit Solutions (Гамбург, Германия), AntFinancial (Ханчжоу, Китай). Последние, в свою очередь, являются одними из сильнейших игроков в сфере финансов и технологий на глобальном уровне. AntFinancial, известный как Alipay, – это дочерняя компания китайского гиганта электронной коммерции Alibaba Group, возглавляемого Джеком Ма, похожая на eBay и PayPal. В конце прошлого года AntFinancial оценивалась в \$60 млрд. В 2018 году эта компания привлекла 4,5 миллиарда долларов, что является историческим максимумом для сектора финтех-технологий в сборе средств серии B. Финансирование серии B – это второй раунд финансирования бизнеса через любые инвестиции, включая частных инвесторов и венчурные компании. Последовательные раунды финансирования называются финансированием Series A, Series B и Series C. Круг серии B обычно имеет место, когда компания достигла определенных вершин в развитии своего бизнеса [3, 4].

Таким образом, не стоит недооценивать финтех-стартапы. Та же AntFinancial является олицетворением того, как компании, занимающиеся электронной коммерцией и технологией, могут занять свою нишу финансовых услуг, при условии что нет действующего банка, обработчика платежей или другой фирмы, предоставляющей услуги, которые нужны онлайн опытным пользователям мобильных технологий 21-го века. То есть традиционные банки во многом, конечно, выигрывают у финтех-проектов, в первую очередь за счет своего масштаба, сложившейся репутации и уровня доверия жителей, а также большего количества существующих сетей, но именно эти факторы и не позволяют банкам быстро реагировать на нововведения общества.

Исследователи утверждают, что необанки – это прекрасная практика и правильный путь направления развития, причем не так важно, созданы они отдельными предпринимателями либо при поддержке крупных банков. Важно только, в каком объеме уделяется внимание клиентам. Их особенность в том, что они существуют только онлайн (без филиальной сети) и построены с нуля на новых технологических платформах. Среди преимуществ выделяют более низкий уровень комиссий (или вообще их отсутствие), который предполагает одновременно и совершение другой уровень обслуживания и поддержки целевой аудитории. То есть это банки, не обладающие физически существующим отделением, в которых операции осуществляются через сайты и мобильные приложения. Иногда также необанки называют онлайн-банками или директ-банками, а в Британии их относят к challenger banks, поскольку они представляют собой банки нового типа. У новых игроков есть огромное преимущество для создания инновационных цифровых продуктов ввиду отсутствия багажа устаревшей инфраструктуры. Например, самые большие проблемы с ИТ-инфраструктурой на 2018 год наблюдались у Royal Bank of Scotland (RBS) и Lloyds (25%), а в 2016 году сам президент Сбербанка Герман Греф назвал неконкурентоспособной ИТ-

инфраструктуру крупнейшего банка страны – Сбербанка.

Примером успешного необанка в России является «Точка»-банк, ориентированный на работу с малым бизнесом.

Особенности:

1. Представитель банка может выехать домой к пользователю и помочь с любым вопросом, в том числе с открытием корпоративной карты.

2. Если складывается ситуация, когда несколько пользователей, имеющих связь в деловом аспекте, пользуются счетами банка «Точка», то условия созданы для них более чем удобные: перечисление денег между их счетами происходит очень быстро, а финансовые показатели всегда доступны и обновляются по мере необходимости.

Отмечается, что банки не всегда инвестируют только в собственные мобильные приложения или интернет-банкинг, иногда они просто приобретают появившиеся на рынке финтех-стартапы. Пример тому – покупка Simple-банком BBVA, а также покупка «Рокетбанка» банком «Открытие». Причем покупка американского стартапа Simple испанским банком BBVA обошлась последнему в \$117 миллионов. Цель здесь преследовалась следующая: акцентирование внимания на молодых американцах при одновременном расширении испанского внимания. Покупка «Рокетбанка» стоила банку «Открытие» примерно в 300 млн рублей. Это дало ему преимущество в виде готовых мобильных пользователей.

Для того чтобы проанализировать, какое же место занимает цифровой банкинг в России по сравнению с другими странами, обратимся к исследованию EMEA Digital Banking Maturity (2018). Охват его составляет 238 банков и десять финтех-компаний. В лидирующую пятерку в Европе вошли Россия, Швейцария, Испания, Польша и Турция. Эксперты Deloitte протестировали 12 российских банков, в том числе Сбербанк, Альфа-банк, Тинькофф Банк, Райффайзенбанк и другие [4].

Руководитель Deloitte Digital в СНГ Илья Этко отмечает, что российские банки выигрывают в целом у большинства банков

региона ЕМЕА, в частности в оказании повседневных услуг: управлении платежами, проведении переводов, пользовании банковскими картами. Несмотря на это существует еще много процедур, уступающих иностранным конкурентам, например, кросс-продажи, открытие нового счета и упрощение обслуживание клиентов.

Стоит отметить, что России все же удалось обогнать многие страны по уровню цифровизации банкинга, но в первую очередь за счет становления рынка в России уже в цифровую эпоху, то есть большинство наших банков считаются довольно молодыми.

Однако развитие продуктов и услуг финтех в России нельзя назвать единым, поскольку, как подчеркнул Александр Дунаев, соучредитель ID Finance, «прорывные проекты доступны в первую очередь жителям крупных городов с населением более миллиона жителей или кластеров, где специально развита технологическая инфраструктура» [5].

Помимо только развитых территорий, имеющих доступ к технологически продвинутым услугам, Дунаев выявил много факторов, мешающих этому сектору продвигаться в России. Среди них можно выделить отсутствие и несовершенство нормативно правового регулирования финтех-отраслей, отсутствие достаточной платежеспособности населения России, непривлекательность финтех для иностранных инвесторов, что связано с недостаточной развитостью этой сферы, и многие другие.

Стоит отметить, что отсутствие жесткого контроля одновременно и стимулирует рост рынка, поскольку не сдерживает деятельность развития финтех-компаний.

Наиболее выгодное же положение занимают финтех в банковском секторе. Развитие отрасли в этом сегменте идет быстрее, чем в других, и будет опережать их и в дальнейшем, поскольку сама банковская система молодая, отсутствует архаичное наследие, и существующие системы учета относительно легко внедрились в мобильную модель. Исторически уровень информационных технологий в банковской сфере

был всегда довольно высоким, банки готовы инвестировать в них с целью сокращения расходов и повышения прибыли. Банковский сектор является основным аккумулятором ликвидности в стране, в других секторах приток ликвидности минимален, хотя для развития финтех требуются длинные прямые инвестиции. Главным препятствием для российского финтеха является медленное развитие самих отраслей – у населения нет культуры инвестирования и оформления страховых продуктов, поэтому брокерский бизнес и страхование развиты слабо и финтех там практически нет.

Одним из основных драйверов роста рынка финтех респонденты «Делойт» назвали более активное участие в его жизни Банка России. Это касается не только части регулирования, но и разработки стратегических решений по развитию рынка. Прежде всего значимость участия ЦБ расстет в силу того, что банки все чаще сотрудничают с финтех-компаниями и отдают на аутсорсинг множество процессов [6].

Несмотря на это, в нашей стране существует спрос на финтех, регулятор и цепочка поставок приветствуют это. Как и в большинстве других стран мира, наиболее популярными финансовыми технологиями в России являются платежи, денежные переводы и онлайн-кредитование. Наиболее перспективными также были названы: искусственный интеллект, машинное обучение, прогностический анализ, глубокое обучение и большие данные.

Стоит подчеркнуть, что, после того как Россия пережила геополитический кризис в 2014 году, местные компании увидели резкое переоценивание своих перспектив. Для уже котирующихся на бирже компаний оценочные мультипликаторы резко сократились, а для остальных рынки капитала закрыли перед ними дверь.

По мере того как столица была ограничена, в то время как правительство консолидировало пространство финансовых услуг, конкуренция иссякла. Отсутствие конкуренции и рынков капитала означает, что нет стимула для инноваций, поскольку они просто не будут вознаграждены путем переоценки стоимости.

Таким образом, у B2C финтех нет реалистичного шанса привлечь финансирование, необходимое для роста, так как институциональные (коллективные) инвесторы не ожидают получить разумную отдачу от своей оценки, поскольку не будет покупателей для компаний, в которые они будут инвестировать.

В то же время российский рынок все еще относительно невелик (2% мирового ВВП), поэтому быть чемпионом на этом рынке (особенно в пространстве B2B) часто недостаточно для устойчивого бизнеса.

Следовательно, было бы разумно ориентироваться на более крупный мировой рынок, но есть общее недомогание и отсутствие фокуса на международном росте среди компаний в России. По мере того как финтех в России будет медленно развиваться (как и некоторые другие восточноевропейские сверстники, как и в Беларуси), он вновь обретет более прочную основу.

В отчете «Делайта» и ID Finance также было установлено, что российский частный сектор финтех будет продолжать расти в экономике и, как ожидается, будет стоить \$810 млн к концу 2018 – началу 2019, что на 12% больше, чем в 2017 году [6].

Такие участники российского банковского рынка, как Сбербанк, Тинькофф Банк и Альфа-банк, вовремя увидели перспективы развития цифровых технологий и стали конкурировать с платежными системами, провайдерами и мобильными операторами. Согласно объяснениям вице-президента аудиторско-консалтинговой компании ФБК Алексея Терехова, в Европе основные операторы и конкуренты цифровых услуг – банки и финтех-проекты – функционируют в такой среде, которая предрасположена к конкуренции финансовых услуг и развитию технологии. В достаточно скором времени пользователи смогут получать комплекс финансовых и нефинансовых сервисов от единого провайдера, и именно этот момент может привести Россию в точку стагнации.

Лидерству России мог способствовать и тот факт, что пока не все современные процессы обслуживания физических лиц регулируются на законодательном

уровне. Например, только в феврале 2018 года была представлена первая рабочая версия единой биометрической системы, которая позволит российским гражданам стать клиентом банка без явки в отделение. В то время как в США, например, 77% рынка приходится на очень крупные банки, и все это жестко регулируется законодательством, поэтому внедряется гораздо медленнее.

Результаты

Статья коррелируется с основными поступатами научно-технологической инициативы, а именно обоснование необходимости взаимодействия экономических агентов онлайн-банкинга как элемента цифровой экономики. В результате был подтвержден высокий уровень развития цифрового банкинга в России в связи со становлением основных игроков рынка уже в цифровую эпоху, а также рассмотрены основные проблемы развития, одна из которых – отсутствие нормативно-правовых актов, позволяющих наладить открытые взаимоотношения между финтех-проектами и цифровым банкингом.

Установлено, что банки, развивающие собственные технологические платформы, не всегда заинтересованы в инвестициях и сотрудничестве, что отрицательно влияет на развитие финтех-технологии в России, а также их взаимодействие с существующими онлайн-банками.

Заключение

В заключении можно выделить ряд проблем взаимодействия российских финтех-проектов и цифрового банкинга в условиях современности:

1. Отсутствие нормативно-правовых актов, позволяющих выйти в сферу более открытого взаимодействия между цифровыми операторами на уровне данных, формирует закрытую позицию банков и, следовательно, непрозрачность данных. Кроме того, изменений и проектов в ближайшее время не планируется.

2. Развитие России в области финтех-технологии в сравнении с рынками Северной Америки, Европы и Азии значительно

отстает, несмотря на стимулирование отечественных инноваций на государственном уровне.

3. Не все банки проявляют желание инвестировать или сотрудничать с другими проектами. Это связано с тем, что у них делается акцент на развитии собственных технологических платформ.

4. Проблема согласования сотрудничества между банками и финтех. Это связано с масштабом штата сотрудников крупных банков. Даже при условии что финтех-проект реально заинтересовал какой-либо банк, дальнейшая процедура взаимодействия между ними будет занимать длительное время, так как необходимо согласовать условия с рядом отделов и должностных лиц.

Таким образом, цифровой банкинг – это следующий этап нашей жизни. Правильнее сказать, качественно новый этап существования общества, предполагающий цифровизацию большинства процессов, упрощающих жизнь людей, и стимулирующий развитие в области современных технологий, расширение знаний и приобретение новых навыков.

Подводя итоги относительно России, можно сказать, что страна выбрала правильный путь. Важно адекватно оценивать обстановку, учитывая нынешнее экономическое положение России, и понимать, что интернет-банкинг и финтех-технологий – это огромный шаг вперед и скачок в развитии.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Global Corporate Banking 2018: Unlocking Success Through Digital // Report, 2018: [Электронный ресурс] URL: <https://www.bcg.com/ru-ru/publications/2018/global-corporate-banking-2018-unlocking-success-through-digital.aspx>

2. Designing a Sustainable Digital Bank // Report, 2018: [Электронный ресурс] URL: <https://www.ibm.com/downloads/cas/XGJGOJWA>

3. 9 hot global fintechs that could be about to disrupt the banks : [Электронный ресурс] URL: <https://www.cnbc.com>

4. Финансовый журнал: Серия «Финансирование»: электрон. журн. URL: <https://ru.toptipfinance.com>

5. Alexander Dunaev, COO & Co-Founder of ID Finance analyses FinTech World and open APIs// Report, 2016: [Электронный ресурс] URL: <https://id-finance.com/news/alexander-dunaev-coo-co-founder-of-id-finance-analyses-fintech-world-and-open-apis/>

6. EMEA Digital Banking Maturity 2018: [Электронный ресурс] URL: <https://www2.deloitte.com/DigitalBanking-Maturity>

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Global Corporate Banking 2018: Unlocking Success Through Digital // Report, 2018: [Электронный ресурс] URL: <https://www.bcg.com/ru-ru/publications/2018/global-corporate-banking-2018-unlocking-success-through-digital.aspx>

2. Designing a Sustainable Digital Bank // Report, 2018: [Электронный ресурс] URL: <https://www.ibm.com/downloads/cas/XGJGOJWA>

3. 9 hot global fintechs that could be about to disrupt the banks : [Электронный ресурс] URL: <https://www.cnbc.com>

4. Financial journal: Series Financing: electron. journal. URL: <https://ru.toptipfinance.com>

5. Alexander Dunaev, COO & Co-Founder of ID Finance analyses FinTech World and open APIs// Report, 2016: [Электронный ресурс] URL: <https://id-finance.com/news/alexander-dunaev-coo-co-founder-of-id-finance-analyses-fintech-world-and-open-apis/>

6. EMEA Digital Banking Maturity 2018: [Электронный ресурс] URL: <https://www2.deloitte.com/DigitalBanking-Maturity>

Уразова С.А.,
д.э.н., профессор кафедры
«Банковское дело», РГЭУ (РИНХ)
E-mail: urazova@inbox.ru

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ И РОЛЬ БАНКОВ В ПОДДЕРЖКЕ ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

JEL classification: R11, R12, G15, G21

Статья посвящена рассмотрению современной мировой практики функционирования особых экономических зон, видовому разнообразию и обзору результативности их функционирования. Особое внимание уделено роли банков в поддержке функционирования особых экономических зон. Проведенное исследование позволило сформулировать перспективы развития особых экономических зон и повышения роли банков в активизации их деятельности, внести предложения, направленные на активизацию банковской поддержки функционирования российских особых экономических зон с учетом зарубежного опыта.

Ключевые слова: банк, особая экономическая зона, банки развития, развивающиеся страны, инвестиции, предприятия, кредит.

S.A. Urazova

SPECIAL ECONOMIC ZONES AND ROLE BANKS SUPPORTING THEIR ACTIVITIES: FOREIGN AND RUSSIAN EXPERIENCE

The article is devoted to the consideration of modern world practice of functioning of special economic zones, species diversity and a review of the effectiveness of their functioning. Particular attention is paid to the role of banks in supporting the functioning of special economic zones. The study allowed us to formulate prospects for the development of special economic zones and increase the role of banks in enhancing their activities, to make proposals aimed at enhancing banking support for the functioning of Russian special economic zones, taking into account foreign experience.

Keywords: bank, special economic zone, development banks, developing countries, investments, enterprises, credit.

Введение

Зарубежный опыт функционирования особых экономических зон (ОЭЗ), а также поддержки создания и функционирования этих зон банками, действующими как на национальном, так и на международном уровне, представляет особый интерес в современных российских условиях, когда наблюдается торможение процесса создания новых ОЭЗ различных видов после закрытия ряда ОЭЗ в результате невысокой оценки их эффективности. Вместе с тем именно ОЭЗ могут способствовать решению ряда проблем социально-экономического развития страны.

В связи с этим целью исследования, результаты которого представлены в данной статье, было выявление перспектив развития ОЭЗ и повышения роли банков в активизации их деятельности, разработка соответствующих предложений для РФ с учетом зарубежного опыта.

Материалы и методы

Для проведения исследования использовались материалы Всемирного банка, Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (United nations conference on trade and development (UNCTAD)), Всемирной организации свободных зон (World Free Zones Organization (World FZO)), официальные отчеты о результатах деятельности российских ОЭЗ и другие источники. Использовались общенаучные методы исследования, включая методы сравнительного анализа, обобщения.

Результаты

Предшественниками ОЭЗ можно считать свободные порты, идея открытия которых возникла много веков тому назад. В результате в подобных портах были созданы возможности для перевозки и продажи товаров практически без вмешательства со стороны местных властей [1, с. 140-146]. В XX в. появились современные ОЭЗ, прилегающие к морским портам или аэропортам или вдоль пограничных коридоров. Первая современная ОЭЗ была создана в США в гавани Нью-Йорка в 1937 г. [2, с. 39]. Первая

европейская ОЭЗ была создана в аэропорту Шенон в 1959 г. На сегодняшний день эта идея получила широкое распространение по всему миру. Численность ОЭЗ начала активно увеличиваться в 80-х годах XX в., с распространением экспортно ориентированных стратегий промышленного развития во многих странах, особенно в Азии, а также растущей зависимости мировых производителей от оффшорного производства. Ускоренное развитие международного производства в конце 1990-х и 2000-х годов и быстрый рост глобальных цепочек создания стоимости породил новую волну создания ОЭЗ [3, с. 128]. Мировой финансовый кризис 2008-2009 гг. незначительно замедлил процесс создания новых ОЭЗ.

ОЭЗ в настоящее время являются ограниченными территориями отдельных стран, в которых на правительственном уровне принимают меры, способствующие активизации предпринимательской деятельности, привлечению инвестиций посредством предоставления налоговых льгот и иных мер государственной поддержки, а также развития инфраструктуры территории. В пределах ОЭЗ обеспечивается регулирующий режим для бизнеса и инвесторов, отличающийся от применяемого в стране в целом. Результатами открытия ОЭЗ являются: создание новых рабочих мест,

увеличение объемов экспорта продукции, диверсификация экономики и наращивание производственного потенциала страны.

ОЭЗ имеют много разновидностей и отличаются своими масштабами. Наиболее распространенные типы ОЭЗ – вариации свободных зон, которые по существу являются отдельными таможенными территориями. Помимо освобождения от таможенных пошлин и тарифов, большинство зон предлагают налоговые льготы, особые правила в отношении доступа к земле, иные требования в отношении занятых на предприятиях, содействие созданию и функционированию предприятий-резидентов. Особое значение имеет государственная поддержка создания инфраструктуры ОЭЗ.

Однако нет общепризнанного определения подобных зон, что, в частности, приводит к одновременному существованию различных статистических оценок количества ОЭЗ, действующих в мире. Свои оценки количества и спектра подобных зон приводят Всемирный банк, UNCTAD, World FZO. Так, согласно данным UNCTAD, к концу 2018 г. в мире насчитывалось около 5400 ОЭЗ, из которых более 1000 были созданы с 2014 по 2018 г. [3, с. 129]. Еще 507 зон были объявлены и, как ожидается, откроются в ближайшие годы. Наибольшее количество ОЭЗ создано в развивающихся странах (табл. 1).

Таблица 1 – Количество ОЭЗ в разрезе регионов по данным UNCTAD по состоянию на 2019 г. [3, с. 138]

	Общее количество	В т.ч. на стадии разработки	Количество запланированных
Развитые страны	374	5	..
❖ Европа	105	5	..
❖ Северная Америка	262
Развивающиеся страны	4772	451	502
❖ Азия	4046	371	419
• Восточная Азия	2645	13	..
в т.ч. Китай	2543	13	..
• Юго-Восточная Азия	737	167	235
• Южная Азия	456	167	184
в т.ч. Индия	373	142	61
• Западная Азия	208	24	..
• Африка	237	51	53
• Латинская Америка и Карибский бассейн	486	28	24
Страны с транзитивной экономикой	237	18	5
Всего в мире	5383	474	507

По данным же World FZO, в 2017 г. в мире насчитывалось 2198 ОЭЗ. При этом наибольшее их количество сосредоточено в Восточной Азии (31,84%), на втором месте с большим отрывом находится Западная

Азия (12,37%), и почти такой же удельный вес количества ОЭЗ – в Северной Америке (11,96%). ОЭЗ созданы в 160 странах мира (табл. 2).

Таблица 2 – Количество ОЭЗ в разрезе регионов по данным World FZO по состоянию на 2017 г. [2, с. 19]

Регион	Количество ОЭЗ	Удельный вес ОЭЗ региона в их общем количестве, %	Страны	
			Количество стран в регионе	Количество стран с ОЭЗ
Север Африки	30	1,36	6	6
К югу от Сахары	150	6,82	52	22
Северная Америка	263	11,96	4	2
Центральная Америка	150	6,62	7	6
Южная Америка	179	8,14	13	11
Карибский регион	94	4,27	24	15
Средний Восток	160	7,27	15	15
Западная Европа	35	1,59	29	25
Центрально-Восточная Европа	105	4,77	17	17
Восточная Европа	58	2,63	8	8
Западная Азия	272	12,37	12	12
Регион Тихого океана	2	0,09	26	4
Восточная Азия	700	31,84	17	17
Итого	2198	100	230	160

Большое количество ОЭЗ создано в Китае. Эта страна является одной из самых успешных в использовании ОЭЗ для достижения далеко идущих целей экономических преобразований. Многочисленные ОЭЗ внесли значительный вклад в формирование ВВП страны, создание новых рабочих мест, наращивание объемов экспорта и привлечение прямых иностранных инвестиций. К концу первого десятилетия XXI в. в Китае на долю ОЭЗ приходилось около 22% национального ВВП, 46% прямых иностранных инвестиций, 60% экспорта, было создано свыше 30 миллионов рабочих мест [4, с. 4]. В дальнейшем столь высокие показатели поддерживались. В Китае организованы зоны различных видов, включая зоны экономического и технологического развития, высокотехнологичные промышленные зоны развития, зоны свободной торговли, зоны экспортной обработки. К середине 2017 г. большая часть ОЭЗ в Китае специализировалась на электронике и IT (около 60% от общего числа),

инженерии и фармацевтике, но действовали и зоны, специализировавшиеся на ювелирной промышленности, аэрокосмической технике и солнечной энергетике [5, с. 37]. Интересен опыт Китая по созданию зарубежных промышленных и торговых зон, ставший результатом проводимой в стране с середины 1990-х гг. политики выхода на глобальный уровень. Эти ОЭЗ должны были: а) способствовать увеличению спроса на китайские машины и оборудование, обеспечивая поддержку продукта после продажи; б) способствовать обходу барьеров, наложенных на экспорт из Китая, что обеспечивалось благодаря тому, что китайские компании производили товары за рубежом с последующим их экспортом в Европу и Северную Америку; в) содействовать формированию цепочек создания стоимости; г) содействовать созданию условий для масштабных зарубежных инвестиций, способствовать работе МСП за рубежом [4, с. 11-12].

Широкое распространение ОЭЗ получили в Индии [6], где действуют разные их виды, включая многоотраслевые, отраслевые, зоны свободной торговли и складирования.

Проводимые исследования свидетельствуют о различных результатах деятельности ОЭЗ, не всегда имеющих достаточно высокую эффективность, в т.ч. по сравнению с обобщенными показателями стран, открывших соответствующие ОЭЗ. Вместе с тем ОЭЗ продолжают создавать, действуют организации, ставящие перед собой задачи, связанные с содействием развитию ОЭЗ, распространению по всему миру лучших практик функционирования подобных зон.

В развивающихся странах, следовавших экспортно ориентированным стратегиям, есть много примеров очень успешных ОЭЗ, сыгравших ключевую роль в промышленном развитии, трансформации экономики страны. Вместе с тем есть примеры зон, не привлекших ожидаемого притока инвесторов, а также зон, в которых планировавшийся положительный результат был получен лишь по прошествии длительного времени. В ряде случаев ОЭЗ в течение десятилетий не были достаточно обеспечены нормативной поддержкой и не получили своего развития.

ОЭЗ являются не только инструментом поощрения инвестиций, но и инструментом промышленной политики. В Восточной и Юго-Восточной Азии действует много зон, ориентированных на конкретные отрасли или виды экономической деятельности и компоненты цепочек создания стоимости. Подобная специализация способствовала успеху этих ОЭЗ и их вкладу в экономическое развитие своих стран [2, с. 131].

Все больше стран стали прибегать к учреждению ОЭЗ для содействия проведению индустриализации [4, с. 3] посредством привлечения прямых иностранных инвестиций в промышленность, что сопровождается созданием рабочих мест и увеличением объемов экспорта продукции.

В 2014 г. начала свою деятельность Всемирная организация свободных зон [7],

зарегистрированная в Женеве со штаб-квартирой в Дубае. Она ставит перед собой глобальные цели развития ОЭЗ по всему миру, связанные с объединением свободных зон, их ассоциаций, пользователей, заинтересованных правительственные организаций, а также международных организаций для обмена информацией, результатами исследований, а также с разработкой стандартов для свободных зон, формированием руководящих принципов создания и управления свободными зонами, поддержкой и консультированием новых свободных зон на международном уровне по мере их развития.

Согласно классификации Всемирного банка существует четыре типа управления ОЭЗ [8, с. 36-37]: частное управление (осуществляемое частной компанией), государственное учреждение (управление осуществляется государственным учреждением), государственное предприятие (управление осуществляется организацией, которая полностью или частично принадлежит государству), государственно-частное партнерство (управлением занимается структура, включающая хотя бы одну государственную и одну частную организацию).

Первоначально большинство зон создавалось правительствами. В настоящее время все больше зон создаются на основе государственно-частного партнерства при более активном участии частного сектора [9]. Частные разработчики часто привлекаются для минимизации первоначальных расходов и получения доступа к международной экспертизе в области проектирования, строительства и маркетинга.

В РФ деятельность четырех видов ОЭЗ определяется федеральным законом, принятым в 2005 г. [10]. К середине 2018 г. действовали девять ОЭЗ промышленно-производственного типа, шесть ОЭЗ технико-внедренческого типа, девять ОЭЗ туристско-рекреационного типа, а также одна ОЭЗ портового типа [11]. Расчет показателей эффективности, проведенный согласно порядку оценки эффективности функционирования ОЭЗ, принятому в 2016 г. постановлением Правительства РФ № 643 [12],

свидетельствует о том, что наибольшую эффективность стабильно показывают технико-внедренческие ОЭЗ, эффективно

функционируют промышленно-производственные и портовые ОЭЗ, достаточно эффективно функционируют ОЭЗ туристско-рекреационного типа (табл. 1).

Таблица 1 – Значения показателя эффективности функционирования промышленно-производственных, технико-внедренческих, туристско-рекреационных и портовых ОЭЗ в РФ, % [11, с. 3-4; 13]

Тип и перечень соответствующих ему ОЭЗ	Значения показателя эффективности	
	за 2018 г.	за период с начала функционирования
ОЭЗ ППТ («Алабуга», «Липецк», «Тольятти», «Титановая долина», «Моглино», «Калуга», «Ступино Квадрат», «Лотос», «Узловая»)	100% (эффективное)	89% (эффективное)
ОЭЗ ТВТ («Дубна», «Санкт-Петербург», «Томск», «Технополис «Москва»», «Исток», «Иннополис»)	100% (эффективное)	100% (эффективное)
ОЭЗ ТРТ («Байкальская гавань», «Бирюзовая Катунь», «Завидово», «Ворота Байкала», туристический кластер «Курорты Северного Кавказа», состоящий из 5 ОЭЗ)	77% (достаточно эффективное)	71% (достаточно эффективное)
ОЭЗ портового типа («Ульяновск»)	95% (эффективное)	93% (эффективное)

По состоянию на 01.01.2018 г. накопленным итогом с начала функционирования ОЭЗ России объем частных инвестиций резидентов ОЭЗ составил \$4512 млн, из которых 39,7% приходится на вложения российских резидентов, 21,9% – на инвестиции из Нидерландов, 6,7% – из Кипра, 5,6% – из Германии, 4,3% – из США, 4,1% – из Швейцарии, 3,4% – из Японии, 2,5% – из Турции [14, с. 17]. В деятельности ОЭЗ принимает участие 38 стран-инвесторов. В российских ОЭЗ по состоянию на 01.01.2018 г. действовало 656 резидентов, из них 125 с иностранным участием, было создано более 28 тыс. рабочих мест [14, с. 16]. Ко второй половине 2018 г. лидерами по объему инвестиций в указанные выше российские ОЭЗ были: Китай (\$1531 млн), США (\$1009 млн), Турция (\$646 млн), Япония (\$532 млн), Австрия (\$325 млн), Германия (\$266 млн), Франция (\$119 млн) и Вьетнам (\$117 млн) [15].

В феврале 2019 г. было объявлено о создании ОЭЗ «Центр» в Воронежской области, ставшей первой ОЭЗ после снятия двухлетнего президентского моратория на их создание [16].

Наряду с рассмотренными выше зонами функционирует ОЭЗ Калининградской области, открытая еще в 1996 г. [17] и действующая в настоящее время в соответствии с федеральным законом, принятым в 2006 г. [18]. ОЭЗ будет действовать на всей территории Калининградской области до 2045 г. По состоянию на июль 2019 г. в ней зарегистрировано 230 резидентов, общий объем заявленных инвестиций составляет 123,1 млрд руб., при этом создано 33,3 тыс. рабочих мест [19]. По состоянию на 18.10.2019 г. в едином реестре резидентов ОЭЗ зарегистрировано 236 резидентов с совокупным объемом заявленных инвестиций в первые 3 года реализации проекта в сумме 129 млрд руб. и штатной численностью (при выходе на проектные мощности) 34 633 единицы [20].

ОЭЗ Магаданской области была создана в 1999 г. согласно Федеральному закону № 104-ФЗ [21] и должна продолжить свою работу до конца 2025 г. По состоянию на 01.01.2019 г. в ОЭЗ было 122 участника (что на 7% меньше чем годом ранее), в т.ч. 85 юридических лиц и 37 предпринимателей. В 2018 г. был зарегистрирован лишь

1 новый участник ОЭЗ. Наибольшее количество участников ОЭЗ сосредоточено в сфере торговли (45% от общего количества участников ОЭЗ), в сфере промышленности занято 24% участников ОЭЗ [22, с. 5].

В 2014 г. на основе специального Федерального закона № 377-ФЗ [23] была создана свободная экономическая зона на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя. К концу 2018 г. в ней было зарегистрировано 1714 участников, 93% из которых относятся к субъектам МСП. С 2015 по 2018 г. создано более 49 тыс. рабочих мест. Объем инвестиций, осуществленных с 2015 по 2018 г. участниками зоны, превысил 106 млрд руб., в т.ч. 46 млрд руб. в 2018 г. Совокупный объем капитальных вложений, осуществленных участниками зоны за 2015-2018 гг., превысил 80,8 млрд руб. [24, с. 14-15].

Широкую известность получил ежегодный глобальный рейтинг «Свободные экономические зоны», формируемый международным журналом *Foreign Direct Investment Intelligence*, входящим в группу *Financial Time*. Согласно результатам рейтинга за 2018 г. высокую оценку получили следующие российские ОЭЗ: Санкт-Петербург, Липецк, Дубна, Алабуга, Титановая долина, Тольятти, Ступино-Квадрат [25].

В глобальном рейтинге «Свободные экономические зоны 2019» [26] главным победителем стала ОЭЗ DMCC, созданная в ОАЭ. Именно эта ОЭЗ уже пятый год подряд признается лучшей в мире по данным рейтингов международного журнала *Foreign Direct Investment Intelligence*. В рейтинге 2019 г. были отмечены следующие российские ОЭЗ [26]:

- ОЭЗ «Иннополис» признана лучшей в мире ОЭЗ в сфере ИТ [26, с. 6]. Более 16 000 высококвалифицированных ИТ-специалистов по всей стране готовы переехать в ОЭЗ «Иннополис» и ожидают появления рабочих мест и жилья. Более 150 ИТ-специалистов оканчивают университет «Иннополис» каждый год, 95% из которых устраиваются на первую работу в этой зоне. Разрабатывается новый индустриальный парк,

целью которого является привлечение связанных с ИТ производственных компаний в таких областях, как робототехника, микроэлектроника, аддитивные технологии и прототипирование [26, с. 6];

- ОЭЗ «Санкт-Петербург», которая признана лучшей в мире фармацевтической зоной [26, с. 17]. Фармацевтический кластер создан в ОЭЗ в 2013 г. после реализации государственной программы по развитию фармацевтической и медицинской промышленности в России [26, с. 20];

- в ряде номинаций высокую оценку получили ОЭЗ «Липецк», ОЭЗ «Алабуга», ОЭЗ «Дубна», ОЭЗ «Тольятти».

Переходя к вопросу о роли банков в активизации функционирования ОЭЗ, следует отметить, что поддержкой проектов, связанных с деятельностью ОЭЗ, занимаются коммерческие банки, филиалы иностранных банков, банки развития.

Коммерческие банки, проводя операции на территории ОЭЗ, осуществляют все виды банковского обслуживания предприятий ОЭЗ. Вместе с тем зарубежный опыт свидетельствует и об участии банков в создании ОЭЗ как на территории своей страны, так и за рубежом.

Особый интерес представляет деятельность филиалов иностранных банков в ОЭЗ. В ряде случаев правительства стран для поддержки деятельности ОЭЗ разрешают филиалам иностранных банков действовать на территориях подобных зон на особых условиях. Например, на фоне запрета на деятельность филиалов иностранных банков в данной стране.

Значимую роль в поддержке функционирования и развитии ОЭЗ играют национальные и международные банки развития. Так, в частности, поддержку созданию ОЭЗ оказывают Всемирный банк, Европейский инвестиционный банк, Межамериканский банк развития. Евразийский банк развития принимает участие в государственных программах развития промышленности стран присутствия, формировании национальной экспертизы ОЭЗ [27, с. 7]. Банки развития оказывают не только кредитную, гарантийную, но и консультационную поддержку

ОЭЗ. Консультационная поддержка осуществляется в том числе и на стадии формирования ОЭЗ, а также разработки и реализации правительственные программы по их развитию и поддержке. Подобную помощь оказывает, в частности, Всемирный банк, осуществлявший поддержку 35 проектов, связанных с ОЭЗ и утвержденных в период с 1973 по 2015 г. [8, с. 97]. Эти проекты охватывали зоны с различными характеристиками и назначением, в том числе зоны экспортной обработки, коммерческие свободные зоны, промышленные зоны и парки, сельскохозяйственные и инвестиционные зоны, предпринимательские зоны. Первые проекты поддержки ОЭЗ Всемирным банком были связаны в основном с ОЭЗ, размещенными в Азии и в Южной Америке. Финансируемые в последние годы проекты связаны с содействием функционированию ОЭЗ, расположенных в Африке.

Интересен опыт Китая, объявившего о создании ОЭЗ за рубежом. После своего создания зоны должны предоставлять ежегодную отчетность в Министерство торговли и Министерство финансов для оценки своей деятельности. Зоны, успешно прошедшие проверку, могут подать заявку на льготное финансирование от банков развития [3, с. 157].

На конец 2017 г. АО «Особые экономические зоны» заключили соглашения о сотрудничестве с ОАО «Сбербанк России», АКБ «Банк Москвы» и АО «Российский сельскохозяйственный банк» [28, с. 111].

В настоящее время в РФ ОЭЗ получают поддержку от таких крупных российских коммерческих банков, как ПАО «Сбербанк», ПАО «ВТБ», АО «Россельхозбанк», АО «МСП БАНК», ПАО «АК БАРС БАНК». Внешэкономбанк (ныне ВЭБ.РФ), являющийся российским банком развития, уделяет внимание кредитной поддержке российских ОЭЗ. Одной из функций ВЭБ.РФ является участие «в реализации проектов, направленных на развитие особых экономических зон» [29, статья 3].

Действует совместный проект АО «Особые экономические зоны» и АНО «Информационно-консультационный центр финансово-кредитной поддержки»,

позволяющий сделать для резидентов ОЭЗ комплексный подбор банковских кредитных продуктов с учетом всех мер государственной поддержки от институтов развития, а также гарантийную поддержку от ведущих банков.

Обсуждение

В ближайшем будущем на развитие ОЭЗ будут оказывать влияние следующие факторы:

- императив устойчивого развития. К изменениям бизнес-моделей и производственных процессов приводит широкое распространение концепции устойчивого развития и ее активная поддержка на международном и региональном уровнях;
- новая промышленная революция и цифровая экономика, предполагающие внедрение цифровых технологий, передовой робототехники, использование возможностей 3D-печати, методов работы с большими данными, а также интернет вещей. Распространение цифровых технологий существенно меняет спектр и характеристики оказываемых услуг;
- изменение структуры международного производства, что станет результатом вышеизначенного и будет сопровождаться трансформацией глобальных цепочек стоимости, снижением значимости затрат на оплату труда в общем объеме инвестиций в производство;
- возвращение протекционистских тенденций.

К основным условиям успеха ОЭЗ можно отнести: стратегическую направленность; качественно сформированную нормативно-правовую базу; высокий уровень организаций управления ОЭЗ; ценностное предложение для инвесторов или пакет льгот для инвесторов и резидентов.

Говоря о перспективах развития ОЭЗ в РФ, прежде всего хотелось бы отметить, что мировая практика свидетельствует о том, что далеко не все ОЭЗ демонстрируют стабильную эффективность. Вместе с тем есть высокоеффективные ОЭЗ, опыт которых нужно изучать и внедрять.

Динамика показателей российских ОЭЗ свидетельствует о снижении темпов ро-

ста показателей деятельности тех зон, в которых происходит сокращения преференций или приближается срок окончания функционирования ОЭЗ. Так, в настоящее время целесообразно рассмотрение вопроса о возобновлении преференций, отмененных с 1 января 2018 г. в свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя, а также о продлении сроков функционирования ОЭЗ Магаданской области.

Заключение

К перспективам развития ОЭЗ и повышения роли банков в активизации их функционирования можно отнести:

- появление стандартов работы ОЭЗ. Это становится возможным в первую очередь благодаря созданию Всемирной организации свободных зон, поставившей перед собой масштабные задачи, включая стандартизацию деятельности свободных зон, что может привести к формированию единого подхода к определению ОЭЗ, выбору и распространению лучших практик их деятельности;
- распространение практики специализации ОЭЗ, поскольку ее отсутствие превращает ОЭЗ в простые инструменты продвижения инвестиций на ограниченных территориях;
- создание новых государственных программ поддержки ОЭЗ, включая программы поддержки банковского кредитования их резидентов;
- распространение практики поддержки резидентов ОЭЗ национальными и международными банками развития;
- изменение требований к ОЭЗ, деятельности их резидентов, а также взаимодействующих с ними банков в условиях реализации концепции устойчивого развития, новой промышленной революции и перехода к цифровой экономике, изменения структуры международного производства.

В РФ для развития ОЭЗ представляется целесообразным:

- инициирование и принятие единого рамочного документа, регламентирующего деятельность всех ОЭЗ в РФ;
- разработка мер, направленных на поддержку резидентов российских ОЭЗ.

Это касается и свободной экономической зоны на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя, где требуются дополнительные меры стимулирования создания крупных предприятий, а также привлечение прямых иностранных инвестиций;

- создание специализированных ОЭЗ;
- переход к политике, ориентированной на рассмотрение ОЭЗ в качестве инструмента промышленной политики страны, используемого для проведения новой индустриализации.

Для активизации банковской поддержки российских ОЭЗ представляется целесообразным принятие следующих мер:

- меры, направленные на активизацию кредитной поддержки предприятий – резидентов ОЭЗ банкам с государственным участием в уставном капитале. Эти меры должны получить свое отражение в нормативных документах, принимаемых на федеральном уровне. Именно этим банкам целесообразно отвести роль кредиторов крупных российских промышленных предприятий – резидентов ОЭЗ;
- меры, направленные на активизацию поддержки резидентов российских ОЭЗ банками развития, включая ВЭБ.РФ и международные банки развития [30]. Мировой опыт свидетельствует о том, что важную роль эти банки могут сыграть в поддержке малых и средних предприятий [31], крупных промышленных предприятий, а также инфраструктурных проектов в ОЭЗ. В связи с этим целесообразна разработка программ, ориентированных на поддержку проектов предприятий – резидентов ОЭЗ, а также инфраструктурных проектов ОЭЗ банками развития;

- содействие расширению перечня банков, осуществляющих кредитование предприятий – резидентов ОЭЗ, увеличению количества банковских кредитных продуктов для резидентов ОЭЗ, а также кредитной поддержке инфраструктурных проектов;

- разработка мер, направленных на активизацию взаимодействия предприятий – резидентов ОЭЗ с банками, имеющими базовую лицензию;

- предусматривание в программах социально-экономического развития регионов мер, направленных на поддержку взаимодействия российских коммерческих банков и резидентов ОЭЗ.

Увеличение объемов банковских кредитов, предоставляемых резидентам российских ОЭЗ, может оказать значимое воздействие на активизацию работы ОЭЗ, повышение их эффективности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Немчанинова М.А., Булдыгерова Л.Н. Свободные порты: история и современность // Основные тенденции государственного и общественного развития России: история и современность. 2016. № 1.
 2. Hamrouni Dr.S. World FZO Free Zone Outlook Report 2018. / World Free Zones Organization. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.worldfzo.org/Media-center/Library#paging:currentPage=0> (дата обращения 10.11.2019г.).
 3. World investment report 2019. Special economic zones. United nations conference on trade and development (UNCTAD). 2019. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_en.pdf (дата обращения 10.11.2019г.).
 4. Zeng D.Z. Global Experiences with Special Economic Zones – With a Focus on China and Africa. / The World Bank. Trade and Competitiveness Global Practice. February 2015. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/Event/Africa/Investing%20in%20Africa%20Forum/2015/investing-in-africa-forum-global-experiences-with-special-economic-zones-with-a-focus-on-china-and-africa.pdf> (дата обращения 10.11.2019г.).
 5. Инвестиции в инфраструктуру. Азия. М., 2017. / Официальный сайт инвестиционной компании InfraONE. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://infraone.ru/analitika/Analiticheskiy_obzor_Investiciii_v_infrastrukturu_Asia-2017.pdf (дата обращения 10.11.2019г.).
 6. India's Special Economic Zones. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
 - tional Review of Their Impacts. / The World Bank Group. 2017. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://documents.vsemirnyjbank.org/curated/r_u/316931512640011812/Special-economic-zones-an-operational-review-of-their-impacts (дата обращения 12.10.2019г.).
 9. Уразова С.А., Какалия Л.А. Особые экономические зоны: зарубежный и российский опыт // Рыночная экономика и финансово-кредитные отношения: научные записки. – Ростов н/Д: Издательско-полиграфический комплекс Рост. гос. эконом. ун-та (РИНХ), 2018
 10. Федеральный закон от 22.07.2005 N 116-ФЗ (ред. от 18.07.2017) «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» // Справочно-правовая система КонсультантПлюс
 11. Отчет о результатах функционирования особых экономических зон за 2018 год и за период с начала функционирования особых экономических зон. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/203fbaf6-0208-4bd1-9452-c612b4e988fc/%D0%9E%D1%82%D1%87%D0%B5%D1%82+%D0%BF%D0%BE+%D0%B8%D1%82%D0%BE%D0%B3%D0%B0%D0%BC+%D1%84%D1%83%D0%BD%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D0%8B%D1%80%D0%BE%D0%BD%D0%82%D0%BD%D0%80%D0%BD%D0%8F+%D0%9E%D0%AD%D0%97+%D0%BD%D0%87%D0%BD%D0%80+2018+%D0%BD%D0%83%D0%BE%D0%BD%D0%84.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=203fbaf6-0208-4bd1-9452-c612b4e988fc> (дата обращения 10.11.2019г.).
 12. Постановление Правительства РФ от 07.07.2016 N 643 (ред. от 24.07.2019)

«О порядке оценки эффективности функционирования особых экономических зон» // Справочно-правовая система КонсультантПлюс

13. Особые экономические зоны. / Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/> (дата обращения 12.10.2019г.).

14. Russian Special Economic Zones: Business Navigator 2018 / Igor Golubkin, Maria Bukharova, Leonid Danilov, et al.; Association for the Development of Clusters and Technology Parks of Russia. – Moscow: AKIT RF, 2019 / Официальный сайт Министерства экономического развития РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/f3049fa7-72ea-4f7b-b3ff-71b5d47e62fc/Business_navigator+2018_ENG.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=f3049fa7-72ea-4f7b-b3ff-71b5d47e62fc (дата обращения 12.10.2019г.).

15. Особые экономические зоны. Департамент регионального развития Министерства экономического развития РФ / Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/fb3bc415-aed4-42f3-85ba-2de0e9463d42/2018-10-15.pdf?MOD=AJPERES> (дата обращения 25.10.2019г.).

16. В Воронежской области создана ОЭЗ / Официальный сайт Министерства экономического развития РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/deposobeczone/2019140105> (дата обращения 12.11.2019г.).

17. Федеральный закон "Об Особой экономической зоне в Калининградской области" от 22.01.1996 N 13-ФЗ // Справочно-правовая система КонсультантПлюс

18. Федеральный закон "Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации" от 10.01.2006 N 16-ФЗ // Справочно-правовая система КонсультантПлюс

19. Инвестириуй в Калининградскую область | Особая экономическая зона / Официальный сайт Министерства экономического развития, промышленности и торговли Калининградской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://investkaliningrad.ru/invest/osboaya-ekonomiceskaya-zona/> (дата обращения 10.11.2019г.).

20. Сводные показатели Реестра резидентов ОЭЗ в Калининградской области. / Администрация особой экономической зоны в Калининградской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://oez.gov39.ru/docs/deyatelnost-rezidentov-osoboy-ekonomiceskoy-zony/>

21. Федеральный закон «Об Особой экономической зоне в Магаданской области» от 31.05.1999 N 104-ФЗ (ред. от 22.12.2014г.) // Справочно-правовая система КонсультантПлюс

22. Отчет о деятельности администрации Особой экономической зоны Магаданской области в 2018 г. Режим доступа: <https://oez.49gov.ru/activities/reports/> (дата обращения 12.10.2019г.).

23. Федеральный закон от 29 ноября 2014 г. № 377-ФЗ «О развитии Республики Крым и города федерального значения Севастополя и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя» (ред. от 25.12.2018г.) // Справочно-правовая система КонсультантПлюс

24. Отчет о результатах функционирования свободной экономической зоны на территориях Республики Крым и г. Севастополя за 2018 год. М. 2019. / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/e8336c64-dd39-4bc8-ae96-9773720f6f53/report_2018.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=e8336c64-dd39-4bc8-ae96-9773720f6f53 (дата обращения 12.10.2019г.).

25. Global Free Zones of the Year 2018 – Winners. fDi's. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fdiintelligence.com/Rankings/fDi-s-Global-Free-Zones-of-the-Year-2018-the-winners> (дата обращения 12.10.2019г.).

26. Global FreeZonesofthe Year2019–Winners. fDi's. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fdiintelligence.com/Locations/Middle-East-Africa/UAE/fDi-s-Global-Free-Zones-of-the-Year-2019-the-winners> (дата обращения 10.11.2019 г.).
27. Годовой отчет 2017 Евразийского банка развития. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://eabr.org/upload/iblock/941/EABR_AR_2017_web.pdf (дата обращения 10.10.2019г.).
28. Годовой отчет АО «Особые экономические зоны» за 2017 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.russez.ru/disclosure_information/oao_oez (дата обращения 10.10.2019г.).
29. Федеральный закон РФ от 17.05.2007 N 82-ФЗ (ред. от 26.07.2019) "О государственной корпорации развития "ВЭБ.РФ". // Справочно-правовая система КонсультантПлюс
30. Уразова С.А. Кредитная поддержка предприятий банками развития: российский и зарубежный опыт // Финансовые исследования. – 2017. – №4. – С. 81-96
31. Уразова С. А. Поддержка малых и средних предприятий как направление деятельности международных банков развития // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2018. – №1 (61). – С. 150-156
- BIBLIOGRAPHIC LIST**
1. Nemchaninova M.A., Buldygerova L.N. Free ports: history and modernity. // The main trends of state and social development of Russia: history and modernity. 2016. No 1.
 2. Hamrouni Dr.S. World FZO Free Zone Outlook Report 2018. / World Free Zones Organization. [Electronic resource]. – URL: <https://www.worldfzo.org/Media-center/Library#paging:currentPage=0> (date accessed: 10.11.2019г.).
 3. World investment report 2019. Special economic zones. United nations conference on trade and development (UNCTAD). 2019. [Electronic resource]. – URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_en.pdf (date accessed: 10.11.2019г.).
 4. Zeng D.Z. Global Experiences with Special Economic Zones – With a Focus on China and Africa. / The World Bank. Trade and Competitiveness Global Practice. February 2015 [Electronic resource]. – URL: <https://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/Event/Africa/Investing%20in%20Africa%20Forum/2015/investing-in-africa-forum-global-experiences-with-special-economic-zones-with-a-focus-on-china-and-africa.pdf> (date accessed: 10.11.2019г.).
 5. Investment in infrastructure. Asia. M., 2017. / Official site of the investment company InfraONE. [Electronic resource]. – URL: https://infraone.ru/analitika/Analiticheskiy_obzor_Investicii_v_infrastruktur_Aisia-2017.pdf (date accessed: 11.11.2019г.).
 6. India's Special Economic Zones. [Electronic resource]. – URL: <https://www.india-briefing.com/news/guide-indias-special-economic-zones-9162.html?hilite=%27special%27%2C%27economic%27%2C%27zones%27> (date accessed: 10.11.2019г.).
 7. Official site World free zones organization. [Electronic resource]. – URL: <https://www.worldfzo.org/About-Us/Our-history> (date accessed: 12.10.2019г.).
 8. Special Economic Zones. An Operational Review of Their Impacts. / The World Bank Group. 2017. [Electronic resource]. – URL: <http://documents.vsemirnyjbank.org/cu-rated/ru/316931512640011812/Special-economic-zones-an-operational-review-of-their-impacts> (date accessed: 12.10.2019г.).
 9. Urazova S.A., Kakalia L.A. Special economic zones: foreign and Russian experience // Market economy and financial and credit relations: scientific notes. – Rostov n / a: Publishing and printing complex Rost. state economy University (RINH), 2018
 10. Federal Law of July 22, 2005 N 116-ФЗ (as amended on July 18, 2017) «On Special Economic Zones in the Russian Federation» // Reference Legal System Consultant Plus
 11. Report on the results of the functioning of special economic zones for 2018 and for the period from the beginning of the function-

ing of special economic zones. [Electronic resource]. – URL: <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/203fbaf6-0208-4bd1-9452-c612b4e988fc/%D0%9E%D1%82%D1%87%D0%B5%D1%82+%D0%BF%D0%BE+%D0%B8%D1%82%D0%BE%D0%B3%D0%B0%D0%BC+%D1%84%D1%83%D0%BD%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F+%D0%9E%D0%AD%D0%97+%D0%B7%D0%B0+2018+%D0%B3%D0%BE%D0%B4.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=203fbaf6-0208-4bd1-9452-c612b4e988fc> (date accessed: 10.11.2019г.).

12. Decree of the Government of the Russian Federation of 07.07.2016 N 643 (as amended on 07.24.2019) «On the procedure for assessing the effectiveness of the functioning of special economic zones». // Reference Legal System Consultant Plus

13. Special economic zones. / Official site of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation. [Electronic resource]. – URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/> (date accessed: 12.10.2019г.).

14. Russian Special Economic Zones: Business Navigator 2018 / Igor Golubkin, Maria Bukharova, Leonid Danilov, et al.; Association for the Development of Clusters and Technology Parks of Russia. – Moscow: AKIT RF, 2019. / Official site of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation. [Electronic resource]. – URL: [http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/f3049fa7-72ea-4f7b-b3ff-71b5d47e62fc](http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/f3049fa7-72ea-4f7b-b3ff-71b5d47e62fc/Business_avigator+2018_ENG.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=f3049fa7-72ea-4f7b-b3ff-71b5d47e62fc) (date accessed: 12.10.2019г.).

15. Special economic zones. Department of Regional Development of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation. Official site of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation. [Electronic resource]. – URL: <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/fb3bc415-aed4-42f3-85ba-2de0e9463d42/2018-10-15.pdf?MOD=AJPERES> (date accessed: 25.10.2019г.).

16. In the Voronezh region established SEZ. / Official site of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation. [Electronic resource]. – URL: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/deposobec-zone/2019140105> (date accessed: 12.11.2019г.).

17. Federal Law «On the Special Economic Zone in the Kaliningrad Region» dated 01/01/1996 N 13-ФЗ // Reference Legal System Consultant Plus

18. Federal Law «On the Special Economic Zone in the Kaliningrad Region and on Amending Certain Legislative Acts of the Russian Federation» dated 10.01.2006 N 16-ФЗ // Reference Legal System Consultant Plus

19. Invest in the Kaliningrad region | Special Economic Zone. / Official website of the Ministry of Economic Development, Industry and Trade of the Kaliningrad Region. [Electronic resource]. – URL: <https://investkaliningrad.ru/invest/osboaya-ekonomiceskaya-zona/> (date accessed: 10.11.2019г.).

20. Summary indicators of the Register of SEZ residents in the Kaliningrad region. / Administration of the special economic zone in the Kaliningrad. [Electronic resource]. – URL: <https://oez.gov39.ru/docs/deyatelnost-rezidentov-osoboy-ekonomiceskoy-zony/> (date accessed: 10.11.2019г.).

21. The Federal Law «On the Special Economic Zone in the Magadan Region» dated 05/05/1999 N 104-ФЗ (as amended on 12/22/2014) // Reference Legal System Consultant Plus

22. Report on the activities of the administration of the Special Economic Zone of the Magadan Region in 2018. [Electronic resource]. – URL: <https://oez.49gov.ru/activities/reports/> (date accessed: 12.10.2019г.).

23. Federal law of November 29, 2014 No. 377-ФЗ «On the development of the Republic of Crimea and the city of federal significance of Sevastopol and the free economic zone in the territories of the Republic of Crimea and the city of federal significance of Sevastopol» (as amended on 12/25/2018) // Reference -legal system ConsultantPlus

24. Report on the results of the functioning of the free economic zone in the territories

of the Republic of Crimea and the city of Sevastopol for 2018. M. 2019. [Electronic resource]. – URL: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/e8336c64-dd39-4bc8-ae96-9773720f6f53/report_2018.pdf?MOD=AJPERES&CA-CHEID=e8336c64-dd39-4bc8-ae96-9773720f6f53 (date accessed: 12.10.2019г.).

25. Global Free Zones of the Year 2018 – Winners. fDi's. [Electronic resource]. – URL: <https://www.fdiintelligence.com/Rankings/fDi-s-Global-Free-Zones-of-the-Year-2018-the-winners> (date accessed: 12.10.2019г.).

26. Global Free Zones of the Year 2019 – Winners. fDi's. [Electronic resource]. – URL: <https://www.fdiintelligence.com/Locations/Middle-East-Africa/UAE/fDi-s-Global-Free-Zones-of-the-Year-2019-the-winners> (date accessed: 10.11.2019г.).

27. Annual report 2017 of the Eurasian Development Bank. [Electronic resource]. –

URL: https://eabr.org/upload/iblock/941/EABR_AR_2017_web.pdf (date accessed: 10.10.2019г.).

28. Annual report of Special Economic Zones JSC for 2017 [Electronic resource]. – URL: http://www.russez.ru/disclosure_information/oao_oez (date accessed: 10.10.2019г.).

29. Federal Law of the Russian Federation of 05.17.2007 N 82-ФЗ (as amended on 07.26.2019) «On the State Development Corporation» VEB.RF. // Reference Legal System Consultant Plus

30. Urazova S.A. Credit support for companies development banks: russian and foreign experience // Financial research. – 2017. – № 4. – P. 81-96

31. Urazova S.A. Support of small and medium-sized enterprises as direction of activities of international development banks // Vestnik of Rostov state university of economics (RINH). – 2018. – № 1 (61). – P. 150-156.

Магомаева Л.Р.,
к.э.н., доцент, заведующая кафедрой
«Информационные системы в экономике»,
Институт прикладных информационных
технологий Грозненского государствен-
ного нефтяного технического универси-
тета имени акад. М.Д. Миллионщикова
E-mail: rumanovna@gmail.com

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ПОСРЕДСТВОМ ВНЕДРЕНИЯ КОМПЛЕКСА ИННОВАЦИОННЫХ КРОСС-КАНАЛЬНЫХ БАНКОВСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

JEL classification: G1

В статье проводится анализ направлений для повышения конкурентоспособности традиционных банков в условиях цифровизации экономики и активного развития инновационных финансовых институтов, предоставляющих банковские и финансовые услуги в режиме online. Особое внимание уделено процессу работы кросс-канальной банковской инфраструктуры на основе анализа данных социальной сети, а также вопросам, связанным с пониманием структуры клиентской базы, ценообразованием относительно расходов на создание нового продукта или услуги и, наконец, возможностью прибыльного управления полученной в результате обработки клиентской базой. Определен комплекс инновационных кросс-канальных банковских технологий, способствующих повышению конкурентоспособности банковского сектора.

Ключевые слова: конкурентоспособность банков, клиентоориентированность банков, цифровой банк, необанк, кросс-канальная банковская инфраструктура, технологии больших данных

L.R. Magomaeva

INCREASE OF COMPETITIVENESS OF THE BANKING SECTOR BY IMPLEMENTING THE COMPLEX OF INNOVATIVE CROSS-CHANNEL BANKING TECHNOLOGIES

The article analyzes the areas for improving the competitiveness of traditional banks in the conditions of digitalization of the economy and the active development of innovative financial institutions that provide banking and financial services online. Particular attention is paid to the process of cross-channel banking infrastructure based on the analysis of social network data, as well as issues related to understanding the structure of the customer base, pricing regarding the costs of creating a new product or service and, finally, the possibility of profitable management of the resulting customer base. The complex of innovative cross-channel banking technologies that enhance the competitiveness of the banking sector has been identified.

Keywords: competitiveness of banks, customer-oriented banks, digital bank, neobank, cross-channel banking infrastructure, big data technology

Введение

Финансовая индустрия сегодня движется в сторону модели data driven company, т.е. модели развития, поддерживаемой посредством искусственного интеллекта, что определяет естественные вызовы и ограничения. Одним из наиболее важных вызовов мировой финансовой системы сегодня выступает нарастание конкурентной борьбы между инновационными финансовыми институтами и банками, вставшими на путь операционной и цифровой трансформации.

Отличительными особенностями инновационных финансовых институтов выступают их практически полная транспарентность, применение алгоритмов для работы с аналитической информацией, низкие тарифы на банковские продукты и

услуги, а также применение простых бизнес-моделей, что позволяет в значительной степени сокращать затраты и удерживать конкурентные преимущества.

При этом, по мере того как цифровизация банкинга продолжает развиваться, потребители все чаще выбирают мобильные и онлайн-каналы традиционных игроков рынка, отдавая предпочтения им, а не компаниям, представляющим исключительно банковские приложения, что объясняется большим доверием к традиционным банкам, чем к инновационным финансовым институтам, которые не располагают физическими офисами для обслуживания клиентов.

Материалы и методы

В исследовании использованы методы системного, структурного, функционального анализа экономической деятельности; объективные оценки и определения векторов развития функциональной основы для повышения конкурентоспособности российских кредитных организаций. Инструментальная база исследования реализована посредством использования таких методов, как наблюдение и метод научных абстракций.

Возможности по поддержанию высокой клиентоориентированности и удовлетворения потребностей в высокотехнологичных продуктах и услугах и, как следствие, повышению конкурентоспособности традиционного банка определяют необходимость дальнейшего развития кросс-канальной банковской инфраструктуры.

По мнению Дж. Хайдмана [1], социальные сети как глобальный источник неструктурированной кросс-канальной информации пока не исчерпали свои возможности для получения новых идей. Каналы социальных сетей, использующие режим рейтингования пользователей, являются глобальным источником данных для развития искусственного интеллекта, поскольку позволяют оценить не только поведение пользователей, но их предпочтения, вкусы, привычки и уровень интеллекта.

С нашей точки зрения, глобальное поле неструктурированной информации,

размещенной в социальных сетях, действительно является новым направлением развития для кросс-канальной банковской инфраструктуры. Совершенствование алгоритмов машинного обучения и нейронных сетей в части использования новых технологий распознавания образов, объектов и моделей их поведения предопределили качественное новое понимание банками важности информации, полученной из социальных сетей для разработки новых продуктов и услуг, ориентированных на конкретные потребности клиентов [2].

В соответствии с этим выстраивается и концепция функционирования кросс-канальной банковской инфраструктуры, способной к самоанализу и выявлению основных, наиболее существенных характеристик и моделей поведения клиента в целях последующего сегментирования определенной клиентской группы (рис. 1).

С нашей точки зрения, практическое применение кросс-канальной банковской инфраструктуры для определения потребности клиентов в конкретных продуктах и услугах является важным направлением ее дальнейшего развития, особенно учитывая рост пользователей данных социальных сетей.

Несмотря на популярность использования подобных технологий в западной практике банков и в инновационных финансовых институтах, в российской практике далеко не все традиционные банки используют принципы построения кросс-канальной банковской инфраструктуры с применением данных из социальных сетей. Среди основных – Сбербанк, ВТБ, «Альфа-банк», «Хоум-кредит», «ОТП-банк» и др., входящие в десятку крупнейших розничных банков России. Многочисленные опросы крупнейших отечественных банков свидетельствуют о том, что многие из них уже окончательно модифицировали скриптовую модель на многофакторную поведенческую модель на основе нейросетевых технологий искусственного интеллекта.



Рисунок 1 – Процесс работы кросс-канальной банковской инфраструктуры на основе анализа данных социальной сети (составлен автором)

Внедрение больших данных в единую кросс-канальную информационную инфраструктуру банка позволяет отказаться от технологии анкетного анализа клиента, требующей:

- повышенных трудозатрат кредитных аналитиков, специалистов службы безопасности, андеррайтеров;
- использования информационных данных из различных официальных источников в целях подтверждения основных характеристик клиента;
- применения дорогостоящих информационных систем в банке, нуждающихся в последующей модернизации и совершенствовании.

Вместе с тем существует и ряд ограничений в практической реализации использования данных социальных сетей как для традиционных банков, так и для инновационных финансовых институтов, связанных этическими проблемами при использовании персональных данных в части:

- введения в действие федерального закона «О персональных данных» [3], учитывающего регламентацию процедуры ис-

пользования персонифицированной информации, а также процедуру обработки и хранения персональных данных при наличии согласия клиента;

- необходимость проведения скоринга соцсетей в отношении клиентов, предоставивших согласие на обработку персональных данных;
- необходимость дальнейшей легитимизации процесса использования данных социальных сетей в целях анализа поведения клиентов.

Оставляя в стороне вопросы этического характера при использовании данных социальных сетей, рассмотрим основные направления развития кросс-канальной информационной инфраструктуры традиционного банка в условиях конкурентной борьбы за клиента с инновационными финансовыми институтами в периметре бизнес-задач банка. С нашей точки зрения, смещение акцента со структурирования данных на неструктурированные данные в условиях конечного сегментирования информации о клиентах, изучения их потребностей, формирования психологического

портрета, выстраивания бизнес-коммуникаций характеризует качественную сторону кросс-канальной банковской инфраструктуры.

Как справедливо отмечают некоторые специалисты [4], для большинства кредитно-финансовых организаций задача по формированию кросс-канальной банковской инфраструктуры стала возникать на фоне реализации проекта, инициируемого Центральным банком России по созданию корпоративного хранилища данных, объединяющего информацию о клиентах и используемых ими банковских продуктах с целью проведения глубокой аналитической работы.

В связи с этим для реализации глобальной задачи по созданию кросс-канальной информационной инфраструктуры в традиционном банке возникает ряд существенных вопросов, связанных с пониманием структуры клиентской базы, ценообразованием относительно расходов на создание нового продукта или услуги и, наконец, возможностью прибыльного управления полученной в результате обработки клиентской базы, т.е. монетизации продуктов информационной инфраструктуры.

Рассмотрим каждый из указанных вопросов. Анализ данных показателей клиентов необходим в целях дифференцирования клиентской базы с точки зрения притока и оттока активных клиентов за определенный промежуток времени, определения степени охвата определенными банковскими продуктами или услугами, определения среднего количества продуктов на одного клиента и пр.

Как показывают исследования [2], специфика российского банковского розничного рынка заключается в высокой мобильности клиентской базы: в то время как зарубежные банки в течение года привлекают и теряют порядка 4-5% клиентской базы, для российских банков этот показатель часто превышает 20%, что в основном отражает роль зарплатных проектов в привлечении клиентов, что создает дополнительные затраты на разработку программ по восстановлению клиентской базы и удержание клиен-

тов за счет продажи дополнительных продуктов или оказания дополнительных услуг. В отдельных случаях широко применяются программы лояльности для клиентов, что создает дополнительные привилегии для особо ценных клиентов.

Отдельный вопрос состоит в ценообразовании расходов на создание нового продукта или услуги, создаваемых банком для клиента. Данный показатель должен отражать все фактические и потенциальные доходы и расходы, приходящиеся на каждого клиента в течение его предполагаемого срока сотрудничества с банком, однако достижение этой цели для большинства традиционных банков остается недостижимым ввиду несовершенства учетных систем и отсутствия единой учетной политики по расчету косвенных доходов или расходов. Так, по данным исследования международной консалтинговой компанией McKinsey [5], проведенный анализ структуры клиентской базы российских банков с точки зрения создаваемой стоимости позволил выявить следующие параметры: 15-20% самых рентабельных клиентов приносят порядка 80-85% прибыли, худшие 20-30% клиентов убыточны, а остальные находятся в зоне балансирования точки безубыточности.

Данные о клиентах, сегментируемые по группам, аккумулируются в кросс-канальной банковской инфраструктуре для управления доходами банка от обслуживания клиентской базы, что дает возможность выделить следующие направления деятельности банка: наращивание клиентской базы за счет притока новых клиентов, развитие отношений с уже обслуживающимися в банке клиентами и их удержание (табл. 1).

Как видно из представленной таблицы, группировка клиентов с точки зрения ценообразования банковских продуктов и услуг позволяет определить дальнейшую стратегию традиционной кредитно-финансовой организации по развитию клиентской базы и выделить приоритетные направления по повышению клиентоориентированности и конкурентоспособности на рынке банковских услуг.

Таблица 1 – Применение кросс-канальной банковской инфраструктуры для управления доходами от обслуживания клиентской базы (составлена автором)

	Лучшие клиенты	Рентабельные клиенты	Убыточные клиенты
Привлечение клиентов	Предложение кредитов на длительный срок по пониженной ставке при наличии денежных средств на счете клиента	Стимулирование оформления депозитов и сберегательных сертификатов при открытии текущих счетов	Снижение тарифов за текущее обслуживание
		Предложение более выгодных продуктов для клиентов, перечисляющих заработную плату на счет в банке (зарплатный проект)	Предложение более выгодных продуктов для клиентов, перечисляющих заработную плату на счет в банке (зарплатный проект)
Развитие клиентов	Изменение условий ценообразование по текущим продуктам в целях стимулирования привлечения средств на депозиты и сберегательные счета	Создание новых предложений по наиболее привлекательным продуктам; использование дополнительных программ лояльности	Повышение стоимости текущего обслуживания, включая введение дополнительных комиссий по картам
	Разработка индивидуальных предложений для клиентов, имеющих текущие депозиты в сторонних банках		Создание новых предложений по специализированным продуктам, ориентированным на возраст клиента
Удержание клиентов	Введение системы раннего предупреждения оттока клиентов		

Применение на практике кросс-канальной банковской инфраструктуры в целях управления прибылью клиентской базы позволяет также получить дополнительную аналитическую информацию по трансакционным данным, таких как доля положительных решений по приобретению карт, частоте снятия наличных денежных средств и посещений офиса банка, среднемесячном остатке на начало и конец месяца, а также возрасте и местожительстве клиентов. Разделяя позицию Б.Т. Моргоева [6], можем констатировать, что неравномерность рыночного развития банковского сектора в России, а также асимметричность клиентской базы при отсутствии единых параметров для ее группировки предопределяет необходимость поиска новых направлений его развития, включая использование данных управления клиентской базы при одновременном применении разнообразных программ лояльности для клиентов. Иными

словами, применение кросс-канальной информационной инфраструктуры фактически позволяет снизить затраты банков на приобретение дорогостоящих CRM-систем, а также более рационально использовать ресурсы call-центров по работе с клиентами при получении обратной связи.

С нашей точки зрения, применение традиционным банком исходной кросс-канальной инфраструктуры и ее последующее обновление позволяют выявить дополнительные характеристики наиболее востребованных продуктов, стоимости продуктов, формы и кросс-каналы для их получения в условиях постоянного информационного взаимодействия банка и клиента, что будет способствовать повышению конкурентоспособности кредитно-финансовой организации на рынке банковских услуг.

Для успешного внедрения подобной инфраструктуры в практическую деятельность банка необходимо учитывать последовательность предложений продуктов и

услуг для клиентов, технические условия их реализации, принимая во внимание существующие продуктные линейки инновационных финансовых институтов, функционирующих на рынке банковских услуг. Поэтому дальнейшее развитие кросс-канальной информационной инфраструктуры традиционного банка будет определяться максимальной оптимизацией и персонализацией продуктового предложения для клиента, что определяет необходимость соблюдения следующих условий:

- возможности оперативной модификации имеющихся банковских продуктов и услуг и методики оценки риска (т.е. умение банка быстро конструировать новый продукт или услугу при изменении базовых условий);
- повышения эффективности тестирования новых кросс-каналов для продажи продуктов и форм взаимодействия с клиентами.

Выполнение данных условий должно быть учтено во всех аспектах банковской деятельности, включая клиентскую, учетную и тарифную политику и пр. Иными словами, в условиях конкурентной борьбы с инновационными финансовыми институтами традиционный банк должен проявлять максимальную гибкость при разработке нового продукта или услуги, а также при тестировании новых способов взаимодействия с клиентами, выбирая наиболее удобные и доступные для них каналы.

Преимущества использования кросс-канальной банковской инфраструктуры достаточно очевидны, однако их практическое внедрение требует системного подхода. Кроме того, необходимо учитывать и тот факт, что специфика кредитно-финансовой сферы тесно связана с выбором информационных технологий и ресурсов, которые используют банки. Поэтому интегрированные бизнес-концепции в банковской деятельности становятся предпосылкой для достижения лояльности клиентов и повышения конкурентоспособности банка с целью сохранения занимаемых позиций на рынке банковских услуг.

Результаты и обсуждение

Для повышения конкурентоспособности традиционного банка в условиях циф-

ровизации финансового сектора экономики, по мнению автора, необходимо внедрение следующих кросс-канальных банковских технологий:

1. Фрагментарное внедрение кросс-канальной информационной системы.

Практика показывает, что процесс комплексной реализации и настройки кросс-канальной информационной системы в банке предопределяет формализацию аналитического процесса, включающего сбор и обработку данных о клиентах, создание конкретных технологий для сегментации и определения клиентских групп, а также наличие возможности по одновременному функционированию продуктового блока и блока информационной инфраструктуры банка, позволяющих повысить эффективность каналов продаж. И если настройка аналитического процесса реализуется практически во всех банках, то возможности одновременного функционирования продуктовой и информационной инфраструктуры на практике уделяется недостаточно внимания.

В первую очередь это объясняется тем, что на начальном этапе работы с клиентской базой ощущимый результат можно получить и без существенной инфраструктурной поддержки. Так, на практике зачастую первичное предложение является более результативным, чем последующее, что объясняется отсутствием преобразований в существующих бизнес-процессах (недостаточность контакта с клиентами, неинформированность клиентов об изменении продуктов или услуг банка). В связи с этим выходом из сложившейся ситуации может стать корректировка существующей системы мотивации сотрудников, реализующих повторные продажи продуктов или услуг банка.

2. Приобретение и внедрение дорогостоящей информационной системы в практическую деятельность банка.

С нашей точки зрения, возможность увеличения кросс-продаж в условиях недостаточной автоматизации будет справедлива лишь для небольших кредитно-финансовых организаций. Для крупных банков данное условие просто неприменимо.

Например, при внедрении технологии искусственного интеллекта в крупном банке возникает необходимость автоматизации всех процессов. Цифровизация банковского бизнеса также предопределяет переход на более современные информационные технологии, отсутствие которых полностью изменяет выход новых продуктов на рынок. В среднем для отечественных банков срок выхода нового продукта составляет от одного года до двух лет. Использование передовых информационных платформ сокращает время выхода нового продукта на срок от четырех до шести месяцев.

3. Многоканальность взаимодействия банка с клиентом.

В практике отечественных банков зачастую используется всего несколько каналов для взаимодействия с клиентами и получения обратной связи. Работа в многоканальной среде означает необходимость прогнозировать не только продукт, который должен быть предложен клиенту, но и канал и формат взаимодействия банка с клиентом, в ходе которого возникает возможность формализации индивидуального продуктового предложения. Кроме того, использование различных каналов для получения обратной связи открывает совершенно иные возможности для дальнейшего повышения качества обслуживания клиентов и конкурентоспособности банка.

Подобные системы голосовой оценки ценности клиента для банка широко используются в американских банках. В результате сообщения о закрытии счета или карты происходит автоматическая оценка ценности клиента и автоматическая переадресация на специалиста, работающего с высокооцененными клиентами. Такая система позволяет не только удержать клиента, но и выявить причины, по которым может быть потенциально закрыт счет при одновременном предложении индивидуальных условий для обслуживания (например, более низкой процентной ставки по кредиту или скидки на приобретение банковских услуг). В случае с низкоприбыльными клиентами система автоматически дает завершить процесс закрытия счета или карты без выяснения причины.

4. Использование технологий больших данных.

Ранее мы уже упоминали необходимость повсеместного применения технологий анализа больших данных (онлайн-контент, социальные сети, цифровые данные, видеоматериалы) в банковской деятельности, позволяющих осуществить перенос неструктурированных данных в структурированную форму. Как отмечают специалисты [7], основной объем неструктурированных данных сегодня приходится на банковский сектор экономики, аккумулирующий активы крупных компаний и организаций из различных сфер бизнеса.

Следует отметить, что, наряду с проблемой анализа больших неструктурированных данных, такая информация несет в себе и ряд неоспоримых преимуществ при условии использования технологий по ее структуризации в части увеличения объема продаж кредитных продуктов при использовании комплексной информации о клиентах, сокращения убытков от анализа недостоверной или искаженной информации.

С нашей точки зрения, перспективы использования кросс-канальной банковской инфраструктуры не носят ограниченного характера. Кроме того, на основе детального анализа продуктового поведения клиента банком могут быть разработаны дополнительные алгоритмы, позволяющие адаптировать голосовое меню в call-центре для первичной идентификации причин закрытия счета и последующей переадресации предложения, наиболее подходящего данному клиенту. Иными словами, система обратной связи должна осуществляться в режиме реального времени, минимизируя операционные издержки банка, связанные с обработкой звонков и изучением степени удовлетворенности клиентов.

Кроме того, наиболее перспективным направлением для дальнейшего развития кросс-канальной информационной инфраструктуры банка для повышения его конкурентоспособности выступают данные социальных сетей, объединяющих в себе различные характеристики клиентов и позволяющих выстроить их сегментацию в рамках продуктовых предложений.

Заключение

Приоритетные направления совершенствования кросс-канальной банковской инфраструктуры в условиях мировой глобализации экономики и активного развития инновационных финансовых институтов позволяют существенно снизить затраты на управление персоналом, увеличить количество каналов обслуживания и повысить качество предоставляемых продуктов и услуг, разрабатывая индивидуальный подход для каждого клиента при наличии большего доверия со стороны клиента, чем цифровым банкам, тем самым укрепляя конкурентные позиции традиционных банков на рынке банковских услуг. В то же время взвешенный подход к определению стоимости клиента для банка выявляет новые возможности для расширения уже существующих программ лояльности, их корректировки и последующего планирования стратегии работы с клиентами.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. J. Heidemann, M. Klier, F. Probst, Online social networks: A survey of a global phenomenon, Computer Networks, vol. 56(18), 2012, pp. 3866-3878.

2. 2. Скоринг в социальных сетях: возможности использования данных социальных сетей в сегменте розничных банковских услуг. Ноябрь 2014 [Электронный ресурс]: <https://www.pwc.ru/ru/events/2014/assets/cem3/krasnov-terekhov.pdf>

3. Федеральный закон «О персональных данных» от 27.07.2006 N 152-ФЗ [Электронный ресурс]: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61801/

4. Греф Г.О. Новые направления развития банковских информационных технологий [Электронный ресурс]: <http://www.banki.ru/investment/>

5. Исследование прибыльности клиентской базы банков [Электронный ресурс]: <http://vestnikmckinsey.ru/finance>

6. Моргоев Т.Б. Неравномерность рыночной корпоратизации банковского сектора в РФ // Финансы региона. – 6(45) 2007. – С.143-148.

7. Prahalad C.K., Hamel G. The core competence of the corporation. In: Harvard Business Review, Vol. 68, №. 3, 2012. p. 79-91.

8. Kollmann T. What is e-entrepreneurship? – fundamentals of company founding in the net economy. In: Int. J. Technology Management, Vol. 33, №. 4. 2010. pp. 322-340.

9. K. Rupanagunta, D. Zakkam, H. Rao. How to Mine Unstructured Data. Article in Information Management, June 29, 2012.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. J. Heidemann, M. Klier, F. Probst, Online social networks: A survey of a global phenomenon, Computer Networks, vol. 56(18), 2012, pp. 3866-3878.

2. 2. Scoring in social networks: the possibility of using data from social networks in the segment of retail banking services. November 2014 [Electronic resource]: <https://www.pwc.ru/ru/events/2014/assets/cem3/krasnov-terekhov.pdf>

3. Federal Law “On Personal Data” dated July 27, 2006 No. 152-FZ [Electronic resource]: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61801/

4. Gref G.O. New directions of development of banking information technologies [Electronic resource]: <http://www.banki.ru/investment/>

5. Исследование прибыльности клиентской базы банков [Electronic resource]: <http://vestnikmckinsey.ru/finance>

6. Morgoyev TB The unevenness of the market corporatization of the banking sector in the Russian Federation // Finance of the region. – 6(45) 2007. -pp. 143-148.

7. K. Rupanagunta, D. Zakkam, H. Rao. How to Mine Unstructured Data. Article in Information Management, June 29, 2012.

Миленков А.В.

д.э.н., доцент кафедры «Финансы, кредит и страхование», Российская академия предпринимательства
E-mail: milal25@yandex.ru

ВЛИЯНИЕ НЕГАТИВНЫХ ФАКТОРОВ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ СРЕД НА ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БАНКОВСКОГО И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ

JEL classification: E50, E59, G21

В статье оценивается влияние внешних и внутренних факторов на развитие финансово-банковского и реального секторов российской экономики. В статье проанализированы последствия режима взаимных санкций и снижения цен на природные энергоресурсы, выявлена динамика источников финансирования инвестиций в основной капитал в России, раскрыты макроэкономические ограничения для дальнейшего развития социально-экономической системы, связанные с основными показателями работы финансово-банковского сектора. Определены изменения показателей, относящихся к взаимодействию реального и банковского секторов экономики, выявлены признаки восстановления устойчивости банковского сектора в период 2017-2018 годов.

Ключевые слова: внешнеэкономические санкции, социально-экономическая система, финансирование инвестиций, финансово-банковский сектор, реальный сектор.

A.V. Milenkov

IMPACT OF NEGATIVE FACTORS OF EXTERNAL AND INTERNAL ENVIRONMENT ON THE INTERACTION OF BANKING AND REAL ECONOMIC SECTORS

The article evaluates the impact of external and internal factors on the development of financial, banking and real sectors of the Russian economy. The article analyzes the consequences of the regime of mutual sanctions and lower prices for natural energy resources, reveals the dynamics of financing investments in fixed assets in Russia, highlights macroeconomic restrictions for the further development of the socio-economic system in the context of the financial and banking sector. Authors identified changes in indicators related to the interaction of the real and banking sectors of the economy, highlighted the signs of restoration of the stability of the banking sector in 2017-2018.

sian economy. The article analyzes the consequences of the regime of mutual sanctions and lower prices for natural energy resources, reveals the dynamics of financing investments in fixed assets in Russia, highlights macroeconomic restrictions for the further development of the socio-economic system in the context of the financial and banking sector. Authors identified changes in indicators related to the interaction of the real and banking sectors of the economy, highlighted the signs of restoration of the stability of the banking sector in 2017-2018.

Keywords: foreign economic sanctions, socio-economic system, investment financing, financial and banking sector, real sector.

Введение

В период 2014-2019 годов российская экономика подверглась влиянию ряда неблагоприятных факторов, ключевыми из которых явилось снижение цен на природные энергоресурсы, введение внешнеэкономических санкций и последовавший за этим экономический спад, ужесточение условий ведения предпринимательской деятельности во всех отраслях национальной экономики. Кроме того, усилилась контрольная, надзорная и регулирующая функции федеральных и региональных органов системы управления. Предпринимаемые Банком России по отношению к финансово-банковским организациям меры приняли рестрикционный характер.

Влияние вышеперечисленных факторов оказалось таково, что макроэкономические показатели в России существенно снизились по сравнению с относительно благоприятным периодом 2000-2014 годов, который характеризовался высокими положительными темпами роста валового внутреннего продукта (ВВП). Последующий период 2014-2018 годов можно оценить как период рецессии, так как социально-экономические показатели страны имели положительные, но низкие значения.

Материалы и методы

Взаимодействие финансово-банковского и реального секторов экономики автором представлено моделью и условием реализации целей развития региональных и

национальной социально-экономических систем [1, 2].

Необходимо отметить, что, анализируя влияние введения антироссийских внешнеэкономических санкций, а также снижения цен на природные энергоресурсы и других негативных факторов на отдельные показатели развития российской экономики в исследуемый период, ряд авторов [3, 4] приходит к выводу, что выделить влияние отдельных факторов является затруднительным. Тем не менее, выявив последовательность действия кризисных факторов, можно проследить и проанализировать их общее влияние на интересующую нас модель взаимодействия финансово-банковского и реального секторов экономики и ее отдельные характеристики.

Введение внешнеэкономических санкций для субъектов различных отраслей российской экономики, а также ответные российские экономические санкции имели как негативные, так и позитивные последствия, выражавшиеся в:

- снижении доступности (удорожании) финансовых ресурсов вследствие сокращения источников заимствования на международном рынке капитала по более низким ставкам и на длительные сроки;
- прямом запрете на ввоз существенного числа наименований высокотехнологичного оборудования и технологий, который отрицательно повлиял на возможности модернизации основных средств в отраслях энергетики и добычи полезных ископаемых, что, в свою очередь, привело к снижению потенциала деловой активности данных отраслей и в целом реального сектора экономики в среднесрочном периоде [4];
- российских экономических санкциях Правительства Российской Федерации, которые позволили отечественным предприятиям в отраслях сельского хозяйства и производства продуктов питания (отраслях продовольственного импортозамещения) достигнуть роста производства и сокращения

импорта по таким позициям, как мясо, рыба, птица, и ряду других [5, с. 503].

Помимо негативного влияния внешнеэкономических санкций, экономика страны столкнулась с более чем двукратным снижением мировой цены на свою основную экспортную продукцию – природные энергоресурсы. Одновременно с периодом введения санкций в 2014 году произошло существенное снижение мировых цен на природные энергоресурсы, затем долгое время продолжался период их нестабильности¹.

Снижение цен на энергоносители привело к сокращению валютной выручки и доходов бюджета и значительному понижению курса национальной валюты, начиная с четвертого квартала 2014 года. Рост обменного курса иностранных валют, в свою очередь, вызвал повышение инфляции, снижение реальных доходов населения, удорожание импортного оборудования, иной импортной продукции и услуг для предприятий как реального, так и финансово-банковского сектора экономики.

Результаты

В этих условиях возможности предприятий реального сектора по обеспечению стабильности объемов производства и его возможному наращиванию все в большей степени стали зависеть от: объема спроса на их продукцию (который снизился); возможности замещения комплектующих и оборудования из промышленно развитых стран, которые подорожали в рублях более чем в два раза, поставками отечественной продукции и продукции из третьих стран; внутренних возможностей финансово-банковского сектора национальной экономики по обеспечению финансирования и кредитования потребностей предприятий в инвестициях при снижающейся доходности деятельности последних.

Согласно данным Росстата, в составе источников финансирования инвестиций в основной капитал страны удельный вес банковских кредитов в 2013-2017 годах был стабилен (табл. 1).

¹ К началу 2016 года цена на нефть марки «Юралс» снизилась до критической отметки 25-30 долл. США за баррель. Цены на природные энергоресурсы были подвер-

жены резким колебаниям, начиная с четвертого квартала 2014 года, а также на протяжении 2015-2016 годов. При этом средняя цена на нефть марки «Юралс» установилась на уровне около 40 долл. США за баррель.

Таблица 1 – Источники финансирования инвестиций в основной капитал, в процентах

Источники финансирования	Годы					
	2008	2013	2014	2015	2016	2017
1. Собственные средства	39,5	46,1	45,7	50,2	51,0	52,1
2. Привлеченные средства, в том числе:	60,5	53,9	54,3	49,8	49,0	47,9
2.1) кредиты банков	11,8	9,3	10,6	8,1	10,4	10,9
2.2) заемные средства других организаций	6,2	6,2	6,4	6,7	6,0	5,1
2.3) бюджетные средства и средства внебюджетных фондов	20,9	18,8	17,0	18,3	16,4	16,3
2.4) инвестиции из-за рубежа	3,4	0,8	0,9	1,1	0,8	0,7
2.5) прочие	17,7	15,6	20,1	16,4	16,0	15,4
Всего	100	100	100	100	100	100

Источник: составлена автором на основании данных «Россия в цифрах. 2018»: Крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2018. – С. 191. – URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2018/rusfig/rus18.pdf (дата обращения 03.05.2019).

В соответствии с данными таблицы 1 основным источником финансирования инвестиций предприятий реального сектора национальной экономики остаются собственные средства. В структуре привлеченных средств предприятий на цели инвестиций преобладают средства бюджета. Доля же банковских кредитов невелика. Вклад банковского сектора России в развитие национальной экономики значительно отличается от ряда промышленно развитых стран и стран с формирующими рынками.

По таким параметрам, как соотношение активов и совокупного капитала банковского сектора к ВВП, показатели российского банковского сектора существенно уступают аналогичным показателям не только таких стран, как Швейцария, Великобритания, Германия, Франция и США, но и Китая. Так, если в России отношение объема корпоративных кредитов к ВВП на 01.01.2019 г. составило 26,2%, то в Китае этот показатель был равен 141,8% [6].

Основными чертами финансово-банковского рынка России являются: преобладание банков над небанковскими финансово-выми организациями; опора экономических агентов при инвестировании на собственные средства; преимущественная роль бюджетного канала в перераспределении финансовых ресурсов по сравнению с каналом финансового посредничества [7, с. 32].

Ряд ученых-экономистов отмечает, что, имея значительный «эффект реноме»,

санкции тем не менее не привели к полной остановке иностранного предпринимательства на территории России – как в реальном, так и в финансово-банковском секторе. Ключевые иностранные компании крупного технологичного бизнеса не планируют уходить с российского рынка, а некоторые в настоящее время даже нарастили численность персонала. Тем не менее наиболее крупные проекты вложений иностранными инвесторами откладываются [4].

В этих условиях результаты внутриэкономического взаимодействия реального и финансово-банковских секторов приобретают все большее значение. В дополнении к активной политике государства в финансировании инвестиций российские финансовые посредники (финансово-банковский сектор) могли бы играть более значительную роль в процессах инвестирования, что выразилось бы в увеличении удельного веса банковских кредитов в структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал реального сектора и в росте ряда других показателей.

Препятствием к возрастанию роли финансово-банковского сектора в финансировании инвестиций, по нашему мнению, является ряд макроэкономических ограничений, устанавливаемых политикой ЦБ РФ и выступающих результатом действия экзогенных факторов по отношению к национальной социально-экономической системе.

Рассмотрим основные показатели работы финансово-банковского сектора в

2013-2018 годах, которые определяют макроэкономические ограничения для национальной экономики (табл. 2).

Таблица 2 – Основные показатели функционирования финансово-банковского сектора России в 2013-2018 годах, в процентах

Наименование показателя	Значение показателя на конец соответствующего года						
	2010	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1. Коэффициент монетизации валового внутреннего продукта (ВВП) по агрегату М2	44,3	47,0	45,2	44,3	44,5	46,1	45,5
2. Доля «длинных» денег в денежной массе	45,7	50,5	52,1	53,7	54,1	54,0	54,3
3. Ставка по кредитам нефинансовым предприятиям и организациям	10,8	9,4	11,1	13,8	11,8	9,4	9,0
4. Отношение объема выданных кредитов юридическим и физическим лицам к ВВП	39,2	44,4	51,6	52,7	47,5	46,0	46,1
5. Долгосрочные кредиты (свыше 3 лет) в общем объеме кредитов нефинансовому сектору	36,1	40,5	44,3	46,2	46,1	44,0	44,9

Источник: рассчитана и составлена автором на основании данных «Бюллетеней банковской статистики», «Отчетов о развитии банковского сектора и банковского надзора» за соответствующие годы, а также данных Росстата.

Как показывают данные таблицы 2, значение коэффициента монетизации российской экономики ниже порогового уровня экономической безопасности (50%)¹. Экономика России недомонетизирована. В Еврозоне, США, Канаде и Японии значение данного показателя составляет 90-120%, в Китае – превышает 100% [8]. Доля «длинных» денег в денежной массе, связанная с возможностью предоставления банками долгосрочных (на 3 и более лет) кредитов, медленно растет, однако эти ресурсы недостаточным образом трансформируются в инвестиционные банковские кредиты предприятиям реального сектора экономики.

Уровень банковской процентной ставки по кредитам предприятиям реального сектора экономики в настоящее время сохраняется высоким. Банковские кредиты недоступны для большинства отраслей

национальной экономики, уровень рентабельности которых значительно ниже этой ставки.

Показатель отношения объема выданных банками кредитов в процентном отношении к ВВП неуклонно рос до 2015 года, но с 2016 стал снижаться и составил на начало 2019 года 46,1%, что существенно ниже, чем, например, в динамично растущей экономике Китая и в европейских странах (90-150%).

Показатель удельного веса долгосрочных (свыше 3 лет) кредитов в процентном отношении к выданным банками кредитам нефинансовым предприятиям и организациям возрос в 2016 году до 46,1%, но с 2017 года стал снижаться и в настоящее время составляет 44,9%.

В банковском секторе, несмотря на сокращение значительного числа банковских учреждений в результате жесткой регулятивной политики Банка России, наблю-

¹ Показатели экономической безопасности для денежного обращения установлены Институтом экономики РАН.

дается улучшение показателей деятельности кредитных организаций. В частности, в

2017 году значительно увеличилась рентабельность капитала почти всех кластеров кредитных организаций (рис. 1).

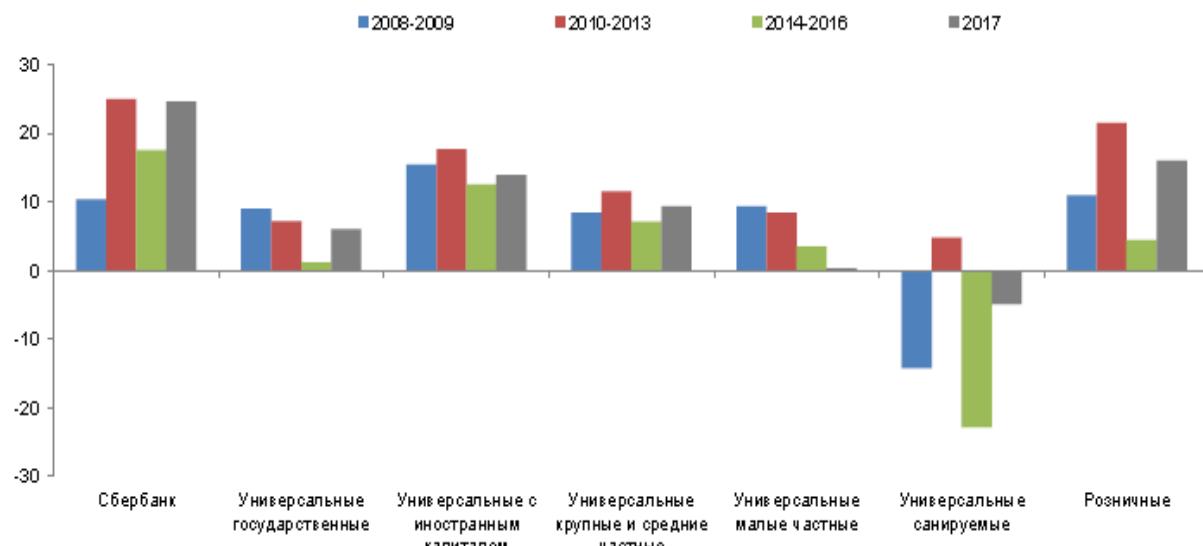


Рисунок 1 – Диаграмма рентабельности капитала по кластерам кредитных организаций в период 2008-2017 годов, в процентах

Источник: [9, с. 32].

О повышении устойчивости банковского сектора России в 2016-2017 годах свидетельствуют также сокращение просроченной задолженности, снижение долларизации вкладов и кредитов населению и нефинансовым организациям.

Положительную динамику в 2017-2018 годах демонстрирует ряд других показателей, относящихся к взаимодействию реального и банковского секторов экономики (табл. 3).

Таблица 3 – Динамика объема кредитования и инвестиций в 2010-2018 годах

Наименование показателей	Значение показателей в отдельные годы						
	2010	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1. Объем кредитов, предоставленных юридическим лицам – резидентам и индивидуальным предпринимателям в рублях, трлн руб.	-	31 583	33 241	29 996	32 396	34 818	40 015
2. Объем кредитов, предоставленных юридическим лицам – резидентам и индивидуальным предпринимателям в валюте, млрд руб.	-	4 642	5 288	4 241	3 184	3 635	4 990
3. Инвестиции в основной капитал, млрд руб.	9 152	13 450	13 903	13 897	14 749	15 967	-
4. Доля инвестиций в основной капитал в ВВП, в %	19,7	18,9	17,5	16,6	17,1	17,3	-
5. Динамика физического объема инвестиций в основной капитал, в % к предыдущему году	6,3	-0,20	-1,50	-11,1	-0,20	4,40	-

Источник: рассчитана и составлена автором на основании данных «Бюллетеней банковской статистики», «Отчетов о развитии банковского сектора и банковского надзора» за соответствующие годы, а также данных Росстата.

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что в течение 2013-2016 годов индекс физического объема инвестиций в основной капитал сокращался, а в 2017 году начался его рост. Инвестиции в процентном отношении к ВВП сократились с 19,7% в 2010 году до 17,3% в 2018 году. Значение данного показателя для динамично развивающихся экономик (таких как Китай и ряд стран АТР) составляет 25-30%, а для промышленно развитых стран – 22-25% [10].

Заключение

Таким образом, экономические санкции, снижение цен на природные энергоресурсы и рестрикционная политика Центрального банка Российской Федерации негативно повлияли на ряд показателей, характеризующих эффективное взаимодействие реального и финансово-банковского секторов российской экономики. Дальнейшее развитие российской экономики требует более тесного взаимодействия реального и финансово-банковского секторов экономики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Асеев О.В., Бредихин В.В. Приоритетные направления национальной денежно-кредитной политики в современных экономических условиях // Известия Юго-Западного государственного университета. 2017. Т. 21, № 3(72). – С. 121-129.
2. Кроливецкая В.Э., Кроливецкая Л.П., Солдатенкова И.В. Кредитно-банковская система России на современном этапе // Журнал правовых и экономических исследований. 2018. № 1. – С. 128-132.
3. Миленков А.В. Интеграционная ориентация на эффективное взаимодействие банковского и реального секторов экономики субъекта федерации // Аудит и финансовый анализ. 2018. № 1. – С. 364-367.
4. Радушинский Д. А. Оценка интегрального экономического эффекта от реализации инновационных проектов в рамках государственно-частного партнерства с учетом их коммуникативной составляющей // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2017. Т. 16, № 4. С. 623-641.
5. Тоганова Н. В. Санкции: бизнес как всегда? (на примере отношений России и Германии) // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2018. Т. 9. № 4. – С. 596-606.
6. Деньги, кредит, банки: учебник / коллектив авторов: под ред. Л.П. Кроливецкой. – М.: КНОРУС, 2019. – 414 с.
7. Банк России. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2019 – 2021 годов. М: 2019. – 64 с.
8. Россия в цифрах – 2018. М.: Росстат. – 525 с.
9. Банк России. Итоги десятилетия 2008-2017 годов в российском банковском секторе: тенденции и факторы. М: 2018. – 81 с.
10. Бюллетени банковской статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.cbr.ru/publ/bbs/>
11. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/nadzor/>

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Aseev O.V., Bredikhin V.V. Priority areas of national monetary policy in modern economic conditions // Bulletin of the South-West State University. 2017. Vol. 21. № 3 (72). – S. 121-129.
2. Krolivetskaya V.E., Krolivetskaya L.P., Soldatenkova I.V. The credit and banking system of Russia at the present stage // Journal of legal and economic studies. 2018. No. 1. – P. 128-132.
3. Milenkov A.V. Integration orientation on the effective interaction of the banking and real sectors of the economy of the subject of the federation // Audit and financial analysis. 2018. No. 1. – S. 364-367.
4. Radushinsky D.A. Evaluation of the integral economic effect of the implementation of innovative projects in the framework of public-private partnership taking into account their communicative component // Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management. 2017. Vol. 16, No. 4. P. 623-641.
5. Toganova N.V. Sanctions: business as always? (on the example of relations between Russia and Germany) // MIR (Modernization. Innovations. Development). 2018. Vol. 9. No. 4. – P. 596–606.

6. Money, credit, banks: a textbook / team of authors: ed. L.P. Krolivetskaya. – Moscow: KNORUS, 2019. – 414 p.
7. Bank of Russia. The main directions of development of the financial market of the Russian Federation for the period 2019 – 2021. M., 2019. – 64 p.
8. Russia in numbers – 2018. M.: Rosstat. – 525 p.
9. Bank of Russia. The results of the decade 2008-2017 in the Russian banking sector: trends and factors. M., 2018. – 81 p.
10. Banking statistics bulletins. Available at: <https://www.cbr.ru/publ/bbs/> (Accessed 15.11.2019)
11. Banking Supervision Report. Available at: <https://www.cbr.ru/publ/bbs/> (Accessed 15.11.2019).

Назарчук Н.П.,
старший преподаватель кафедры
«Экономика», Тамбовский
государственный технический
университет
E-mail: nazarchuk.natali@mail.ru

РИСКИ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

JEL classification: E40, G11, G21, G32,
O16

В статье проанализированы риски, возникающие в процессе ипотечного жилищного кредитования населения в Российской Федерации, обусловленные современными экономическими условиями, требованиями банков к заемщикам и рисковыми appetitами, а также процессами цифровизации в экономике. Особое внимание уделено новым факторам рисков в разрезе первичного и вторичного рынков ИЖК и способам их минимизации, что, в свою очередь, окажет влияние на уровень ставок по ипотеке и позволит сделать данный вид кредитования более доступным для широких слоев населения нашей страны.

Ключевые слова: ипотечное жилищное кредитование, риски, цифровизация, кредитный риск, процентный риск, риск ликвидности, риск дефолта, технологический риск.

N.P. Nazarchuk

THE RISKS OF MORTGAGE HOUSING LENDING IN THE RUSSIAN FEDERATION IN MODERN CONDITIONS

The article analyzes the risks that arise in the process of housing mortgage lending in the Russian Federation, due to current economic conditions, banks' requirements for borrowers and risk appetites, as well as digitalization processes in the economy. Particular attention is paid to new risk factors in the context of the primary and secondary markets for HMLs and how to minimize them, which in

turn will affect the level of mortgage rates and will make this type of lending more accessible to the general population of our country.

Keywords: housing mortgage lending, risks, digitalization, credit risk, interest rate risk, liquidity risk, default risk, technological risk.

Введение

Ипотечное жилищное кредитование характеризуется длительными сроками и большими объемами предоставляемых кредитов. Значительная часть ипотечных кредитов выдается на срок более двадцати лет, за который могут произойти значительные изменения в экономике, денежно-кредитной политике, системе налогообложения, доходах населения, стоимости недвижимости и т.д. Поэтому, несмотря на то что ипотечное жилищное кредитование считается самым надежным и обеспеченным видом кредитования, характеризуется низким процентом невозврата кредитов, оно, как и любой другой вид кредитования, подвержено различным рискам.

Для управления рисками необходимо провести их дифференциацию с целью группировки и последующей их минимизации. Дифференциация подразумевает под собой выстраивание структуры классификатора по критериям и признакам для последующего выведения интегральных параметров под множеством рисков.

Материалы и методы

При проведении ипотечных операций возникают системные и несистемные риски. К системным рискам относят риски, которые в равной степени влияют на все субъекты финансово-кредитных отношений и обусловлены внешними макроэкономическими факторами: состоянием экономики страны, уровнем инфляции, уровнем благосостояния населения, денежно-кредитной политикой, региональными особенностями функционирования банка, конъюнктурой на рынке недвижимости. Избежать системных рисков невозможно, необходимо снизить влияние негативных факторов на последующие события за счет построения более структурированного качества прогноза и использования эффектив-

ных методов управления рисками. Основная часть рисков в ипотечном кредитовании и последующем обслуживании является системными рисками.

Несистемными рисками называются риски, обусловленные микроэкономическими причинами: кредитной политикой

банка, его кредитным потенциалом, качеством депозитной базы, клиентурой банка, квалификацией персонала банка и т.д.

Результаты

Рассматривая ипотечный рынок как структуру субъектов, мы можем подразделить риски на базовые группы, состоящие из рисков заемщика и рисков кредитора (в том числе инвестора) (рис. 1).



Рисунок 1 – Риски двухуровневой модели ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации¹

Наиболее рискованным ИЖК является для кредитора и инвестора, центральное место в риск-менеджменте банка занимает вопрос проведения достоверной оценки уровня кредитного риска или риска дефолта заемщика, что является ключевой

величиной, определяющей величину резервирования под единичный ипотечный транш или кредитное обязательство, показывающее финансовую эффективность работы кредитного учреждения, влияя на устойчивость самой финансово-кредитной организации. Одной из причин возрастания

¹ Составлен автором.

риска является кредитование группы взаимосвязанных лиц, формальное неисполнение и несоблюдение критериев финансово-кредитной организацией, а также порядка и процедур прохождения рассмотрения ипотечных кредитов, непрофессиональное суждение о кредитоспособности заемщика и, как результат, вынесение неверного решения по выдаваемому займу.

Обсуждение

Риск дефолта заемщика является величиной интегральной, зависимой от платежеспособности заемщика в части исполнения всех заемных обязательств [1]. Платежеспособность заемщика является ключевым показателем, зависящим от его доходов. Более качественным параметром является соотношение платеж/доход, анализирующее часть кредитных платежей к общему доходу для прогнозирования риска дефолта заемщика либо домохозяйства.

Важное значение имеет способ подтверждения получаемых доходов заемщика. Сейчас очень широко распространена практика принятия в учет неофици-

альной части доходов, когда клиент подтверждает свои доходы справкой по форме банка, выданной работодателем, а не официальной справкой 2-НДФЛ. Данная группа в кризисный период первой лишается неофициальной части доходов. Данная тенденция является дополнительным фактором кредитного риска и увеличивает вероятность дефолта заемщика.

Также необходимо обратить внимание на размер первоначального взноса, при его незначительном уровне вероятность дефолта заемщика значительно выше. Анализ ипотечных кредитов в разрезе величины первоначального взноса, составляющей менее 10%, невелик и представляет собой 1,3% от выдач по I кварталу 2019 года (рис. 2). Сокращается доля ипотечных кредитов с первоначальным взносом от 10 до 20%, снижение составило 2,2 п.п. относительно IV квартала 2018 г., в абсолютном выражении – 40,7%. Этому способствовало введение ЦБ РФ с 1 января 2019 г. увеличивающего коэффициента риска на кредиты с первоначальным взносом в границах от 10 до 20%, с 50% резервирования на 100%.

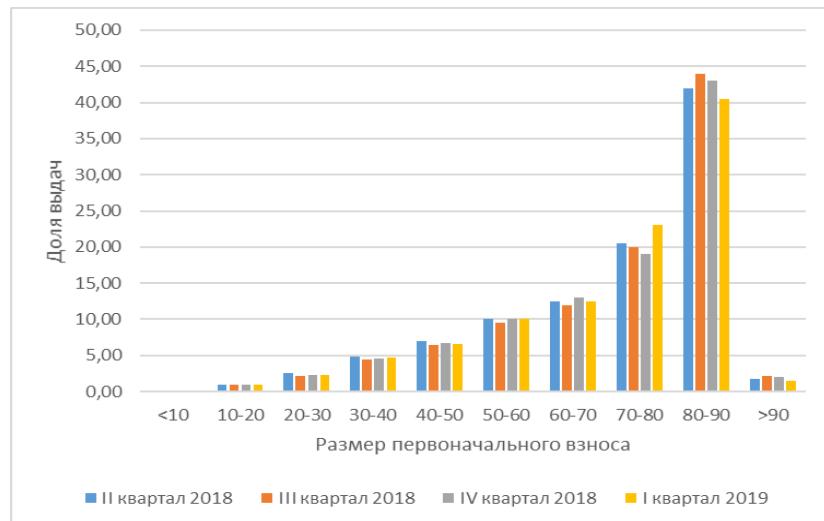


Рисунок 2 – Выдачи ипотечных жилищных кредитов за период со II квартала 2018 г. по I квартал 2019 г. в разрезе «кредит/залог» [2]

Совокупный коэффициент риска данных ипотечных кредитов составляет 200%, хотя до 1 января 2019 г. он составлял 150%. Данный коэффициент резервирования действует при соотношении величины ссудной

задолженности к стоимости залоговой недвижимости более 80% и не используется в случае уменьшения параметра «кредит/залог» (LTV) менее приведенной нормы [3]. Данные ограничения направлены на сокра-

щение объема ипотечных кредитов с первоначальным взносом менее 20% и отсечение сделок со взносом менее 10%.

Данное ужесточение в части резервирования подтолкнуло банки увеличить ставку по ипотечным кредитам с первоначальным взносом до 10%. Аналитика, представленная на официальных сайтах банков, показывает рост ставок с первоначальным взносом от 10-20% по первому кварталу 2019 г. в размере 0,2-0,5 п.п., что уменьшает их привлекательность для заемщиков и

способствует сокращению их доли в ипотечном портфеле банков.

Существует практика формирования первоначального взноса посредством необеспеченных потребительских кредитов, что послужило основанием для проведения исследования ЦБ РФ о количестве ипотечных займов, где заемщики оформляли потребительские кредиты в сумме более 100 тыс. руб. в течение предшествующего трехмесячного периода. Доля по 2018 г. данных заемщиков от общей массы ипотечных заемщиков – 3,1-3,9% (табл. 1).

Таблица 1 – Доля заемщиков, взявших необеспеченный потребительский кредит за 3 месяца до получения ипотечного кредита [3]

Источник данных	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
БКИ 1	2,2%	2,9%	3,6%	3,1%
БКИ 2	2,6%	2,9%	3,7%	3,9%
БКИ 3	2,1%	2,3%	3,0%	3,9%

Сравнительный анализ, проведенный в промежутке с 2015 по 2018 г., показывает несущественный рост сегмента подобных заемщиков на 0,9-1,8 п.п. Можно резюмировать и утверждать, что сегмент таких заемщиков незначительный, а рост величины сегмента не вызывает опасений. Сдерживающим фактором является показатель долговой нагрузки заемщика, являющийся обязательным для анализа и принятия решения по ипотечному займу с 1 октября 2019 г.

Рост цен на жилую недвижимость на первичном рынке за 2018 г. составил 8,7% в целом по Российской Федерации, на вторичном рынке – 4,9%, что сопоставимо с ростом заработных плат населения (9,9% за 2018 г.). Данное обстоятельство позитивно отразилось на динамике изменения структуры ипотечного портфеля банков. Анализ сложившейся ситуации показывает риск «кредитной спирали», обусловленный ростом ипотечного кредитования, подталкивающим рост стоимости недвижимости, а очередной виток роста цен на недвижимость приводит к увеличению ипотечного кредитования. Данная обратная связь между субъектными характеристиками – ценами на недвижимость и увеличением займов – являются факторами, провоцирующими ипотечный бум.

В этих условиях усиливаются мероприятия, направленные на сокращение сегмента ипотечного кредитования с первоначальным взносом менее 20%. Данные мероприятия позволяют формировать качественный кредитный портфель банков даже при ограничительных мероприятиях и активном росте коэффициентов резервирования, приводящих к сокращению риска в части уязвимых сегментов ИЖК. Также необходимо отслеживать на постоянной основе долю потребительских кредитов, которые берутся гражданами для первоначального взноса по ипотеке, и уровень влияния ИЖК на динамику цен жилой недвижимости.

Отметим, что крупный размер долга при ипотечном жилищном кредитовании делает невозможным экстренное его погашение в случае дефолта заемщика при давлении со стороны банка и коллекторов. Осознание данного фактора заставляет ипотечные банки разрабатывать новые программы управления кредитным риском посредством привлечения дополнительного залога, через ипотечное страхование сделки. Вид ипотечного страхования не является традиционным при оформлении и сопровождении ипотеки как комплексного

ипотечного страхового продукта, включающего страхование недвижимости, титула и личного страхования заемщика.

В целях минимизации кредитного риска в системе ИЖК, по мнению автора, применяются следующие механизмы:

- ступенчатый андеррайтинг заемщика по следующим параметрам: кредитная история, стабильность или характеристика восстановляемости доходов, прозрачность доходов к платежной нагрузке ипотечного заемщика;

- обеспечение необходимого уровня пропорции кредит/залог, не исключая проверки оценочной стоимости залога;

- проведение ипотечного страхования в целях покрытия возможных убытков, направленных на работу компенсационного механизма погашения убытков ипотечного банка при обращении взыскания на залоговую недвижимость при дефолте заемщика;

- увеличение процентной ставки с целью покрытия рисков в одном из распространенных вариантов: отсутствия ипотечного страхования либо отсутствия официальной формы подтверждения дохода;

- активное применение механизмов реструктуризации ипотечного кредита в целях уменьшения кредитного риска, что подтверждается статистикой, более 80% реструктуризованных кредитов возвращаются в платежный график.

Риск потерь, обусловленный обращением взыскания, аккумулирующий удельный вес потерь кредитора от стоимости актива, который зависит от таких факторов, как: LTV; достоверность произведенной оценки предмета залога (жилой недвижимости); формирование верной динамики цен на недвижимость; учет длительности и процессуальной сложности судебной процедуры обращения взыскания для формирования суммы убытка за счет начисленных процентов и полученных затрат кредитора, направленных на юридическое и судебное сопровождение процессов; срок и качество экспозиции реализуемого жилья, фактически формирующие дисконт при реализации жилья [4].

Обращение взыскания на залоговое имущество – процесс долгий и сложный

даже при наличии залоговой недвижимости, но процесс значительно усложняется в случае, когда залоговое жилье является единственным у заемщика. Таким образом формируются дополнительные факторы риска – правовые, оказывающие влияние на размер потерь банка при обращении взыскания на предмет залога (жилой недвижимости).

Согласно законодательству, после обращения взыскания на заложенное имущество банк-кредитор не может выселить гражданина-должника и проживающих с ним членов его семьи из жилого дома (квартиры) из единственного жилья, т.к. данное требование может выставлять только собственник недвижимого имущества. Процедура по смене собственника заложенного имущества требует дополнительных судебных издержек со стороны банка-залогодержателя и предполагает достаточной длительный срок ее реализации.

Таким образом, в целях минимизации риска потерь при обращении взыскания на предмет залога, обеспечивающего возврат ипотечного кредита, необходимо активное внедрение в практическую деятельность банков применения договоров досудебного взыскания в структуре сделки ИЖК, что будет способствовать снижению затрат банка при обращении взыскания на предмет ипотеки и сокращению срока данной процедуры.

Риск потери процентного дохода кредитора на первичном рынке ИЖК, обусловленный неблагоприятной конъюнктурой рынка, возникает за счет сокращения разницы между стоимостью привлечения и размещения средств, привлеченных для финансирования и фондирования ипотечных операций [5]. Большой размер ставки по ИЖК в сравнении со ставкой привлечения не всегда показывает безубыточность ИЖК, так как эта разница может не покрывать всех операционных расходов банка по ипотечным операциям. Основными факторами, влияющими на уровень процентного риска при ИЖК на первичном рынке, являются: процентная политика Банка России, инфляция, сберегательная активность населения, волатильность курса национальной валюты, качество кредитного портфеля.

На текущий момент в отечественной системе ИЖК на первичном рынке сложилась практика перекладывания процентного риска на заемщика с установлением существенной разницы между ставками привлечения и размещения. Однако в результате этого снижается платежеспособность клиента банка и возрастает риск ликвидности кредитной организации.

Снижение процентного риска по ИЖК является одним из важнейших звеньев в системе управления рисками банка. Необходимо проанализировать полную картину отношений и связей, возникающих при управлении процентным риском в ипотечном жилищном кредитовании, определить область применения различных методик минимизации его, а также сосредоточить внимание на поддержании оптимального соотношения

между активами и пассивами для управления величиной риска ликвидности, столь существенного для ипотечного банка.

Отсутствие сбалансированных активов и пассивов по срокам исполнения обязательств банка приводит к кассовым разрывам, обусловленным формированием пассивов краткосрочными кредитами и депозитами, а ипотечные кредиты являются долгосрочными активами банка. Снижение ликвидности активов ухудшает общий финансовый рейтинг и баланс банка, что ведет к росту риска в финансовых отношениях с этим банком.

Специалисты в области управления рисками ликвидности в большинстве своих работ выделяют четыре метода минимизации данного риска, основанных на различных источниках средств, являющихся ликвидным, для исполнения обязательств банка (табл. 2).

Таблица 2 – Методы минимизации уровня риска ликвидности при ИЖК на первичном ипотечном рынке [1, 6, 7]

Наименование метода		Мероприятия, включенные в метод
1	Метод балансировки	Определение оптимального сбалансированного соотношения активно-пассивных операций банка
2	Метод управления активами	Формирование собственных ликвидных активов кредитором
3	Метод управления пассивами	Обеспечение выполнения своих финансовых обязательств посредством заемных и привлеченных средств
4	Комбинированный метод	Эффективное использование собственных ликвидных активов банка с одновременным привлечением (заемных) пассивов

Основной аксиомой при управлении ликвидностью в условиях высокой волатильности и динамичности финансовых рынков и рынков недвижимости является утверждение о сбалансированности спроса и предложения на рынке страны.

По мнению автора, для повышения эффективности управления риском ликвидности при ИЖК в ипотечной кредитной организации, согласно современным требованиям, применяется внедрение многоуровневой системы контроллинга риска ликвидности, заключающейся во внедрении следующих процедур:

- формирование и адаптация методологических подходов, состоящих в разработке методик, отраслевых регламентов и технологических процедур;

- обеспечение результатами контроллинга топ-менеджмента для определения уровня риска;

–построение и формирование структуры отчетности по параметрам, описывающим риск ликвидности.

Использование методов и инструментария контроллинга риска ликвидности обеспечит формирование устойчивых пассивов на базе привлеченных средств, поможет провести оптимизацию уровня рентабельности в соотношении с величиной риска и выступит основой долгосрочного и устойчивого развития кредитного учреждения в макроэкономических условиях высокой волатильности финансовых рынков и общей неопределенности направления развития мировой и национальной экономики. Построение системы контроллинга риска ликвидности банка увеличит качественный уровень управления рисками кредитной ор-

ганизации в целом, а также обеспечит достижение запланированного уровня рентабельности кредитной организации.

Современные финансово-кредитные организации сегодня активно внедряют в свои бизнес-процессы цифровые технологии (например, Big Data, Blockchain (технология распределенных реестров на основе криптографии), искусственный интеллект и

др.), которые повышают конкурентоспособность банка в борьбе за клиента, способствуют снижению издержек и в значительной степени ускоряют все операции и процессы в банковской деятельности. Однако цифровизация финансовой сферы формирует не только возможности, но и дополнительные риски в сфере ипотечного жилищного кредитования (табл. 3) на первичном и вторичном рынках.

Таблица 3 – Информационно-технологические риски ИЖК в условиях цифровизации ипотечных процессов¹

Функциональная сфера рисков	Риски	Методы и способы их регулирования и минимизации
Финансово-правовая безопасность	Утеря или раскрытие криптографических ключей несет риск финансовых и имущественных прав. Раскрытие ключей формирует доступ третьих лиц и влечет за собой финансовые убытки	Обеспечение конфиденциального характера хранения криптографических ключей, обеспечение многоуровневого доступа к информации всех субъектов системы ИЖК и хранение полного информационного пакета в центральном учреждении (например ЦБ РФ)
Масштабируемость и скорость работы	Принятые алгоритмы согласования и проверки данных ограничивают количество проводимых операций через информационные сети субъектов системы ИЖК, объединение в цифровую среду обеспечит поточную обработку информации. Формируемые цифровые слепки реестров в истории сделок перегружают память старыми историями записей	Построение масштабируемых цифровых объектов, удовлетворяющих текущие потребности рынка ИЖК и обеспечивающих высокую скорость проводимых операций, сравнимых со скоростью принятия текущих централизованных решений
Управление информацией	При внесении данных по операциям (сделкам) ИЖК несколькими участниками возникает риск искажения достоверной информации	Определение прав на внесение новых записей и технологии их верификации и правильности нового информационного блока, вводимого в систему ИЖК. Определение способов контроля за ошибками и мошенническими трансакциями, методы и способы их решения
Формирование нормативного и законодательного регулирования	Отсутствие нормативно-правового регулирования применения цифровых технологий	Разработка и принятие законодательства, регламентирующего использование цифровых технологий в сфере ИЖК
Стандартизация финансовых активов	Со временем будут трансформированы традиционные способы создания, владения и передачи активов. При разработке системы с базовыми элементами (закодированными данными), представляющими токенизованные активы, появятся риски отсутствия юридической значимости данных элементов	Разработка стандартов в части применения blockchain-технологии в системе ИЖК, обеспечение совместимости с традиционными инструментами вторичного рынка ИЖК и эффективного взаимодействия на всех уровнях системы

¹ Составлена автором.

На вторичном рынке ИЖК процесс секьюритизации активов сопряжен с такими рисками, как: риск дефолта, риск недостатка ликвидности ИЦБ, процентный риск и риск досрочного погашения. Причиной упомянутых рисков является юридическая сложность проведения ипотечных сделок, наличие в структуре первичного и вторичного ипотечного рынка большого количества субъектов ИЖК.

Риск дефолта заемщика состоит в наступлении случая невозможности полного или частичного исполнения текущих обязательств, заключающегося в том, что должник по секьюритизированному требованию не выполнит полный текущий платеж или часть текущего платежа. Обеспечительными средствами защиты являются рейтингование, субординирование обязательств инвесторов в ИЦБ, формирование дополнительной залоговой массы и прочих средств исполнения.

Рассмотрим параметры квалифицированных кредитов:

- формирование максимального соотношения регулярного ипотечного платежа к суммарному доходу заемщика;
- обеспечение максимального LTV;
- расчет максимальной величины ипотечного кредита, не превышающей установленное пороговое значение.

Берестова Ю.С. [8] указывает на последствия несоблюдения указанных параметров при анализе ипотечных кредитов, что явилось одной из главных причин американского ипотечного кризиса и обеспечило принятие в РФ более жестких норм по оценке платежеспособности заемщиков и оценке недвижимости.

Отметим, что в нашей стране в настоящее время применяются однотраншевые ипотечные ценные бумаги, выпуск которых преимущественно происходит в рамках фабрики ИЦБ ДОМ.РФ. Объем выпущенных в России однотраншевых ИЦБ по состоянию на июнь 2019 года превысил 320 млрд руб. [9]. Планируемые объемы эмиссии, заложенные в целевые показатели ДОМ.РФ, говорят о фундаментальном пе-

реходе российского вторичного рынка ипотечного жилищного кредитования на однотраншевые ИЦБ.

По мнению автора, в целях минимизации риска дефолта по ипотечным ценным бумагам необходимо применение инструментов многотраншевой секьюритизации, которые активно использовались и самим АИЖК (ДОМ.РФ) до 2016 года.

Транширование позволяет использовать индивидуальный подход к измерению риска в каждой отдельной сделке. Младший транш выступает буфером абсорбции убытков, т.е. принимает на себя все возникающие в пуле обеспечения потери и рассчитывается обособленно для каждой трансакции с учетом характеристик портфеля кредитов и других параметров сделки. Транширование повышает прозрачность сделок и рынка в целом, так как размер субординации является фактическим индикатором кредитного качества активов в каждом отдельном портфеле, а общий размер младших траншей по всем выпускам в обращении предоставляет уникальную возможность измерения совокупного риска (в случае развития негативных сценариев в экономике) на федеральном уровне.

Также при многотраншевой секьюритизации риск дефолта не концентрируется на балансе одного эмитента, а равномерно распределяется между всеми банками-оригинаторами за счет младших траншей; в диверсифицированных портфелях обеспечение среднего кредитного качества одной части активов компенсируется более высоким кредитным качеством другой части активов.

Риск недостатка ликвидности ИЦБ состоит в отсутствии возможности реализации в короткие сроки ИЦБ по цене, равной ее текущей рыночной стоимости. До недавнего времени многие выпуски ипотечных ценных бумаг размещались без выведения на открытый рынок и оставались в портфелях банков до погашения. Для таких ИЦБ риск ликвидности не играет большой роли. Однако в настоящее время уделяется большое внимание развитию рынка ИЦБ, создана «Фабрика ипотечных ценных бумаг» на базе ДОМ.РФ, Банк России готовит нормативную базу [10]

для того, чтобы негосударственные пенсионные фонды получили возможность инвестировать пенсионные средства в ипотечные ценные бумаги в рамках отдельной категории активов¹, что влечет за собой актуализацию данного риска для инвестора.

Одним из методов минимизации рассматриваемого риска является построение взвешенной ценовой политики работы с ИЦБ. Опирается этот принцип на базовое правило, состоящее в удержании умеренного риска ликвидности при отслеживании величины спреда, заданной дилером между ценой покупки и ценой продажи.

Процентный риск заключается в возможности изменения котировок стоимости ИЦБ при флюктуации рыночной ставки ипотечного процента. Данный риск характерен для инвестиций в классические ценные бумаги, но смягчается методами переменной купонной ставки. При рассмотрении данного риска в ИЦБ он усугубляется возрастанием риска досрочного погашения, влекущего за собой для инвестора потерю прибыльности ИЦБ. Он присущ разряду переводных ценных бумаг.

Исторически большинство сделок по выпуску ИЦБ как в России, так и за рубежом являются статическими. Статический

портфель не предполагает возможности пополнения активов или их замены в течение всего срока жизни сделки. Амортизация портфеля активов и облигаций в статических сделках начинается с даты первой купонной выплаты. Использование такой структуры на европейских рынках является оправданным с учетом длинного срока жизни ипотечных кредитов (обычно 20-30 лет). Однако в силу специфики отечественного рынка ИЦБ – низкого уровня коэффициента «кредит/залог» (К/З) на уровне 45-55%, высоких купонов и высоких уровней досрочного погашения на уровне 30-35%, которые обусловлены значительной долей рефинансируемых кредитов – дюрация российских портфелей значительно короче, а реальный срок жизни облигаций не превышает четырех-пяти лет. Более того, первоначальный установленный договором срок до погашения ипотечных кредитов в России меньше по сравнению с европейскими юрисдикциями (рис. 4).

В результате российский инвестор в ИЦБ приобретает долгосрочный финансовый инструмент с заявленным сроком до погашения 20-25 лет, который фактически (вследствие досрочного погашения) оказывается коротким (от четырех до пяти лет).

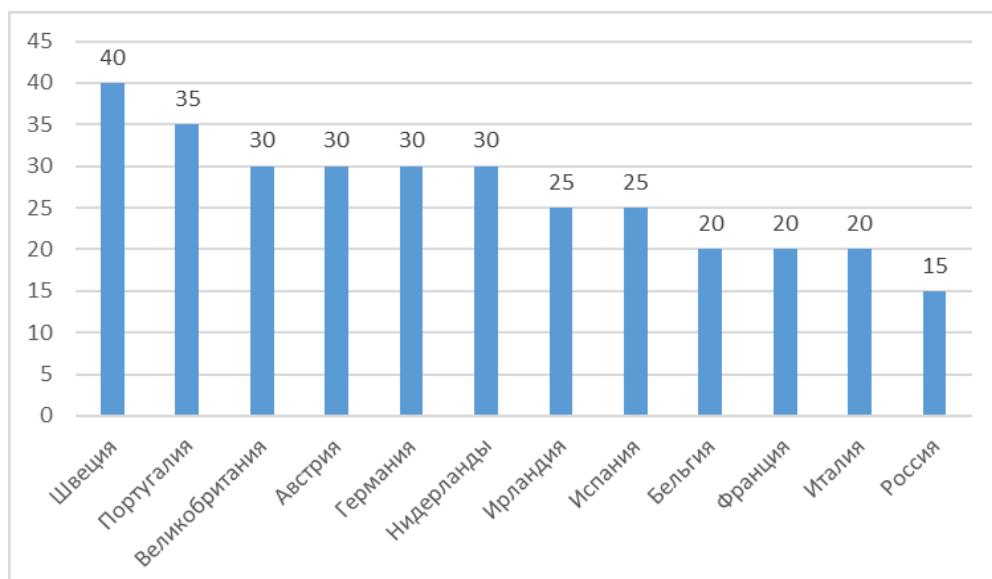


Рисунок 4 – Средний срок заключения договора по ипотечному жилищному кредитованию в отдельных странах, в годах [2, 11]

¹ Существующие правила ограничивают вложения в такие бумаги 10% пенсионных накоплений наряду с другими высокорисковыми активами.

Несмотря на высокое кредитное качество такой бумаги, ее дюрация труднопредсказуема, что обуславливает волатильность показателей доходности и серьезно усложняет оценку таких бумаг потенциальными инвесторами.

По мнению автора, выход из сложившейся ситуации заключается в использовании механизма реинвестиционных периодов, который в нашей стране пока не применяется.

Суть данного механизма заключается в том, что в течение данного периода поступления от погашения основного долга по кредитам не направляются на погашение номинала облигаций, а используются для приобретения новых кредитов, соответствующих критериям приемлемости. Таким образом дюрация облигации увеличивается без ущерба для кредитного качества и/или доходности. С юридической точки зрения заимодатель продает (уступает) эмитенту дальнейшие права требования, возникающие по новым (уступленным) договорам взамен погашенных кредитов.

Реинвестиционные периоды широко используются для достижения соответствия между более длинными сроками погашения рейтингуемых облигаций, обеспе-

ченных активами, и более короткими сроками погашения таких активов. Несмотря на традиционно статическую природу ипотечной секьюритизации, использование реинвестиционных периодов в сделках по выпуску ИЦБ уже практикуется в странах Бенилюкса, Италии и Великобритании.

Принимая во внимание специфику российских ипотечных кредитов, включение реинвестиционных периодов в структуру сделки позволит повысить прозрачность и предсказуемость ИЦБ при сохранении их кредитного качества. Долгосрочные инструменты с фиксированной минимальной дюрацией позволяют привлекать в ИЦБ денежные средства пенсионных фондов и страховых компаний, которые на глобальных рынках являются основными инвесторами в структурированные продукты.

По мнению автора, необходимо выделить еще один вид риска на вторичном рынке ИЖК – риск концентрации, который активно формируется в современных экономических условиях. Данная тенденция объясняется увеличением эмиссии «фабричных» ипотечных ценных бумаг ООО «ДОМ.РФ Ипотечный агент» с поручительством АО «ДОМ.РФ» (табл. 4).

Таблица 4 – Сделки секьюритизации ипотечных жилищных кредитов в Российской Федерации за 2016-2019 гг. [12]

SPV	Объем, млн руб.			
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	09.2019 г.
ООО «ДОМ.РФ Ипотечный агент» (ООО «Ипотечный агент «Фабрика ИЦБ» до 2017 г.)	2108,58	109097,30	139234,51	72973,52
ООО «Ипотечный агент БСПБ»	3702,53	-	-	-
ООО «Ипотечный агент БСПБ 2»	-	-	7547,02	-
ООО «Ипотечный агент МКБ 2»	3328,38	-	-	-
ДельтаКредит, с баланса банка	12000,00	7000,00	-	-
ООО «Ипотечный агент Абсолют 4»	4964,45	-	-	-
АО «Ипотечный агент БФКО»	4525,69	-	-	-
ООО «Ипотечный агент Металлинвест-1»	3280,33	-	-	-
ООО «Ипотечный агент Вега-1»	1612,42	-	-	-
ООО «Ипотечный агент Вега-2»	1957,13	-	-	-
ЗАО «Мультиоригинаторный ипотечный агент 1»	2238,92	-	-	-
ООО «Ипотечный агент ТКБ-2»	5097,36	-	-	-
АО «Ипотечный агент ВТБ-БМ 2»	6686,62	-	-	-
ООО «Мультиоригинаторный ипотечный агент 2»	3182,65	-	-	-
Газпромбанк, с баланса банка	15000,00	-	-	-
ООО «Ипотечный агент АкБарс2»	11205,27	-	-	-
АО «Ипотечный агент ВТБ 2013-2»	-	1000,00	-	-
ООО «Ипотечный агент ТКБ-3»	-	4095,54	-	-
ООО «Ипотечный агент Возрождение 5»	-	4100,00	-	-

Ключевым элементом агентской модели является высокая концентрация рисков на одном эмитенте, который, по сути, транслирует данный риск на государственный бюджет. В качестве примера реализации таких рисков можно привести события мирового финансового кризиса 2007-2009 гг., которые свидетельствуют о том, что концентрация критических для юрисдикции рисков на балансе одного контрагента способна привести к катастрофическим последствиям.

Не следует забывать, что при монополизации рынка и бесконтрольном стремлении к наращиванию объемов выпуска ИЦБ возрастает риск появления теневых схем, мошеннических действий и дальнейшего краха всей финансовой системы страны.

Опасность концентрационного риска в агентской однотраншевой модели вторичного рынка ИЖК в Российской Федерации заключается в том, что на балансе одного контрагента будут сконцентрированы все риски дефолта огромного пула ипотечных облигаций. Соответственно мерами защиты от данного риска будут аналогичные риску дефолта для инвестора, рассмотренные нами ранее.

Заключение

Таким образом, ИЖК связано с достаточным количеством рисков, которое в настоящее время только увеличивается в связи с низким экономическим ростом¹, понижением требований банков к заемщикам по причине исчерпания лимита «идеальных» клиентов и повышением риск-аппетитов оригинаров. Минимизация рисков ИЖК достигается за счет верного выбора кредитных технологий и инструментария, в том числе видового выбора и формы непосредственного ипотечного кредитования. Выбор должен основываться на объективной оценке возможностей и прогнозе последствий. Эффективность управления рисками зависит от сбалансированности их распределения в структуре ИЖК, что влияет на надежность и устойчивость системы ИЖК.

¹ По оценке Минэкономразвития, темпы роста ВВП в ближайшие пять лет не превысят 1,5%.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Банковские риски: учебное пособие / кол. авторов под ред. д.э.н., проф. О.И. Лаврушина и д.э.н., проф. Н.И. Валенцевой. – М.: КНОРУС, 2007. – 232 с.
2. Банк России [электронный ресурс]: <http://www.cbr.ru/statistics/pdko/Mortgage/retro/>
3. Банк России. Обзор финансовой стабильности. Информационно-аналитический материал. IV квартал 2018 г. – I квартал 2019г. Москва. 2019 [Электронный ресурс]: http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/19790/OFS_19-01.pdf
4. Языков А.Д., Цыганов А.А. Существенные факторы риска при выдаче ипотечного кредита // Деньги и кредит. 2017. – №8. – С. 40-44
5. Жук Д.Е. Управление кредитным и процентным рисками в процессе ипотечного кредитования // Российское предпринимательство. 2011. №5-1.
6. Астрелина В.В. Управление ликвидностью в российском коммерческом банке / В.В. Астрелина, П.К. Бондарчук, П.С. Шальнов. –М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2012. – 176 с.
7. Бухтин М.А. Риск-менеджмент в кредитной организации: методология, практика, регламентирование / М.А. Бухтин. –М.: ИД Регламент, 2008. – 156 с.
8. Берестова Ю.С. Риски ипотечного кредитования: причины, последствия и способы их минимизации // Вестник Челябинского государственного университета. 2009. № 1 (139). Экономика. Вып. 17. С. 81-88.
9. Оптимизированная многотраншевая секьюритизация. Исследование АКРА. Август 2019г. [Электронный ресурс]: <https://www.acra-ratings.ru/documents/1345>
10. Усов И. Горячева В. НПФ не готовы брать ипотеку даже если ЦБ упростит вложения в ипотечные облигации [Электронный ресурс] // Коммерсантъ. №167 от 16.09.2019, стр. 8. <https://www.kommersant.ru/doc/4094348>
11. Официальный сайт European DataWarehouse (EDW) [Электронный ресурс]: <https://www.eurodw.eu>

12. Официальный сайт Аналитического Центра по ипотечному кредитованию и секьюритизации РусИпотека [Электронный ресурс]: <http://rusipoteka.ru>

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Banking risks: a training manual / count. authors ed. Doctor of Economics, prof. O.I. Lavrushin and Doctor of Economics, prof. N.I. Walentseva. – M.: KNORUS, 2007. 232 p.
2. Bank of Russia [electronic resource]: <http://www.cbr.ru/statistics/pdko/Mortgage/retro/>
3. Bank of Russia. Review of financial stability. Information and analytical material. Q4 2018 – Q1 2019 Moscow. 2019 [electronic resource]: http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/19790/OFS_19-01.pdf
4. Yazykov A.D., Tsyganov A.A. Significant risk factors in issuing a mortgage loan // Money and credit. 2017. – No. 8. – S. 40-44
5. Zhuk D.E. Management of credit and interest rate risks in the process of mortgage lending // Russian Journal of Entrepreneurship. 2011. No. 5-1.
6. Astrelina V.V. Liquidity management in a Russian commercial bank / V.V. Astralina, P.K. Bondarchuk, PS. Shalnov. –M.: Publishing House FORUM: INFRA-M, 2012. – 176 p.
7. Bukhtin M.A. Risk management in a credit institution: methodology, practice, regulation / M.A. Bukhtin. – M.: Publishing House Regulation, 2008. – 156 p.
8. Berestova Yu.S. Risks of mortgage lending: causes, consequences and ways to minimize them // Bulletin of Chelyabinsk State University. 2009. No. 1 (139). Economy. Vol. 17. S. 81-88.
9. Optimized multi-tranche securitization. ACRA study. August 2019 [electronic resource]: <https://www.acra-ratings.ru/documents/1345>
10. Usov I. Goryacheva V. Non-state pension funds are not ready to take a mortgage even if the Central Bank simplifies investments in mortgage bonds // Kommersant Newspaper No. 167 of September 16, 2019, p. 8 [electronic resource]: <https://www.kommersant.com/doc/4094348>
11. Official website European DataWarehouse (EDW) [electronic resource]: <https://www.eurodw.eu>
12. Official site of the Analytical Center for Mortgage Lending and Securitization RusIpoteka [electronic resource]: <http://rusipoteka.ru>

Стадник В.А.,
к.э.н., доцент кафедры
«Финансовый мониторинг
и финансовые рынки», РГЭУ (РИНХ)
E-mail: stadnik.vladimir@bk.ru

О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ РАЗВИТИЯ НОРМАТИВНОГО СТАТУСА РЫНКА ICO НА ПРИМЕРЕ США

JEL classification: O16

Был исследован подход исполнительных и законодательных органов США к регулированию новых электронных финансовых инструментов, связанных с технологией блокчейн, и надзору за их обращением. Были изучены правовые документы: законодательные акты, судебные precedents, подзаконные акты и инструкции федеральных комиссий и комитетов штатов, касающиеся различного подхода в определении криптовалюты, а также долговых и кредитных операций, основанных на этом инструменте. Результаты показывают неоднородность в правовой системе США в этом вопросе.

Ключевые слова: блокчейн, криптовалюта, ценная бумага, имущественные отношения, ICO, SEC, CFTC.

V.A. Stadnik

U.S. ICO MARKET LEGAL DEVELOPMENT

The approach of the executive and legislative bodies of the United States to the regulation of new electronic financial instruments and supervision of their circulation was studied. Legal documents were studied: legislative acts, judicial precedents, bylaws and instructions of Federal commissions and state committees concerning the different approach in determining cryptocurrency. Credit and loan instruments were considered. The results show heterogeneity in the us legal system on this issue.

Keywords: blockchain, cryptocurrency, security, property relations, ICO, SEC, CFTC.

Введение

В современном мире все больше развивается сфера цифровой экономики, а локомотивом выступает технология блокчейн, на основе которой создается новый вид финансового инструмента – криптовалюта. В данной статье будет рассмотрен один из видов привлечения капитала через данный инструмент, известный как первичное размещение монет (англ. Initial Coin Offering (сокр. ICO)). ICO представляет собой процесс, при котором цифровой токен создается на технологии блокчейн, то есть является частью децентрализованного программного протокола. Способ привлечения инвестиций через ICO получил широкое распространение в 2017 году и до сегодняшнего дня является одним из популярных способов сбора средств для стартапов, которые еще не запустили свой продукт (услугу) либо нуждаются в дополнительном привлечении средств.

В связи с таким активным развитием криптоэкономики особую актуальность приобретают теоретические разработки и анализ практических применений законодательства в этой области в странах, в которых криптовалюта раньше остальных получила свое распространение. С каждым днем растет количество новых финансовых инструментов, завязанных на криптовалюте и технологии блокчейн, что заставляет государство предпринимать более активные меры по регулированию растущего рынка.

Значительный вклад в изучение новой цифровой экономики внесли труды таких зарубежных и российских ученых, как Будзко В.И., Волучев И.Е. Копытин И.А., Логвинов Б.Б., Масленников А.О., Мульников Д.А., Шмид А.В., Daniel Bumblauskas, Xu Wang, Edward Boon и др.

Дискуссионность и недостаточная проработанность правового статуса, норм регулирования и обращения инструментов на основе технологии блокчейн обусловили выбор темы и основное направление исследования.

Материалы и методы

Для начала необходимо рассмотреть ранние этапы развития рынка с ICO. Первичное размещение монет позволяет компаниям привлекать денежные средства, создавая и продавая свой цифровой токен на блокчейне в обмен на криптовалюту, как правило, биткойн (англ. Bitcoin) или эфир (англ. Ethereum). Некоторые токены на основе технологии блокчейн самостоятельно функционируют как цифровая валюта. Другие токены могут представлять право на материальные активы, такие как золото, недвижимость и др. Блокчейн-токены также могут использоваться в новых протоколах и сетях для создания распределенных приложений. Эти токены иногда называют аппкоинами (англ. AppCoins), полезными токенами (англ. utility token) или протокольными токенами (англ. protocol tokens). Существуют также некоторые ICO, которые носят спекулятивную цель либо являются СКАМом (англ. scam – мошенник). В большинстве случаев первичное размещение монет проводится на эфире, который был разработан для поддержки децентрализованных приложений и имеет, в отличие от биткоина, открытый код.

Зачем компании проводить ICO? Одним из основных преимуществ является то, что ICO обеспечивает экономический стимул и привлечение инвестиций молодого и перспективного проекта. Другими словами, это дает инвесторам возможность владеть небольшой частью создаваемой сети, побуждая их стать также первыми пользователями приложения или программного обеспечения, созданного разработчиком в рамках инвестиционного проекта. И это же предоставляет инвестиционному проекту более высокие шансы на успех с гораздо меньшим необходимым начальным капиталом. В основном можно встретить два типа ICO: пререлиз, или иначе предварительный выпуск, и пострелиз. Исторически более распространены предварительные выпуски ICO как с применением blockchain-технологий, так и в традиционных формах. Как следует из названия, предварительные выпуски ICO происходят, когда проекту нужны средства для разработки продукта

или услуги. Пострелизные ICO происходят, когда проект запустил начальную версию своего протокола (алгоритма) и соответствующего токена и хочет получить дополнительные средства для развития.

Так как ICO является еще достаточно новым средством привлечения инвестиций, необходимые шаги для выпуска коинов (монет) в правовом поле не закреплены. Однако практикой сформирована последовательность действий, необходимых для реализации подобного выпуска. Шаг первый – опубликовать подробный технический документ с описанием сети, которую команда разработчиков хочет построить, и для чего она будет использоваться («белую книгу»). В данном документе должна содержаться четкая и убедительная причина существования цифрового токена, подробное техническое описание проекта и четкие ожидания в отношении выпуска и распределения токенов.

Второй шаг заключается в предоставлении подробной дорожной карты развития, которая будет включать оценки времени и затрат для каждого этапа проекта и имена ключевых членов команды разработчиков и экспертов. Дорожная карта должна иметь смету финансирования для каждого этапа развития, в которой должны быть учтены ограничения финансирования следующего этапа до достижения предыдущего.

Шаг третий – использовать технологию открытого публичного блокчейна и опубликовать весь код проекта. Это обеспечивает прозрачность и показывает реальное участие держателей токенов и независимых разработчиков.

Шаг четвертый – использовать ясное, логичное и справедливое ценообразование при размещении и продаже токенов. Это включает в себя установку максимального количества токенов в обращении и использование механизма ценообразования, который не будет приводить к инфляции с течением времени.

Шаг пятый – определить процент токенов, которые должны быть отложены для команды разработчиков в качестве вознаграждения за работу, которую они провели и вложили в проект.

Следует отметить, что токены, предложенные в качестве инвестиций, схожи в принципе котировок с ценными бумагами. Именно поэтому они подлежат регистрации в Комиссии по ценным бумагам и биржам (англ. U.S. Securities and Exchange Commission (сокр. SEC). Однако большинство эмитентов токенов не хотят регистрироваться в SEC.

При этом динамика первоначального предложения монет начиная с 2017 г. более чем впечатляющая. На рисунке 1 можно заметить, что в начале 2017 г. через ICO было привлечено около \$300 млн, к концу 2017 г. было привлечено уже \$5,86 млрд. Только за декабрь 2018 г. через ICO было привлечено \$ 1,4 млрд.

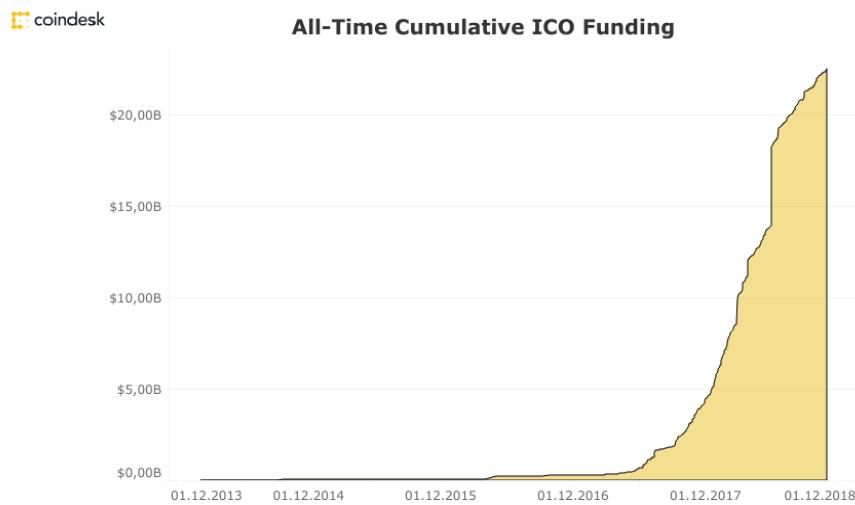


Рисунок 1 – График финансирования ICO с 01.12.2013 по 01.12.2018 г.¹

Этот резкий рост интереса в 2017 году на ICO трудно объяснить. Одним из факторов роста является увеличение стоимости криптовалют, произошедшее также в 2017 году. Однако, по нашему мнению, как в случае и с криптовалютой, основную роль сыграла человеческая психология: многие люди покупали ICO в надежде продать его по более высокой цене позже. В основе такой стратегии не лежит заинтересованность в личном участии в проекте либо в коинах, которые вместе с ним выпускаются.

Таким образом, рынок ICO можно охарактеризовать как излишне спекулятивный, и, если законодательно не закрепить ICO в правовом поле, а также не признать коины ценными бумагами, подлежащими регистрации в уполномоченных органах, будет и далее наблюдаться сверхвысокая волатильность данного рынка.

Рассмотрим подробнее нормативный статус первичного размещения монет или

ICO, который сегодня можно назвать неопределенным. Ключевой вопрос для любого ICO заключается в том, соответствует ли он нормативно определению «ценная бумага»? Если ответ «да», то возникает целый ряд нормативных требований, и цель ICO, которая заключается в привлечении средств для запуска проекта с минимальными затратами, теряется. Остановимся подробнее на примере США, так как на сегодняшний день в этой стране находится один из самых крупных рынков криптовалюты в мире. Как говорилось ранее, ценные бумаги в США попадают под юрисдикцию Комиссии по ценным бумагам и биржам (сокр. SEC). Но SEC еще не предоставила даже инструкций по интерпретированию ICO с точки зрения государства, что позволило бы участникам рынка точно знать, будет ли их предлагаемое ICO квалифицироваться как ценная бумага. Тем не менее SEC через различные правоприменительные действия

¹ Источник: <https://www.coindesk.com/ico-tracker>

и публичные заявления предоставила позицию, из которой следует, что скорее всего это произойдет. Таким образом, субъекту, который рассматривает возможность выпуска ICO, важно знать требования законодательства о ценных бумагах, проанализировав потенциальные последствия нарушения этих норм.

Проведем сравнительный анализ норм права в отношении обращения ценных бумаг в России и США. В России определение понятия «ценная бумага»дается в Гражданском кодексе Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 18.07.2019) [1], где четко указывается о необходимости ведения записей по учету прав на бездокументарные ценные бумаги, которые может осуществлять только лицо с лицензией, а также о необходимости государственной регистрации [2]. Так как наша правовая система относится к романо-германской правовой семье [3], то для изменения законодательства необходимо сделать ряд шагов на высшем уровне законодательной власти. При этом нормативно-правовая система США более располагает к изменениям, так как она относится к англосаксонской правовой семье, где для правоприменения достаточно правового precedента и решения одного суда, на примере которого будут излагаться другие precedенты.

Второй раздел закона США «О ценных бумагах» (англ. The Securities Act) 1933 года дает широкое определение понятия «ценная бумага», которое включает в себя нечто, известное как инвестиционный контракт (англ. investment contract) [4]. Таким образом, ключевым вопросом для определения ICO как ценных бумагах является вопрос о применении к ICO понятия инвестиционный контракт. Закон «О ценных бумагах» не устанавливает четких руководящих принципов для того, что представляет собой инвестиционный контракт, поэтому итоговое решение было сделано в Верховном Суде в деле 1946 года: SEC против компании Howey, чтобы установить четкие рамки для определения того, квалифицируются ли определенные сделки инвестиционными контрактами [5]. Это дело

стало известно как Howey Test [6]. Суд постановил, что сделка является инвестиционным контрактом, если он является инвестицией, от которой ожидается получение прибыли, вложение денег является коллективным и прибыль появляется от усилий третьей стороны. Если все факторы соблюdenы, то сделка является инвестиционным контрактом и, следовательно, ценной бумагой, которая должна быть зарегистрирована в SEC. Все вышеперечисленные факторы, квалифицирующие сделку как инвестиционный контракт, вполне могут быть отнесены и к ICO. Но регистрация требует времени и стоит дорого, и, очевидно, эмитенты ICO хотят избежать этого. Проблема еще и в том, что эмитенты не могут точно знать, удовлетворяют ли их ICO всем требованиям, относящимся к ценным бумагам.

В июле 2017 года SEC предоставила некоторые рекомендации в отношении ICO [7]. Это было связано с выпуском отчета о расследовании, в котором рассматривался один конкретный ICO, известный как Decentralized autonomous organization (англ. Decentralized autonomous organization (сокр. DAO)) [8]. DAO был создан группой людей, работающих в компании под названием Slock.it, которая создала смарт-контракт, которым управляем DAO [9]. Смарт-контракты – это компьютерные протоколы, которые предназначены для облегчения, проверки и принудительного согласования контракта без необходимости привлечения третьих лиц [10]. В период с 30 апреля по 28 мая 2016 года DAO выпустила и продала около 1,15 миллиарда цифровых токенов в обмен на около 12 миллионов эфиров, стоимость которых в то время составляла \$150 миллионов долл. США [7]. Все это было сделано на блокчейне Ethereum. DAO начал функционировать после долгого периода поиска частных инвесторов.

Изучив историю компании DAO, можно выдвинуть предположение о том, соответствует ли этот случай тесту Howey и являются ли их токены ценностями бумагами. SEC в отчете о расследовании дала определенный ответ: да, соответствуют. Изучим способ анализа SEC. Во-первых,

SEC определила, что DAO является способом инвестирования, потому что компания приобрела криптовалюту – эфир. По мнению SEC, наличные деньги – это не единственная форма вклада или инвестиций, которая создает инвестиционный контракт [11]. В своем отчете о DAO SEC расширила определение денег, включив в него криптовалюты [7]. Во-вторых, SEC установила, что различные рекламные материалы, распространяемые компанией Slock.it и ее соучредителями, указывали на то, что DAO была некоммерческой организацией, целью которой было получение финансирования для своих проектов в обмен на доход от инвестиций. Следовательно, было ожидание прибыли от DAO со стороны инвесторов. В-третьих, SEC считает проект DAO совместной формой инвестиций, потому в DAO были объединены средства нескольких инвесторов, а прибыль поровну распределена. Однако SEC обнаружила, что вся прибыль от компании DAO была получена Slock.it и ее соучредителями, а не инвесторами. Инвестиционные продукты, за которые проголосовали все держатели токенов DAO, были выбраны группой кураторов, связанных с Slock.it. Кроме того, каждый держатель токена был анонимным лицом и не кантовал действия DAO. Таким образом, инвесторы DAO полагались на управлеческие и предпринимательские усилия Slock.it и ее соучредителей, а также кураторов DAO, которые управляют DAO и выдвигают проектные предложения, которые могут принести прибыль инвесторам. Хотя SEC обнаружила, что DAO соответствует всем четырем факторам теста Howey и поэтому может считаться ценной бумагой, DAO никогда не регистрировался в SEC, потому что вскоре после запуска DAO был взломан и весь эфир, который он приобрел, был украден. Тем не менее SEC сообщила, что расследование по DAO не было официальным, а лишь служит ориентиром для всех других эмитентов ICO, чтобы помочь им определить, нужно ли им регистрировать свое ICO в SEC [12].

Результаты

В ходе исследования установлен риск того, что ICO будут квалифицированы как

ценные бумаги. Фактически в феврале 2018 года председатель SEC Джей Клейтон заявил, что каждое ICO, которое он видел, было, по его мнению, ценной бумагой. Но до тех пор, пока не будет выпущено официальное руководство SEC, эмитенты ICO в качестве ориентира должны применять отчет SEC о расследовании и правоприменительных действиях против других эмитентов ICO [13]. Для снижения риска ICO ценной бумагой необходимо применение децентрализованной структуры, некоммерческой направленности, отсутствие ограничений или контроля над вторичной торговлей, предоставление покупателям токенов возможности контроля над деятельностью и реализацией проекта, а также всей информации, необходимой для оценки эффективности и результативности проекта.

Стоит отметить, что тест Howey начали применять к нескольким криптовалютам, в частности Ether и XRP. Некоторые считают, что они также квалифицируются как ценные бумаги. Этот аргумент в первую очередь зависит от того, являются ли эти валюты частью совместного предприятия. Учитывая, что Ether был представлен фондом Ethereum, а XRP – лабораторией Ripple Labs и эти организации продолжают играть важную роль в продвижении своей валюты, можно с уверенностью утверждать, что они соответствуют тесту Howey и поэтому являются цennыми бумагами.

Обсуждение

Позиция регуляторов о признании Ether или XRP ценной бумагой может вызвать волну продаж на крупных торговых площадках. Но на данный момент большинство криптовалют продолжают считаться товаром по нормам Комиссии по торговле товарными фьючерсами (англ. The Commodity Futures Trading Commission [14] (сокр. CFTC)). Из-за неопределенности, которая окружает ICO, юристами, работающими в сфере криптовалют, был разработан документ «Простое соглашение для фьючерсов на основе токенов (англ. Simple agreement for future token (сокр. SAFT))» [15]. Если разработчик считает, что любой токен, проданный в будущем,

будет «токеном полезности», то контракт SAFT может быть создан в качестве его обеспечения и продан аккредитованным инвесторам. Этот контракт гарантирует, что токены будут доставлены инвесторам, как только будет разработана функционирующая сеть или приложение, где эти токены могут быть использованы. Этот документ нацелен на использование токенов эмитентами и инвесторами в случае, если SEC или судебные precedents постановят, что токены не являются ценными бумагами. Несмотря на то что токены, выпущенные на основе SAFT, с большей вероятностью не попадут по классификацию ценной бумаги. Однако SEC официально не подтвердил эту позицию.

Стоит отметить, что, согласно исследованию А.О. Масленникова «Кластерная структура рынка криптовалют и возможности диверсификации рыночного риска инвестиционного портфеля криptoактивов», криптовалюты демонстрируют самую высокую волатильность в сравнении со всеми классическими финансовыми инструментами. Согласно исследованию, проводимому с 1 января 2016 г. по 31 марта 2018 г., включающему 2188 криптовалют, из которых 283 активно торговались в течение всего периода исследования (более 90% дней), было выяснено, что в пятерку самых низковолатильных криптовалют входит tether, bitcoin, bitusd, etherium. Величина риска (VaR) криптовалюты bitcoin составила 11,6%, а ожидаемые потери (expected shortfall) – 14,7%. Самыми волатильными валютами оказались dimecoin, virtacoin и litedoge с показателем VaR и ожидаемыми потерями, близким к 100%. В исследовании изучались и традиционные активы по тем же параметрам, что и криптовалюты. Они показали значения ниже 10% по самым волатильным активам, такими как фьючерс на бензин и фьючерс на природный газ. С точки зрения стандартных мер рыночного риска – стоимость под риском (VaR) и ожидаемые потери (expected shortfall) – инвестиции в биткоин почти в два раза более рискованны, чем во фьючерсные контракты на природный газ и бензин. Кластерный

анализ показал, что рыночные риски биткоина невозможно существенно снизить посредством диверсификации инвестиционного портфеля за счет других криптовалют.

Заключение

Инвестиции в криптовалюты связаны с рисками непрерывности регулятивной среды, высокими операционными рисками и неразвитостью торговой инфраструктуры.

Рыночный риск – повышенная и несистематическая волатильность котировок криптовалют.

В части неопределенности регулятивной среды необходимо отметить, что:

– с 2014 г. CFTC относит криптовалюты к категории сырьевых инструментов (commodities);

– SEC применяет индивидуальный подход к каждой криптовалюте. Только в июне 2018 г. SEC разъяснила, что bitcoin и ethereum не будут отнесены к категории ценных бумаг (securities), а большинство токенов – будут.

Операционные риски операций с криптовалютами связаны с:

– низкой ликвидностью большинства криptoактивов;

– риски потери вложений из-за хакерских атак;

– риски, связанные с ОД/ФТ. У каждой единицы криптовалюты есть своя история трансакций.

Неразвитость торговой инфраструктуры также характерна для рынка криптовалют:

– среди маркетмейкеров по криптовалютам нет крупных инвестиционных банков;

– нет ETF для криптовалют. На начало ноября 2018 г. SEC отклонила уже 18 проектов криpto-ETF.

Технологические инновации рынка криptoактивов обеспечивают импульс для дальнейшего развития мировой финансовой системы. В то же время существующие и появляющиеся риски требуют разработки правил контроля и регулирования криptoактивов и ICO. По мнению автора, не вызывает сомнения необходимость выработки единого подхода в данном вопросе для мирового сообщества в целом. Поэтому при

формировании российского цифрового права представляется важным изучение практического опыта стран с высокоразвитой экономикой, одной из которых является США.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Статья 142. Ценные бумаги Гражданского кодекса Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 18.07.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2019) // СПС КонсультантПлюс
2. Статья 149. Общие положения о бездокументарных ценных бумагах Гражданского кодекса Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 18.07.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2019) // СПС КонсультантПлюс
3. Матузов Н. И., Малько А. В. Теория государств и права: Учебник. / 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юристъ, 2009. – С. 174.
4. Закон о ценных бумагах 1933 г., относящийся к 15 разделу Кодекса Соединенных Штатов, с поправками, внесенным в п.с. 115-174, принятыми 24 мая 2018 года. // Офис Законодательного советника Палаты представителей США. / Электронный ресурс / <https://legcounsel.house.gov/Comps/Securities%20Act%20Of%201933.pdf> (Дата обращения 10.10.2019).
5. Судебный акт Комиссии по ценным бумагам и биржам против компании Howey Co. № 843 от 27 мая 1946 года. // Верховный суд Соединенных штатов. / Электронный ресурс / <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/328/293/> (Дата обращения 10.10.2019).
6. Howey Test. // Dotdash. / Электронный ресурс / <https://www.investopedia.com/terms/h/howey-test.asp> (Дата обращения 11.10.2019).
7. Отчет о расследовании в отношении Децентрализованной автономной организации в соответствии с разделом 21 (а) Закона «О ценных бумагах» 1934 года Комиссии по ценным бумагам и биржам № 81207 от 25 июля 2017 года // Комиссия по ценным бумагам и биржам Соединенных штатов. / Электронный ресурс / <https://www.sec.gov/litigation/investreport/34-81207.pdf> (Дата обращения 12.10.2019).
8. Заявление отделов Корпорации по финансам и правоприменению в отношении отчета о расследовании DAO от 25 июля 2017 г. // Комиссия по ценным бумагам и биржам Соединенных штатов. / Электронный ресурс / <https://www.sec.gov/news/public-statement/corpfin-enforcement-statement-report-investigation-dao> (Дата обращения 12.10.2019).
9. The History of the DAO and Lessons Learned. // Slock.it. / Электронный ресурс / <https://blog.slock.it/the-history-of-the-dao-and-lessons-learned-d06740f8cfa5> (Дата обращения 13.10.2019).
10. Schulpen, R. Smart contracts in the Netherlands. – Tilburg.: University of Tilburg, 2018. – 88 с.
11. Framework for “Investment Contract” Analysis of Digital Assets. // Комиссия по ценным бумагам и биржам Соединенных штатов. / Электронный ресурс / <https://www.sec.gov/corpfin/framework-investment-contract-analysis-digital-assets> (Дата обращения 13.10.2019).
12. SEC Issues Investigative Report Concluding DAO Tokens, a Digital Asset, Were Securities. // Комиссия по ценным бумагам и биржам Соединенных штатов. / Электронный ресурс / <https://www.sec.gov/news/press-release/2017-131> (Дата обращения 14.10.2019).
13. SEC Chief Clayton: ‘Every ICO I’ve Seen Is a Security’. // Digital Currency Group. / Электронный ресурс / <https://www.coindesk.com/sec-chief-clayton-every-ico-ive-seen-security> (Дата обращения 14.10.2019).
14. Bitcoin and Other Virtual Currencies. // Комиссия по торговле товарными фьючерсами Соединенных штатов. / Электронный ресурс / <https://www.cftc.gov/Bitcoin/index.htm> (Дата обращения 14.10.2019).
15. The SAFT Project. // Protocol Labs. / Электронный ресурс / <https://saftproject.com> (Дата обращения 14.10.2019).

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Article 142. Securities of the Civil code of the Russian Federation (part one) " of

30.11.1994 N 51-FZ (ed. of 18.07.2019) (with ed. and extra, of course. effective from 01.10.2019) // ATP ConsultantPlus.

2. Article 149. General provisions on undocumented securities of the Civil code of the Russian Federation (part one) " of 30.11.1994 N 51-FZ (ed. of 18.07.2019) (with ed. and extra, of course. effective from 01.10.2019) // ATP ConsultantPlus

3. Matuzov N. I., Malko A.V. Theory of States and law: Textbook. / 2nd ed., Rev. and extra – M.: Yurist, 2009. – Pp. 174.

4. The securities act of 1933, relating to title 15 of the United States Code, as amended by p. C. 115-174, passed on may 24, 2018. // Office of the Legislative counsel of the U.S. House of representatives. / Electronic resource / <https://legcounsel.house.gov/Comps/Securities%20Act%20Of%201933.pdf> (accessed 10.10.2019).

5. U.S. Securities and Exchange Commission lawsuit against Howey Co. No. 843 dated may 27, 1946. // Supreme court of the United States. / Electronic resource / <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/328/293/> (accessed 10.10.2019).

6. Howey Test. // Dotdash. / Electronic resource / <https://www.investopedia.com/terms/h/howey-test.asp> (accessed 11.10.2019).

7. Report on the investigation of a Decentralized Autonomous organization under section 21 (a) of the securities Act of 1934 of the securities and exchange Commission No. 81207 of July 25, 2017 // U.S. Securities and Exchange Commission. / Electronic resource / <https://www.sec.gov/litigation/investreport/34-81207.pdf> (accessed 12.10.2019).

8. Statement by the Corporation's Finance and enforcement divisions regarding the DAO investigation report of July 25, 2017 //

U.S. Securities and Exchange Commission. / Electronic resource / <https://www.sec.gov/news/public-statement/corpfin-enforcement-statement-report-investigation-dao> (accessed 12.10.2019).

9. The History of the DAO and Lessons Learned. // Slock.it. / Electronic resource / <https://blog.slock.it/the-history-of-the-dao-and-lessons-learned-d06740f8cfa5> (accessed 13.10.2019).

10. Schulpen, R. Smart contracts in the Netherlands. – Tilburg.: University of Tilburg, 2018. – 88 p.

11. Framework for “Investment Contract” Analysis of Digital Assets. // U.S. Securities and Exchange Commission. / Electronic resource / <https://www.sec.gov/corpfin/framework-investment-contract-analysis-digital-assets> (accessed 13.10.2019).

12. SEC Issues Investigative Report Concluding DAO Tokens, a Digital Asset, Were Securities. // U.S. Securities and Exchange Commission. / Electronic resource / <https://www.sec.gov/news/press-release/2017-131> (accessed 14.10.2019).

13. SEC Chief Clayton: ‘Every ICO I’ve Seen Is a Security’. // Digital Currency Group. / Electronic resource / <https://www.coindesk.com/sec-chief-clayton-every-ico-ive-seen-security> (accessed 14.10.2019).

14. Bitcoin and Other Virtual Currencies. // U.S. Securities and Exchange Commission. / Electronic resource / <https://www.cftc.gov/Bitcoin/index.htm> (accessed 14.10.2019).

15. The SAFT Project. // Protocol Labs. / Electronic resource / <https://saftproject.com> (accessed 14.10.2019).

Сафариеva Д.Р.,
магистрант программы «Финансовый мониторинг и финансовые рынки», кафедра «Финансовый мониторинг и финансовые рынки», РГЭУ (РИНХ)
E-mail: dsafarieva@gmail.com

Иванченко И.С.,
д.э.н., профессор кафедры «Финансовый мониторинг и финансовые рынки», РГЭУ (РИНХ)
E-mail: ivanchenko_is@mail.ru

СНИЖЕНИЕ РИСКА ПОРТФЕЛЬНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ФОНДОВЫХ РЫНКОВ¹

JEL classification: G11

Целью статьи является изучение степени корреляции между доходностью рынков акций различных стран в условиях глобализации и учет этого параметра при формировании глобально диверсифицированного портфеля пассивного инвестора как фактора, способного существенно ограничить снижение портфельного риска. Систематизированы основные выводы научных исследований, посвященных изучению данной проблемы, обозначены основные тенденции мирового фондового рынка; проведен эмпирический анализ корреляций доходностей фондовых рынков, выявлены современные проблемы снижения риска инвестиционного портфеля при помощи географической диверсификации.

Ключевые слова: глобализация, портфель ценных бумаг, минимизация риска, корреляция, диверсификация, пассивное инвестирование.

D.R. Safarieva, I.S. Ivanchenko

INVESTMENT PORTFOLIO RISK REDUCTION IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION OF STOCK MARKETS

The goal of the article is to study the degree of correlation between the returns of stock markets of various countries in the context of globalization and to take this parameter into account as a factor that can significantly limit portfolio risk reduction when forming a globally diversified portfolio of a passive investor. The main conclusions of scientific studies devoted to the study of this problem were systematized, the main trends of the world stock market were indicated; an empirical analysis of correlations between stock market returns was conducted, modern problems of portfolio risk reduction by means of geographical diversification were identified.

Keywords: globalization, investment portfolio, risk minimization, correlation, diversification, passive investing

Введение

Согласно гипотезе эффективности рынков, вся доступная информация полностью и моментально отражается в рыночной цене каждого актива; рынок адекватно оценивает рыночную стоимость финансовых активов, в результате чего рыночная цена актива почти всегда соответствует его рыночной стоимости, а изменение цен происходит в ответ на новую информацию, которая по определению является непредсказуемой, и, следовательно, само движение цен, по сути, является непредсказуемым. Согласно гипотезе случайного блуждания рыночных цен фондовых активов (random walk), переиграть рынок и систематически получать прибыль выше среднерыночной невозможно, поэтому отсутствуют причины для реструктуризации портфеля ценных бумаг, для анализа и выбора каких-

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ) в рамках научного проекта 18-010-00806 «Уровень жизни населения административно-

территориальных образований: выявление, исследование, анализ и оценка значимости определяющих факторов (для последующей оптимизации в условиях ограниченных ресурсов)».

либо конкретных ценных бумаг, т.е. активная инвестиционная стратегия является нецелесообразной и затратной, а пассивное инвестирование в портфель активов, повторяющий структуру рыночного портфеля ценных бумаг, напротив, является наиболее оптимальным инвестиционным решением.

В теории пассивное инвестирование предполагает вложение средств в рыночный портфель, то есть инвестирование во все доступные на рынке акции в данный момент с целью получения справедливого дохода, равного среднерыночному. Рыночный портфель – это портфель, состоящий из всех обращающихся на рынке ценных бумаг, в котором доля каждой бумаги соответствует ее относительной рыночной стоимости в общей капитализации рынка ценных бумаг.

Важным аспектом является то, что на практике рыночный портфель рассматривается пассивными инвесторами не как портфель, соответствующий структуре «мирового рыночного портфеля», а скорее как «местный рыночный портфель», а пассивное инвестирование, в свою очередь, реализуется путем формирования портфеля, схожего по своей структуре с национальным фондовым индексом, охватывающим большую часть рыночной капитализации конкретной страны.

С одной стороны, это отчасти может быть обусловлено широко известной нелогичностью в поведении инвесторов – феноменом «домашнего смещения», согласно которому инвесторы непропорционально вкладывают свои средства в местные акции (акции своего города, страны или региона), формируя тем самым недиверсифицированный портфель ценных бумаг, концентрируя риск, а не распределяя его [1, 2]. Данное поведение может быть объяснено страхом неопределенности и неоднозначности [3], предпочтением наиболее знакомых акций [2], а также желанием «идти в ногу с соседями» [4], опасаясь нестандартных решений.

С другой стороны, пассивное инвестирование основывается на предположении об эффективности конкретного рынка.

Считая рынок данной страны эффективным, инвестор может не верить в предположение об эффективности рынка другой страны или же мирового фондового рынка в целом. Как следствие, многие инвесторы формируют рыночный портфель из ценных бумаг конкретной страны.

При формировании портфеля в рамках одной экономики страновой риск приобретает вид систематического риска, поскольку представляет собой вероятность того, что весь рынок страны понесет потери, что в итоге негативно отразится на доходности всех инвестиционных вложений. Современная портфельная теория не претендует на возможность минимизации систематического риска, однако страновой риск является скорее несистематическим, поскольку он может быть нивелирован или существенно снижен путем географической диверсификации инвестиций.

Более того, согласно модели оценки капитальных активов (CAPM), инвестор получает вознаграждение (в виде повышенной доходности) в ответ на принятие дополнительного систематического риска; несистематический (индивидуальный) риск не вознаграждается [5]. Таким образом, будучи широко диверсифицированным в рамках определенной страны, данный портфель по-прежнему подвержен «лишнему» страновому риску.

Распределение активов между фондовыми рынками различных стран имеет свои очевидные преимущества, поскольку инвестор в этом случае способен минимизировать риски, связанные с колебаниями экономической конъюнктуры в конкретной стране, с внутренней политической неопределенностью, с юридическими аспектами, со структурой экономики (зависимость страны от экспорта какого-либо товара, продукта или услуги), а также с валютными, инфляционными и другими рисками, присущими каждой конкретной стране.

Географическая диверсификация, на первый взгляд, кажется наиболее оптимальным способом минимизации риска: вполне вероятно, что финансовые активы внутри одной страны имеют более тесную взаимосвязь, нежели финансовые активы

совершенно разных экономик. С точки зрения пассивного инвестирования приобретение рыночных активов сразу в нескольких странах должно привести к диверсификации странового риска и снижению совокупного риска портфеля ценных бумаг. Кроме того, с появлением и широким распространением таких инвестиционных инструментов, как ETF, стало значительно проще инвестировать сразу в весь рынок определенной страны, региона или даже в весь развивающийся или развитый рынок.

При этом, согласно современной портфельной теории Гарри Марковица [6], получить существенную выгоду от диверсификации можно только при условии, что активы, входящие в портфель, слабо коррелированы между собой: чем меньше корреляция доходностей между финансовыми активами в портфеле ценных бумаг, тем большего эффекта снижения риска можно достичь. Однако возникает проблема необходимости учета растущей взаимосвязанности и взаимозависимости экономик, которая отражается в повышающемся уровне корреляции доходностей финансовых активов различных стран. В условиях сильной коррелированности финансовых рынков получить преимущества от диверсификации инвестиционного портфеля становится все труднее.

На современном этапе развития портфельной теории исследованию проблемы коррелированности национальных фондовых рынков не уделяется должного внимания в научных трудах в силу того, что рост взаимосвязи между национальными рынками является вполне естественным следствием процесса глобализации. Тем не менее данная проблема крайне актуальна для пассивных инвесторов, желающих минимизировать риск своих инвестиционных вложений путем формирования глобально (географически) диверсифицированного портфеля ценных бумаг.

Целью данной научной работы является изучение степени корреляции между доходностью рынков акций различных стран в условиях современной глобализации и учета этого параметра при формировании глобально диверсифицированного

портфеля пассивного инвестора как фактора, способного существенно ограничить снижение портфельного риска.

Материалы и методы

Данная научная работа основывается на положениях современной портфельной теории Гарри Марковица. В частности, проводимое в работе исследование опирается на представленную Гарри Марковицем в своей работе «Выбор портфеля» (Portfolio selection) математическую модель, описывающую снижение волатильности (риска) портфеля в результате сочетания ценных бумаг с различной динамикой доходности [6]. Именно при изложении современной портфельной теории было доказано, что диверсифицированный портфель ценных бумаг может являться менее волатильным (менее рисковым) по сравнению с волатильностью его активов, так как стандартное отклонение портфеля в общем случае будет меньше, чем средневзвешенное значение стандартных отклонений всех ценных бумаг, входящих в портфель [5].

Одним из наиболее важных выводов современной портфельной теории является заключение, что при формировании инвестиционного портфеля такие характеристики ценных бумаг, как риск и доходность, не следует рассматривать изолированно: необходимо оценить их влияние на общий риск и доходность портфеля.

В то время как ожидаемая доходность портфеля представляет собой средневзвешенное значение доходностей ценных бумаг, входящих в портфель, совокупный риск портфеля, выраженный стандартным отклонением от ожидаемой доходности, классически рассчитывается с учетом парной ковариации доходностей ценных бумаг, входящих в портфель, по следующей формуле [5]:

$$\sigma_p = \left(\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N X_i X_j \sigma_{ij} \right)^{\frac{1}{2}} \quad (1),$$

где σ_p – стандартное отклонение портфеля ценных бумаг;

σ_{ij} – ковариация доходностей ценных бумаг i и j ;

X_i и X_j – доли капитала, инвестированного в ценные бумаги i и j соответственно.

Ковариация отражает направление связи между величинами, но, поскольку при расчете ковариации используются натуральные величины, анализ данного показателя неуместен для определения тесноты взаимосвязи между переменными. Следующая мера статистической взаимосвязи – корреляция – позволяет выявить как направление связи, так и ее тесноту, принимая значения от -1 до 1. Корреляция доходностей финансовых активов может быть использована для анализа взаимосвязи между отдельными ценными бумагами (например акциями), между классами активов, между фондовыми рынками различных стран.

Коэффициент корреляции может быть выражен через коэффициент ковариации путем деления последнего на стандартные отклонения доходностей анализируемых ценных бумаг, что позволяет провести расчет совокупного риска портфеля ценных бумаг с использованием именно коэффициента корреляции. Таким образом, в центре нашего исследования будет находиться коэффициент корреляции, который применяется как при анализе рыночных тенденций, связанных с повышением взаимозависимости экономик, так и при анализе проблем и перспектив диверсификации портфеля ценных бумаг, поскольку совокупный риск портфеля напрямую зависит от коэффициента корреляции между активами, входящими в портфель.

В рамках текущего исследования был проведен обзор и анализ научной литературы, посвященной изучению проблемы растущей корреляции между фондовыми рынками различных стран. Систематизация основных выводов научных работ позволяет рассмотреть данную проблему в историческом контексте, выявить основные рыночные тенденции и обозначить ключевые

факторы, препятствующие снижению совокупного риска портфеля ценных бумаг пассивного инвестора при помощи географической диверсификации в условиях повышенной взаимозависимости экономик.

Эмпирический анализ значений корреляции доходностей различных ETF-фондов (exchange-traded fund¹), проводимый авторами в рамках данного исследования, позволяет сделать выводы о текущей ситуации на мировом рынке ценных бумаг и выявить свойственные современному рынку ограничения диверсификации при формировании глобально диверсифицированного портфеля. В частности, анализируются агрегированные ETF десяти стран, половина из которых относится к развитым странам, а другая половина – к развивающимся. Среди них США, Великобритания, Япония, Германия, Гонконг, Россия, Бразилия, Индия, Китай и Индонезия. В анализ также были включены агрегированные ETF развитых и развивающихся рынков.

Для анализа были выбраны именно ETF, а не различные фондовые индексы, по той причине, что ETF является реальным финансовым инструментом, приобретаемым многими инвесторами. Следовательно, проводимый анализ имеет прикладное применение и может быть рекомендован для использования в практике пассивного инвестирования желающим диверсифицировать свой портфель путем приобретения «всего рынка» другой страны или нескольких стран.

Снижение риска путем географической диверсификации может быть продемонстрировано при помощи моделирования нескольких портфелей с различными комбинациями ETF. В рамках текущего исследования были построены три портфеля ценных бумаг со слабой, умеренно слабой и сильной корреляцией между компонен-

¹ Фонды ETF предоставляют возможность покупать корзину активов без необходимости приобретать все эти активы по отдельности. Организаторы ETF-фондов владеют базовыми активами, отслеживают их динамику, формируют портфель из этих активов, а затем продают акции данного фонда инвесторам. Акционерам принадлежит часть самого фонда ETF,

но они не владеют базовыми активами в фонде. Тем не менее инвесторы в ETF-фонды, активы которых обычно формируются в соответствии со структурой какого-либо известного фондового индекса, получают выплачиваемые дивиденды по акциям, которые приобретены фондом.

тами. Формирование портфелей осуществлялось на основе представленных Гарри Марковицем формул расчета ожидаемой доходности и риска портфеля.

Результаты

Различные исследования 70-х и 80-х годов прошлого века показали, что корреляция между странами была достаточно слабой, что в определенной степени стало стимулом для глобальной диверсификации финансовых активов [7]. Впоследствии процесс глобализации стал причиной того, что в последние десятилетия экономики во всем мире стали более взаимосвязаны; недавние исследования свидетельствуют о том, что корреляция между фондовыми рынками разных стран существенно возросла. Исследованию корреляции между рынками акций был посвящен ряд научных работ, резюмируя которые можно обозначить следующие выводы.

Во-первых, корреляция между рынками со временем увеличилась, поскольку процесс глобализации коснулся как фирм, так и самих инвесторов. Янг Ли, Фрэнсис Тапон и Юго Сан (Yang, Li, Tapon, Francis and Sun, Yiguo, 2006) занимались исследованием корреляции восьми наиболее развитых рынков в период с 1988 по 2002 год. Было выявлено, что корреляция в последние четыре года рассматриваемого периода (1998–2002 гг.) была значительно выше, чем корреляция в первые 4 года (1988–1992 гг.) на каждом отдельном рынке. Например, корреляция между рынком Гонконга и США увеличилась с 0,48 до 0,65, а корреляция между рынком Великобритании и США выросла с 0,63 до 0,82 [8]. Авторы также исследовали корреляцию между развитыми и развивающимися рынками в период с 1980 по 2013 год. Аналогично корреляция между этими двумя рынками ценных бумаг также в значительной степени возросла: с умеренно сильной прямой корреляции (0,57) в 1980 году до очень сильной прямой корреляции (0,88) в 2013 году.

Во-вторых, важным наблюдением является то, что корреляция между рынками акций увеличивается в периоды сильного стресса или высокой волатильности [9]. Это

подтверждается скоростью, с которой проблемы на одном рынке, например России, могут отразиться на другом рынке, практически не имеющем очевидных связей с первым, например на рынке Бразилии. «Эффект заражения», когда проблемы на одном рынке распространяются на другие, является одной из причин скептического отношения к аргументу о том, что диверсификация путем инвестирования в различные компании на развивающихся рынках способна защитить инвесторов в случае кризиса в одной из стран, и, таким образом, существенно снизить общий риск инвестиционного портфеля. Фактически мировой кризис в последнем квартале 2008 года продемонстрировал, насколько тесно взаимосвязаны рынки: в период с 12 сентября 2008 года по 16 октября 2008 года рынки по всему миру двигались в одном направлении, причем развивающиеся рынки демонстрировали слегка большую волатильность [10].

В-третьих, корреляция во время нисходящих рыночных трендов увеличивается в большей степени, чем во время восходящих трендов. Лонгин и Солник (F. Longin and B. Solnik, 2001) в своем исследовании пришли к выводу, что невысокая волатильность сама по себе увеличивает корреляцию, а именно отрицательная волатильность. Иными словами, корреляция между глобальными рынками акций выше на медвежьих рынках, чем на бычьих [11].

В-четвертых, глобализация увеличивает подверженность фондовых рынков глобальной политической неопределенности, уменьшая при этом их подверженность национальной политической неопределенности. Брогаард, Даи, Нго и Джунг (J. Brogaard, L. Dai, P.T.H. Ngo, B. Zhuang, 2014) проанализировали показатели 36 стран в период с 1991 по 2010 год, измеряя подверженность компаний в данных странах как глобальной политической неопределенности, так и внутренней [12]. Было обнаружено, что капитализация компаний на интегрированных рынках в большей степени коррелирована с широкомасштабным общемировым политическим риском, в то время как сегментированные рынки более тесно взаимосвязаны именно с внутренней

политической неопределенностью. При этом процесс глобализации мировой экономики, продолжающийся по сей день, приводит к усилению интеграции все большего числа национальных рынков, вовлекая их в международные экономические процессы и делая их более чувствительными к глобальным политическим проблемам.

В рамках данного исследования был проведен расчет коэффициентов парной корреляции доходностей фондовых рынков десяти различных стран, а также развитого и развивающегося рынков в целом. Для анализа были отобраны ETF, отражающие совокупную капитализацию соответствующих рынков: США – Vanguard Total Stock Market ETF, Великобритания – iShares MSCI United Kingdom ETF, Японии – iShares MSCI Japan ETF, Германии – iShares

MSCI Germany ETF, Гонконга – iShares MSCI Hong Kong ETF, России – iShares MSCI Russia Capped ETF, Бразилии – iShares MSCI Brazil Capped ETF, Индии – iShares MSCI India ETF, Китая – iShares MSCI China ETF, Индонезии – iShares MSCI Indonesia ETF, а также ETF развитых рынков – iShares MSCI World ETF, ETF развивающихся рынков – iShares Core MSCI Emerging Markets ETF и ETF развитых рынков без учета США – iShares Core MSCI EAFE ETF.

Расчет коэффициентов парной корреляции доходностей проводился на основе данных о ежемесячной доходности каждого ETF за период с января 2014 года по август 2019 года. Результаты расчетов представлены на рисунке 1.

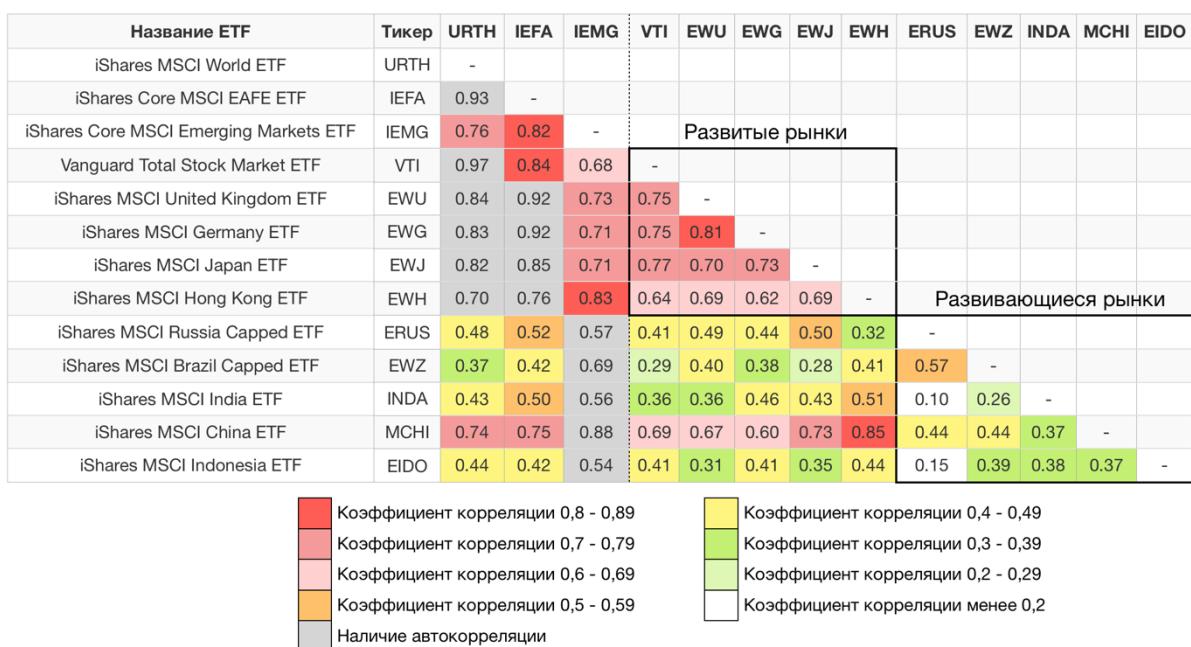


Рисунок 1 – Коэффициенты парной корреляции доходности ETF, 2014-2019 гг.

Анализируя полученные результаты, можно обозначить ряд важных наблюдений.

Во-первых, среди отобранных фондовых рынков нет ни одной пары стран, имеющей отрицательную корреляцию доходностей. Это в определенной степени затрудняет диверсификацию, но наличие ряда слабо коррелированных между собой экономик по-прежнему позволяет получать определенные преимущества от географической диверсификации. При этом необходимо обратить внимание на то, что многие страны

очень сильно (0,8-0,89), сильно (0,7-0,79), умеренно сильно (0,6-0,69) или умеренно (0,5-0,59) коррелированы между собой. Таким образом, интуитивное приобретение ETF другой страны без предварительного проведения анализа и расчета парной корреляции доходностей может не привести к желаемому сокращения совокупного риска портфеля ценных бумаг.

Во-вторых, страны с развитыми рынками в значительно большей степени взаим-

мосвязаны между собой, чем страны с развивающимися рынками. Более того, экономически развитые страны также имеют высокую корреляцию с движением развивающегося рынка в целом, что находит отражение в высоких значениях коэффициентов корреляции между iShares Core MSCI Emerging Markets ETF и каждой из рассматриваемых стран с развитым рынком. Данная информация имеет важное прикладное применение: пассивный инвестор, владеющий рыночным портфелем активов одной из стран развитого рынка, в целях снижения риска своего портфеля должен рассматривать возможность дополнительного приобретения рыночного портфеля конкретной страны с развивающимся рынком, имеющего слабую корреляцию с доходностью активов выбранного развитого рынка, поскольку приобретение рыночного портфеля иной страны с развитым рынком, ETF развитого рынка в целом и даже ETF развивающегося рынка в целом в данном случае не позволит существенно снизить совокупный риск портфеля ценных бумаг в силу наличия высокой положительной корреляции между активами.

Безусловно, совокупный риск портфеля будет зависеть не только от корреляции между рынками, но и от риска (стандартного отклонения доходности), присущего на каждом из включенных в портфель рынков, который также необходимо учесть. Инвестиции в активы стран с развивающимися рынками, как правило, являются более рисковыми, но при этом низкие значения коэффициентов корреляции позволяют пассивным инвесторам сформировать портфель с оптимальным уровнем риска путем комбинации рыночных портфелей различных стран (как с развитыми, так и с развивающимися рынками) даже при включении высокорисковых финансовых инвестиций. Совокупный уровень риска портфеля может быть ниже, чем риск каждого отдельно взятого актива в его составе. С другой стороны, комбинация рыночных портфелей с более низким риском, но при этом сильно коррелированных между собой (например портфель, включа-

ющий в себя только фондовые рынки развитых стран), не позволит пассивному инвестору минимизировать риск инвестиционных вложений. Данный портфель не будет считаться диверсифицированным.

Снижение риска путем диверсификации может быть продемонстрировано при помощи моделирования нескольких портфелей с различными комбинациями ETF. В рамках текущего исследования были составлены 3 портфеля ценных бумаг: первый портфель включает в себя фондовые рынки двух стран с развитыми рынками – Великобритании и Германии (iShares MSCI United Kingdom ETF и iShares MSCI Germany ETF), которые очень сильно коррелированы между собой (коэффициент корреляции 0,81); второй портфель включает в себя фондовые рынки двух стран с развивающимися рынками – России и Индии (iShares MSCI Russia Capped ETF и iShares MSCI India ETF), которые слабо коррелированы между собой (коэффициент корреляции 0,1); третий портфель включает в себя страны с развитым и развивающимися рынками – Великобритании и Индии (iShares MSCI United Kingdom ETF и iShares MSCI India ETF), которые умеренно слабо коррелированы между собой (коэффициент корреляции 0,36).

Портфели, состоящие только из двух активов, нельзя считать диверсифицированными. Однако необходимо напомнить, что в текущем исследовании рассматриваются агрегированные ETF, включающие всю капитализацию той или иной страны. Другими словами, рассматриваются рыночные портфели различных экономик, которые сами по себе являются диверсифицированными и избавленными от несистематического (индивидуального) риска активов в той степени, в которой это возможно. Тем не менее включение более чем двух фондовых рынков в портфель пассивного инвестора позволит снизить совокупный риск в большей степени.

Задача исследования заключается в том, чтобы продемонстрировать возможности диверсификации для снижения совокупного риска портфеля ценных бумаг при

различных уровнях статистической взаимосвязи между фондовыми рынками, то есть показать, как снижается совокупный риск в ответ на включение в портфель дополнительных инструментов другого фондового рынка, если данный рынок слабо, умеренно слабо или сильно коррелирован с первым.

Ожидаемая доходность финансовых активов была рассчитана на основе данных о ежемесячной доходности финансовых активов за период с января 2014 года по август 2019 года как арифметическое среднемесячное значение доходности, приведенное к годовому исчислению. Ожидаемая доходность портфеля была рассчитана с учетом полученных значений ожидаемой доходности финансовых активов и долей капитала, инвестированного в каждый актив.

Расчет стандартного отклонения финансовых активов проводился с учетом полученных значений ожидаемой доходности. Совокупный риск портфеля рассчитывался с учетом стандартных отклонений финансовых активов, включенных в портфель, их долей в портфеле и коэффициентов парной корреляции между активами, рассчитанных за анализируемый период.

Значения ожидаемой доходности и риска портфелей, а также наблюдающиеся в течение исследуемого периода минимальная годовая доходность и максимальное падение (максимальная просадка) сформированных портфелей с различными комбинациями ETF представлены на рисунках 2 и 3.

Портфель 1					Портфель 2				
iShares MSCI United Kingdom ETF (EWU) и iShares MSCI Germany ETF (EWG) - рынок Великобритании и Германии					iShares MSCI Russia Capped ETF (ERUS) и iShares MSCI India ETF (INDA) - рынок России и Индии				
Коэффициент парной корреляции 0,81					Коэффициент парной корреляции 0,1				
Доля EWU в портфеле:	Ожидаемая доходность	Стандартное отклонение (риск)	Минимальная годовая доходность	Максимальная просадка	Доля ERUS в портфеле:	Ожидаемая доходность	Стандартное отклонение (риск)	Минимальная годовая доходность	Максимальная просадка
1	-0,30 %	13,02 %	-14,28 %	-24,53 %	1	4,35 %	24,96 %	-44,67 %	-45,73 %
0,8	-0,21 %	13,02 %	-15,71 %	-24,31 %	0,8	4,94 %	20,62 %	-34,79 %	-35,79 %
0,6	-0,12 %	13,27 %	-17,14 %	-24,16 %	0,6	5,53 %	17,12 %	-23,41 %	-29,76 %
0,5	-0,07 %	13,49 %	-17,85 %	-24,10 %	0,5	5,83 %	15,88 %	-17,10 %	-27,54 %
0,4	-0,02 %	13,76 %	-18,56 %	-24,13 %	0,4	6,13 %	15,09 %	-10,34 %	-25,41 %
0,2	0,07 %	14,46 %	-19,97 %	-24,32 %	0,2	6,72 %	15,12 %	-5,51 %	-24,24 %
0	0,16 %	15,35 %	-21,37 %	-25,84 %	0	7,33 %	17,19 %	-7,12 %	-27,41 %
0,9008*	-0,25 %	12,99 %	-14,99 %	-24,41 %	0,3023*	6,42 %	14,83 %	-5,02 %	-23,48 %

*Комбинация ETF, обеспечивающая минимальный риск (стандартное отклонение) портфеля

Рисунок 2 – Характеристика портфелей ценных бумаг с сильной и слабой корреляцией между активами

На рисунке 2 представлены портфели с сильной (Портфель 1) и слабой (Портфель 2) парной корреляцией между своими компонентами.

Анализируя Портфель 1, можно заметить, что распределение инвестиционного капитала между двумя фондовыми рынками (Великобритании и Германии) практически не приводит к снижению совокупного риска портфеля. Инвестор, владеющий рыночным портфелем Великобритании, не способен снизить риск инвестиционных вложений при помощи приобретения рыночного портфеля Германии. Минимальный риск достигается при следующей

комбинации: 90,08% инвестиционного капитала приходится на фондовый рынок Великобритании и 9,92% – на фондовый рынок Германии, но при этом полученное значение стандартного отклонения лишь на 0,03 п.п. ниже значения стандартного отклонения рыночного портфеля Великобритании.

С другой стороны, инвестор, владеющий рыночным портфелем Германии, способен добиться определенных преимуществ от диверсификации. При инвестировании в фондовый рынок Великобритании совокупный риск портфеля снижается, но незначительно. Риск рыночного портфеля

Германии на 2,36 п.п. превышает риск набора бумаг, обеспечивающего минимальный риск оптимального портфеля, но его структура состоит преимущественно (более 90%) из активов фондового рынка Великобритании.

При слабой корреляции между активами, входящими в портфель, эффект от диверсификации становится более явным. Владея рыночным портфелем России, инвестирование 20% своего капитала в фондовый рынок Индии позволит снизить риск совокупного портфеля на 4,34 п.п., при инвестировании 40% капитала – на 7,48 п.п. Большинство комбинаций из активов в Портфеле 2 обеспечивают более низкий

риск, чем риск отдельно взятого российского или индийского фондового рынка.

Наименьший риск портфеля (14,83%) достигается, когда на долю российского фондового рынка в портфеле приходится 30,32%, а на долю рынка Индии – 69,68%. Таким образом, комбинация из двух высокорисковых фондовых рынков с развивающейся экономикой статистически является менее рисковой, чем портфель, полностью состоящий из активов фондового рынка Германии. Более того, данная комбинация также обеспечивает наиболее высокую минимальную годовую доходность и наименее сильную просадку портфеля за изучаемый период в сравнении с иными комбинациями активов и Портфеля 1, и Портфеля 2.

Портфель 1					Портфель 3				
iShares MSCI United Kingdom ETF (EWU) и iShares MSCI Germany ETF (EWG) - рынок Великобритании и Германии					iShares MSCI United Kingdom ETF (EWU) и iShares MSCI India ETF (INDA) - рынок Великобритании и Индии				
Коэффициент парной корреляции 0,81					Коэффициент парной корреляции 0,36				
Доля EWU в портфеле:	Ожидаемая доходность	Стандартное отклонение (риск)	Минимальная годовая доходность	Максимальная просадка	Доля EWU в портфеле:	Ожидаемая доходность	Стандартное отклонение (риск)	Минимальная годовая доходность	Максимальная просадка
1	-0,30 %	13,02 %	-14,28 %	-24,53 %	1	-0,30 %	13,02 %	-14,28 %	-24,53 %
0,8	-0,21 %	13,02 %	-15,71 %	-24,31 %	0,8	1,18 %	12,09 %	-12,57 %	-22,95 %
0,6	-0,12 %	13,27 %	-17,14 %	-24,16 %	0,6	2,69 %	12,13 %	-10,95 %	-22,17 %
0,5	-0,07 %	13,49 %	-17,85 %	-24,10 %	0,5	3,45 %	12,52 %	-10,18 %	-22,99 %
0,4	-0,02 %	13,76 %	-18,56 %	-24,13 %	0,4	4,21 %	13,13 %	-9,43 %	-23,84 %
0,2	0,07 %	14,46 %	-19,97 %	-24,32 %	0,2	5,76 %	14,89 %	-8,01 %	-25,58 %
0	0,16 %	15,35 %	-21,37 %	-25,84 %	0	7,33 %	17,19 %	-7,12 %	-27,41 %
0,9008*	-0,25 %	12,99 %	-14,99 %	-24,41 %	0,7076*	1,88 %	11,99 %	-11,81 %	-22,34 %

*Комбинация ETF, обеспечивающая минимальный риск (стандартное отклонение) портфеля

Рисунок 3 – Характеристика портфелей ценных бумаг с сильной и умеренно слабой корреляцией между активами

На рисунке 3 представлены два портфеля, которые включают ETF фондового рынка Великобритании в качестве одного из двух активов. Портфель 3, в отличие от рассмотренного ранее Портфеля 1, включает в себя фондовый рынок Индии, который имеет умеренно слабую корреляцию с рынком Великобритании.

Владея рыночным портфелем Великобритании, пассивный инвестор способен снизить совокупный риск своего портфеля, направляя до 50% инвестиционного капитала в фондовый рынок Индии. Следует обратить внимание, что, например, при комбинации ETF, обеспечивающей минимальный риск в Портфеле 3, совокупный риск

снизится приблизительно на 1 п.п., но при этом наблюдается достаточно существенное увеличение ожидаемой доходности – на 2,18 п.п. С другой стороны, при владении рыночным портфелем Индии дополнительное инвестирование в фондовой рынок Великобритании снизит ожидаемую доходность портфеля, но при этом риск портфеля сократится в большей степени.

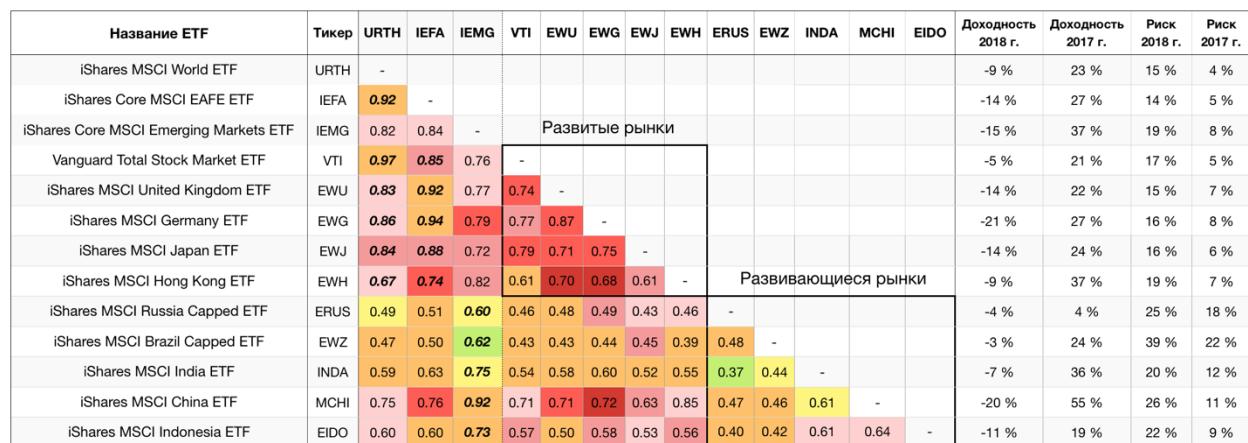
Набор активов Портфеля 3, обеспечивающий минимальный риск портфеля ценных бумаг, по всем рассматриваемым характеристикам является эффективнее набора с минимальным риском из активов Портфеля 1: совокупный риск портфеля не-

много ниже (с учетом того, что риск рыночного портфеля Индии выше, чем риск рыночного портфеля Германии), ожидаемая доходность выше на 2,13 п.п. и является положительной, минимальная годовая доходность выше на 3,18 п.п., максимальное падение портфеля за период на 2,07 п.п. меньше. Если предположить, что пассивный инвестор желает направить до 60% инвестиционного капитала в фондовый рынок Германии или Индии, то, учитывая статистические показатели, предпочтение следует отдавать последнему рынку.

В то время как ожидаемая доходность и стандартное отклонение (риск) портфеля являются статистическими показателями, рассчитанными на основе исторических данных о движении цен, минимальная годовая доходность и максимальное падение портфеля отражают реальное движение сформированных в начале 2014 года портфелей. Анализируя эти показатели, можно заметить, что портфель со слабой корреляцией между активами (Портфель 2) наилучшим образом справляется с задачей минимизации риска.

От диверсифицированного портфеля ожидается его устойчивость в периоды кризиса и сильной волатильности и сохранность инвестиционного капитала в случае падения фондового рынка одной из стран. Однако, как показывают рассмотренные ранее исследования различных ученых и экономистов, именно в это время возрастает корреляция между фондовыми рынками. В рамках текущей научной работы было проведено исследование с учетом новых данных с целью подтвердить или опровергнуть ранее установленное наблюдение ученых.

На основе данных о ежедневной доходности изучаемых ETF были рассчитаны коэффициенты парной корреляции за 2017 и 2018 года и впоследствии сопоставлены. В течение 2017 года каждый из рассматриваемых рынков продемонстрировал положительную динамику, в то время как 2018 год являлся экономически нестабильным, что привело к высокой волатильности цен финансовых активов и отрицательной доходности каждого изучаемого ETF. Было сделано предположение, что коэффициенты корреляции в 2018 году должны быть значительно выше соответствующих показателей прошлого года.



Изменение коэффициента парной корреляции между активами в 2018 году по сравнению с 2017 годом:



Рисунок 4 – Коэффициенты парной корреляции доходности ETF в 2018 г.
в сравнении с соответствующими показателями прошлого года

На рисунке 4 представлены коэффициенты парной корреляции между активами в 2018 году; соответствующим цветом обозначено изменение в значение коэффи-

циента корреляции (снижение или рост взаимосвязи между фондовыми рынками); жирным курсивом отмечены пары активов, коэффициент корреляции которых подтвержден автокорреляции.

В действительности во время медвежьего рынка и повышенной волатильности цен финансовых активов в 2018 году наблюдается рост корреляции между практически всеми фондовыми рынками. Среди рассматриваемых ETF есть только несколько пар, изменение в значении коэффициента корреляции которых можно было бы считать незначительным (+/-5 п.п.); в большинстве случаев наблюдается существенный рост взаимозависимости экономик.

Стоит отметить, что страны с развитыми рынками демонстрируют наиболее сильный рост парной корреляции между доходностью фондовых активов. Учитывая тот факт, что данные страны в настоящее время уже сильно взаимосвязаны между собой (имеют высокие коэффициенты парной корреляции), дополнительный рост статистической взаимосвязи в периоды экономической нестабильности говорит о том, что диверсификация портфеля инвестиций путем приобретения фондовых активов из различных стран с развитыми рынками будет слабоэффективной.

Корреляция доходности активов также возросла и между странами с развивающимися рынками, и между развитыми и развивающимися рынками, но при этом в меньшей степени. Более того, наличие пар с изначально слабой корреляцией (например, Бразилия и Индонезия, Россия и Гонконг) позволяет сформировать оптимальный для пассивного инвестора портфель и добиться снижения риска портфеля путем географической диверсификации.

Обсуждение

При формировании портфеля ценных бумаг особое значение имеет степень взаимосвязи (корреляция или ковариация) между финансовыми активами, входящими в портфель, поскольку от нее напрямую зависит риск портфеля. Включение активов, которые имеют низкую корреляцию друг с другом (желательно даже отрицательную), помогает уменьшить общий риск портфеля. Однако, как было установлено в процессе исследования, на современном глобальном фондовом рынке отрицательная корреляция между доходностью активов не наблюдается.

Диверсифицируя свои вложения, инвестор получает возможность формирования портфеля с оптимальным уровнем риска даже при включении в него высокорисковых финансовых активов при условии, что они слабо коррелированы между собой. Совокупный уровень риска портфеля может быть ниже, чем риск каждого отдельно взятого актива в его составе.

Экономическая глобализация приводит к росту взаимозависимости между фондовыми рынками стран как с развитыми, так и с развивающимися рынками. Возросшие значения коэффициентов парной корреляции доходности фондовых рынков в определенной степени затрудняют географическую диверсификацию инвестиционного портфеля пассивного инвестора, и в ряде случаев при включении активов другого фондового рынка в инвестиционный портфель снижения совокупного риска не происходит или оно является незначительным. Тем не менее, согласно исследованиям, корреляция между некоторыми национальными рынками остается слабой, что позволяет воспользоваться преимуществами географической диверсификации.

Таким образом, наличию корреляции между доходностями фондовых рынков различных стран и ее значению необходимо уделять пристальное внимание при формировании диверсифицированного портфеля ценных бумаг. Учитывая, что корреляция между рынками со временем увеличивается [8] и нет основания ожидать в обозримом будущем изменения этой тенденции, при формировании портфеля пассивного инвестора может быть рекомендовано осуществлять расчет значений коэффициентов парной корреляции на основе достаточно коротких интервалов времени, а не за весь доступный исторический период. Слишком длительный период расчета коэффициента может привести к определенному искажению степени истинной взаимосвязи между рынками, занижая значение расчетного коэффициента парной корреляции.

Главная цель диверсификации – снижение риска инвестиционных вложений и минимизация потенциально возможных

убытков в случае неблагоприятной экономической ситуации, падения фондового рынка одной или нескольких стран. При сильной взаимозависимости экономик проблемы одной страны способны в значительной степени отразиться на фондовом рынке другой страны и тем самым привести к отрицательной доходности сразу нескольких фондовых рынков. Таким образом, формирование портфеля из активов, принадлежащих различным фондовым рынкам с высоким значением парной корреляции, не способно привести к желаемому эффекту – сохранению капитала или минимизации убытков в случае падения капитализации фондовых рынков.

Как показывают исследования, развитые рынки, как правило, более тесно коррелированы между собой. Более того, в период высокой волатильности и отрицательной доходности финансовых активов страны с развитыми рынками демонстрируют существенный рост корреляции; значения коэффициентов парной корреляции, таким образом, достигают крайне высоких значений в периоды кризиса, свидетельствуя о наиболее вероятной односторонней (отрицательной) динамике доходности финансовых активов стран с развитыми рынками в условиях неблагоприятной экономической среды.

Рост корреляции между рынками акций в периоды сильного стресса или высокой волатильности [9] и во время нисходящих рыночных трендов [10] подтверждает необходимость расчета коэффициентов парной корреляции и формирование портфеля из слабо коррелированных между собой активов.

Как среди стран с развивающимися рынками, так и между странами с развитым и развивающимся рынками существует достаточно большое количество пар рыночных портфелей, имеющих достаточно слабую парную корреляцию. Кроме того, корреляция между менее взаимосвязанными рынками в кризисные периоды, как правило, растет в меньшей степени. Таким образом, шанс того, что в экономически нестабильных

условиях движение фондовых рынков будет разнонаправленным, значительно выше в случае их слабой корреляции.

Таким образом, проведенные исследования позволяют сделать вывод, что пассивный инвестор, формирующий рыночный портфель из активов определенной страны, имеет возможность нивелировать значительную часть странового риска и снизить совокупный риск портфеля путем географической диверсификации. Однако в целях снижения риска необходимо проведение дополнительного анализа, подразумевающего расчет доходности и риска портфеля с учетом парной корреляции доходности финансовых активов, рассчитанной на основе современных данных о движении цен. Предпочтение следует отдавать фондовым рынкам со слабой корреляцией, иначе географическая диверсификация будет являться малоэффективной и не приведет к желаемому снижению совокупного риска инвестиционных вложений.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. French, K.R. and Poterba, J.M. (1991) Investor diversification and international equity markets. *Am. Econ. Rev.* 81, 222–226
2. Huberman, G. (2001) Familiarity breeds investment. *Rev. Financ. Stud.* 14, 659–680
3. Dimmock, S.G. et al. (2016) Ambiguity aversion and household portfolio choice puzzles: empirical evidence. *J. Financ. Econ.* 119, 559–577
4. Gómez, J.P. et al. (2009) Implications of keeping-up-with-the-Joneses behavior for the equilibrium cross section of stock returns: international evidence. *J. Finance* 64, 2703–2737
5. Шарп У., Александр Г., Бэйли Дж. Инвестиции: пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2001. – XII, С. 182
6. Markowitz, H. (1952). Portfolio Selection. *The Journal of Finance* 7(1)
7. Levy, H. and M. Sarnat, 1970, International Diversification of Investment Portfolios, *American Economic Review* 60(4), 668-75
8. Yang, Li , Tapon, Francis and Sun, Yiguo, 2006, International correlations across

stock markets and industries: trends and patterns 1988-2002, Applied Financial Economics, v16: 16, 1171-1183

9. Ball, C. and W. Torous, 2000, Stochastic correlation across international stock markets, Journal of Empirical Finance. v7, 373-388.

10. Aswath Damodaran, 2017, Country Risk: Determinants, Measures and Implications – The 2017 Edition – [Электронный ресурс] URL: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3000499>

11. Longin, F. and B. Solnik, 2001, Extreme Correlation of International Equity Markets, Journal of Finance, v56 , pg 649-675

12. Brogaard, J., L. Dai, P.T.H. Ngo, B. Zhuang, 2014, The World Price of Political Uncertainty, SSRN #2488820

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. French, K.R. and Poterba, J.M. (1991) Investor diversification and international equity markets. Am. Econ. Rev. 81, 222–226

2. Huberman, G. (2001) Familiarity breeds investment. Rev. Financ. Stud. 14, 659–680.

3. Dimmock, S.G. et al. (2016) Ambiguity aversion and household portfolio choice puzzles: empirical evidence. J. Financ. Econ. 119, 559–577

4. Gómez, J.P. et al. (2009) Implications of keeping-up-with-theJoneses behavior for

the equilibrium cross section of stock returns: international evidence. J. Finance 64, 2703–2737.

5. William F. Sharpe, Gordon J. Alexander, Jeffery V. Bailey, Investments, fifth edition, 1995

6. Markowitz, H. (1952). Portfolio Selection. The Journal of Finance 7(1)

7. Levy, H. and M. Sarnat, 1970, International Diversification of Investment Portfolios, American Economic Review 60(4), 668-75.

8. Yang, Li, Tapon, Francis and Sun, Yiguo, 2006, International correlations across stock markets and industries: trends and patterns 1988-2002, Applied Financial Economics, v16: 16, 1171-1183.

9. Ball, C. and W. Torous, 2000, Stochastic correlation across international stock markets, Journal of Empirical Finance. v7, 373-388.

10. Aswath Damodaran, 2017, Country Risk: Determinants, Measures and Implications – The 2017 Edition – [Электронный ресурс] URL: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3000499>

11. Longin, F. and B. Solnik, 2001, Extreme Correlation of International Equity Markets, Journal of Finance, v56 , pg 649-675

12. Brogaard, J., L. Dai, P.T.H. Ngo, B. Zhuang, 2014, The World Price of Political Uncertainty, SSRN #2488820

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ

Медведкина Е.А.,

д.э.н., доцент, заведующий кафедрой
«Мировая экономика», РГЭУ (РИНХ)
E-mail: yevgeniya.medvedkina@gmail.com

Лаврик Е.И.,

специалист по маркетингу
ООО «ПКФ «Атлантикс-Пак»
E-mail: franz.kafka.genious@gmail.com

ВОЛАТИЛЬНОСТЬ ИНДИКАТОРОВ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ СТРАН МИРА КАК ИНСТРУМЕНТ ВЫЯВЛЕНИЯ УЯЗВИМОСТИ К РИСКАМ ОТМЫВАНИЯ ДЕНЕГ

JEL classification: F17, F38, G18

Данная статья является исследованием современных тенденций нелегальных финансовых потоков. Наглядным примером эффективности национальных систем ПОД/ФТ является применение единой методики всех государственных органов при публикации статистических данных. Расхождение данных является поводом для ФАТФ включить страну в список постоянного мониторинга. Результаты данного исследования могут быть применены на международном уровне как один из этапов предварительной оценки перед очередным раундом взаимных оценок. Данный анализ является относительно доступным и позволяет составить предварительную картину о национальной системе ПОД/ФТ разных стран.

Ключевые слова: нелегальные финансовые потоки, Базельский индекс, государственные органы, экспорт, импорт, стандартное отклонение, коэффициент вариации.

Y.A. Medvedkina, E.I. Lavrik

VOLATILITY OF INDICATORS OF FOREIGN TRADE OF THE WORLD COUNTRIES AS A TOOL IDENTIFICATION OF VULNERABILITY TO MONEY LAUNDERING RISKS

This article is a study of modern trends in illegal financial flows. A good example of

the effectiveness of national AML/CFT systems is the application of a common methodology by all public authorities in the publication of statistics. The discrepancy in the data is the reason for FATF to include the country in the list of the monitoring. The results of this study can be applied at the international level as one of the stages of preliminary assessment before the next round of mutual evaluations. This analysis is relatively accessible and provides a preliminary picture of the national AML/CFT system of different countries.

Keywords: illegal financial flows, Basel Index, government agencies, export, import, standard deviation, coefficient of variation.

Введение

Нелегальные финансовые потоки, как уже неоднократно указывалось, трудно отследить, так как преступники всеми силами стараются придать доходам, полученным преступным путем, законный вид. Одним из способов отмывания доходов, полученных преступным путем, является фальсификация счетов-фактур через изменение стоимости, характеристики и количества экспортного или импортного товара. Чем более коррумпированы государственные органы, тем легче проходят через эту страну нелегальные финансовые потоки.

Материалы и методы

Теоретическую и методологическую основу исследования составляют фундаментальные положения современной экономической теории, использована система методов и подходов, которые обеспечивают концептуальное единство исследования – общефилософский метод диалектического познания; методы системно-структурного, экономико-статистического и кластерного анализа. Обоснование выводов осуществлялось на основе использования общенаучного инструментария, включая ретроспективный, сравнительный анализ и методы экономико-математического моделирования, что позволило обеспечитьreprезентативность результатов исследования.

Результаты

Поэтому для более наглядного и качественного исследования были выбраны 10

стран из Базельского индекса в разбивке: страны-лидеры (Новая Зеландия, Эстония, Литва, Финляндия), страны со средним показателем (РФ, Китай, Бразилия) и страны с самым низким показателем в рейтинге (Иран, Афганистан, Таджикистан), характеризующим степень риска отмывания денег и финансирования терроризма за 2016 и

2017 годы, а также объемы экспорта и импорта в сравнении между статистикой государственных органов, индекс криминальной активности и индекс коррупции по данной выборке соответственно. Полученная выборка по данному критерию представлена в таблице 1 [2, 3].

Таблица 1 – Базельский индекс, 2016-2017 гг.

Страна	Basel AML Index 2016 (место в рейтинге)	Basel AML Index 2017 (место в рейтинге)
Иран	8,61 (1)	8,60 (1)
Афганистан	8,51 (2)	8,37 (2)
Таджикистан	8,19 (3)	8,28 (4)
Китай	6,70 (39)	6,53 (51)
Бразилия	6,23 (56)	6,20 (66)
Россия	6,22 (58)	6,22 (64)
Финляндия	3,05 (149)	3,04 (146)
Литва	3,62 (148)	3,67 (145)
Эстония	3,82 (147)	3,83 (144)
Новая Зеландия	3,86 (145)	3,91 (142)

Ранжирование было построено исходя из пяти аспектов:

1. Риск отмывания доходов, полученных преступным путем, и финансирование терроризма, который, в свою очередь, делится на: уровень выполнения Рекомендаций ФАТФ, Индекс финансовой безопасности и объем отмывания денег, полученных преступным путем.

2. Коррупционные риски (уровень восприятия коррупции в государственном секторе).

3. Финансовая прозрачность и наличие стандартов: корпоративная прозрачность, непредвзятость аудита и отчетов, регулирование безопасности, финансовый сектор.

4. Государственная прозрачность и отчетность: база данных государственных финансов, индекс открытости бюджета, прозрачность, отчетность и коррупция.

5. Политические риски: свобода прессы и присутствие прессы в мире, организационная прочность, законодательство.

Каждый показатель имеет свой вес. В качестве основы для сравнения со статистикой государственных органов была взята база Trade Map. Данная база является проектом Международного торгового центра

ЮНКТАД/ВТО (International Trade Centre UNCTAD/WTO) и предоставляет данные об объемах экспорта и импорта, а также тарифах и пошлинах. Также для большей наглядности были использованы показатели стандартного отклонения и коэффициенты вариации. Стандартное отклонение демонстрирует степень волатильности статистических данных от базовых (Trade Map), коэффициент вариации рассчитывается через деление стандартного отклонения на среднюю арифметическую и показывает, какую долю среднего значения величины составляет ее средний разброс. Если коэффициент вариации составляет более 30%, то это будет обозначать, что выборка неоднородна и отличие очень велико.

Исламская Республика Иран. В июне 2016 г. в ФАТФ одобрили иранскую стратегию развития системы противодействия отмыванию доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, также было принято решение оказывать техническую поддержку в осуществлении данного плана действий. Учитывая, что правительство Ирана решительно борется с отмыванием доходов, полученных преступ-

ным путем, и финансированием терроризма, ФАТФ в феврале 2018 г. снял страну с постоянного мониторинга.

Таблица 2 – Объем экспорта и импорта по данным различных органов государственной статистики Исламской Республики Иран, 2015-2017 гг.

Государственный орган Ирана	Наименование показателя	2015 г., млрд долл. США	2016 г., млрд долл. США	2017 г., млрд долл. США
Trade Map	Экспорт	-	83,1	105,8
	Импорт	-	42,7	51,6
Центральный банк	Экспорт	89,0	63,0	84,0
	Импорт	53,6	41,5	43,7
Министерство экономики	Экспорт	49,7	35,2	46,9
	Импорт	66,7	51,6	54,3
Таможня	Экспорт	56,2	43,9	46,9
	Импорт	52,8	40,9	50,0

Из приведенных данных таблицы 2 видно, что статистика государственных органов сильно отличается как от данных Trade Map, так и от данных других государственных органов. Чтобы оценить,

Ключевые показатели исследования отражены в таблице 2 [10, 19].

насколько велико отличие, необходимо принять во внимание полученные стандартные отклонения и коэффициенты вариации, приведенные в таблице 3.

Таблица 3 – Показатели стандартного отклонения и коэффициента вариации, рассчитанные на основе показателей экспорта и импорта Исламской Республики Иран, 2015-2017 гг.

Государственный орган Ирана	Наименование показателя	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Trade Map	Экспорт	-	-	-	-	-	-
	Импорт	-	-	-	-	-	-
Центральный банк	Экспорт	-	14,2	15,4	-	19%	16%
	Импорт	-	0,8	5,6	-	2%	12%
Министерство экономики	Экспорт	-	33,9	41,6	-	57%	55%
	Импорт	-	6,3	1,9	-	13%	4%
Таможня	Экспорт	-	27,7	41,6	-	44%	55%
	Импорт	-	1,3	1,1	-	3%	2%

Полученные результаты дали основание определить: наибольший разброс между данными наблюдается в экспорте у Министерства экономики и таможни – более 40%.

Исходя из этого можно сделать два вывода: между статистическими органами отсутствует связь и единая система подсчетов, а также имеет место высокий уровень преступности, в том числе на государственном уровне. Второй вывод подтверждается индексом коррупции, где Иран занимает 130-е место из 180 мест с 30 баллами. Баллы здесь отражают уровень восприятия коррупции в

государственном секторе по шкале от 0 (высокий уровень коррупции) до 100 (коррупция отсутствует) [14]. В международном рейтинге индекса преступности Иран находится на 39-м месте из 117 (чем выше место, тем выше индекс преступности), индекс преступности составляет 49,39 [15].

Исламская Республика Афганистан. В 2017 г. ФАТФ отметила значительный прогресс, достигнутый Афганистаном в направлении совершенствования национальной системы ПОД/ФТ. Афганистан больше не является объектом постоянного мониторинга ФАТФ, куда входят юрисдик-

ции, в которых имеются стратегические недостатки в системах ПОД/ФТ и для которых ФАТФ разработало совместный план действий. Тем не менее в стране высокий уровень коррупции, что подтверждается международным рейтингом (177-е место из 180 и всего 15 баллов), а также высоким

уровнем преступности (10-е место из 117 с индексом преступности 66,14 [14, 15]). Ключевые показатели исследования отражены в таблице 4 [8, 17].

Разброс показателей демонстрируют данные таблицы 5.

Таблица 4 – Объем экспорта и импорта по данным различных органов государственной статистики Исламской Республики Афганистан, 2015-2017 гг.

Государственный орган Афганистана	Наименование показателя	2015 г., млрд долл. США	2016 г., млрд долл. США	2017 г., млрд долл. США
Trade Map	Экспорт	0,6	0,6	1,0
	Импорт	7,7	6,5	10,8
Статистическое агентство	Экспорт	0,6	0,6	0,8
	Импорт	7,7	6,5	7,8
Таможня	Экспорт	0,5	0,6	0,8
	Импорт	6,8	5,7	6,8

Таблица 5 – Показатели стандартного отклонения и коэффициента вариации, рассчитанные на основе показателей экспорта и импорта Исламской Республики Афганистан, 2015-2017 гг.

Государственный орган Афганистана	Наименование показателя	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Trade Map	Экспорт	-	-	-	-	-	-
	Импорт	-	-	-	-	-	-
Статистическое агентство	Экспорт	0,0	0,0	0,1	0%	0%	13%
	Импорт	0,0	0,0	2,1	0%	0%	23%
Таможня	Экспорт	0,0	0,0	0,2	4%	5%	18%
	Импорт	0,6	0,6	2,8	9%	9%	32%

Нельзя не отметить, что в 2015 и 2016 гг. статистика различных государственных органов не значительно отличалась от Trade Map. Более существенная разница наблюдается в 2017 г. Если брать во внимание совокупность показателей коррупции, преступности и характер статистики, то можно сделать вывод, что единства статистических данных удалось добиться за счет незаконных соглашений о прикрытии корректных данных.

Республика Таджикистан. С 2011 г. Таджикистан взял на себя обязательства по взаимодействию с ФАТФ и ЕАГ с целью устранения стратегических недостатков в сфере ПОД/ФТ. В 2013 г. были предприняты первые шаги по реализации плана для совершенствования системы ПОД/ФТ,

среди которых издание Положения о должностной осмотрительности клиентов. В 2017 г. ФАТФ определила, что Таджикистан больше не входит в число объектов по мониторингу.

Статистика по экспорту и импорту в сравнении представлена в таблице 6 [1, 27].

Разброс показателей демонстрируют данные таблицы 7.

Исходя из данных таблицы 7, можно сделать вывод, что данные Центрального банка существенно ниже, чем данные других статистических органов и Trade Map. Коррупция в Таджикистане также высока, в международном рейтинге эта страна занимает 161-е место из 180 и имеет всего 21 балл. Индекс преступности составляет 55,64 балла, 24-е место из 117.

Таблица 6 – Объем экспорта и импорта по данным различных органов государственной статистики Республики Таджикистан, 2015-2017 гг.

Государственный орган Таджикистана	Наименование показателя	2015 г., млрд долл. США	2016 г., млрд долл. США	2017 г., млрд долл. США
Trade Map	Экспорт	0,9	0,9	1,0
	Импорт	3,4	3,0	3,3
Статистическое агентство	Экспорт	1,0	0,9	1,2
	Импорт	3,4	3,0	2,8
Таможня	Экспорт	0,9	0,9	1,0
	Импорт	3,4	3,0	2,8
Центральный банк	Экспорт	0,6	0,7	0,9
	Импорт	2,4	2,6	2,9

Таблица 7 – Показатели стандартного отклонения и коэффициента вариации, рассчитанные на основе показателей экспорта и импорта Исламской Республики Таджикистан, 2015-2017 гг.

Государственный орган Таджикистана	Наименование показателя	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Trade Map	Экспорт	-	-	-	-	-	-
	Импорт	-	-	-	-	-	-
Статистическое агентство	Экспорт	0,1	0,0	0,1	6%	0%	13%
	Импорт	0,0	0,0	0,4	0%	0%	12%
Таможня	Экспорт	0,0	0,0	0,0	0%	0%	1%
	Импорт	0,0	0,0	0,4	0%	0%	12%
Центральный банк	Экспорт	0,2	0,1	0,1	31%	19%	9%
	Импорт	0,7	0,3	0,3	24%	10%	9%

Китайская Народная Республика. Китай стал полноправным членом в ФАТФ в 2007 г., тогда же был проведен первый раунд взаимных оценок. По уровню восприятия коррупции и уровню преступности Китай находится также в середине рейтинга – 41 балл и 77-е место из 180 и 48,67 баллов и 43-е место из 117 соответственно [14, 15].

Сравнение статистики экспорта и импорта представлено в таблице 8 [6, 20].

Китайские показатели практически идентичны (небольшой разброс возможен за счет округления, дат предоставления статистики), что показывают данные таблицы 9.

Таблица 8 – Объем экспорта и импорта по данным различных органов государственной статистики Китайской Народной Республики, 2015-2017 гг.

Государственный орган Китая	Наименование показателя	2015 г., млрд долл. США	2016 г., млрд долл. США	2017 г., млрд долл. США
Trade Map	Экспорт	2273,5	2097,6	2263,4
	Импорт	1679,6	1587,9	1843,8
Статистическое агентство	Экспорт	2273,4	2097,6	2263,3
	Импорт	1679,6	1579,3	1833,6
Таможня	Экспорт	2274,9	2098,2	2263,5
	Импорт	1682,0	1587,4	1841,0
Министерство торговли	Экспорт	2274,9	2097,4	2263,5
	Импорт	1682,0	1587,4	1841,0

Таблица 9 – Показатели стандартного отклонения и коэффициента вариации, рассчитанные на основе показателей экспорта и импорта Китайской Народной Республики, 2015-2017 гг.

Государственный орган Китая	Наименование показателя	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Trade Map	Экспорт	-	-	-	-	-	-
	Импорт	-	-	-	-	-	-
Статистическое агентство	Экспорт	0,1	0,0	0,1	0%	0%	0%
	Импорт	0,0	6,1	7,2	0%	0%	0%
Таможня	Экспорт	1,0	0,4	0,1	0%	0%	0%
	Импорт	1,7	0,4	2,0	0%	0%	0%
Министерство торговли	Экспорт	1,0	0,1	0,1	0%	0%	0%
	Импорт	1,7	0,4	2,0	0%	0%	0%

Как видно из данных таблицы 9, китайские государственные органы имеют единый подход к сбору и анализу данных, что говорит о высоких достижениях страны в сфере ПОД/ФТ.

Федеративная Республика Бразилия. Бразилия является членом ФАТФ с 2000 г. В 2010 г. состоялся третий раунд по взаимной оценке, где было отмечено, что Бразилия создала последовательную стратегию для совершенствования системы ПОД/ФТ – Национальную стратегию по борьбе с коррупцией и отмыванием денег, которая позволила стране добиться значительного про-

гресса в борьбе с отмыванием денег, полученных преступным путем, и финансированием терроризма. В 2018 г. ФАТФ приняли во внимание, что Бразилия принимает меры по совершенствованию системы ПОД/ФТ.

Несмотря на все усилия, в Бразилии очень высокий индекс преступности – 6-е место из 117, 70,28 баллов. Уровень коррупции находится на середине, если сравнивать с другими странами – 37 баллов и 96-е место из 180 [14, 15]. Сравнительный анализ объемов экспорта и импорта отражен в таблице 10 [9, 18].

Степень разброса данных представлена в таблице 11.

Таблица 10 – Объем экспорта и импорта по данным различных органов государственной статистики Федеративной Республики Бразилия, 2015-2017 гг.

Государственный орган Бразилии	Наименование показателя	2015г., млрд долл. США	2016г., млрд долл. США	2017г., млрд долл. США
Trade Map	Экспорт	191,1	185,2	217,7
	Импорт	171,4	137,6	150,7
Статистическое агентство	Экспорт	191,1	185,2	197,8
	Импорт	171,3	137,6	153,5
Таможня	Экспорт	191,1	185,2	197,8
	Импорт	171,4	137,6	150,5

Таблица 11 – Показатели стандартного отклонения и коэффициента вариации, рассчитанные на основе показателей экспорта и импорта Федеративной Республики Бразилия, 2015-2017 гг.

Государственный орган Бразилии	Наименование показателя	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Trade Map	Экспорт	-	-	-	-	-	-
	Импорт	-	-	-	-	-	-
Статистическое агентство	Экспорт	0,0	0,0	14,1	0%	0%	7%
	Импорт	0,1	0,0	2,0	0%	0%	1%
Таможня	Экспорт	0,0	0,0	14,1	0%	0%	7%
	Импорт	0,0	0,0	0,1	0%	0%	0%

Хотя Бразилия и была замешана в коррупционных скандалах, связанных с компанией Petrobras, показатели статистики достаточно однородны, что демонстрирует таблица 11. Коэффициент вариации не превышает 30%.

Российская Федерация. Россия является членом ФАТФ с 2003 г. Предыдущий раунд взаимных оценок состоялся в 2013 г. По результатам этой проверки были определены направления работы в сфере ПОД/ФТ:

1. Повышение уровня корпоративной прозрачности через введение требований о бенефициарной собственности.

2. Запрет кредитным учреждением открывать и вести анонимные счета или счета на вымышленные имена.

3. Устранение недостатков в законодательстве в сфере криминализации финансирования терроризма и усиление требований для предоставления отчетности о фактах финансирования терроризма.

4. Усиление мер по замораживанию активов внутри страны или по просьбе других стран.

5. Внесение поправок в законодательство о недопуске к участию преступников, замешанных в отмывании денег и финансировании терроризма, к управлению финансовыми учреждениями.

Четвертый раунд взаимных оценок ФАТФ пройдет в феврале-марте 2019 г. Для обеспечения своевременной, всеобъемлющей и скоординированной подготовки к данной проверке Распоряжением Президента была создана комиссия по подготовке. На 2017 г. Россия занимает 135-е место из 180 с 29 баллами в рейтинге восприятия коррупции на государственном уровне и 58-е место из 117 и 43,63 балла по индексу преступности [14, 15].

Сравнительный анализ объемов экспорта и импорта представлен в таблице 12 [24, 25, 26].

Степень разброса полученных данных представлена в таблице 13.

Таблица 12 – Объем экспорта и импорта по данным различных органов государственной статистики Российской Федерации, 2015-2017 гг.

Государственный орган России	Наименование показателя	2015 г., млрд долл. США	2016 г., млрд долл. США	2017 г., млрд долл. США
Trade Map	Экспорт	343,9	285,5	359,2
	Импорт	182,8	182,3	282,2
Росстат	Экспорт	343,5	285,8	339,0
	Импорт	182,9	182,3	219,9
Таможня	Экспорт	345,9	287,6	359,1
	Импорт	184,5	183,6	228,5
Центральный банк	Экспорт	341,4	281,7	353,5
	Импорт	193,0	191,5	238,1

Таблица 13 – Показатели стандартного отклонения и коэффициента вариации, рассчитанные на основе показателей экспорта и импорта Российской Федерации, 2015-2017 гг.

Государственный орган России	Наименование показателя	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Trade Map	Экспорт	-	-	-	-	-	-
	Импорт	-	-	-	-	-	-
Росстат	Экспорт	0,3	0,2	14,3	0%	0%	4%
	Импорт	0,1	0,0	44,1	0%	0%	18%
Таможня	Экспорт	1,4	1,5	0,1	0%	1%	0%
	Импорт	1,2	0,9	38,0	1%	1%	15%
Центральный банк	Экспорт	1,8	2,7	4,0	1%	1%	1%
	Импорт	7,2	6,5	31,2	4%	3%	12%

Можно сделать вывод, что расхождения в статистике государственных органов не критичны, но перед очередным раундом взаимных оценок РФ требуется привести систему подсчетов к единому алгоритму. К тому же в России по-прежнему очень высок уровень коррупции, и этой проблеме не уделяется должного внимания в виде эффективных мер. За год Россия улучшила свои позиции на 6 пунктов в рейтинге Базельского индекса, что также должно благоприятно отразиться на позиции страны в рамках ФАТФ и мировой общественности.

Финляндская Республика. Финляндия является членом ФАТФ с 1991 г. Страна была включена в процедуру регулярного мониторинга из-за неполного соблюдения некоторых основных и ключевых рекомендаций по итогам доклада о взаимной оценке в 2007 г. В июне 2013 г. доклад содержал

детальное описание и анализ действий Финляндии в отношении базовых Рекомендаций.

В июне 2013 г. ФАТФ было отмечено, что Финляндия добилась значительного прогресса в устранении недостатков, выявленных в докладе в 2007 г., и была исключена из повестки постоянного мониторинга. В Финляндии достаточно низкий уровень преступности и коррупции, что подтверждается международными рейтингами – 107-е место из 117 и уровень криминала 22,08, 3-е место из 180 и 85 баллов по степени восприятия коррупции [14, 15].

Сравнительный анализ объемов экспорта и импорта представлен в таблице 14 [13, 23].

Степень разброса отображена в таблице 15.

Таблица 14 – Объем экспорта и импорта по данным различных органов государственной статистики Финляндской Республики, 2015-2017 гг.

Государственный орган Финляндии	Наименование показателя	2015 г., млрд долл. США	2016 г., млрд долл. США	2017 г., млрд долл. США
Trade Map	Экспорт	59,7	57,3	67,3
	Импорт	60,2	60,5	70,1
Статистическое агентство	Экспорт	58,6	54,6	71,7
	Импорт	59,2	57,9	75,0
Таможня	Экспорт	58,6	54,6	71,4
	Импорт	59,2	57,9	74,4

Таблица 15 – Показатели стандартного отклонения и коэффициента вариации, рассчитанные на основе показателей экспорта и импорта Финляндской Республики, 2015-2017 гг.

Государственный орган Финляндии	Наименование показателя	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Trade Map	Экспорт	-	-	-	-	-	-
	Импорт	-	-	-	-	-	-
Статистическое агентство	Экспорт	0,8	1,9	3,1	1%	3%	4%
	Импорт	0,7	1,8	3,5	1%	3%	5%
Таможня	Экспорт	0,8	1,9	2,9	1%	3%	4%
	Импорт	0,7	1,8	3,0	1%	3%	4%

В Финляндии один из самых низких показателей коррупции и преступности. Статистические данные отличаются незначительно, что показывает высокую эффективность государственной политики в направлении ПОД/ФТ.

Литовская Республика. Литва не является членом ФАТФ, но входит в Комитет

экспертов по оценке мер по борьбе с отмыванием денег и финансированием терроризма (MONEYVAL), который является постоянно действующим контрольным органом Совета Европы и на который возложена задача оценки соблюдения основных международных стандартов в области

борьбы с отмыванием денег и финансированием терроризма, а также задача вынесения рекомендаций национальным органам для улучшения их систем. Литва имеет 36,9 баллов (84-е место из 117) в рейтинге преступности, 59 баллов (38-е место из 180) в рейтинге коррупции [14, 15].

Таблица 16 – Объем экспорта и импорта по данным различных органов государственной статистики Литовской Республики, 2015-2017 гг.

Государственный орган Литвы	Наименование показателя	2015 г., млрд долл. США	2016 г., млрд долл. США	2017 г., млрд долл. США
Trade Map	Экспорт	25,4	25,0	29,4
	Импорт	28,2	27,4	31,0
Статистическое агентство	Экспорт	24,9	23,8	31,7
	Импорт	27,6	26,0	34,2
Министерство экономики	Экспорт	24,9	23,8	31,7
	Импорт	27,6	26,0	34,5

Таблица 17 – Показатели стандартного отклонения и коэффициента вариации, рассчитанные на основе показателей экспорта и импорта Литовской Республики, 2015-2017 гг.

Государственный орган Литвы	Наименование показателя	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Trade Map	Экспорт	-	-	-	-	-	-
	Импорт	-	-	-	-	-	-
Статистическое агентство	Экспорт	0,4	0,9	1,7	1%	4%	5%
	Импорт	0,4	1,0	2,3	1%	4%	7%
Министерство экономики	Экспорт	0,4	0,9	1,7	1%	4%	5%
	Импорт	0,4	1,0	2,5	1%	4%	8%

Несмотря на то что Литва не входит в число стран – членов ФАТФ, в стране действует достаточно эффективная система ПОД/ФТ. В Литве достаточно низкий уровень преступности и относительно низкий уровень коррупции.

Эстонская Республика. Эстония, также как и Литва, не входит в ФАТФ, зато является членом MONEYVAL. Эстония явля-

ется одной из самых безопасных стран, занимает 112-е место из 117 (20,33 балла) в рейтинге преступности и 21-е место из 180 (71 балл) в рейтинге восприятия коррупции [14, 15]. Сравнительный анализ объемов экспорта и импорта отражен в таблице 18 [5, 16].

Степень разброса рассчитанных показателей представлена в таблице 19.

Таблица 18 – Объем экспорта и импорта по данным различных органов государственной статистики Эстонской Республики, 2015-2017 гг.

Государственный орган Эстонии	Наименование показателя	2015 г., млрд долл. США	2016 г., млрд долл. США	2017 г., млрд долл. США
Trade Map	Экспорт	13,9	14,0	15,4
	Импорт	15,7	15,7	17,3
Статистическое агентство	Экспорт	12,6	12,5	15,4
	Импорт	14,2	14,2	17,7
МИД	Экспорт	12,6	12,6	15,6
	Импорт	14,3	14,3	17,8

Таблица 19 – Показатели стандартного отклонения и коэффициента вариации, рассчитанные на основе показателей экспорта и импорта Эстонской Республики, 2015-2017 гг.

Государственный орган Эстонии	Наименование показателя	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Trade Map	Экспорт	-	-	-	-	-	-
	Импорт	-	-	-	-	-	-
Статистическое агентство	Экспорт	0,9	1,1	0,0	7%	8%	0%
	Импорт	1,1	1,1	0,3	7%	7%	2%
МИД	Экспорт	0,9	1,0	0,1	7%	7%	1%
	Импорт	1,0	1,0	0,4	7%	7%	2%

В статистике государственных органов Эстонии есть незначительные отклонения, которые могли возникнуть при округлении различных сроков подачи статистического отчета. Но в целом отклонение не является критическим и данные достаточно однородны.

Новая Зеландия. Новая Зеландия является членом ФАТФ с 1991 г. В октябре 2013 г. страна представила отчет, где в полной мере описаны меры, принятые Новой

Зеландией, для доработки частично несоответствующих и полностью несоответствующих пунктов Рекомендациям.

По уровню преступности Новая Зеландия занимает 73-е место из 117, 39,88 баллов. Уровень восприятия коррупции очень низкий, поэтому Новая Зеландия занимает 1-е место из 180 в рейтинге с 89 баллами [14, 15]. Статистика по экспорту и импорту в сравнении представлена в таблице 20 [4, 22].

Разброс показателей демонстрируют полученные данные таблицы 21.

Таблица 20 – Объем экспорта и импорта по данным различных органов государственной статистики Новой Зеландии, 2015-2017 гг.

Государственный орган Новой Зеландии	Наименование показателя	2015 г., млрд долл. США	2016 г., млрд долл. США	2017 г., млрд долл. США
Trade Map	Экспорт	34,4	33,9	38,1
	Импорт	36,5	36,2	40,1
Статистическое агентство	Экспорт	48,4	49,3	49,9
	Импорт	51,4	52,7	53,5
МИД	Экспорт	69,9	70,1	70,4
	Импорт	66,5	66,9	67,4

Таблица 21 – Показатели стандартного отклонения и коэффициента вариации, рассчитанные на основе показателей экспортта и импорта Новой Зеландии, 2015-2017 гг.

Государственный орган Новой Зеландии	Наименование показателя	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Trade Map	Экспорт	-	-	-	-	-	-
	Импорт	-	-	-	-	-	-
Статистическое агентство	Экспорт	9,9	10,9	8,3	24%	26%	19%
	Импорт	10,5	11,7	9,5	24%	26%	20%
МИД	Экспорт	25,1	25,6	22,8	48%	49%	42%
	Импорт	21,2	21,7	19,3	41%	42%	36%

Основной причиной такого разброса является разный отчетный период. Trade Map традиционно предоставляет данные с

января по декабрь каждого года, у статистического агентства отчетный год заканчивается

ется в июне, а у Министерства иностранных дел – в марте. Следовательно, из статистических данных нельзя сделать однозначного вывода, что тот или иной государственный орган отражает реальные цифры. Однако следует учитывать достаточно высокий экономический уровень Новой Зеландии, а также низкий уровень преступности и коррупции в стране.

Обсуждение

Анализ результатов кластерного анализа вариативности валового экспорта

представленной выборки стран свидетельствует о значительной неоднородности факта достоверности информации по экспортным сделкам (рис. 1). Кроме этого, следует отметить, что случаи применения инструментов и норм ПОД/ФТ к государству на основании показателя Базельского индекса носит необъективный характер, что подтверждается попаданием в один кластер стран с низкой и высокой волатильностью статистической информации по экспортным сделкам – Афганистан, Иран и Новая Зеландия.

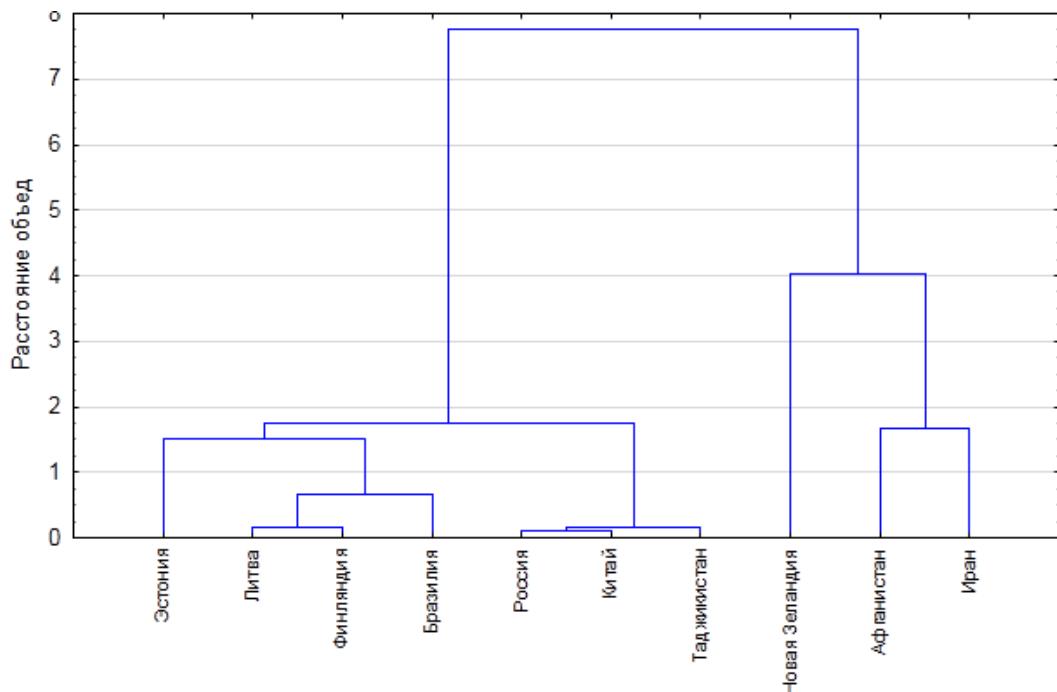


Рисунок 1 – Дендрограмма кластеров стандартного отклонения валового экспорта по странам в 2015-2017 гг. (метод Варда, евклидово расстояние, n = 30)

В этом случае очевидной становится возможность оказания давления на государство посредством норм и правил ПОД/ФТ с целью устранения конкурента на мировом рынке, реализации политики скрытого протекционизма или формирования условий для сокращения темпов динамики экономического роста.

Неоднозначно может трактоваться объединение в один кластер Эстонии, Литвы, Финляндии и Бразилии. С одной стороны, это может свидетельствовать о низкой волатильности рассеивания статистических данных по валовому экспорту между профильными государственными

институтами по трем годам анализа, но с другой стороны, подобное объединение подтверждает ранее выдвинутый тезис об избирательности макропруденциального регулирования ПОД/ФТ, в частности, в отношении Бразилии как члена БРИКС.

Практически одинаковое кластерное евклидово расстояние кластера, в состав которого входит Россия, Китай и Таджикистан, свидетельствует о тождественности инструментов ПОД/ФТ, действующих на территории указанных государств, их добросовестном выполнении и исключительном следовании международным соглаше-

ниям даже в ущерб национальному экспортному потенциалу, что не может не свидетельствовать о высокой степени ответственности и приверженности базовым принципам и традициям международного права.

Что касается кластерного анализа волатильности статистических показателей валового импорта представленной выборки

стран (рис. 2), то очевидным становится отсутствие какой-либо взаимосвязи между действующими или потенциальными инструментами ПОД/ФТ и достоверностью информации, предоставляемой профильными государственными учреждениями о физических и стоимостных показателях внешней торговли.

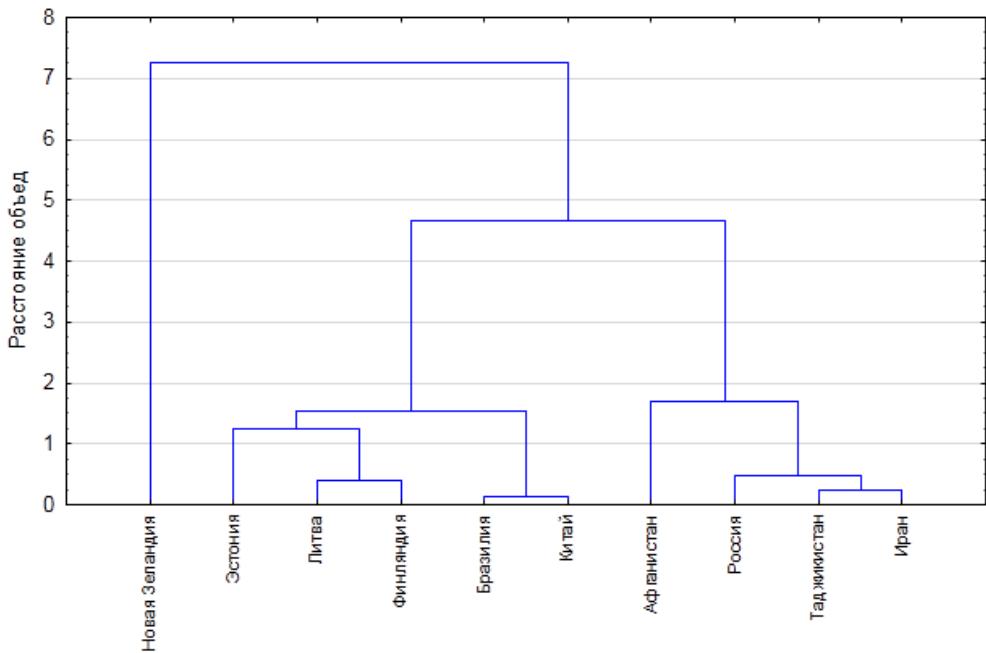


Рисунок 2 – Дендрограмма кластеров стандартного отклонения валового импорта по странам в 2015-2017 гг. (метод Варда, евклидово расстояние, $n = 30$)

Представленные статданные по выборке легли в основу трех кластеров, наполнение которых, к сожалению, не дает возможности сделать однозначные и аргументированные выводы, а напротив – формируют дополнительную неопределенность в рамках указанного в статье целеполагания. Например, обособление в отдельный кластер Новой Зеландии может рассматриваться и как уникальный случай наиболее несопоставимой статистики по импортной деятельности, но при этом сохраняя за собой лидирующее место по прозрачности национального финансового сектора и минимальном уровне коррупции.

Литва, Эстония, Финляндия имеют практически одинаковое евклидово расстояние, которое значительно ниже у Бразилии и Китая, что не мешает этим странам вхо-

дить в один кластер. Эта ситуация небезосновательно позволяет утверждать, что инструменты ПОД/ФТ как элементы макро-пруденциального регулирования используются ФАТФ предвзято, то есть вне цели упреждения финансирования терроризма и отмывания денег, полученных преступным путем. Китай и Бразилия проводят традиционную валютную политику, которая максимизирует экономическую эффективность импорта, что может оказывать влияние на рост ВВП, а это, в свою очередь, рассматривается ведущими странами как фактор угрозы их монопольному положению и, следовательно, подлежит соответствующему купированию вне принципов добросовестной конкуренции и недискриминационной торговли.

Третий кластер, состоящий из Афганистана, России, Таджикистана и Ирана,

обобщает низкий уровень рассеивания показателей статистики валового импорта, которую обобщают профильные министерства и ведомства. При этом применение одинаковых инструментов ПОД/ФТ в соответствии с показателями Базельского индекса в отношении экономик этих стран, которые сильно дифференцированы по структуре, доминирующему укладу и масштабу, не является оправданной формой наднационального регулирования. Напротив, они могут рассматриваться в качестве инструментов политического давления, которые к целям повышения прозрачности и снижения уровня теневой экономики имеют весьма косвенное отношение.

Заключение

Подводя итог, можно сделать вывод, что объемы экспорта и импорта являются одними из эффективных показателей, по которым можно отслеживать масштабы нелегальных финансовых потоков. Подтверждено, что в наиболее коррумпированных странах с высоким уровнем преступности, таких как Иран, Афганистан и Таджикистан, государственные органы имеют интерес (или делают это несознательно, так как отсутствует единая система) не отражать реальные статистические данные. Поэтому эти страны подлежат постоянному мониторингу со стороны ФАТФ.

Результаты анализа показали, что в статистических данных Китая, России и Бразилии отсутствуют серьезные разногласия. Как подтверждение данного вывода, на сегодняшний день они не нуждаются в постоянном мониторинге ФАТФ. Однако следует обратить внимание на уровень коррупции (в случае с Россией) и на борьбу с преступностью (в случае с Бразилией). Страны-лидеры – Литва, Эстония – стараются поддерживать высокий уровень системы ПОД/ФТ, делая упор на превентивные меры, при этом Новая Зеландия, несмотря на то что является лидером в рейтинге Базельского индекса, имеет серьезные расхождения в статистике из-за смещения отчетного года, однако демонстрирует достаточной низкий уровень преступности и коррупции,

поэтому полученные расхождения в статистике не вызывают серьезных подозрений, представляя собой исключение.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.stat.tj/en>
2. Базельский Индекс ОД/ФТ. Ежегодный отчет 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://index.baselgovernance.org/sites/index/documents/Basel_AML_Index_Report_2016.pdf
3. Базельский Индекс ОД/ФТ. Ежегодный отчет 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://index.baselgovernance.org/sites/index/documents/Basel_AML_Index_Report_2017.pdf
4. Министерство иностранных дел и торговли Новой Зеландии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mfat.govt.nz/assets/Uploads/Goods-and-Services-Trade-YE-March-2017.pdf>
5. Министерство иностранных дел Эстонии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vm.ee/en>
6. Министерство торговли Китая [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://english.mofcom.gov.cn/article/statistic/BriefStatistics/201804/20180402733509.shtml>
7. Министерство экономики Литвы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ukmin.lrv.lt/en/economy-review/lithuanian-economy-review-2017>
8. Национальная таможенная служба Афганистана [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://customs.mof.gov.af>
9. Национальная таможенная служба Бразилии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.export.gov/article?id=Brazil-Customs-Regulations>
10. Национальная таможенная служба Ирана [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.irica.gov.ir/news/952496/952496.htm>
11. Национальная таможенная служба Китая [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://english.customs.gov.cn>

12. Национальная таможенная служба Таджикистана [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customs.tj/index.php?lang=en>
13. Национальная таможенная служба Финляндии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tulli.fi/en/frontpage>
14. Рейтинг уровня восприятия коррупции в государственной сфере 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2017
15. Рейтинг уровня международной преступности 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.numbeo.com/crime/rankings_by_country.jsp
16. Статистическое агентство Эстонии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.stat.ee/en>
17. Статистическое агентство Афганистана [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cso.gov.af/en>
18. Статистическое агентство Бразилии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ww2.ibge.gov.br/english/>
19. Статистическое агентство Ирана [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.amar.org.ir/english/>
20. Статистическое агентство Китая [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stats.gov.cn/english/>
21. Статистическое агентство Литвы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.stat.gov.lt/en>
22. Статистическое агентство Новой Зеландии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.stats.govt.nz/topics/imports-and-exports>
23. Статистическое агентство Финляндии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.stat.fi/index_en.html
24. Федеральная служба государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
25. Федеральная таможенная служба РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customs.ru>

26. Центральный Банк РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru>

27. Центральный Банк Таджикистана [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbt.tj/ru/>

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. A rating of the level of international crime 2017 https://www.numbeo.com/crime/rankings_by_country.jsp
2. Afghanistan Central Statistics Organization URL: <http://cso.gov.af/en>
3. Afghanistan Customs Department URL: <http://customs.mof.gov.af>
4. Agency on statistics under the President of the Republic of Tajikistan URL: <https://www.stat.tj/en/>
5. Basel Index AML/FT. Yearly report 2016/ URL: https://index.baselgovernance.org/sites/index/documents/Basel_AML_Index_Report_2016.pdf
6. Basel Index AML/FT. Yearly report 2017/ URL: https://index.baselgovernance.org/sites/index/documents/Basel_AML_Index_Report_2017.pdf
7. Brazil Customs Regulations URL: <https://www.export.gov/article?id=Brazil-Customs-Regulations>
8. Central Bank of Russian Federation URL: <https://www.cbr.ru>
9. Federal customs service of Russian Federation URL: <http://www.customs.ru>
10. Federal state statistics service of Russian Federation URL: <http://www.gks.ru>
11. Finnish Customs – Tulli URL: <https://tulli.fi/en/frontpage>
12. General Administration of Customs of the People's Republic of China URL: <http://english.customs.gov.cn>
13. Ministry of commercial China URL: <http://english.mofcom.gov.cn/article/statistic/BriefStatistics/201804/20180402733509.shtml>
14. Ministry of economy Lithuania URL: <http://ukmin.lrv.lt/en/economy-review/lithuanian-economy-review-2017>
15. Ministry of Foreign Affairs Estonia URL: <https://vm.ee/en>

16. Ministry of Foreign Affairs New Zealand URL: <https://www.mfat.govt.nz/assets/Uploads/Goods-and-Services-Trade-YE-March-2017.pdf>
17. National Bank of Tajikistan URL: <http://www.nbt.tj/ru/>
18. National Bureau of Statistics of China URL: <http://www.stats.gov.cn/english/>
19. Ranking of the level of perception of corruption in the public sphere 2017 URL: https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2017
20. Statistical Center of Iran URL: <https://www.amar.org.ir/english/>
21. Statistics Brazil URL: <https://ww2.ibge.gov.br/english/>
22. Statistics Estonia URL: <https://www.stat.ee/en>
23. Statistics Finland URL: https://www.stat.fi/index_en.html
24. Statistics Lithuania URL: <https://www.stat.gov.lt/en>
25. Statistics New Zealand URL: <https://www.stats.govt.nz/topics/imports-and-exports>
26. Tajikistan customs <http://www.customs.tj/index.php?lang=en>
27. The Islamic Republic of Iran Customs Administration (IRICA) URL: <http://www.iri-ca.gov.ir/news/952496/952496.htm>

Соленая С.В.,

к.э.н., доцент, зав. кафедрой «Международная торговля и таможенное дело», РГЭУ (РИНХ); доцент кафедры «Таможенные операции и таможенный контроль», Ростовский филиал Российской таможенной академии

E-mail: solenaya_customs@mail.ru

Вишнякова С.В.,

к.э.н., доцент кафедры «Международная торговля и таможенное дело», РГЭУ (РИНХ); доцент кафедры «Таможенная операция и таможенный контроль», Ростовский филиал Российской таможенной академии

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНТРОЛЯ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ ВВОЗИМЫХ ТОВАРОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

JEL classification: G18

В статье рассмотрены основные проблемы контроля таможенной стоимости, с которыми сталкиваются таможенные органы. Основное внимание при контроле таможенной стоимости ввозимых товаров уделяется работе в рамках СУР. Рассматривается категорирование участников ВЭД как эффективный метод таможенного контроля. Проанализирована практика категорирования участников ВЭД и результаты контроля таможенной стоимости Южного таможенного управления за 2017 и 2018 годы.

Ключевые слова: таможенная стоимость, ввозимые товары, таможенные органы, контроль таможенной стоимости, система управления рисками, категорирование, ЮТУ.

PROBLEMS OF INCREASING THE EFFICIENCY OF CONTROL OF THE CUSTOMS VALUE OF IMPORTED GOODS IN THE RUSSIAN FEDERATION

The article discusses current problems of control of the customs value faced by customs authorities. The main attention in controlling the customs value of imported goods is given to work within the framework of the RMS. The categorization of foreign trade participants is considered as an effective method of customs control. The practice of categorizing foreign trade participants and the results of the control of the customs value of Southern Customs Department for 2017 and 2018 are analyzed.

Keywords: customs value, imported goods, customs authorities, control of the customs value, risk management system, categorization, SCD.

Введение

Несмотря на действующее таможенное законодательство, отвечающее всем принципам и нормам международного права и касающееся вопросов таможенной оценки в целом, а также порядка контроля таможенной стоимости товаров, участники ВЭД на практике продолжают предпринимать попытки занижения таможенной стоимости ввозимых товаров. Это обусловлено тем, что первоочередной функцией в законодательстве РФ в области таможенной стоимости является фискальная. А в этом случае такое занижение таможенной стоимости ведет действительно только к недоплате утвержденных таможенных платежей в бюджет нашего государства.

Однако таможенная стоимость является также основой и для контроля за вывозом средств и, следовательно, за уплату импортируемых товаров, и это, помимо фискальной функции, выступает и для контроля за репатриацией валютной выручки.

Соответственно, если рассматривать с данного ракурса таможенную стоимость, где она является актуальной и однозначно важ-

ной, с точки зрения преднамеренного уменьшения декларируемой таможенной стоимости, но и для ее завышения, то есть если происходит значительное повышение реальной стоимостной оценки импортируемого товара, то это однозначно приводит к следующему: при перемещении за пределы РФ (ЕАЭС) товара и заявлении большей ценовой стоимости это позволит незаконно и бесконтрольно выводить капиталы за рубеж, чем следует по сделке, денежную сумму. Это означает, что исследование проблем по контролю таможенной стоимости и с целью уменьшения количества неэффективных дополнительных проверок и сокращения сумм обеспечения таможенных платежей при данном контроле является актуальной темой для таможенных органов (что обеспечит повышение эффективности контроля) и улучшит условия для ведения бизнеса участниками ВЭД.

1. Результаты контроля таможенной стоимости в Южном таможенном управлении за 2017-2018 гг.

В целях обеспечения своевременного поступления в полном объеме уплаченных таможенных платежей в доходную часть федерального бюджета РФ, а также на основе заявления участника ВЭД из федерального бюджета легитимного сокращения сумм возвращаемых таможенных платежей, ранее уплаченных (взысканных) по результатам проведенного контроля таможенной стоимости товаров, отделом контроля таможенной стоимости Южного таможенного управления (далее – ОКТС ЮТУ) на постоянной основе принимается комплекс различных мер.

Регулярно проводится анализ баз данных, в том числе с использованием фактор-

ной модели, на предмет установления фактов недостоверного декларирования таможенной стоимости товаров.

В 2018 г. таможенными органами ЮТУ было совершено 31,3 тыс. корректировок таможенной стоимости (далее – КТС), что на 2% больше, чем в 2017 г. (30,7 тыс. КТС). При этом суммы доначисленных таможенных платежей снизились на 23% (с 4,26 до 3,30 млрд руб.). Снижение сумм корректировок в основном обусловлено сокращением объемов декларирования и ростом уровней заявленной таможенной стоимости импортных товаров, а также сокращением объемов декларирования участниками ВЭД, ранее заявлявшими низкий ценовой уровень товаров.

Суммы возвращенных таможенных платежей снизились в ЮТУ на 41% по сравнению с 2017 г. и составили 219,42 млн руб. (2017 г. – 371,79 млн руб.), из которых 84,97 млн руб. (или 40%) возвращены по «иным» основаниям, в том числе в связи с применением процедуры отложенного определения таможенной стоимости.

Возвраты, осуществленные на основании судебных решений и по результатам проведения ведомственного контроля, составили 134,45 млн руб., а это примерно на 61% меньше показателя 2017 г. (342,49 млн руб.) [11]. При этом суммы возвратов, осуществленных непосредственно по решениям судов, снизились на 45% и составили 115,11 млн руб. (2017 г. – 209,25 млн руб.), а суммы возвратов, осуществленных по результатам проведения ведомственного контроля, сократились на 85%: со 133,24 до 19,34 млн руб. (табл. 1).

Таблица 1 – Результаты контроля таможенной стоимости в 2017-2018 гг.

	2017 г.	2018 г.	Динамика
Кол-во КТС, тыс. шт.	30670	31316	2%
Сумма доначисленных ТП, тыс. руб.	4257462,00	3298621,76	-23%
Сумма довзысканных ТП, тыс. руб.	4110307,50	3110793,71	-24%
Сумма возвращенных ТП, тыс. руб.	371785,76	219419,49	-41%
в т.ч. по судам	209246,74	115112,34	-45%
в т.ч. по ВК	133241,51	19338,74	-85%
в т.ч. по «иным» основаниям, включая отложенную процедуру определения ТС	29297,51	84968,41	190%
Итого перечислено в бюджет, тыс. руб.	3738521,74	2891374,22	-23%

В 2018 г. таможнями ЮТУ разработано 1060 целевых профилей рисков (далее – ЦПР), что на 31% больше, чем в 2017 г. (808 ЦПР). Экономический эффект от применения «стоимостных» ЦПР составил 159,99 млн руб. (2017 г. – 124,50 млн руб.). Доходность 1 ЦПР снизилась на 2% по сравнению с 2017 г. и составила 150,94 тыс. руб. (2017 г. – 154,09 тыс. руб.).

При этом решения по таможенной стоимости принятые не по всем товарам, сумма обеспечения по ним составляет 21,38 млн руб. По завершении дополнительных проверок эффективность и доходность ЦПР существенно может увеличиться. Информация о разработанных ЦПР в 2017-2018 гг. представлена в таблице 2.

Таблица 2 – ЦПР, разработанные ОКТС ЮТУ в 2017-2018 гг.

	2017 г.	2018 г.	Динамика
Кол-во ЦПР, шт.	808	1060	31%
Сумма КТС, тыс. руб.	124502,60	1590944,40	29%
Эффективность 1 ЦПР, тыс. руб.	154,09	150,94	-2%
Дополнительно на обеспечении, тыс. руб.	--	21 379,20	--

Число участников ВЭД в текущем году, которые стали обжаловать решения по таможенной стоимости, сократилось по сравнению с 2017 г. на 42% (со 124 до 72). Количество предъявленных ими судебных исков снизилось на 54% (с 423 до 196),

суммы исковых требований уменьшились на 61% (с 807,24 до 317,84 млн руб.), а количество обжалуемых решений по таможенной стоимости – на 64% (с 2671 до 974) (табл. 3).

Таблица 3 – Динамика количества участников ВЭД, обжалующих решения таможенных органов о КТС в судебном порядке

Период	Общее количество субъектов ВЭД, обжалующих в судебном порядке решения таможенных органов о КТС	Общее количество исковых заявлений	Общее количество обжалуемых решений (ДТ)	Общая сумма исковых заявлений, млн руб.
2017 г.	124	423	2671	807,24
2018 г.	72	196	974	317,84
Динамика	-42%	-54%	-64%	-61%

Как мы видим из проведенного анализа, присутствуют определенные проблемы в проведении контроля таможенной стоимости.

2. Проблемы контроля таможенной стоимости.

Применяемая при таможенном контроле таможенной стоимости ввозимых товаров СУР не охватывает весь спектр товаров и информации о них. В имеющихся профилях риска не отображаются, например, ограничения по применению метода 1 и не уделяется должное внимание принятию

решений по вопросам применения одного из методов по определению таможенной стоимости.

Еще одной распространенной проблемой является нарушение со стороны участников ВЭД, которое заключается в невыполнении обязанности по документальному (правовому) подтверждению достоверности сведений, заявленных в отношении таможенной стоимости [1]. Варианты невыполнения требования о документальном подтверждении достоверности сведений, заявленных о таможенной стоимости, приведены на рисунок 1.



Рисунок 1 – Невыполнение требований о документальном подтверждении достоверности сведений, заявленных о таможенной стоимости

Факт невыполнения декларантом вышеуказанных требований может быть охарактеризован двумя ситуациями. Декларант в первой ситуации не представил документы и сведения, затребованные таможенным органом, или же представлены объяснения участником ВЭД, по которым они никак не смогут быть представлены; во второй – он представил все имеющиеся документы и рассказал все известные ему сведения, однако это никоим образом не устранило основания для проведения проверки. Соответственно, что в первом случае, что во втором должностное лицо таможенного органа с заявленной таможенной стоимостью участников ВЭД не согласится. Согласно действующему ТК ЕАЭС, в случае непредставления всего пакета документов в таможенный орган последний имеет право отказать в выпуске товаров [2]. В случае если эти документы не смогут подтвердить заявленные сведения участником ВЭД в соответствии с ТК ЕАЭС, таможенный орган обязан принять решение о внесении таких изменений в сведения, заявленные в ДТ.

Следовательно, еще на этапе прохождения декларирования каждому участнику ВЭД необходимо своевременно подтвердить таможенному органу достоверность заявленных им сведений обо всех условиях, обстоятельствах и особенностях сделки, а также желательно указать приемлемую для

таможенных целей цену товара, поскольку она является главным критерием достоверности [3].

Несвоевременное и неполное получение запрошенных документов и сведений дополнительно указывает на недостоверность таких сведений, какие были заявлены при декларировании товаров. А это существенно увеличивает вероятность того, что таможенный орган с заявленной таможенной стоимостью не согласится. Однако по имеющимся отчетным статистическим данным о контроле таможенной стоимости из всего полученного и обработанного массива импортных таможенных деклараций на товары таможенные органы РФ не соглашаются только в отношении 4% деклараций на товары с заявленной таможенной стоимостью, а в отношении 96% таможенных деклараций таможенная стоимость принимается таможенными органами [4].

В Письме Министерства финансов РФ от 26.10.2017 № 21-101/60407 «Об улучшении качества принимаемых решений по таможенной стоимости» (далее – Письмо Минфина РФ № 21-101/60407) приведен обзор типичных нарушений таможенных органов при принятии решений о внесении изменений в ДТ в части сведений, касающихся таможенной стоимости товаров. Согласно Письму Минфина РФ № 21-

101/60407, такие нарушения выделены в 3 группы:

- нарушения процедуры контроля и корректировки таможенной стоимости товаров;
- нарушения при анализе представленных документов в рамках проводимой дополнительной проверки и обосновании решения о корректировке таможенной стоимости товаров;
- нарушения при определении скорректированной таможенной стоимости товаров и ее расчета [5].

В Письме Минфина РФ № 21-101/60407 выражается озабоченность тем, что таможенными органами допускаются вышеуказанные нарушения, которые приводят к взысканию не в полном объеме таможенных платежей и к созданию неравных условий для участников ВЭД. Считается, что таможенные органы принимают решения при контроле и внесении изменений в ДТ в части сведений о таможенной стоимости без должного таможенного контроля.

Совершенствование реализации принципа выборочности на основе СУР считается одним из основных направлений развития деятельности таможенных органов. Согласно положениям Стратегии развития таможенной службы РФ до 2020 года планируется расширение сферы применения СУР совместно с контролем, основанным на методах аудита, поскольку действия участников ВЭД могут содержать умышленные административные правонарушения и преступления, что будет являться угрозой экономической безопасности РФ [6].

На сегодняшний день считается целесообразным планомерное, то есть постепенное, смещение акцента на субъекта ВЭД как первичного объекта для анализа рисков. Следовательно, нет необходимости несколько раз проверять один и тот же товар, когда можно проверить один раз деятельность участника ВЭД, ответственного за полноту и достоверность предоставленной информации о ввозимых товарах. Внедрение этой системы было заимствовано у зарубежных стран.

В настоящее время продолжается поиск эффективных методов таможенного контроля, а категорирование участников ВЭД является одним из таких методов. Категорирование означает отнесение организаций к конкретным категориям, которые были определены уровнем риска нарушения ими таможенного законодательства. Цель категорирования заключается в дифференцировании мер таможенного контроля как во время декларирования товаров, так и после их выпуска.

В рамках ФТС России с 2013 г. действует система категорирования зарегистрированных участников ВЭД для формирования в экономике так называемого «зеленого сектора». Участники ВЭД могут быть отнесены к двум категориям: низкий уровень риска («зеленый сектор») и все остальные [7]. Тем самым данная система позволяет отбирать добросовестных участников ВЭД, которых можно контролировать выборочно.

Согласно статистическим данным 2018 г. на долю 336 участников ВЭД, отнесенных к «зеленому сектору», приходилось 7,5% оформленных ДТ и почти 11% от общей суммы перечисленных в федеральный бюджет таможенных платежей, уплаченных при импорте товаров [8].

Анализ практики категорирования участников ВЭД и недостатки «двуихнанальной» системы обусловили поиски новых решений.

ФТС России был проведен эксперимент по категорированию участников ВЭД, импортирующих рыбную продукцию. В ходе эксперимента импортеры были разделены на 5 категорий со следующими уровнями риска: стабильно низкий уровень риска, низкий, умеренный, высокий, очень высокий. В результате эксперимента такое разделение участников ВЭД на категории по уровням риска было признано избыточным, несмотря на то что сложилось две точки зрения относительно существования такого механизма.

С одной стороны, закрытая методика расчета критериев и алгоритма, в соответствии с которым участнику автоматически

присваивается та или иная категория, негативно сказывается на количестве участников, которых заносят в «зеленый сектор». Сторонники данной точки зрения считают, что такая методика должна быть открытой, что позволило бы увеличить количества участников ВЭД, которые бы пользовались преимуществами участников «зеленого сектора». А закрытость указанной информации порождает большое количество споров о том, что такое категорирование является непрозрачным и может вызвать коррупционные действия при включении участников ВЭД в «зеленый сектор» [9].

С другой стороны, закрытость методики расчета критериев и алгоритма отнесения участников ВЭД к той или иной категории считается вполне правильным и обоснованным решением. В случае прозрачности данной информации участники ВЭД могли бы целенаправленно искажать информацию для того, чтобы попасть в «зеленый сектор». Следовательно, возросло бы количество правонарушений, в результате которых увеличились бы потери федерального бюджета РФ.

Результаты

Таким образом, категорирование участников ВЭД при контроле таможенной стоимости ввозимых товаров имеет ряд проблем, но все же является эффективным, поскольку позволяет осуществлять отбор добросовестных участников ВЭД. Дальнейшая автоматизация данной системы позволила дифференцировать подход к участникам ВЭД, сократить время осуществления таможенного контроля и значительно повысить его эффективность [10].

Для уменьшения количества неэффективных дополнительных проверок и обеспечения контроля таможенной стоимости необходимо минимизировать случаи проведения дополнительных проверок в отношении крупных ретейлеров, участников внешнеэкономической деятельности, чья деятельность отнесена к низкой степени риска, а также участников внешнеэкономической деятельности, в отношении которых ранее проводились проверочные мероприятия, подтвердившие заявленные сведения о таможенной стоимости.

Реалии сегодняшнего времени, сложная геополитическая обстановка в мире, связанные с этим негативные явления в экономике нашей страны диктуют необходимость повышения эффективности таможенного контроля при оценке товаров, перемещаемых через таможенную границу ЕАЭС. Именно поэтому необходимо использовать имеющиеся возможности, чтобы администрирование таможенной оценки не противоречило нормам международного права и общепринятой международной практике.

Заключение

В целях обеспечения координации деятельности таможенных органов в области осуществления контроля таможенной стоимости товаров необходимо своевременно проводить весь комплекс намеченных мероприятий по единообразному подходу к проведению контроля по таможенной стоимости всех декларируемых товаров, в том числе исключению предпосылок для смещения декларирования в сферу ослабленного контроля. При проведении такого мероприятия необходимо своевременно проводить мониторинг по соблюдению порядка контроля таможенной стоимости товаров со стороны должностных лиц таможенных органов. Но с другой стороны, необходим анализ по выявлению фактов возможного, а также и специального занижения участниками внешнеэкономической деятельности таможенной стоимости товаров, причем он должен делиться и на анализ по перераспределению товарных потоков, сопряженного со снижением уровня таможенной стоимости товаров. При этом постоянная работа должна проходить и в рамках Центра оперативного мониторинга и управления рисками Службы организации таможенного контроля с целью выявления и минимизации рисковых ситуаций. Особое внимание при контроле таможенной стоимости уделять работе в рамках СУР.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Цивелева М.А. Недостоверное декларирование таможенной стоимости товаров / Цивелева, М.А., Буракова, К.Е. // Ученые записки Санкт-Петербургского имени В.Б. Бобкова филиала Российской таможен-

ной академии (Юбилейный выпуск к 20-летию журнала): науч.-практ. журнал. – СПб.: Российская таможенная академия, РИО Санкт-Петербургского им. В.Б. Бобкова филиала, 2016. – №: 4(60). – С. 51-55

2. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза): по состоянию на 20.05.2019 // СПС «Консультант-Плюс», 2019.

3. Агапова А. Анализ изменений в порядке контроля таможенной стоимости товаров в ЕАЭС / А. Агапова // Право и экономика. – 2018. – № 10. – С. 73-79.

4. Береговая М. Стоимость товара следует подтвердить // Обзор прессы. 2018. URL: <http://www.tks.ru/reviews/2018/04/02/02> (дата обращения 12.08.2019).

5. Письмо Министерства финансов РФ от 26.10.2017 № 21-101/60407 «Об улучшении качества принимаемых решений по таможенной стоимости» // СПС «КонсультантПлюс», 2019.

6. Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2012 № 2575-р «О Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года» // СПС «КонсультантПлюс», 2019.

7. Приказ ФТС России от 01.12.2016 № 2256 (ред. от 04.12.2018) «Об утверждении Порядка автоматизированного определения категории уровня риска участников внешнеэкономической деятельности» // СПС «КонсультантПлюс», 2019.

8. Ежегодный сборник «Таможенная служба в Российской Федерации в 2018 году» [Электронный ресурс]: «Федеральная таможенная служба». URL: http://old.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=7995&Itemid=1845 (дата обращения 12.08.2019).

9. Зубарев С.В. Пути совершенствования контроля таможенной стоимости ввозимых товаров в условиях Евразийского экономического союза / С.В. Зубарев, Л.С. Крючкова // Особенности государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в современных условиях: материалы IV всерос. науч.-практ. конф., 16-

17 нояб.: в 2-х ч. – Ростов-н/Д., 2017. – Ч. I. – С. 69-77.

10. Малый А.А. Актуальные вопросы практики категорирования участников внешнеэкономической деятельности // Особенности государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в современных условиях: сб. материалов VI Всероссийской научно-практической конференции (часть I). Ростов-н/Д. 2017.: Издво Ростовского филиала Российской таможенной академии, 2017. С.111-121.

11. Ежегодный сборник «Таможенная служба в Российской Федерации в 2017 году» [Электронный ресурс]: «Федеральная таможенная служба» URL: http://old.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=7995&Itemid=1845 (дата обращения 12.08.2019).

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Tsiveleva M. A. Inaccurate declaration of the customs value of goods / Tsiveleva, M.A., Burakova, K.E. // Scientific notes of the St. Petersburg named after VB Bobkova branch of the Russian Customs Academy (Anniversary issue to the 20th anniversary of the magazine): scientific-practical journal. – Saint Petersburg.: Russian Customs Academy, Publishing department St. Petersburg them. V. B. Bobkova branch, 2016.

2. Customs Code of the Eurasian Economic Union (Appendix No. 1 to the Treaty on the Customs Code of the Eurasian Economic Union): as of 05/20/2019 // «Consultant Plus».

3. Agapova A. Analysis of changes in the procedure for controlling the customs value of goods in the Eurasian Economic Union / Agapova A. // Law and Economics. – 2018. – № 10. – p. 73-79

4. Beregovaya M. The price of the goods should be confirmed // Press review. 2018. URL: <http://www.tks.ru/reviews/2018/04/02/02> (date of the application 08/12/2019).

5. Letter of the Ministry of Finance of the Russian Federation 10/26/2017 No. 21-101 / 60407 «On improving the quality of decisions at customs value» // «Consultant Plus».

6. Order of the Government of the Russian Federation of December 28, 2012 No.

2575-р «On the Development Strategy of the Customs Service of the Russian Federation until 2020» // «Consultant Plus».

7. Order of the Federal Customs Service of Russia dated 12/01/2016 No. 2256 (as amended on 12/04/2018) «On approval of the Procedure for automated determination of the category of risk level of participants in foreign economic activity»// «Consultant Plus»».

8. Annual compilation «Customs Service in the Russian Federation in 2018» [Electronic resource]: «Federal Customs Service» URL: http://old.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=7995&Itemid=1845 (appeal date 08/12/2019).

9. Zubarev S.V. Ways to improve control of the customs value of imported goods in the conditions of the Eurasian Economic Union / Zubarev S.V., Kryuchkova L.S. // Features of state regulation of foreign economic activity in modern conditions: materials of the

IV All-Russian Scientific and Practical Conference, Nov 16-17 – Rostov-on-Don, 2017. p. 69-77.

10. Malyy A.A. Actual issues of the practice of categorizing participants in foreign economic activity // Features of state regulation of foreign economic activity in modern conditions: collection of materials VI All-Russian Scientific and Practical Conference (part I). Rostov-on-Don 2017.: Publishing house of the Rostov branch of the Russian Customs Academy, 2017. p.111-121.

11. Annual compilation «Customs Service in the Russian Federation in 2017»[Electronic resource]:«Federal Customs Service» URL: http://old.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=7995&Itemid=1845 (appeal date 08/12/2019).

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Пыткин А.Н.,

д.э.н., профессор, директор Пермского филиала Института экономики УрО РАН

Глезман Л.В.,

к.э.н., доцент, ст. научный сотрудник Пермского филиала Института экономики УрО РАН

Пыткина С.А.,

к.э.н., ст. научный сотрудник Пермского филиала Института экономики УрО РАН

E-mail: pfie@list.ru

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРОСТРАНСТВЕННО- ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ РЕГИОНОВ РОССИИ¹

JEL classification: H39, H77

Стратегия пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года, принятая Правительством РФ в феврале 2019 года, задает обновленный вектор пространственного развития России. Наиболее важным аспектом реализации Стратегии является финансовое обеспечение проводимых преобразований. Финансовые ресурсы, как правило, оказываются наиболее дефицитными, а механизмы финансирования проектов развития на уровне регионов – размытыми. Особо остро стоит вопрос модернизации формата межбюджетных отношений в целях обеспечения сбалансированности региональных бюджетов и социально-экономического развития регионов.

Целью исследования является научно-методологическое обоснование политики роста благосостояния регионов исходя из особенностей их пространственного потенциала вместо ликвидации асимметрии пространственного развития.

В статье приведены результаты анализа недостатков сложившихся меж-

бюджетных отношений, снижающих стимулы регионов к инвестициям в пространственно-отраслевое развитие. Также результаты исследования указывают на слабость собственной доходной базы большинства региональных бюджетов и невозможность формирования ими бюджетов развития. Предложены меры бюджетной политики по созданию региональных бюджетов развития. Выявление проблем и недостатков в межбюджетных отношениях позволяет усовершенствовать их для целей пространственно-отраслевого развития и активизации инвестиционной деятельности субъектов РФ.

В ходе исследования использовались общие методы и приемы проведения научных исследований – обобщение и сравнительный анализ, системный подход и структурно-функциональный метод. Для проведения экономико-статистического анализа использовались данные Федеральной службы государственной статистики, а также результаты исследований различных независимых экспертных групп и комиссий.

Ключевые слова: пространственное развитие, пространственно-отраслевая структура, межбюджетные отношения, бюджетное выравнивание, бюджет развития, модельный бюджет.

A.N. Pytkin, L.V. Glezman, S.A. Pytkina

THE FINANCIAL ASPECTS FOR DEVELOPMENT OF A SPATIAL SECTORAL STRUCTURE OF RUSSIAN REGIONS

The Spatial Development Strategy of the Russian Federation for the period until 2025, approved by the Russian Government on February 2019, sets an updated a vector of spatial development of Russia. The most important aspect implementation of the spatial development strategy is a financial support of ongoing transformations. Financial resources, as a

¹ Публикация подготовлена в соответствии с Планом НИР Института экономики УрО РАН на 2019–2021 гг. (тема № 0404-2019-0021).

rule, are most scarce, and mechanisms for financing development projects at a regional level are blurred. Particularly acute is the issue of modernizing the format of inter-budget relations in order to ensure balance of regional budgets and socio-economic development of regions.

The study aim is the scientific methodological substantiation of the policy of increasing regions welfare based on peculiarities of their spatial potential instead eliminating a spatial development asymmetry.

The article presents the analysis results of the shortcomings of existing inter-budgetary relations that reduce incentives of regions to invest in a spatial sectoral development. Also the study results indicate weakness of their own revenue base of most regional budgets and impossibility of their forming development budgets. Budget policy measures to create regional development budgets are proposed. Identification of problems and shortcomings in inter-budget relations allows to improve them for purposes of a spatial sectoral development and to intensify an investment activity of the Russian Federation territorial subjects.

In the course of the study general methods and techniques of scientific research were used – generalization and a comparative analysis, a systematic approach and a structural functional method. For the economic statistical analysis the data of the Federal State Statistics Service, as well as the studies results of various independent expert groups and commissions were used.

Keywords: *spatial development, spatial sectoral structure, inter-budget relations, budget alignment, development budget, model budget.*

Введение

Россия вступила на путь формирования нового внутристранового экономического пространства, в котором административно-территориальное деление приобретает условный характер для организации и ведения бизнеса. Процесс активного формирования нового экономического пространства внутри Российской Федерации реализуется посредством преобразования

регионов в самостоятельные хозяйствующие субъекты экономического пространства страны, которое не совпадает с ее административно-территориальным устройством. Политика развития пространственно-отраслевой структуры регионов России представляется как предпосылка новой конкурентной политики развития экономики регионов. Данный аспект актуализирует задачу финансового обеспечения проводимых преобразований и модернизации межбюджетных отношений.

Материалы и методы

Сложившаяся территориально-отраслевая структура специализации хозяйств регионов России является результатом размещения производительных сил планово-регулируемой экономики, что предопределило низкую конкурентоспособность отдельных регионов и экономики России в целом в условиях рынка. Соответственно и региональная наука, как справедливо отмечают А.Г. Полякова и И.С. Симарова, на протяжении долгого периода времени занималась преимущественно решением проблемы рационального размещения производительных сил в целях достижения максимального эффекта от реализуемой правительством политики индустриализации. Развитие рыночных отношений потребовало от региональной экономики изучения роли, форм и механизмов участия государства в процессах регионального развития. На сегодняшний день очевидна необходимость переноса акцента с проблематики размещения производительных сил в рамках территориальных комплексов на поиск путей и приоритетов пространственного развития [1].

Мы разделяем мнение группы авторов С.В. Дохоляна, В.З. Петросянца, А.М. Садыковой, что «политика выравнивания регионов показала свою несостоительность. Регионы получают преимущества благодаря различиям, а не сходству» [2]. Для каждого региона присущ уникальный набор конкурентных отраслей. Рост конкурентоспособности наблюдается в тех регионах, где власти проводят разумную экономическую политику, поддерживая

структурообразующие предприятия, а отраслевая структура региональной экономики адаптировалась к рыночным условиям ведения хозяйства.

Под отраслевой структурой хозяйственной системы региона будем рассматривать определенную совокупность отраслей, расположенных в территориальных границах региона и характеризующихся некоторыми количественными соотношениями (состав и пропорции развития отраслей) и взаимосвязями. Регион как особое социально-экономическое пространство страны интегрирует совокупность предприятий различных отраслей и социальных институтов, количество и функциональная направленность которых зависят от факторов и условий размещения. Как правило, набор и разнообразие отраслей тем больше, чем выше уровень развития региона и чем многограннее побуждающие условия его развития.

Концепция пространственного развития, представителями которой являются А.Г. Гранберг, С.А. Суспицын, Н.Е. Колесников, П.А. Минакир, В.И. Суслова и др., рассматривает территорию во всех сферах пространства и во взаимодействии с ними, обосновывая это тем, что физически территория – это малоподвижная ограниченная часть твердой поверхности Земли с определенными границами, площадью и географическим положением [3], тогда как земное пространство представлено кроме территорий также недрами Земли, водным, воздушным и околоземным космическим пространствами, в которых благодаря развитию технологий стало возможно ведение экономической деятельности. Соответственно возникла объективная необходимость изучения экономических процессов не только относительно территории, но и в пространстве.

А.Г. Гранберг формулируя логико-методологическое обоснование пространственной парадигмы развития, определяет экономику России не как монообъект, а как «пространственный (многорегиональный) организм, функционирующий на основе вертикальных (от центра к регионам) и го-

ризонтальных (межрегиональных) экономических взаимодействий и входящий в систему мирохозяйственных связей» [4].

Такой подход позволяет представить экономику как пространство процессов и отношений между ними и соответственно подойти к изучению экономических процессов не с позиций классической экономической теории, исследующей факторы производства и управление ими, а в категориях «связей» пространства экономических процессов одного региона во взаимодействии с процессами других регионов.

Эту идею поддерживает коллектив авторов И.Н. Ильина, К.С. Леонард, Д.Л. Лопатникова, О.Б. Хорева, отмечая, что пространственный анализ исследует размещение экономических объектов на территории как таковых, безотносительно к их принадлежности административным и иным территориальным подразделениям [3].

Таким образом, существует как минимум два веских обоснования возникновения и развития концепции пространственного развития. В то же время, учитывая административно-территориальное устройство нашей страны, исследования процессов пространственного развития экономики целесообразно проводить в привязке к некоторой территории, а именно – к региону. Возрастающая роль регионов в развитии экономики страны, уникальность социально-экономического пространства каждого региона, в котором реализуются разнородные и многоаспектные процессы жизнедеятельности его населения, которые становятся преобладающими в территориальной организации социума, хозяйственной деятельности, создания инфраструктуры и организации природопользования, обусловливают особую актуальность задач познания процессов управления развитием пространственно-отраслевой структуры экономики на региональном уровне.

Под термином «пространство региона», по нашему мнению, понимается саморазвивающаяся динамическая среда социально-экономической и производственной деятельности и функционирования субъектов регионального сообщества, основанная

на тесном целостном взаимодействии культурной, социальной, экологической, экономической и производственной сфер региона.

Исходя из изложенного, пространственно-отраслевую структуру региона определим как совокупность видов экономической деятельности, обладающую определенной целостностью элементов, структурированных на взаимосвязанные и взаимозависимые отраслевые подразделения различного уровня и характеризующихся уникальными пропорциями и взаимосвязями, определяемыми пространственным потенциалом региона. При этом региональная пространственно-отраслевая структура не определяется административными границами территории региона, а рассматривается значительно шире – в пространстве экономических взаимоотношений отраслевых субъектов хозяйствования.

Процесс развития региона априори предполагает изменения, а управление региональным развитием задает целенаправленность и рациональность этим изменениям, придающим новые свойства и качества пространственно-отраслевой структуре региона.

В современных условиях комплексное развитие регионов возможно на основе оптимального пропорционального развития всей пространственно-отраслевой структуры экономики страны с учетом пространственного потенциала и отраслевой специализации каждого конкретного региона.

Пространственный потенциал региона определяет возможности развития отраслей и территорий экономического пространства региона и характеризуется социально-демографическими, экономическими, природно-географическими,ресурсно-производственными потенциалами, а также политическими факторами. Пространственный потенциал составляет основу развития региональной пространственно-отраслевой структуры и предопределяет неравномерность регионального развития. Исходя из этого, представляется целесообразным проведение федеральной политики роста благосостояния регионов исходя из особенностей их пространственного потенциала, нежели принудительной

ликвидации асимметрии пространственного развития, как это осуществлялось на протяжении длительного периода времени.

Существующие диспропорции в пространственном развитии Российской Федерации и имеющиеся проблемы проявляются на всех уровнях от федеральных округов и субъектов РФ, до муниципальных образований и поселений [5].

Основным нормативным документом, призванным регулировать развитие региональной пространственно-отраслевой структуры, должна стать принятая в феврале 2019 года «Стратегия пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года» [6] (далее – Стратегия). В качестве основной цели Стратегии обозначено обеспечение устойчивого ибалансированного пространственного развития страны. Результатом реализации Стратегии ожидается сокращение межрегиональных различий в уровне и качестве жизни населения [7].

Обсуждение

Принятие Стратегии вызвало большой резонанс в экспертном сообществе, в котором о Стратегии отзываются как о «сыром бюрократическом документе» [8–10]. Несмотря на имеющиеся достоинства Стратегии, среди которых предложения по цифровой экономике, зеленым каркасам городов, скоростному общественному транспорту, в большей части она носит формальный и абстрактный характер. Так, например, в Стратегии к так называемым геостратегическим территориям отнесена почти половина территории нашей страны, фактически это означает размытие приоритетов или их отсутствие.

Чтобы объективно оценить принятый документ необходимо дождаться и рассмотреть План мероприятий по реализации Стратегии [7], разработка и реализация которого затягиваются. План должен включать конкретные меры по развитию всех регионов страны. Государство устанавливает общие принципы, определяющие возможности решения проблем всех регионов, и уже на уровне регионов конкретизируются способы их решений, исходя из их потенциала и приоритетности проблем.

По нашему мнению, особо пристального внимания и тщательной проработки требуют финансовые аспекты развития региональной пространственно-отраслевой структуры в части совершенствования межбюджетных отношений.

Как свидетельствуют данные федеральных органов государственной статистики, второй год подряд собираемость федеральных налогов показывает рекордную динамику: в 2018 году со всех регионов было собрано 11,6 трлн руб., что на треть больше, чем в 2017 г. – 8,9 трлн руб. [11].

Если в среднем по стране объем налоговых сборов в федеральный бюджет вырос на 30%, то в большинстве нефтедобывающих регионов – сразу в 1,5 раза. Среди рекордсменов Ханты-Мансийский автономный округ, увеличивший сборы в 1,55 раза – с 2 до 3 трлн руб., и Татарстан, собравший в 1,5 раза больше – с 328,5 млрд до 490,3 млрд руб.

Большую часть собранных на своей территории налогов (около 70%) регионы отправляют в федеральный бюджет, и доля эта видимо будет расти, а расслоение регионов продолжит увеличиваться. Так, в 2017 году отрицательную динамику по налоговым сборам показали 15 регионов. В 2018 году расслоение регионов увеличилось в 2 раза: уже 30 территорий показали снижение налоговых сборов в федеральный бюджет, в среднем в этих регионах сборы упали на 20% [11].

В итоге зависимость России от «нефтяной иглы» выросла, а пять крупнейших регионов-сборщиков покрывают уже 60% всех налогов страны. Возникает парадоксальная ситуация: если регион не «подсел на нефтяную иглу», то он вероятнее всего сядет на дотационную.

Число регионов-доноров неуклонно сокращается, соответственно растет число регионов-реципиентов федерального бюджета, что свидетельствует о крайней слабости собственной доходной базы большинства региональных бюджетов и безосновательности надежд на формирование ими специальных «бюджетов развития» как основы реализации собственных проектов по развитию территорий для большинства

субъектов РФ и входящих в них муниципальных образований.

Результаты

Действующая бюджетная политика, обязывающая каждый субъект Федерации отдавать в федеральный бюджет более 70% собираемых на его территории налогов, не позволяет регионам оказывать поддержку в развитии своим предприятиям в целях реализации региональных проектов, что является следствием следующих причин:

- значительный общий объем изъятия государством денежных ресурсов из экономики (более 40% ВВП);
- существенный объем изъятия налогов и других обязательных платежей в федеральный бюджет в ущерб региональным бюджетам;
- уплата налогов и иных обязательных платежей крупнейшими предприятиями по месту регистрации, а не по месту фактической деятельности в регионах;
- уплата налогов и социальных платежей гражданами по месту работы, а не жительства;
- стагнация региональных банковских и финансовых систем;
- концентрация финансовых ресурсов в федеральных резервных фондах, государственных институтах развития и госкорпорациях.

К числу основных недостатков сложившихся межбюджетных отношений, снижающих стимулы регионов к инвестициям в пространственно-отраслевое развитие, можно отнести следующие.

1. Действующая система распределения сверхплановых доходов, получаемых бюджетами регионального и муниципального уровня, не стимулирует соответствующие органы власти к постоянному инициативному расширению и укреплению собственной налогооблагаемой базы. Все сверхплановые доходы соответствующих бюджетов полностью изымаются бюджетами верхнего уровня. Вместе с тем, представляется возможным закрепление определенной части сверхплановых доходов (например, на 5 лет) с возможностью их расходования на развитие экономики и социальной сферы регионов по собственным

решениям, согласованным исполнительной и законодательной властью соответствующего уровня.

2. Действующая в настоящее время система первичного «расщепления» основных налогов (НДС, НДФЛ, налог на прибыль) между уровнями бюджетной системы не нацеливает руководителей регионального и муниципального уровня на повышение собираемости этих налогов, на улучшение бизнес-климата на вверенных им территориях, на расширение в них налогооблагаемой базы и на преодоление дотационной зависимости их бюджетов.

3. Отсутствует взятый механизм пересмотра (уточнения) и согласования долей основных налогов, закрепляемых за конкретным бюджетом региона или муниципального образования с целью гарантированного бесперебойного финансирования минимальных социальных стандартов жизни населения, независимо от места проживания. Такой механизм должен предусматривать также стимулирование власти на местах к расширению и укреплению собственной налогооблагаемой базы (путем установления неизменного уровня налогов, например, на 5 лет).

4. Отсутствует четкое отделение финансирования бюджетных расходов операционного характера от расходов капитального характера, что можно было бы реализовать путем внедрения в бюджетную практику особых разделов – так называемых бюджетов развития. К выводу о необходимости такого разделения приводит анализ сложившейся практики, для которой характерны слишком различные правила планирования.

Минфин России ищет новые модели финансирования регионов федеральным центром и механизмы более справедливого распределения бюджетных средств между регионами. Одним из новых подходов в межбюджетных отношениях является «модельный бюджет».

Глава Минфина А. Силуанов объясняет идею модельного бюджета следующим образом: «на основании расходных полномочий субъектов РФ мы разработали так называемый модельный бюджет. Мы

сравним этот подстраиваемый модельный бюджет с каждым субъектом РФ и увидим, у кого есть избыточные расходы, а кому из субъектов РФ требуется дополнительная поддержка» [12]. То есть главной задачей при формировании модельного бюджета является не уменьшение или перераспределение финансовой помощи, а определение необходимого объема средств для эффективной работы каждого региона.

Отправной точкой для внедрения модельного бюджета стала инвентаризация расходных полномочий региональных органов власти и органов местного самоуправления, на чем настаивал Совет Федерации. На базе такой инвентаризации Правительством РФ проведена финансовая оценка возможностей региональных бюджетов выполнять возложенные расходные обязательства исходя из среднероссийского уровня без учета 5 максимальных и 10 минимальных значений.

Впервые этот инструмент межбюджетных отношений был внедрен в 2017 году одновременно с централизацией одного процентного пункта налога на прибыль организаций, что позволило увеличить сумму дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ с 514,6 млрд руб. в 2016 году до 614,6 млрд руб. в 2017 году или на 100,0 млрд руб. [13]. Первоначально доля дотации, распределяемая исходя из модельного бюджета, составляла 20%. В 2018 году указанная доля дотации увеличена до 30% одновременно с учетом повышения объема дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ до 645,1 млрд руб. или на 30,5 млрд руб.

Таким образом объем дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Федерации, распределяемый исходя из модельного бюджета, в 2017 году составил около 123 млрд руб., а в 2018 году – 194 млрд руб., что выше 2017 г. на 71 млрд руб. или на 58% [14].

Сейчас финансовая поддержка субъектов РФ существенно зависит от модельного бюджета (бюджета минимальной обеспеченности) как одного из компонентов расчета дотаций. Но в настоящее время

расчет модельного бюджета в большей степени основан на фактически сложившихся расходах, сформировавшихся не из реальной потребности региональных бюджетов, включающих увеличение заработной платы согласно майским указам, а исходя из финансовых возможностей региональных бюджетов. И это ключевая проблема, касающаяся всех регионов.

1 февраля 2018 года Президент РФ В. Путин на заседании президиума Госсовета заявил, что расходы регионов на развитие экономики должны быть обязательными и их необходимо включить в состав модельного бюджета [15]. Косвенно это заявление свидетельствует о том, что использование новой модели – вопрос уже решенный и сейчас речь идет о проработке соответствующего механизма.

Заключение

Таким образом, для создания бюджета развития в регионах необходимо изучить вопросы защиты расходных статей бюджетов субъектов РФ, направленных на обеспечение инвестиционной деятельности в рамках развития региональной пространственно-отраслевой структуры, и сохранения части собственных сверхплановых доходов бюджетов регионов для реализации инвестиционно-промышленной политики и включения расходов, стимулирующих экономический рост, в группы расходных обязательств модельного бюджета.

Также целесообразно ввести мораторий на дальнейшее перераспределение налога на прибыль организаций в пользу федерального бюджета, предусмотреть сто процентную компенсацию выпадающих доходов бюджетов субъектов РФ в результате принятых на федеральном уровне решений, о которых было сказано выше, и исключить предоставление федеральных налоговых льгот и изъятий по региональным и местным налогам.

При формировании модельного бюджета необходимо продолжение работы по расширению учета региональных особенностей, в том числе природно-климатических, и показателей, отражающих плотность населения и учитывающих фактическую удаленность населенных пунктов

друг от друга. Также необходимо проанализировать действующие коэффициенты межрегиональной дифференциации с точки зрения их обоснованности и эффективности в целях разработки предложений по их дальнейшему совершенствованию [14].

Процессы глобализации мирового сообщества ускоряют рост межрегиональной конкуренции и создают возможности для участия регионов в мировом экономическом пространстве в качестве самостоятельных хозяйственных субъектов. Активизируется и расширяется взаимодействие отраслей регионального хозяйства с мировыми корпорациями, процессы цифровизации экономики способствуют размыванию территориальных границ для выстраивания экономических взаимоотношений на межрегиональном и межстрановом уровне. Для успешной реализации политики регионального пространственно-отраслевого развития требуется консолидировать усилия федерального и регионального уровней с учетом последствий глобализации мирового сообщества, пространственно-отраслевого потенциала и приоритетных направлений развития каждого конкретного региона.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Полякова А.Г., Симарова И.С. Концептуальная модель управления развитием региона с учетом уровня пространственной связности // Экономика региона. – 2014. – № 2. – С. 32–42.
2. Дохолян С.В., Петросянц В.З., Садыкова А.М. Методические подходы к оценке и анализу конкурентоспособности региона // Вопросы структуризации экономики. – 2009. – № 1. – С. 46–50.
3. Ильина И.Н., Леонард К.С., Лопатников Д.Л., Хорева О.Б., Прокопов Ф.Т. Региональная экономика и управление развитием территорий. – М.: Юрайт, 2017. – 351 с.
4. Стратегии макрорегионов России: методологические подходы, приоритеты и пути реализации / под ред. А.Г. Гранберга. – М.: Наука, 2004. – 720 с.
5. Ергунова О.Т. Современные тенденции и проблемы развития территорий. – Екатеринбург: УрФУ, 2018. – 168 с.
6. Стратегия пространственного развития Российской Федерации на период до

2025 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 13.02.2019 № 207-р).

7. План финансирования Стратегии пространственного развития разработают за три месяца // ТАСС. 14.02.2019. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tass.ru/ekonomika/6116793>

8. Евстафьев Д.Г. Постглобализация и пространственное развитие России // Эксперт. 01.04.2019. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://expert.ru/expert/2019/14/postglobalizatsiya-i-prostranstvennoe-razvitiye-rossii/#_=_=

9. Нужна ли России стратегия пространственного развития? // Коммерсантъ. 18.03.2019. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/3908584>

10. «Стратегию пространственного развития готовят специалисты, но потом она попадает в руки чиновников...» // ФедералПресс. 26.04.2019. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fedpress.ru/interview/2227398>

11. Афанасьев С. «Донорская игла»: Татарстан мог бы в одиночку прокормить треть регионов России // Реальное время. 15.04.2019. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://realnoevremya.ru/articles/135604-reyting-regionov-rf-po-obemu-nalogov-i-dotaciy-v-2018-godu>

12. Юлаев А. Сильным регионам опять ухудшают условия // Интернет-газета Znak. 16.02.2018. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.znak.com/2018-02-16/medvedev_obsuzhdaet_s_glavami_modelnyy_byudzhet_kotoryy_udarit_po_subektam_donoram

13. Исполнение федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы Российской Федерации за 2017 год / Минфин России, март 2018. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/common/upload/librарь/2018/03/main/Ipolnenie_federalnogo_budzhet.pdf

14. Влияние внедрения модельного бюджета на сбалансированность бюджетов субъектов РФ: стенограмма заседания

«круглого стола», 19.06.2018. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://council.gov.ru/media/files/eFEejA3AA7xIQQKUObwklgKCZ8KVhVNS.pdf>

15. Заседание президиума Госсовета по вопросу развития промышленного потенциала регионов России, 01.02.2018. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/56768>

16. Ускова Т.В. Актуальные проблемы пространственного развития // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2011. – № 5. – С. 170–174.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Polyakova A.G., Simarova I.S. The conceptual model of a region development administration considering the level of spatial relatedness // Economy of Region. 2014. No. 2. Pp. 32–42.

2. Dokholyan S.V., Petrosyants V.Z., Sadykova A.M. Methodological approaches to assessing and analyzing the competitiveness of a region // Issues of Structuring Economy. 2009. No. 1. Pp. 46–50.

3. Ilyina I.N., Leonard K.S., Lopatnikov D.L., Khoreva O.B., Prokopov F.T. Regional economics and territorial development management. Moscow: Publishing URAIT, 2017. 351 p.

4. Russia macro regions strategies: methodological approaches, priorities and implementation paths / ed. A.G. Granberg. Moscow: Science, 2004. 720 p.

5. Ergunova O.T. Current trends and development problems of territories. Ekaterinburg: Ural Federal University, 2018. 168 p.

6. The Spatial Development Strategy of the Russian Federation for the period until 2025 (approved by the order of the Russian Federation Government dated February 13, 2019 No. 207-p).

7. The Spatial Development Strategy financing plan will be developed in three months // TASS Russian news agency. 14.02.2019. [E-resource]. URL: <https://tass.ru/ekonomika/6116793>

8. Evstafiev D.G. Post-globalization and spatial development of Russia // Expert.

01.04.2019. [E-resource]. URL: https://expert.ru/expert/2019/14/postglobalizatsiya-i-prostranstvennoe-razvitiye-rossii/#=_

9. Does Russia need a spatial development strategy? // Kommersant. 18.03.2019. [E-resource]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3908584>

10. “The Spatial Development Strategy is being prepared by experts, but then it falls into officials hands...” // Federal Press. 26.04.2019. [E-resource]. URL: <https://fedpress.ru/interview/2227398>

11. Afanasiev S. “Donor Needle”: The Tatarstan could feed a third of Russia’s regions alone // Realnoe Vremya. 15.04.2019. [E-resource]. URL: <https://realnoevremya.ru/articles/135604-reyting-regionov-rf-po-obem-nalogov-i-dotaciy-v-2018-godu>

12. Yulaev A. To strong regions worsen conditions again // Internet newspaper “Znak”. 16.02.2018. URL: https://www.znak.com/2018-02-16/medvedev_obsuzhdaet_s_glavami_modernyy_byudzhet_kotoryyy_udarit_po_subektam_donoram

13. Execution of the federal budget and budgets of the budgetary system of the Russian Federation for 2017 / The Finance Ministry of Russia, March 2018. [E-resource]. URL: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2018/03/main/Ipolnenie_federalnogo_budzheta.pdf

14. The impact of the model budget introduction on the balanced budgets of territorial subjects of the Russian Federation: Roundtable transcript, 19.06.2018. [E-resource]. URL: <http://council.gov.ru/media/files/eFEEjA3AA7xIQQKUObwklgKCZ8KVhVNS.pdf>

15. State Council Presidium meeting on developing Russian regions’ industrial capacity, 01.02.2018. [E-resource]. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/56768>

16. Uskova T.V. Actual problems of spatial development // Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast. 2011. No. 5. Pp. 170–174.

Кумаритова З.А.,
аспирант, Северо-Осетинский государственный университет имени Коста Левановича Хетагурова», г. Владикавказ, Россия

E-mail: zalakumaritova@gmail.ru

Ситохова Т.Е.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики, Северо-Осетинский государственный университет имени Коста Левановича Хетагурова, г. Владикавказ, Россия
E-mail: t_sitohova@mail.ru

ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

JEL classification: E24, O4

Производительность труда является основным показателем эффективности экономической деятельности хозяйствующего субъекта любой организационно-правовой формы. В свою очередь, показатели экономической эффективности отдельных субъектов являются индикаторами экономической эффективности страны в целом, ее конкурентоспособности и экономической безопасности. Технологический уклад, сложившийся под занавес четвертой промышленной революции, обусловленный активной цифровизацией экономических процессов и внедрением искусственного интеллекта в реальный сектор экономики, оставляет актуальной проблему повышения производительности труда за счет всех влияющих на нее факторов. Соответственно, показатели, влияющие на повышение производительности труда в условиях цифровизации экономики страны, и факторы, обуславливающие их рост либо падение, являются предметом исследования данной статьи. Путем индуктивного осмысливания информации, касающейся всех этапов промышленных революций, сформировано заключение, что достижения экономического эффекта от повышения производительности труда за счет использования инновационных технологий и искусственного интеллекта в условиях

нарастающих темпов развития цифровой экономики материализуются в сложные производственные процессы, в которых человек представляется не только разработчиком умной машины, но и ее обслуживающим персоналом-контролером и регулятором.

Ключевые слова: экономический рост, производительность труда, человеческий капитал, цифровая экономика, ресурсы, национальный проект, инновационные технологии, искусственный интеллект.

Z.A. Kumaritova, T.E. Sitokhova

INCREASING LABOR PRODUCTIVITY IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION OF THE RUSSIAN ECONOMY

Labor productivity is the main indicator of the economic activity of an economic entity of any legal form. In turn, indicators of economic efficiency of individual entities are indicators of the economic efficiency of the country as a whole, its competitiveness and economic security. The technological structure that came to the close of the fourth industrial revolution, due to the active digitalization of economic processes and the introduction of artificial intelligence in the real sector of the economy, remains an urgent problem of increasing labor productivity due to all factors influencing it. Accordingly, the indicators that affect the increase in labor productivity in the conditions of digitalization of the country's economy and the factors that cause their growth or decline are the subject of this article. By inductive comprehending, dealing with all stages of the industrial revolution, it was concluded that the achievements of the economic effects of increasing labor productivity through the use of innovative technologies and artificial intelligence in terms of increasing the pace of development of the digital economy materializes in complex production processes in which one is not only a developer of intelligent machines, but also by its service personnel-controller and regulator.

Keywords: *economic growth, labor productivity, human capital, digital economy, resources, national project, innovative technologies, artificial intelligence.*

Введение

Начиная со второй половины XVIII века и по настоящее время в мире произошли четыре промышленные (индустриальные) революции, которые кардинально поменяли социально-экономическую структуру общества. Ручной труд переходил в машинный, наряду с этим менялись и способы производства продукции. Скорость внедрения новых технологий растет с каждым последующим подъемом экономики и технологическим прорывом. К примеру, первая паровая машина была построена во второй половине XVII века французским изобретателем физиком и математиком Дени Папеном, в то время как в России первую паровую машину запустили в эксплуатацию летом 1766 года. Напротив же, всемирной глобальной паутине Интернет в XX веке потребовалось менее 10 лет для распространения во все концы земного шара.

Современному обществу посчастливилось жить в условиях четвертой индустриальной революции. Индустрия 4.0 обусловлена переходом к цифровому производству, созданием единого информационно-коммуникационного пространства для сбора, проверки и обработки информации, реализацией и развитием обширного потенциала цифровой экономики.

Материалы и методы

Российская Федерация на пути построения цифрового государства реализует национальную программу «Цифровая экономика Российской Федерации», являющуюся на сегодняшний день приоритетным направлением экономического развития, цель которого состоит в увеличении внутренних затрат государства на развитие цифровой экономики на базе отечественного программного обеспечения. Паспорт национальной программы «Цифровая экономика в РФ» был утвержден 24 декабря 2018 года и включает в себя 6 федеральных про-

ектов: «Нормативное регулирование цифровой среды», «Информационная инфраструктура», «Кадры для цифровой экономики», «Информационная безопасность», «Цифровые технологии», «Цифровое государственное управление». Общий бюджет национальной программы составил 1634,9 млрд руб., в том числе из федерального бюджета – 1099,6 млрд руб., внебюджетных источников – 535,3 млрд руб., остальная сумма – затраты из альтернативных источников финансирования. Мероприятия, направленные на реализацию задач национальной программы, активно разрабатываются и осуществляются по всей стране, в том числе в регионах.

Наиболее важный процесс, порождающий рост общественного благосостояния, – это увеличение темпов экономического роста страны в целом. Важнейшими факторами, которые влияют на его положительную динамику, являются рост эффективности производственной деятельности в целом и повышение производительности труда в частности. Обозначить основные факторы, способствующие повышению производительности труда, а как следствие, и эффективности производства, можно только глубоко рассмотрев и поняв экономическую сущность самого процесса производства как процесса созидания стоимости продукта.

Вся жизненная энергия, интеллект, образование и гибкость ума собственника производства направлены на получение большей прибыли, что возможно только посредством увеличения прибавочной стоимости производимой продукции, которая возникает не из затраченных средств на производство и вспомогательных материалов, а через использование способностей человека по преобразованию этих средств в конечный продукт. Иными словами, чем дольше человеческий капитал занят в процессе производства при неменяющейся фиксированной плате за один трудовой день, тем выше прибавочная стоимость продукта. Собственник капитала также понимает, что постоянно увеличивать прибавочную стоимость за счет удлинения рабочего дня невозможно. Это влечет за собой

возможность волны недовольства и бунтов в обществе и среди рабочего класса. Очевидным становится, что более эффективным способом является усиление напряжения рабочей силы, ее интенсификация. Но нельзя не отметить необходимость переворота и в способе производства, внедрении инновационного оборудования, совершенствовании и модернизации старого для достижения полного эффекта от интенсификации труда. Экономия человеческого капитала может быть достигнута за счет сокращения излишней рабочей силы, удешевления стоимости товаров, необходимых для поддержания жизнедеятельности человека, посредством внедрения усовершенствованных машин и средств труда. Такое повышение производительности труда носит капиталистический характер, пагубно сказывающийся на структуре общества, уровне жизни и образования населения и, как следствие, моральном облике общества в целом по закону возрастания потребностей.

В октябре 1867 года вышла в свет книга Карла Маркса «Капитал. Критика политической экономии», предсказательную силу которой трудно переоценить.

Во времена Маркса с переходом на капиталистическое производство революционируют средства труда, получают свою наиболее развитую форму в расчлененной системе машин на фабрике, что приводит к угнетенному положению и деградации рабочего класса, его интеллектуальному одичанию, превращению незрелых людей в форму собственности капиталиста с целью производства прибавочной стоимости.

Капиталистическое применение машин, подвергающихся как материальному, так и моральному износу, находит свое отражение в удлинении рабочего времени, способствует сокращению рабочих мест, заменяет человеческий капитал средней квалификации на более дешевый и податливый. Чрезмерная интенсификация труда рабочего, осуществляющаяся за счет постоянного строжайшего контроля на производстве, приводила к серьезным последствиям для физического и психического здоровья человека. Ф. Энгельс писал: «Унылое одно-

образие бесконечной муки труда, при котором все снова и снова совершаются один и тот же механический процесс, похож на муки Сизифа: тяжесть труда подобно огромному камню все снова и снова падает на изнуренного рабочего» [1, с. 679].

В сегодняшних реалиях в условиях цифровой экономики с учетом наличия действующих нормативно-правовых актов, регулирующих трудовые отношения, стремление к росту производительности труда играет огромную роль в повышении эффективности использования трудовых ресурсов и конкурентоспособности государства на мировом уровне. Основными факторами, влияющими на рост производительности труда сегодня являются: организация труда, интеллектуальный потенциал и уровень подготовки человеческого капитала, техническая оснащенность и инновации, применяемые к средствам труда.

В РФ в целях стимулирования роста производительности труда, в частности в регионах, активно реализуется нацпроект «Производительность труда и поддержка занятости», основными задачами которого являются: создание нового высокопроизводительного рабочего места путем внедрения новейших технологий и модернизации основных имеющихся фондов при необходимости полного технологического обновления производственных процессов, мониторинга производительности труда в динамике, формирование кадрового состава, соответствующего условиям работы и обладающего цифровой грамотностью, обеспечения безопасного сбора и хранения информации за счет укрепления информационно-коммуникационной инфраструктуры на базе отечественного программного обеспечения.

Осуществление всех вышеперечисленных мероприятий создаст необходимые условия, которые неизбежно приведут к повышению производительности труда и росту экономической эффективности. Однако существуют объективные и предсказуемые для российской экономики барьеры на пути к реализации национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости».

сти». В условиях рыночной экономики хозяйствующие субъекты для достижения экономической эффективности производственной деятельности, конкурентоспособности и ликвидности своего предприятия используют собственные ограниченные ресурсы. Перспектива разработки и создания инвестиционного проекта, без которого невозможно получение предприятием субсидии из государственного бюджета, состоящего из расчетов, смет, пояснительных записок, содержащих не только исчерпывающую информацию о предприятии, но и о состоянии всех его материальных и финансовых активов, способах воспроизведения капитала, его инвестиционной и финансовой политике, не приветствуется собственником этого капитала ввиду устоявшейся градации производственных рисков на конкретно выбранном производстве. Поэтому на пути экономического партнерства российского государства и собственника капитала встает серьезная проблема, разрешить которую можно путем постепенного изменения сознания всего общества в целом, антикоррупционными мерами, которые в первую очередь должны обеспечивать контроль за использованием бюджетных средств и национальных ресурсов, являющихся основой экономики страны. От их эффективного движения и использования зависит уровень экономической безопасности страны. Необходимость осознания хозяйствующим субъектом того, что бюджетное финансирование его производственной деятельности не только увеличит производительность труда конкретно данного предприятия, но и способствует достижению общности интересов государства и собственников производства, объединит их на пути к цели – повышению производительности труда как основному фактору достижения экономической эффективности и конкурентоспособности всей страны. Государству и органам исполнительной власти необходимо обеспечить результативность исполнения национального проекта по повышению производительности труда и поддержке занятости путем четкой координации всех мероприятий проекта, контроля за

их исполнением и освоением бюджетных средств в полной мере.

Один из выдающихся российских экономистов современности Сергей Юрьевич Глазьев, советник Президента Российской Федерации, академик РАН, в своей новой книге обозначил основную теорию экономического развития России, базирующуюся на научно-техническом прогрессе. Соответственно, основным фактором, определяющим рост производительности труда, он видит новейшие технологии, развитие киберфизических систем, искусственного интеллекта, ИТ-технологий. Законы научно-технического прогресса современности, по сути своей, не претерпели особых изменений со временем перехода к фабричному производству и последующей кооперации как способу повышения производительности труда. Для удержания темпов роста производительности труда и эффективности производственной деятельности, а также с целью выхода на мировой рынок новейших технологий необходим значительный объем капитальных вложений. Новый технологический уклад имеет необходимость быстрого воспроизведения капитала и становится все более капиталоемким. Основным источником необходимых средств для поддержания развития нового технологического уклада являются инвестиции, невозможные без кредитования. В Российской Федерации основной проблемой в банковской сфере является то, что Центробанк не рассматривает возможности поступления в оборот новых кредитных денег и создание инвестиционных депозитов, необходимых для привлечения капитала в реальный сектор экономики. Еще одним очень важным показателем эффективной экономической деятельности и, соответственно, производительности труда в стране является валовый продукт. В технологически развитых и инвестиционно привлекательных странах на продукцию и услуги, созданные новейшими технологиями, приходится 90% прироста валового продукта. Кредитная эмиссия в инновационно передовых странах под прирост производства повышает показатели эффективности экономической деятельности. Ученые экономисты доказали,

что рост инвестиций в реальный сектор экономики прямо пропорционален росту валового продукта. Однозначно можно заявить, что научно-технический прогресс и повышение производительности труда в Российской Федерации невозможны без инвестирования и кредитования инновационной деятельности. С.Ю. Глазьев предложил запустить венчурный фонд в РАН: «Это не просто целевые кредиты под проектное финансирование, это должна быть целая система стратегического планирования с механизмами координации, и кредиты нужно выдавать под обязательства по наращиванию производства благодаря реализации инновационных и инвестиционных проектов. Такая форма у нас существует – специинвестконтракты. Сеть специинвестконтрактов вполне может стать основой индикативного планирования, где под специинвестконтракты выдаются не только какие-то льготы, как сейчас, но и выдаются кредитные ресурсы – не под 15% или 12%, а под 2-3%, и не на два года, а на 12 и больше лет, – тогда у нас эти свободные резервы заработают» [2].

Наряду с научно-техническим прогрессом, внедрением инноваций в процесс производства, усовершенствованием машин и средств труда, внедрением киберфизических систем как новейших информационно-технологических концепций в процесс производства и весь реальный сектор экономики, существует еще один важнейший фактор, повышающий производительность труда – его научная организация. Возвращаясь во времена процветания фабричного производства, к истокам промышленных революций, рабочий день продолжительностью в 14-15 часов являлся минимальным рабочим днем для прохождения службы на фабрике, не предполагающий ничего более чем рабочее время, необходимое для постоянного воспроизведения капитала и его возрастаания, и минимальное время для восстановления жизненных ресурсов. Интенсификация труда в то время предполагалась не за счет подобающей организации труда на производстве, а за счет надзирательства и деспотичного контроля.

На сегодняшний день в условиях всеобщего равенства прав людей как свободных граждан своей страны, защищенных в РФ Конституцией и Трудовым законодательством РФ, повышение производительности труда невозможно без научной организации труда, осуществляющей квалифицированными управленческими кадрами.

Обсуждение

Социальная сторона организации трудовой деятельности предельно ясна и основана на объективном использовании нормативно-правовой документации. В нашей стране в целях регулирования и обеспечения согласования социально-экономических интересов общероссийских профессиональных союзов и общероссийских объединений работодателей и Правительства Российской Федерации создана Российская трехсторонняя комиссия. Неисполнение рекомендаций российской трехсторонней комиссии фиксируется контролирующими органами и органами надзора при проверке как коммерческого, так и государственного учреждения, особенно если имеются жалобы со стороны работников организации. Таким образом, комиссия регулирует социально-трудовые отношения работодателя и подчиненных членов коллектива, работодателя и Правительства Российской Федерации.

Социальная и экономическая стороны научной организации труда составляют единое целое при решении основных задач НОТ, а именно – повышение производительности труда, эффективности производственной деятельности, укрепление психофизического здоровья общества, с целью улучшения социальной структуры общества, выявления скрытых социально-экономических проблем, ранжирования проблем и поэтапного решения первичных, с целью достижения наибольшего экономического и морально-психологического эффекта. Основные действия и мероприятия, направленные на решение задач научной организации труда:

1. Планирование научной организации труда посредством кооперирования и разделения трудовых задач и функций персонала.

2. Обучение, подготовка и переподготовка кадрового состава.

3. Поощрение творческой активности и создание условий для реализации творческих проектов.

4. Укрепление дисциплины трудовой деятельности.

5. Внедрение опыта развитых и передовых стран.

6. Изучение возможности реализации успешных проектов передовых стран в конкретном регионе РФ и специфики их применения для определенного хозяйствующего субъекта.

7. Материальное стимулирование трудовой деятельности премированием.

Уже на стадии проектирования предприятия необходимо учитывать требования научной организации труда для осуществления экономической успешности проекта и достижения экономической эффективности и высокого уровня производительности труда в долгосрочной перспективе. Реализация основных задач научной организации труда невозможна без эффективного менеджера, обладающего глубокими знаниями в области финансового, производственного и инновационного менеджмента. То есть в основе научной организации труда лежит эффективный и рациональный подход к подбору человеческого капитала для осуществления управленческих функций.

В Российской Федерации примером научной организации труда с внедрением новейших достижений науки и техники может послужить «Бережливое производство» в здравоохранении. Госкорпорация «Росатом» совместно с Министерством здравоохранения Российской Федерации является участником федерального проекта «Бережливая поликлиника», который запущен как пилотный проект в нескольких регионах страны: в Бурятии, Кировской области, РСО – Алания и др. Суть проекта заключается в повышении удовлетворенности общества качеством оказания и уровнем доступности медицинских услуг посредством повышения эффективности деятельности лечебно-профилактических учреждений. Достижение эффективной деятельности лечебно-профилактического

учреждения осуществляется путем экономии трудовых ресурсов за счет сокращения всей процедуры посещения пациентом поликлиники благодаря внедрению новых для медицинского учреждения условий и средств труда. Происходит трансформация регистратуры как отправной точки пациента путем внедрения современных стандартов коммуникации и информатизации, создания инновационной базы данных пациентов, появляется электронная очередь. Техническое оснащение поликлиник предполагает создание доступной среды для маломобильных групп населения. Потоки посетителей лечебно-профилактического учреждения дифференцируются в зависимости от цели их посещения и с учетом оценки состояния их здоровья. Своевременное и поочередное осуществление всех мероприятий, запланированных в рамках федерального проекта «Бережливая поликлиника», позволит снизить значительную часть потерь в результате деятельности лечебно-профилактических учреждений и существенно повысит эффективность поликлинических учреждений.

Впервые концепцию бережливого производства в свою производственную систему внедрили инженеры компании TOYOTA, системное формирование которой завершилось к 1961 году. TOYOTA Production System (TPS) – производственная система, успешно функционирующая по принципу интеллектуальной автоматизации уже к 1930-1940 годам. Интеллектуальная автоматизация на любой стадии производства безошибочно выявляет брак и находит причины его возникновения. Производственные системы, аналогичные этой, отличаются возрастающей производительностью труда и снижением себестоимости производимой продукции. Однако себестоимость производимой продукции в условиях цифровизации экономики и развития искусственного интеллекта уменьшается прямо пропорционально рабочим местам на производстве.

Обобщая изложенное, отметим, что сама по себе научная организация труда не даст необходимого экономического эффекта и эффективности производственной

деятельности без научно-технического прогресса, инноваций и реализации национальных проектов и программы «Цифровая экономика Российской Федерации». Цифровая экономика выступает трансформатором инфраструктуры и состояния экономики страны с целью повышения конкурентоспособности экономики страны, эффективности трудовой и экономической деятельности предприятий, производительности труда и, несомненно, укрепления экономической безопасности страны.

Результаты

Таким образом, человеческий капитал и его интеллектуальный и трудовой потенциал есть основной инструмент повышения производительности труда в условиях цифровизации экономики страны. Отсюда следует необходимость инвестировать в человеческий капитал, меняя структуру общества в целом. Инвестиции необходимо направить на повышение уровня образования, обучение новым технологиям, что существенно снизит трудоемкость процессов и увеличит выработку как отдельных сотрудников, так и организаций в целом. Предприятия, идущие по пути цифровизации производственной деятельности, заинтересованные в эффективном труде сотрудников, инвестируют в человеческий капитал, обучают и предоставляют возможности развития всем членам трудового коллектива. Следует отметить, в России сегодня таких предприятий меньшинство. В условиях цифровой экономики меняется сущность производственной стратегии предприятий, направленной на создание совершенно новых, инновационных продуктов, требующей применения технических знаний в сфере естественных наук. Человеческий капитал подлежит трансформации, диктуемой рынком труда. Технологическое развитие требует обновления системы образования, которая не успевает за темпами научно-технического прогресса. Система STEAM-образования (science, technology, engineering, art, mathematics) успешно внедряется во многих странах, идущих в ногу с технологическим прогрессом. Исследования рынков труда передовых стран указывают на то, что и в России прогнозируется в

течение пяти лет исчезновение около 30% профессий, их сменят кардинально новые профессии, требующие глубоких математических знаний, знаний в области информатики и технологий цифровой экономики. Профессии, связанные с разработкой новейших технологий, включением их в производственные процессы, проектированием инновационных производств, созданием новейших компьютерных программ, а также их дальнейшим квалифицированным использованием, станут востребованными и высокооплачиваемыми на рынке труда. К наиболее подверженным цифровизации отраслям экономики необходимо отнести отрасли, где замена человека роботом принесет наибольшую выгоду, сэкономит ресурсы и время, а именно: сфера услуг, госслужба, здравоохранение, финансовая служба, в частности бухгалтеры, аудиторы, ревизоры. Наименее подвержены автоматизации и роботизации работники культуры и люди, занимающиеся ручным, эксклюзивным трудом, создающие изделия для индивидуального пользования.

В рамках национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» разработан национальный проект «Кадры для цифровой экономики», основной задачей которого является достижение к 2024 году следующих показателей:

1. 120 000 человек в год – выпускники образовательных учреждений высшего образования по направлениям подготовки, связанным с информационно-телекоммуникационными технологиями.
2. 800 000 человек в год – количество выпускников высшего и среднего профессионального образования, обладающих компетенциями в области информационных технологий на среднемировом уровне.
3. 40% доля населения, обладающего цифровыми навыками.

Указом Президента Российской Федерации от 10 октября 2019 года «О развитии искусственного интеллекта в РФ» утверждена национальная стратегия искусственного интеллекта. Указ постановляет Правительству Российской Федерации до 15 декабря 2019 года обеспечить внесение изме-

нений в национальную программу «Цифровая экономика РФ», в том числе разработать и утвердить федеральный проект «Искусственный интеллект». Развитием искусственного интеллекта в России уже занимаются научно-исследовательские институты, лаборатории, госкорпорация «Росатом», деятели науки, основная проблема которых состоит в нехватке инвестиций для массового внедрения в реальный сектор экономики своих разработок. В связи с этим возникла острая необходимость разработать меры, направленные на развитие искусственного интеллекта и его использование в целях обеспечения национальных интересов, в том числе в области научно-технологического прогресса. Россия не входит в число лидирующих стран по развитию искусственного интеллекта и внедрению его в отрасли экономики с целью повышения эффективности экономической деятельности. Наряду с экономической эффективностью и повышением производительности труда вследствие использования искусственного интеллекта в реальном секторе экономики существуют серьезные опасения, вызванные всемирной роботизацией. Искусственный интеллект предполагает воспроизведение когнитивных функций головного мозга человека, который еще не является изученным в полной мере. Соответственно, заменив человека роботом, неизвестно будет ли искусственный интеллект длительное время подконтролен человеку. В сегодняшних реалиях в Китае, Японии, Германии, Южной Корее роботы распространены повсеместно и заменили множество человеческих профессий. Человек, создавая и проектируя робота, дал ему возможность диагностировать болезни путем их дифференциации, проводить сложные полостные операции, тушить пожары, исследовать космос, обслуживать людей в гостиничном и туристическом бизнесе, а также общаться и развлекать людей. К примеру, в Таиланде в двух крупных городах открыли 2 ROBOT CAFE, в которых роботы являются основными сотрудниками, выполняющими роль обучающих центров для детей от 3 до 13 лет. Компания закупила 20 тысяч машин,

выполняющих функции человека, и планирует дальнейшее продвижение бизнес-сети на мировом рынке.

В России в Санкт-Петербурге проходят неформальные встречи ScienceSlam, на которых молодые ученые рассказывают о главных научных исследованиях и новейших достижениях робототехники и кибернетики. Российские ученые утверждают, что искусственный интеллект не таит в себе опасности, так как не справится без человека, умные машины не готовы пока принимать взвешенные и самостоятельные решения. Математические подходы позволяют машинам прогнозировать и выявлять риски, производить расчеты и выдавать рекомендации экспертам, которые, в свою очередь, получают возможность не отвлекаться на рутинные вычисления, а сконцентрироваться на проблеме и проверить прогнозы. На сегодняшний день в России также работают компании, разработчики технологий цифровизации промышленности, инвестирующие в продукты и развивающие среду промышленного интернета вещей и искусственного интеллекта, которые предлагают готовые отраслевые решения в области оптимизации технологических процессов.

Заключение

Таким образом, следует заключить, что достижения экономического эффекта от повышения производительности труда за счет использования инновационных технологий и искусственного интеллекта в условиях нарастающих темпов развития цифровой экономики материализуется в сложные производственные процессы, в которых человек представляется не только разработчиком умной машины, но и ее обслуживающим персоналом-контролером и регулировщиком.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Маркс Карл, Энгельс Фридрих. Собрание сочинений. Том 2. (Собрание сочинений Маркса и Энгельса). М.: Директ-Медиа, 2014.
2. Альбеков А.У., Макаренко Е.Н., Галазова С.С., Вовченко Н.Г., Романова Т.Ф., Иванова О.Б., Андреева О.В., Костогло-

дова Е.Д., Суховеева А.А. Развитие человеческого капитала молодежи: организационно-управленческие и финансовые аспекты. М.: Креативная экономика, 2019.

3. Академик Глазьев предлагает запустить венчурный фонд в РАН [Электронный ресурс] // Вольная экономика. 17.06.2019. URL: <http://freeconomy.ru/mneniya/akademik-glazev-predlagaet-zapustit-venchurnyj-fond-v-ran.html> (дата обращения: 16.12.2019).

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Marx Karl, Engels Friedrich. Collected works. Volume 2. (Collected works of

Marx and Engels). Moscow: DirectMedia, 2014.

2. Albekov A. U., Makarenko E.N., Galazova S.S., Vovchenko N.G., Romanova T.F., Ivanova O.B., Andreeva O.V., Kostoglodova E.D., Sukhoveeva A.A. Development of human capital of youth: organizational, managerial and financial aspects. Moscow: Creative economy, 2019.

3. Academician Glazyev proposes to launch a venture fund in the RAS [Electronic resource] // Free economy. 06/17/2019. URL: <http://freeconomy.ru/mneniya/akademik-glazev-predlagaet-zapustit-venchurnyj-fond-v-ran.html> (accessed: 12.16.2019).

Галазова С.С.,
д.э.н., профессор кафедры
«Экономика и предпринимательство»,
Северо-Осетинский государственный
университет имени К.Л. Хетагурова
E-mail: bubi1999@mail.ru

Мартазанов А.А.,
аспирант кафедры «Финансы и кредит»,
Ингушский государственный университет
E-mail: ahmed1993@list.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ КАК ИСТОЧНИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ РАСХОДОВ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ

JEL classification: D24

В работе представлен системный подход к развитию анализа денежных потоков как части экономических расходов на производство продукции предприятия. Построена система показателей анализа денежных потоков, в которой последние выступают или составляющей операционных расходов предприятия, или источником финансирования его расходов. На этой основе обоснована необходимость планирования движения денежных средств, что позволит спрогнозировать все потоки платежей. Предложенная система показателей отдачи и использования денежного потока дополняет и расширяет финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий, развивая методику экономического анализа.

Ключевые слова: экономический анализ, денежные потоки, анализ денежных потоков, расходы производства, планирование, прогнозирование, финансирование денежного потока.

IMPROVEMENT OF CASH FLOW ANALYSIS AS A SOURCE OF FINANCING THE EXPENDITURE OF PRODUCTION OF THE ORGANIZATION

The paper presents a systematic approach to the development of cash flow analysis as part of the economic costs of production of the enterprise. A system of indicators for analyzing cash flows has been built, in which the latter are either a component of the operating expenses of the enterprise, or a source of financing its expenses. On this basis, the need for cash flow planning is substantiated, which will allow predicting all payment flows. The proposed system of indicators of return and use of cash flow supplements and extends the financial and economic analysis of the economic activity of enterprises, developing a methodology for economic analysis.

Keywords: economic analysis, cash flows, cash flow analysis, production costs, planning; cash flow forecasting.

Введение

Изучение литературных источников свидетельствует о том, что для анализа денежных потоков экономисты используют разные показатели, в которых положительный денежный поток сопоставляется с оборотом от реализации, совокупным капиталом, инвестициями, оттоком денежных средств и др. [1, 2, 3]. Эти составляющие выражены в одноразовой денежной форме (в ресурсном виде) или в денежной форме за определенный период (в затратном виде). В основе создания этих показателей не наблюдается системности. Поэтому целесообразно построить систему показателей анализа денежных потоков, в которой денежный поток выступает или составляющей операционных расходов предприятия, или источником финансирования его расходов.

Материалы и методы

Представление положительного денежного потока как части расходов продукции, которая принимает участие в выпуске, дает возможность построить на этой основе

систему показателей, которая позволит расширить круг анализируемых денежных потоков. Сопоставив элементы денежного потока и его совокупность, выраженную в ресурсном, затратном и кумулятивном виде с объемом продукции, которая выпускается, получим систему показателей, характеризующих их отдачу или емкость (величина обратная отдаче) в продукции. Результатом является товарная, валовая или реализованная продукция в натуральном или денежном виде.

В таблице 1 показано взаимодействие форм результата и элементов денежного потока как расходов, выраженных в ресурсном виде. Отношение каждого вида результата к каждому элементу расходов является системой частных показателей экономической эффективности денежного потока как расходов. Объем продукции, которая выпускается, целесообразно рассчитывать за один оборот оборотных средств.

Денежный поток в этом случае равняется сумме стоимости основных средств, прибыли и обязательств, рассчитанных пропорционально количеству оборотов оборотных средств.

Показатели экономической эффективности денежного потока как расходов производства показывают: фондоотдача – сколько продукции изготовлено на 1 руб. основных средств, отдача обязательств – сколько продукции изготовлено на 1 руб. обязательств, прибылеотдача – сколько продукции изготовлено на 1 руб. прибыли, отдача денежного потока ресурсного вида – сколько продукции изготовлено на 1 руб. денежного потока.

Система показателей, характеризующих емкость элементов денежного потока как расходов производства, представленного в ресурсном виде, отражена в таблице 2.

В таблице 3 показатели характеризуют отношение результата к расходам, т.е. отдачу расходов, их экономическую эффективность. Здесь амортизация отдача показывает, сколько продукции изготовлено на 1 руб. амортизации за год; прибылеотдача – сколько продукции изготовлено на 1 руб. прибыли; отдача обязательств – сколько

продукции изготовлено на 1 руб. обязательств; отдача денежного потока затратного вида – сколько продукции изготовлено на 1 руб. денежного потока.

В таблице 4 представлены показатели емкости денежного потока как части расходов производства затратного вида, а также отношения расходов к результатам. Показатели характеризуют емкость расходов в объеме продукции, которая выпускается. Они рассчитываются как обратные показателям экономической эффективности. В таблице 6 показано возможное взаимодействие форм результата и денежного потока как части расходов, которые представлены в кумулятивном виде. Объем продукции, которая выпускается, в кумулятивном виде равняется произведению годового выпуска на продолжительность выпуска. Отношение кумулятивного (общего) результата к расходам характеризует отдачу (эффективность) кумулятивных расходов (табл. 5). Обратные показатели рассчитываются отношением кумулятивных расходов к результатам и характеризуют их емкость в продукции, которая выпускается (табл. 6).

Результаты

Целесообразно дополнить анализ денежных потоков на основе взаимодействия притоков и оттоков денежных средств.

В таблицах 7-9 по горизонтали расположены данные относительно притоков денежных средств по видам деятельности предприятия (основной, инвестиционной, финансовой), по вертикали – оттоки денежных средств по этим видам деятельности.

Оттоки – это, в сущности, расходы, источником которых служат притоки денежных средств. Отношение каждого элемента притоков и суммарной их величины к каждому элементу оттоков денежных средств (и их суммы) будет представлять систему показателей, которые характеризуют отдачу денежного потока. В таблице 7 представлена ориентировочная система показателей отдачи денежных потоков, построенных с использованием прямого метода расчета.

Таблица 1 – Частные показатели экономической эффективности денежного потока
как части экономических расходов производства ресурсного вида

Расходы, руб.	Результаты хозяйственной деятельности				Характеристика показателей
	Продукция за один оборот обротных средств в натуральном виде, от/об		в денежном виде, руб./об		
товарная, $Q_{\text{т}}/\text{ноб}$	реализованная, $Q_{\text{р}}/\text{ноб}$	товарная, $V_{\text{т}}/\text{ноб}$	валовая, $V_{\text{в}}/\text{ноб}$	реализованная, $V_{\text{р}}/\text{ноб}$	
$\underline{Q_{\text{т}}/\text{ноб}}$	$\underline{Q_{\text{р}}/\text{ноб}}$	$\underline{V_{\text{т}}/\text{ноб}}$	$\underline{V_{\text{в}}/\text{ноб}}$	$\underline{V_{\text{р}}/\text{ноб}}$	
$\underline{3_0}$	$\underline{3_0}$	$\underline{3_0}$	$\underline{3_0}$	$\underline{3_0}$	
Стоимость основных средств, С					Фондоотдача
Прибыль за один оборот основных средств, П/ноб	$Q_{\text{т}}/\text{ноб}$	$Q_{\text{р}}/\text{ноб}$	$V_{\text{т}}/\text{ноб}$	$V_{\text{в}}/\text{ноб}$	Прибылеотдача
Обязательства за один оборот оборотных средств, Вз/ноб	$Q_{\text{т}}/\text{ноб}$	$Q_{\text{р}}/\text{ноб}$	$V_{\text{т}}/\text{ноб}$	$V_{\text{в}}/\text{ноб}$	Отдача обязательств
Денежный поток, С = С+(П+Вз)/ноб	$Q_{\text{т}}/\text{ноб}$	$Q_{\text{р}}/\text{ноб}$	$V_{\text{т}}/\text{ноб}$	$V_{\text{в}}/\text{ноб}$	Отдача (эффективность) денежного потока ресурсного вида
Характеристика показателей	Отдача элементов денежного потока как расходов производства ресурсного вида				

Таблица 2 – Частичные показатели емкости денежного потока как части расходов производства ресурсного вида

Результаты хозяйственной деятельности	Расходы, руб.				Характеристика показателей
	Стоймость основных средств, С	Прибыль за один оборот обротных средств, П/ноб	Обязательства за один оборот обротных средств, Вз/ноб	Денежный поток, С	
Продукция за один оборот обротных средств в натуральном виде: товарная, $Q_{\text{т}}/\text{ноб}$, от/об	\underline{C}	$\underline{\frac{P}{Q_{\text{т}}/\text{ноб}}}$	$\underline{\frac{B_3}{Q_{\text{т}}/\text{ноб}}}$	$\underline{\frac{C}{Q_{\text{т}}/\text{ноб}}}$	
реализованная, $Q_{\text{р}}/\text{ноб}$, от/об	$\underline{Q_{\text{р}}/\text{ноб}}$	$\underline{\frac{P}{Q_{\text{р}}/\text{ноб}}}$	$\underline{\frac{B_3}{Q_{\text{р}}/\text{ноб}}}$	$\underline{\frac{C}{Q_{\text{р}}/\text{ноб}}}$	
Продукция за один оборот обротных средств в денежном виде: товарная, $V_{\text{т}}/\text{ноб}$, руб./об	\underline{C}	$\underline{\frac{P}{V_{\text{т}}/\text{ноб}}}$	$\underline{\frac{B_3}{V_{\text{т}}/\text{ноб}}}$	$\underline{\frac{C}{V_{\text{т}}/\text{ноб}}}$	Емкость элементов денежного потока ресурсного вида в продукции предприятия
валовая, $V_{\text{в}}/\text{ноб}$, руб./об	$\underline{V_{\text{в}}/\text{ноб}}$	$\underline{\frac{P}{V_{\text{в}}/\text{ноб}}}$	$\underline{\frac{B_3}{V_{\text{в}}/\text{ноб}}}$	$\underline{\frac{C}{V_{\text{в}}/\text{ноб}}}$	
реализованная, $V_{\text{р}}/\text{ноб}$, руб./об	$\underline{V_{\text{р}}/\text{ноб}}$	$\underline{\frac{P}{V_{\text{р}}/\text{ноб}}}$	$\underline{\frac{B_3}{V_{\text{р}}/\text{ноб}}}$	$\underline{\frac{C}{V_{\text{р}}/\text{ноб}}}$	
Характеристика показателей	Фондоемкость продукции	Прибылеемкость продукции	Емкость обязательств в продукции	Емкость денежного потока	

Таблица 3 – Частные показатели экономической эффективности денежного потока
как части экономических расходов производства затратного вида

Расходы, руб/год	Результаты хозяйственной деятельности				Характеристика показателей
	в натуральном виде, ед.	Продукция за год	в денежном виде, руб.	в денежном виде, руб.	
Амортизация, V_a	$\frac{Q_t}{V_a}$	реализованная, Q_p	товарная, V_T	валовая, V_B	реализованная, V_p
Прибыль, Π	$\frac{Q_t}{\Pi}$		$\frac{V_T}{\Pi}$	$\frac{V_B}{\Pi}$	Амортизация отдача
Обязательства, B_3	$\frac{Q_t}{B_3}$		$\frac{V_T}{B_3}$	$\frac{V_B}{B_3}$	Прибыль отдача
Денежный поток, $\Delta\Pi = V_a + \Pi + B_3$	$\frac{Q_t}{\Delta\Pi}$	реализованная, Q_p	$\frac{V_T}{\Delta\Pi}$	$\frac{V_B}{\Delta\Pi}$	Отдача обязательств
Характеристика показателей			Отдача элементов денежного потока как расходов затратного вида		Отдача денежного потока затратного вида

Таблица 4 – Показатели емкости денежного потока как части экономических расходов производства затратного вида

Результаты, руб.	Расходы, руб/год				Характеристика показателей
	Амортизация, V_a	Прибыль, Π	Обязательства, B_3	Денежный поток, $\Delta\Pi = V_a + \Pi + B_3$	
Продукция в натуральном виде: товарная Q_t , ед.	$\frac{V_a}{Q_t}$	$\frac{\Pi}{Q_t}$	$\frac{B_3}{Q_t}$	$\frac{\Delta\Pi}{Q_t}$	
Реализованная Q_p , ед.	$\frac{V_a}{Q_p}$	$\frac{\Pi}{Q_p}$	$\frac{B_3}{Q_p}$	$\frac{\Delta\Pi}{Q_p}$	Емкость элементов денежного потока затратного вида в продукции предприятия
Продукция в денежном виде: товарная V_T , руб.	$\frac{V_a}{V_T}$	$\frac{\Pi}{V_T}$	$\frac{B_3}{V_T}$	$\frac{\Delta\Pi}{V_T}$	
валовая V_B , руб.	$\frac{V_a}{V_B}$	$\frac{\Pi}{V_B}$	$\frac{B_3}{V_B}$	$\frac{\Delta\Pi}{V_B}$	
реализованная V_p , руб.	$\frac{V_a}{V_p}$	$\frac{\Pi}{V_p}$	$\frac{B_3}{V_p}$	$\frac{\Delta\Pi}{V_p}$	
Характеристика показателей	Амортизацияемкость продукции	Прибылемкость продукции	Емкость обязательств в продукции	Емкость денежного потока	

Таблица 5 – Частные показатели экономической эффективности денежного потока как части расходов производства кумулятивного вида

Расходы, руб.	Результаты хозяйственной деятельности				Характеристика по-казателей
	Кумулятивная продукция за период t		В денежном виде, руб.		
в натуральном виде, ед.	реализованная, Qр.к	товарная, Vт.к	валовая, Vв.к	реализованная, Vр.к	
товарная, Qт.к	$\frac{Q_{\text{т.к}}}{З_а}$	$\frac{V_{\text{т.к}}}{З_а}$	$\frac{V_{\text{в.к}}}{З_а}$	$\frac{V_{\text{р.к}}}{З_а}$	Фондоотдача за пе-риод t
Амортизированная стои-мость основных средств, За	$\frac{Q_{\text{т.к}}}{П \times t}$	$\frac{V_{\text{т.к}}}{П \times t}$	$\frac{V_{\text{в.к}}}{П \times t}$	$\frac{V_{\text{р.к}}}{П \times t}$	Прибылеотдача за период t
Прибыль за период t, П × t	$\frac{Q_{\text{т.к}}}{B_3 \times t}$	$\frac{V_{\text{т.к}}}{B_3 \times t}$	$\frac{V_{\text{в.к}}}{B_3 \times t}$	$\frac{V_{\text{р.к}}}{B_3 \times t}$	Отдача обязательств за период t
Обязательства за период t, B3 × t	$\frac{Q_{\text{т.к}}}{C_k}$	$\frac{V_{\text{т.к}}}{C_k}$	$\frac{V_{\text{в.к}}}{C_k}$	$\frac{V_{\text{р.к}}}{C_k}$	Отдача (эффектив-ность) кумулятив-ного денежного по-тока за период t
Кумулятивный денежный поток за период t Ск=За+(П+B3)×t	$\frac{Q_{\text{т.к}}}{C_k}$	$\frac{V_{\text{т.к}}}{C_k}$	$\frac{V_{\text{в.к}}}{C_k}$	$\frac{V_{\text{р.к}}}{C_k}$	
Характеристика показателей		Отдача элементов кумулятивного денежного потока			

Таблица 6 – Частные показатели емкости денежного потока как части экономических расходов производства кумулятивного вида

Результаты хозяйственной деятельности	Расходы, руб.			Характеристика по-казателей
	Амортизированная стоимость основных средств, За	Прибыль за период t, П × t	Обязательства за пе-риод t, B3 × t	
Кумулятивная продукция за период t в натуральном виде: товарная Qт.к, ед.	$\frac{З_а}{Q_{\text{т.к}}}$	$\frac{П \times t}{Q_{\text{т.к}}}$	$\frac{B_3 \times t}{Q_{\text{т.к}}}$	$\frac{С_к}{Q_{\text{т.к}}}$
реализованная Qр.к, руб.	$\frac{З_а}{V_{\text{т.к}}}$	$\frac{П \times t}{V_{\text{т.к}}}$	$\frac{B_3 \times t}{V_{\text{т.к}}}$	$\frac{С_к}{V_{\text{т.к}}}$
Кумулятивная продукция в денежном виде: товарная Vт.к, руб.	$\frac{З_а}{V_{\text{в.к}}}$	$\frac{П \times t}{V_{\text{в.к}}}$	$\frac{B_3 \times t}{V_{\text{в.к}}}$	$\frac{С_к}{V_{\text{в.к}}}$
валовая Vв.к, руб.	$\frac{З_а}{V_{\text{р.к}}}$	$\frac{П \times t}{V_{\text{р.к}}}$	$\frac{B_3 \times t}{V_{\text{р.к}}}$	$\frac{С_к}{V_{\text{р.к}}}$
реализованная Vр.к, руб.	$\frac{З_а}{V_{\text{р.к}}}$	$\frac{П \times t}{V_{\text{р.к}}}$	$\frac{B_3 \times t}{V_{\text{р.к}}}$	$\frac{С_к}{V_{\text{р.к}}}$
Характеристика показателей	Фондоемкость кумулятивной продукции	Прибылеемкость кумулятивной продукции	Емкость обязательств в кумулятивной продукции	Емкость кумулятивного денежного потока

Таблица 7 – Система показателей отдачи оттоков денежных потоков (прямой метод)

Оттоки средств, (расходы) от видов деятельности, руб/год	Притоки средств от видов деятельности, руб/год			Совокупные по-ступления, П	Характеристика показателей
	Операционная деятельность, По	Инвестиционная деятельность, Пи	Финансовая дея-тельность, Пф		
Операционная деятельность, Во	По Во	Пи Во	Пф Во	П Во	Коэффициент отдачи расходов от операционной деятельности
Инвестиционная деятельность, Ви	По Ви	Пи Ви	Пф Ви	П Ви	Коэффициент отдачи расходов от инвестиционной деятельности
Финансовая деятельность, Вф	По Вф	Пи Вф	Пф Вф	П Вф	Коэффициент отдачи расходов от финансовой деятельности
Совокупные расходы, В	По В	Пи В	Пф В	П В	Коэффициент отдачи совокупных расходов

Отношение притоков денежных средств от каждого вида деятельности к расходам от основной деятельности характеризует отдачу расходов от этого вида деятельности.

Нужно обратить внимание на показатель, который равняется соотношению притоков и оттоков от основной деятельности. Необходимо отслеживать, чтобы выручка от реализации превышала расходы на оплату труда и материальные расходы и давала возможность получить денежный поток (прибыль плюс амортизация) не ниже нормативного значения. Отношение притоков денежных средств от каждого вида деятельности к расходам от инвестиционной деятельности отражает отдачу вида деятельности к единице расходов по инвестиционной деятельности. И в конечном итоге отношение притоков от каждого вида деятельности к расходам по финансовой деятельности – отдачу вида деятельности к единице расходов по финансовой деятельности.

Отношение суммарного притока денежных средств к расходам (оттоков) от каждого вида деятельности характеризует отдачу расходов каждого вида деятельности. Здесь весь результат (совокупный приток) относится к отдельным расходам. Анализу соотношения суммарного притока и суммарного оттока денежных средств нужно уделить больше внимания, поскольку необходимо, чтобы притоки превышали оттоки. Определенный интерес для анализа представляют показатели, равные отношению притока денежных средств от отдельного вида деятельности к общему оттоку средств. Они характеризуют долю отдачи отдельного вида деятельности в общих расходах.

Показатели отдачи денежного потока – это совсем другая категория. Здесь и числитель (притоки), и знаменатель (оттоки) рассчитываются за один и тот же период (например, за год). Этот факт существенным образом отличает их от показателей экономической эффективности общей суммы расходов, вложенных в инвестиционный проект.

В таблице 8 с использованием прямого метода расчета представлено взаимодействие оттоков и притоков денежных средств; показатели, которые представляют отношение оттоков от каждого вида деятельности к притокам по этим видам деятельности характеризуют использование притоков денежных средств.

В таблице 9 предложена система показателей отдачи расходов денежных средств с использованием косвенного метода расчета. По горизонтали таблицы представлены поступления от каждого вида деятельности и совокупные поступления (совокупный положительный денежный поток). По вертикали – расходы от каждого вида деятельности и совокупные расходы (совокупный отрицательный денежный поток). Отношение совокупных поступлений по каждому элементу расходов характеризует полную отдачу каждого элемента. Здесь все поступления переносятся на отдельный элемент расходов. Отношение поступлений от отдельного вида деятельности к совокупным расходам характеризует долю элемента поступлений в совокупных расходах.

Отношение совокупных поступлений в совокупные расходы должно быть больше единицы. Если эти поступления и расходы будут равны, мы можем найти период, за который это произойдет. Это будет период, за который мы накопим деньги, чтобы покрыть расходы.

В таблице 10 предложена система показателей использования поступлений денежных средств (с использованием косвенного метода). Таблица построена на взаимодействии расходов и поступлений от отдельного вида деятельности предприятия.

Отношение элементов расходов к каждому элементу поступлений характеризует систему коэффициентов использования поступлений от каждого вида деятельности.

Таблица 8 – Система показателей использования притоков денежных потоков (прямой метод)

Притоки средств от видов деятельности, руб/год	Оттоки средств от видов деятельности, руб./год			Характеристика показателей
	Основная деятельность, В _о	Инвестиционная деятельность, В _и	Финансовая деятельность, В _ф	
Операционная деятельность, П _о	$\frac{В_о}{П_о}$	$\frac{В_и}{П_и}$	$\frac{В_ф}{П_ф}$	Коэффициент использования притоков от операционной деятельности
Инвестиционная деятельность, П _и	$\frac{В_о}{П_и}$	$\frac{В_и}{П_и}$	$\frac{В_ф}{П_и}$	Коэффициент использования притоков от инвестиционной деятельности
Финансовая деятельность, П _ф	$\frac{В_о}{П_ф}$	$\frac{В_и}{П_ф}$	$\frac{В_ф}{П_ф}$	Коэффициент использования притоков от финансовой деятельности
Совокупные притоки, П	$\frac{В_о}{П}$	$\frac{В_и}{П}$	$\frac{В_ф}{П}$	Коэффициент использования совокупных притоков

Таблица 9 – Система показателей отдачи расходов денежных потоков (косвенный метод)

Расходы (отрицательный денежный поток), руб/год	Поступления (положительный денежный поток), руб/год			Характеристика показателей
	Операционная деятельность, К	Инвестиционная деятельность, Ди	Финансовая деятельность, Д _ф	
Операционная деятельность, В _{го}	$\frac{К}{В_го}$	$\frac{Ди}{В_го}$	$\frac{Д_ф}{В_го}$	Коэффициент отдачи расходов от операционной деятельности
Инвестиционная деятельность, В _{ги}	$\frac{К}{В_ги}$	$\frac{Ди}{В_ги}$	$\frac{Д_ф}{В_ги}$	Коэффициент отдачи расходов от инвестиционной деятельности
Финансовая деятельность, В _{гф}	$\frac{К}{В_гф}$	$\frac{Ди}{В_гф}$	$\frac{Д_ф}{В_гф}$	Коэффициент отдачи расходов от финансовой деятельности
Совокупные расходы, В _Г	$\frac{К}{В_Г}$	$\frac{Ди}{В_Г}$	$\frac{Д_ф}{В_Г}$	Коэффициент отдачи совокупных расходов

Таблица 10 – Система показателей использования поступлений денежных потоков (косвенный метод)

Поступление (положительный денежный поток), руб/год	Расходы (отрицательный денежный поток), руб/год			Характеристика показателей
	Операционная деятельность, В _{го}	Инвестиционная деятельность, В _{ги}	Финансовая деятельность, В _ф	
Операционная деятельность, К	$\frac{В_го}{Д_о}$	$\frac{В_ги}{Д_о}$	$\frac{В_ф}{Д_о}$	Коэффициент использования поступлений от операционной деятельности
Инвестиционная деятельность, Ди	$\frac{В_го}{Ди}$	$\frac{В_ги}{Ди}$	$\frac{В_ф}{Ди}$	Коэффициент использования поступлений от инвестиционной деятельности
Финансовая деятельность, Д _ф	$\frac{В_го}{Д_ф}$	$\frac{В_ги}{Д_ф}$	$\frac{В_ф}{Д_ф}$	Коэффициент использования поступлений от финансовой деятельности
Совокупные поступления, Д	$\frac{В_го}{Д}$	$\frac{В_ги}{Д}$	$\frac{В_ф}{Д}$	Коэффициент использования совокупных поступлений

Отношение элементов расходов к совокупным поступлениям отражает долю этих расходов в совокупных поступлениях и характеризуется коэффициентом использования совокупных поступлений.

Обсуждение

Прогнозируемый отчет о движении денежных средств является составляющей общего бюджета предприятия [4].

Существующие методики финансового анализа и непосредственно денежных потоков базируются на ретроспективных данных и показывают прошлое состояние дел [5]. Планирование движения денежных потоков на будущий период позволит спрогнозировать все потоки платежей в организации, а также между ней и внешним окружением [6]. Планирование даст возможность определить потребность в привлеченному капитале и определить будущую ликвидность предприятия [7].

В основе планирования чистого денежного потока лежит потребность предприятия в поступлениях за счет прибыли, амортизации, кредитов. Сопоставляются расходы (оттоки) денежных средств и их притоки. Если собственных средств не хватает, привлекаются финансовые ресурсы из внешних источников. Предприятия могут создавать амортизационный фонд, накопление средств на котором даст возможность осуществить долгосрочные вложения.

Сегодня финансирование денежного потока и его составляющих осуществляется без учета взаимосвязи с другими показателями экономической эффективности хозяйственной деятельности предприятия. Основные поступления денежных средств, связанные с операционной деятельностью, зависят от поступлений на текущий счет предприятия за реализованную продукцию. Выручка от реализации должна покрыть расходы на производство и дать возможность получить прибыль на уровне, не ниже заданного. Это означает, что при планировании денежных потоков необходимо придерживаться условий самоокупаемости.

Таким образом, предлагается рассчитывать величину чистого денежного потока от операционной деятельности на основе базового значения, скорректированного на

индекс объемов реализованной продукции с учетом изменения показателей эффективности хозяйственной деятельности – материалоемкости и зарплатоемкости продукции. Это позволит планировать будущие амортизационные отчисления и прибыль в зависимости от запланированного объема реализации. Только при таком планировании денежного потока будет соблюдено условие самоокупаемости производства, при которой выручка от реализации дает возможность получить прибыль не ниже заданного уровня.

Заключение

Система показателей отдачи и использования денежного потока, которая построена на основе взаимодействия элементов, представляющих притоки и оттоки денежных средств, отличается от показателей, которые на сегодня рассчитываются на практике и в экономической литературе. Предложенная система показателей дополняет и расширяет финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий, развивая методику экономического анализа.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Абрютина М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М. С. Абрютина, А. В. Грачев А. В. – М.: Дело и Сервис, 2018. – 256 с.
2. Бланк И. А. Управление денежными потоками / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр : Эльга, 2018. – 736 с.
3. Абрамян А. К., Коваленко О. Г. Теоретическое представление категории «денежные потоки» // Молодой ученый. – 2019. – №1. – Т.1. – С. 84-86.
4. Бердникова Л. Ф., Хохрина Е. В. Влияние денежных потоков на состояние и результаты финансовой деятельности предприятия // Молодой ученый. – 2019. – №16. – С. 137-141.
5. Бороненкова С. А. Управленческий анализ / С. А. Бороненкова. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 384 с.
6. Дрок Т. Е., Коптева Е. В. Финансовое планирование и бюджетирование на предприятии // Вопросы экономики и управления. – 2018. – № 5.1. – С. 121-124.

7. Левда Н. Принятие оптимальных управленческих решений по размещению денежных средств на депозитах банков // Экономический анализ: теория и практика. – 2019. – № 12. – С. 58-59.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Abryutina M.S. Analysis of the financial and economic activity of the enterprise / M.S. Abryutina, A.V. Grachev A.M. – M.: Business and Service, 2018. – 256 p.

2. Blank I. A. Management of cash flows / I. A. Blank. – K.: Nika-Center: Elga, 2018. – 736 p.

3. Abramyan A. K., Kovalenko O. G. Theoretical presentation of the category «cash flows» // Young scientist. – 2019. – № 1. – Т.1. – P. 84-86.

4. Berdnikova L. F., Khokhrina E. V. Influence of cash flows on the state and results of financial activity of the enterprise // Young scientist. – 2019. – №. 16. – P. 137-141.

5. Boronenkova S. A. Management analysis / S. A. Boronenkova. – M.: Finance and statistics, 2019. – 384 p.

6. Drok T. E., Kopteva E. V. Financial planning and budgeting at the enterprise // Issues of Economics and Management. – 2018. – № 5.1. – P. 121-124.

7. Levda N. The adoption of optimal management decisions on the allocation of funds on bank deposits // Economic analysis: theory and practice. – 2019. – № 12. – P. 58-59.

Посная Е.А.,
к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит», Севастопольский государственный университет
E-mail: sntulena@mail.ru

Черемисинова Д.В.,
старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит», Севастопольский государственный университет
E-mail: obsidian78@mail.ru

Рябченко Д.С.,
член Вольного экономического общества России
E-mail: ryabchenkods@mail.ru

АНАЛИЗ ПОЛИТИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ВИНОДЕЛЬЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МАТРИЦЫ ПОЗИЦИЙ «ЛИКВИДНОСТЬ – ДОХОДНОСТЬ»

JEL classification: G320

В статье отмечается важность поиска компромисса между приемлемым уровнем ликвидности для поддержания платежеспособности предприятия и уровнем рентабельности его оборотных активов, который позволит обеспечивать эффективность деятельности на достаточном или высоком уровне для обеспечения конкурентоспособности винодельческих хозяйств.

Предложено использовать матрицу позиций предприятий по шкале «ликвидность – доходность» для оценки политики формирования и использования оборотных активов. Разработано ее графическое представление и выполнен сравнительный анализ позиций 40 винодельческих предприятий Республики Крым, г. Севастополь и Краснодарского края.

Проведена оценка коэффициента вариации для каждой группы винодельческих предприятий по позиции на матрице «ликвидность – доходность», отражающая меру риска колеблемости изучаемых показателей.

Ключевые слова: коэффициент текущей ликвидности, рентабельность оборотных активов, матрица позиций «ликвидность – доходность», компараторный анализ, коэффициент вариации.

**E.A. Posnaya, D.V. Cheremisinova,
D.S. Ryabchenko**

ANALYSIS FORMING AND USING THE WORKING CAPITAL OF WINERY ENTERPRISES POLICY USING THE MATRIX OF POSITIONS «LIQUIDITY – PROFITABILITY»

The article notes the importance of finding a compromise between an acceptable level of liquidity to maintain the solvency of the enterprise and the level of profitability of its current assets, which will ensure the efficiency of activities at a sufficient or high level to ensure the competitiveness of wineries.

It is proposed to use the matrix of positions of enterprises on a scale of «liquidity – profitability» to assess the policy of formation and use of current assets. Its graphic representation has been developed and a comparative analysis of the positions of 40 wineries in the Republic of Crimea, Sevastopol and Krasnodar Krai has been performed.

An assessment of the coefficient of variation for each group of wineries by the position on the matrix «liquidity – profitability», which reflects the risk measure of the variability of the studied indicators.

Keywords: current ratio, return on current assets, liquidity-profitability position matrix, comparative analysis, coefficient of variation.

Введение

Виноделие относится к группе отраслей агропромышленного комплекса (АПК), имеющих значительные перспективы роста. В последнее время все более очевидна специфическая особенность виноделия – оно способно стать драйвером развития АПК региона и является высокорентабельным сектором экономики. Учитывая современные структурные макроэкономические изменения в постиндустриальных экономиках, а именно, сокращение доли сельского

хозяйства в общем объеме выпуска и занятости, роль данной сферы в общественном развитии не только не снижается, но и приобретает особое значение. Виноделие является важнейшим сектором агропромышленного комплекса Южного федерального округа, поскольку способно обеспечить не только прирост ВРП, но и рост уровня заработной платы в регионе и объемы налоговых поступлений в бюджеты всех уровней. Виноградарско-винодельческая отрасль является уникальным инструментом развития, поскольку благодаря присущей ей многофункциональности как способствует росту АПК региона, так и является источником развития туристической отрасли. Для дотационного региона Республика Крым очень важным является тот факт, что виноделие обеспечивает самогенерированную, «подаренную природой» долю добавленной стоимости.

Формирование основ долгосрочного развития Южного федерального округа актуализируется в рамках стратегии импортозамещения. Существует ряд научно обоснованных подтверждений, что импорт оказывает дестабилизирующее влияние на агропромышленный комплекс (АПК) развивающихся стран. Кроме того, в условиях санкций со стороны стран Запада развитие собственной промышленной базы приобретает первостепенное значение для обеспечения в том числе продовольственной безопасности страны.

Особое значение данной отрасли заключается также в производстве ряда специфических общественных благ, кроме реализации импортозамещения, – сохранение уникальных агроландшафтов и пейзажей, поддержание агробиоразнообразия, сохранение и развитие автохтонных сортов, винодельческой культуры и традиций, исторически складывавшейся в регионе долгое время, уникальных научных разработок в области виноградарства и виноделия, улучшение культуры потребления алкогольных напитков и уровня жизни населения.

Развитие виноделия в Крыму на сегодняшний день характеризуется существенной системной нестабильностью, что обу-

словлено в первую очередь трансформацией организационно-правовых форм многих хозяйств, сменой собственников, неурегулированными земельными вопросами, необходимостью выкупа активов в соответствии с нормативно-правовыми актами Российской Федерации, ограниченным доступом к заемным финансовым ресурсам, санкционными ограничениями, запретом на импорт посадочного материала, качественных виноматериалов, бутылки, пробки и т.д.

Негативные изменения экономической конъюнктуры для виноделов привели к падению спроса на отечественную винодельческую продукцию при росте недорогого конкурентного импорта. Снижение доходов винодельческих предприятий при высокой потребности в финансовых ресурсах приводит к существенному снижению эффективности их деятельности. В сложившихся условиях большое значение приобретает реализация грамотной политики управления активами, в частности оборотными, поскольку в силу особенностей деятельности винодельческих хозяйств оборотные активы занимают значительную долю в структуре имущества таких предприятий, потребность в них неравномерна в течение года, но роль их в производственно-сбытовой деятельности первостепенна.

Одним из важных аспектов политики управления оборотным капиталом является поиск баланса между приемлемым или целевым уровнем рентабельности деятельности предприятия и допустимым уровнем ликвидности. Риск утраты ликвидности или риск снижения эффективности, обусловленные изменениями в структуре и объемах оборотных активов, называется левосторонним риском, поскольку связан с активами, которые традиционно отражаются в левой части бухгалтерского баланса.

Специфика деятельности винодельческих хозяйств заключается в высокой потребности в оборотном капитале, что приводит к иммобилизации значительных финансовых ресурсов на продолжительное время. Доля оборотных средств в структуре совокупных активов колеблется обычно от

30 до 40%, т.е. предприятия винодельческой отрасли потенциально подвержены левостороннему риску.

Структура оборотных активов носит выраженный сезонный характер: пиковая потребность в запасах виноматериалов, пробках, бутылках обычно растет с мая по ноябрь в период сбора урожая винограда, розлива и закладки виноматериала, а в период октября-ноябрь происходит формирование готовой продукции. Иммобилизация значительных объемов финансовых ресурсов в оборотные средства в этот период может негативно отразиться на реальном уровне ликвидности, поскольку оборотный капитал представлен в основном малоликвидными запасами. Вместе с тем, учитывая высокую долю оборотных активов в структуре имущества винодельческих хозяйств полного цикла, расчетное значение коэффициента текущей ликвидности может оказаться высоким. Затем, обычно с ноября по апрель, в структуре оборотных средств значительный удельный вес приходится на краткосрочную дебиторскую задолженность, которая относится к так называемым среднеликвидным активам, что положительно сказывается на уровне реальной ликвидности предприятий. Реализация продукции обычно носит достаточно равномерный характер, однако для игристых вин пик спроса наблюдается в ноябре-декабре, т.е. пиковые поступления выручки от продаж приходятся на данный период. Несовпадение поступления средств с пиковой потребностью в оборотном капитале приводит к увеличению продолжительности финансового цикла, кассовым разрывам или оседанию значительных средств на счетах в различные периоды.

Кроме того, следует выделить проблему избыточного формирования оборотных активов, в которые авансированы значительные финансовые ресурсы, вследствие чего происходит сокращение эффективности их использования. Или, напротив, возникает риск утраты ликвидности вследствие недостаточного объема оборотных средств и риска неравномерности производства из-за дефицита определенных видов запасов, что в конечном итоге также приводит к

ухудшению финансового положения субъектов хозяйственной деятельности.

Анализ показал, что зачастую проблема формирования активов на винодельческих предприятиях сводится к решению таких задач, как:

- 1) определение потребности в оборотных средствах, их объеме и структуре;
- 2) нормирование объемов различных групп оборотных средств, мониторинг цен на них;
- 3) определение источников финансирования различных групп оборотных средств;
- 4) устранение кассовых разрывов.

Однако решение данных задач не является исчерпывающим в процессе формирования оборотного капитала. Как показывают многочисленные исследования, одной из ключевых проблем для винодельческих хозяйств является необходимость обеспечения достаточного (или целевого) уровня рентабельности оборотного капитала при поддержании определенного уровня ликвидности его активов на всех этапах цикла обращения денежных средств.

Анализ последних исследований и публикаций

Многие зарубежные авторы акцентировали внимание на важности финансовых коэффициентов в оценке управления оборотным капиталом и эффективности винодельческих хозяйств, предлагая рассматривать такие показатели, как: коэффициенты ликвидности, размер активов, риск (измеряемый стандартным отклонением рентабельности собственного капитала), отношение активов к собственному капиталу, рентабельность активов, оборачиваемость активов, коэффициент дохода в процентах и общие активы [1]. В работе [2] аргументирована важность использования для предприятий винодельческой отрасли показателей рентабельности продаж, оборачиваемости активов, коэффициента ликвидности, эффективной процентной ставки. Авторы исследования [3], анализируя деятельность виноделен США, применяют такие показатели, как рентабельность продаж, ликвидность, леверидж и рентабельность активов.

Среди российских исследований, посвященных оборотному капиталу винодельческих предприятий, необходимо выделить работы Ю.С. Меликова [4], А.С. Ковригиной, В.А. Морозова [5], Ю.И. Анисимова [6] и других. Проблема методологии оценки управления оборотным капиталом как поиска компромисса между ликвидностью и доходностью формирования оборотных активов представлена в работе Р.Р. Камалиева [7], однако автор не приводит результатов использования матрицы показателей ликвидности и рентабельности для винодельческих предприятий.

Это актуализирует проблему поиска компромисса между приемлемым уровнем ликвидности для поддержания платежеспособности предприятия и уровнем рентабельности его оборотных активов, который позволит обеспечивать эффективность деятельности на достаточном или высоком уровне для обеспечения конкурентоспособности винодельческих хозяйств. С этой целью предлагается использовать матрицу позиций «ликвидность – доходность», позволяющую пусть достаточно агрегированно, но наглядно отразить стратегию формирования оборотных активов винодельческих хозяйств. Придерживаются они преимущественно наращивания оборотного капитала в ущерб его рентабельности, или, напротив, минимизируют объем оборотных активов для достижения высокого уровня рентабельности оборотного капитала, или придерживаются умеренной политики, поддерживая оптимальный уровень оборотного капитала для сохранения и ликвидности, и приемлемого уровня рентабельности. Также использование предложенного инструмента позволяет в динамике отображать изменение позиции винодельческого предприятия при перемещении из одного квадранта в другой с разными позициями в рамках политики управления оборотным капиталом.

Цель исследования заключается в группировке и компартивном анализе винодельческих предприятий Республики Крым, г. Севастополя и Краснодарского края с использованием матрицы позиций «ликвидность – доходность» как инстру-

мента оценки формирования и использования оборотных активов на всех этапах цикла обращения денежных средств.

Результаты

Для проведения комплексного анализа ликвидности и эффективности деятельности винодельческих предприятий может быть использован двумерный обобщающий показатель – позиция предприятия в матрице «ликвидность – доходность». Позиция субъекта хозяйствования определяется значениями коэффициента текущей ликвидности (по оси абсцисс) и рентабельности оборотных активов (по оси ординат).

Матрица разделена на 4 квадранта:

I квадрант (позиция А, или оптимальная позиция) – значение коэффициента текущей ликвидности выше нормативного значения; значение рентабельности оборотных активов выше значения средневзвешенной рентабельности, определенной по выборке исследования.

II квадрант (позиция Б, или позиция предпочтения ликвидности) – коэффициент текущей ликвидности выше нормативного значения, значение рентабельности оборотных активов ниже значения средневзвешенной рентабельности, определенной по выборке исследования.

III квадрант (позиция В, или позиция предпочтения рентабельности) – коэффициент текущей ликвидности ниже нормативного значения, значение рентабельности оборотных активов выше значения средневзвешенной рентабельности, определенной по выборке исследования.

IV квадрант (позиция Г, или позиция финансового спада) – коэффициент текущей ликвидности ниже нормативного значения, значение рентабельности оборотных активов ниже значения средневзвешенной рентабельности, определенной по выборке исследования.

Согласно многочисленным источникам по анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятий, нормативное значение коэффициента текущей ликвидности равно двум, а в качестве критерия рентабельности оборотного капитала авторами выбрано средневзвешенное значение рентабельности оборотного капитала по всей выборке исследования.

Таблица 1 – Значения критериев для матрицы позиций «ликвидность – доходность»

Критерии определения позиции	Значение критерия		
	2015	2016	2017
Коэффициент текущей ликвидности	2	2	2
Средневзвешенное значение рентабельности оборотных активов*	2,73	14,93	7,98

* Рассчитана авторами на основе данных бухгалтерской отчетности рассмотренных предприятий.

В зависимости от нормативных значений данных показателей возможны следующие позиции субъектов хозяйствования на матрице «ликвидность – доходность», которые систематизированы в таблице 2.

Результаты анализа динамики позиций на матрице «ликвидность – доходность» предприятий Республики Крым, г. Севастополь представлены в таблице 3 и на рисунке 1.

Таблица 2 – Возможный вариант позиции предприятия на матрице «ликвидность – доходность»

Позиция	Наименование позиции	Характеристика позиции
A	Оптимальная позиция	Коэффициент текущей ликвидности выше или равен 2. Рентабельность оборотных активов выше средневзвешенной рентабельности оборотных активов по всей выборке исследования
B	Предпочтение ликвидности	Коэффициент текущей ликвидности выше или равен 2. Рентабельность оборотных активов ниже средневзвешенной рентабельности оборотных активов по всей выборке исследования
V	Предпочтение рентабельности	Коэффициент текущей ликвидности меньше 2. Рентабельность оборотных активов выше средневзвешенной рентабельности оборотных активов по всей выборке исследования
Г	Финансовый спад	Коэффициент текущей ликвидности меньше 2. Рентабельность оборотных активов ниже средневзвешенной рентабельности оборотных активов по всей выборке исследования

Источник: составлена авторами.

Таблица 3 – Динамика позиций винодельческих предприятий Республики Крым и г. Севастополя (20 предприятий) на матрице «ликвидность – доходность»

Наименование предприятия	Позиция		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.
ООО «Инкерманский завод марочных вин»	Б	В	А
АО «ЗШВ «Новый свет»	А	А	А
АО «Солнечная долина»	Б	А	А
ООО «Винный дом «Фотисаль»	В	Г	Г
ООО «ВК Сатера»	В	Г	Б
ФГУП «ПАО «Массандра»	А	Б	А
ГУП «Севвингзавод»	В	Г	Г
ООО «ЗМВ Коктебель»	Г	Г	Г
ООО «Инвест плюс»	Б	Б	Б
АО «СК»	Б	Б	Б
ООО «Золотая балка»	А	Г	Г
ООО «Вина Ливадии»	Г	В	Б
ООО «Крымский винный дом»	Г	Г	Г
ООО «Евпаторийский завод классических вин»	В	В	Г
ООО «Наш Крым»	Г	В	В
ООО «Первомайский»	Б	Г	Г
ООО «Качинский+»	А	А	А
ООО «Вайн унд вассер»	Г	Г	В
ООО «АВК»	Г	Г	Г
ООО «Маглив»	Г	Г	Г

Источник: рассчитана авторами на основе данных бухгалтерской отчетности рассмотренных предприятий.

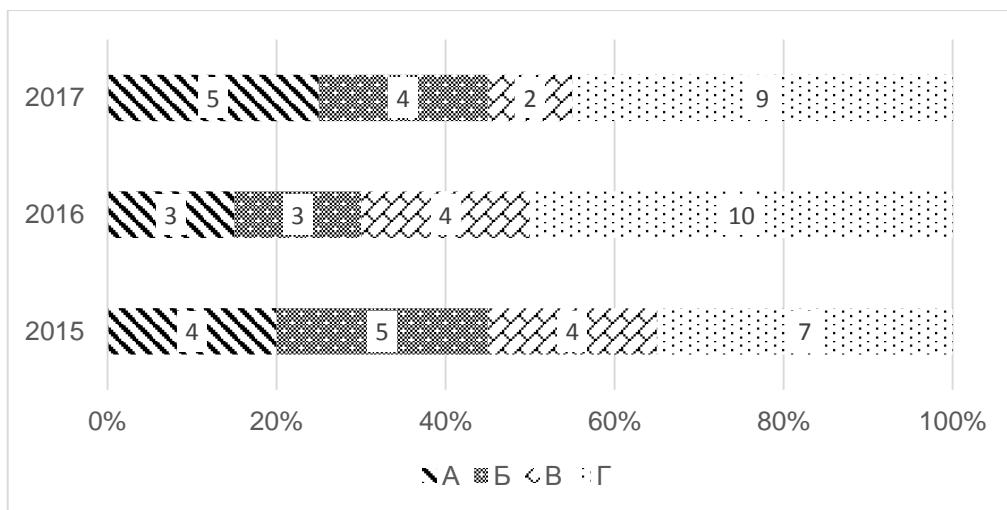


Рисунок 1 – Распределение винодельческих предприятий Республики Крым и г. Севастополь по группам позиций матрицы «ликвидность – доходность», в %

Источник: рассчитан и составлен авторами на основании данных таблицы 3

Данные таблицы 3 свидетельствуют, что в 2015 г. достаточный уровень ликвидности активов и рентабельности оборотного капитала, что соответствует «оптимальной позиции» на матрице «ликвидность – доходность», продемонстрировало только 4 из 20 (20% от общего числа) рассмотренных крымских и севастопольских предприятий, в то время как в 2016 г. их количество сократилось до 3 (15%), а в 2017 г. возросло до 5 (25%). Стабильное положение в оптимальной позиции (позиция А) на матрице наблюдалось только у 2 из 20 исследованных предприятий на протяжении 2015–2017 гг. – АО «ЗШВ «Новый свет» и ООО «Качинский+». Два предприятия сумели улучшить свое положение и также занять в 2017 г. оптимальную позицию – ООО «Инкерманский завод марочных вин» и ФГУП «ПАО Массандра».

Наибольшее количество предприятий с рентабельностью оборотных активов выше средневзвешенной рентабельности оборотных активов в регионе было в 2015 г. – 8 из 20 (40%) предприятий. В 2015 и 2017 гг. таких предприятий было только 7 (35% от общего количества), что является негативной тенденцией и свидетельствует о сокращении эффективности формирования и использования оборотного капитала рассмотренными субъектами хозяйственной деятельности. Сокращение рентабельности оборотного капитала большинства крымских и севастопольских винодельческих

предприятий в 2017 г. связано с падением выручки от реализации.

Динамика количества предприятий, занявших позицию «предпочтение ликвидности», также носила неоднозначный характер: если в 2015 г. таких предприятий было 5 (25% от общего числа), то в 2016 г. их число сократилось до 3 (15%), а в 2017 г. – возросло до 4 (20%). Стабильное положение в позиции предпочтения ликвидности (позиция Б) на матрице также наблюдалось только у 2 из 20 исследованных предприятий на протяжении 2015–2017 гг. – ООО «Инвест плюс» и АО «СК». Это объясняется тем, что ООО «Инвест плюс» относительно молодое предприятие, которое сравнительно недавно вышло на рынок с брендом Alma Valley. Предприятие активно инвестирует как в создание новых виноградников и приобретение оборудования для розлива, так и в оборотные активы, что позволяет поддерживать значительный объем оборотного капитала. Однако предприятие еще не достигло достаточных уровней выручки от реализации продукции и прибыли для поддержания и рентабельности оборотных активов на уровне выше средневзвешенного значения.

В зоне финансового спада находится значительное число крымских и севастопольских винодельческих хозяйств: если в 2015 г. их было 7, то в 2016 г. ситуация существенно ухудшилась – данную позицию на матрице заняли уже 10 предприятий

(50% от общего числа). Это максимальное количество предприятий, попавших в данные группы за три исследуемых года. В 2017 г. ситуация улучшилась незначительно – в данную группу попало 9 (45% от общего числа) исследуемых предприятий.

Матрица позиций «ликвидность – доходность» позволила наглядно представить перемещение предприятий из одной группы в другие. Так, ООО «Винный дом «Фотисаль» переместился из группы В, которую занимал в 2015 г., в группу Г в 2016–2017 гг., что свидетельствует о снижении как его ликвидности, так и рентабельности

оборотного капитала. Аналогичное изменение позиций наблюдается и у ГУП «Севвинзавод». Значительное ухудшение позиций (перемещение из группы А в группу Г) продемонстрировало ООО «АгроРофирма «Золотая балка». Это связано со значительным ростом краткосрочных обязательств предприятия при сокращении прибыли от продаж, причем в 2017 г. наблюдается убыток.

В таблице 4 обобщены результаты анализа динамики позиций на матрице «ликвидность – доходность» предприятий Краснодарского края (20 предприятий).

Таблица 4 – Динамика позиций винодельческих предприятий Краснодарского края (20 предприятий) на матрице «ликвидность – доходность»

Наименование предприятия	Позиция		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.
ЗАО «Абрау-Дюрсо»	В	Б	А
ООО «Лефкадия»	Б	Б	Б
ООО «Фанагория-Агро»	А	А	А
ООО «Винзавод Юровский»	В	Г	Г
ООО «Кубань-вино»	В	Г	Г
ООО «Крымский винный завод»	Г	Г	Б
АО «Южная»	В	А	А
ООО «Союз-Вино»	В	Г	Г
ООО «ТВК-Кубань»	В	Г	Г
ООО «АПК Мильстрим»	В	В	Г
ООО «Саук-Дере»	Г	В	Г
ООО «АФ «Голубицкая»	Г	Г	Г
ООО «Долина»	Г	Г	Г
ООО «Олимп»	Г	Г	Г
ООО «ККИВ «Небуг»	Г	Г	Г
ЗАО «РПК «Славянский»	В	Г	Г
ЗАО «АПК «Геленджик»	А	Б	Г
ЗАО «Славпром»	Б	Б	Б
ЗАО «КВК»	Г	В	В
ЗАО «Кубанская лоза»	В	Г	Г

Источник: рассчитана авторами на основе данных бухгалтерской отчетности рассмотренных предприятий.

Согласно данным таблицы 4 «оптимальную» позицию (позиция А) на матрице «ликвидность – доходность» на протяжении всего рассматриваемого периода занимало только одно винодельческое предприятие Краснодарского края – ООО «Фанагория-Агро». Улучшить свою позицию в 2017 г. и перейти в группу А смогли ЗАО «Абрау-Дюрсо» и АО «Южная».

Устойчивое сохранение позиции «предпочтение ликвидности» (позиция Б) в

2015–2017 гг. наблюдалось у 2 винодельческих хозяйств из 20: ООО «Лефкадия» и ЗАО «Славпром». В 2017 г. у 6 предприятий (30%) уровень текущей ликвидности превысил нормативное значение, равное двум. Значительно ухудшилась позиция ЗАО «АПК «Геленджик», которое в 2015 г. занимало оптимальную позицию, а в 2017 г. переместилось в зону «финансового спада». Это связано с ростом краткосрочных обязательств предприятия почти в

3 раза в 2017 г. по сравнению с 2016 г., что негативно отразилось на уровне его текущей ликвидности. Кроме того, в 2017 г. произошло сокращение валовой прибыли почти в 3 раза по сравнению с 2015 г., когда предприятие было и ликвидно, и рентабельно.

Большинство краснодарских винодельческих предприятий в 2016-2017 гг. по-

пало в зону «финансового спада» (позиция Г), которая характеризуется как низким уровнем ликвидности активов, так и низким уровнем рентабельности оборотного капитала.

На рисунке 2 представлено изменение количества винодельческих предприятий Краснодарского края, относимых к каждой группе матрицы позиций «ликвидность – доходность».

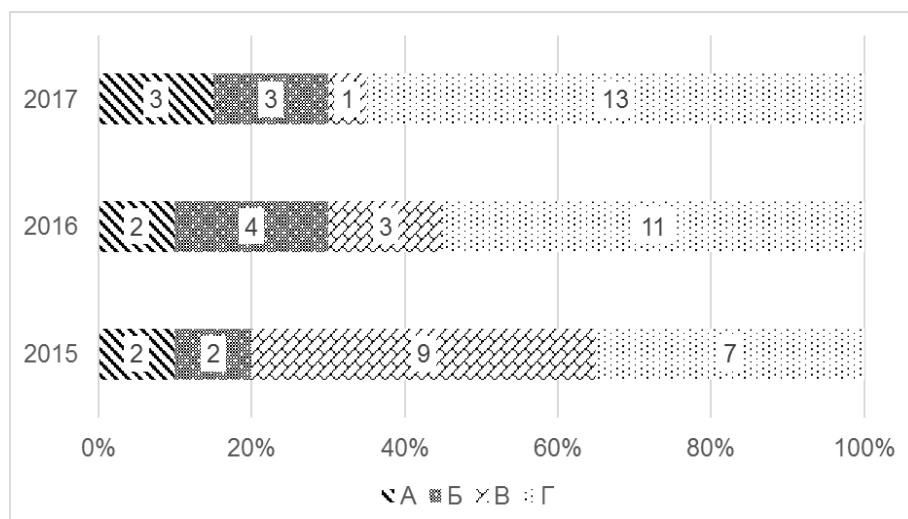


Рисунок 2 – Распределение винодельческих предприятий Краснодарского края по группам позиций матрицы «ликвидность – доходность» в 2017 г.

Источник: рассчитан и составлен авторами на основании данных таблицы 3

Негативной тенденцией является значительный рост количества винодельческих хозяйств в зонах «финансового спада» с 7 в 2015 г. до 13 в 2017 г. (65% от общего числа). Стабильно низкий уровень как ликвидности, так и рентабельности оборотного капитала на протяжении всего рассматриваемого периода демонстрировали 4 предприятия: ООО «АФ «Голубицкая», ООО «Долина», ООО «Олимп», ООО «ККИВ «Небуг». Произошло перемещение позиции ООО «Кубань-вино» из рентабельной зоны (позиция В) в менее рентабельную (позиция Г), что связано как со значительным ростом краткосрочных обязательств, так и снижением финансового результата предприятия. Аналогичное изменение позиции наблюдалось и у ООО «Винзавод Юровский», ООО «Союз-вино», ООО «ТВК-Кубань», ООО «АПК Мильстрим», ООО «Саук-Дере», ЗАО «РПК «Славянский», ЗАО «Кубанская лоза».

Компаративный анализ предприятий Крыма, г. Севастополя и Краснодарского края продемонстрировал, что в 2017 г. наблюдалось перемещение значительного количества краснодарских винодельческих хозяйств в позицию «финансового спада», в то время как у крымских и севастопольских предприятий такая ситуация наблюдалась годом ранее. В большинстве случаев это вызвано ростом краткосрочных обязательств гораздо более высокими темпами, чем оборотных активов, а также сокращением выручки и объемов прибыли.

Наиболее успешным как для винодельческих предприятий Крыма и г. Севастополя, так и Краснодарского края стал 2015 г. В целом предприятия Крыма и г. Севастополя демонстрируют худшие показатели текущей ликвидности и рентабельности в сравнении с предприятиями Краснодарского края.

Для наглядной визуализации результатов группировки предприятий по уровню текущей ликвидности и рентабельности оборотных активов предложена графическая интерпретация матрицы «ликвидность – доходность», представленная на рисунке 3. По шкале абсцисс отражены значения коэффициента текущей ликвидности, а по шкале ординат – значения рентабельности оборотных активов. Размер пузырьков на диаграмме соответствует величине оборотного капитала предприятия.

На основании данных бухгалтерской отчетности за 2017 г. были рассчитаны необходимые показатели для определения координат и величины пузырька, за исключением предприятий, обладающих отрицательной величиной собственного капитала.

На основании анализа матрицы позиций выявлено:

1) предприятия, обладающие значительной величиной оборотных активов, находятся в квадранте I (позиция А) и квадранте II (позиция Б), то есть являются ликвидными. Исключение составляет ООО «Кубань-Вино», попавшее в зону «Г» (неликвидно и нерентабельно). Такая позиция характерна для предприятий, накапливающих значительные объемы оборотных активов, зачастую в ущерб их рентабельности;

2) предприятия, обладающие наименьшей величиной оборотных активов, концентрируются в квадранте II (позиция Б) с высокой ликвидностью и низкой рентабельностью оборотных активов, а также в IV квадранте (позиция Г). Для этих предприятий характерно падение уровня прибыли или ее прирост более низкими темпами, чем прирост оборотных активов;

3) в IV квадранте с низкой ликвидностью и низкой рентабельностью оборотных активов (позиция Г) сконцентрировались в основном предприятия со средней и малой величиной оборотных активов. В основном для данных субъектов хозяйственной деятельности характерен рост краткосрочных

обязательств более высокими темпами, чем прирост оборотных активов, что приводит к низкому уровню ликвидности, причем это происходит при сокращении объемов прибыли от продаж, что отрицательно сказывается на рентабельности оборотных активов.

Результаты компартивного анализа показали, что у исследуемых винодельческих предприятий есть потенциал для достижения лучших позиций на матрице «ликвидность – доходность», поскольку зачастую предприятия либо ликвидные, но отдача от оборотного капитала ниже средней, либо рентабельные, что может свидетельствовать о недостаточно эффективной и сбалансированной политике управления оборотным капиталом.

В таблице 5 представлены статистические показатели для предприятий группы А с достаточным уровнем как ликвидности, так и рентабельности (I квадрант матрицы «ликвидность – доходность»).

Минимальные значения по данной группе как для коэффициента текущей ликвидности, так и рентабельности оборотных активов наблюдаются в 2015 г. Необходимо отметить снижение минимального значения коэффициента текущей ликвидности для данных предприятий с 2,64 в 2015 г. до 2,14 в 2017 г. Наряду с ростом максимального значения данного коэффициента в 2017 г. до 12,21, это свидетельствует о росте разброса показателей текущей ликвидности в группе, что подтверждается также ростом коэффициента вариации с 0,3 в 2015 г. до 0,73 в 2017 г. Медианное значение коэффициента текущей ликвидности неуклонно снижается на протяжении всего рассматриваемого периода до 3,54.

Таким образом, наблюдается совокупная тенденция к уменьшению ликвидности для предприятий в группе А за исследуемый период. Но несмотря на общую тенденцию к снижению показателей, число предприятий в группе А растет. В 2015 в группу А попали 6 винодельческих хозяйств, а в 2017 – уже 8.

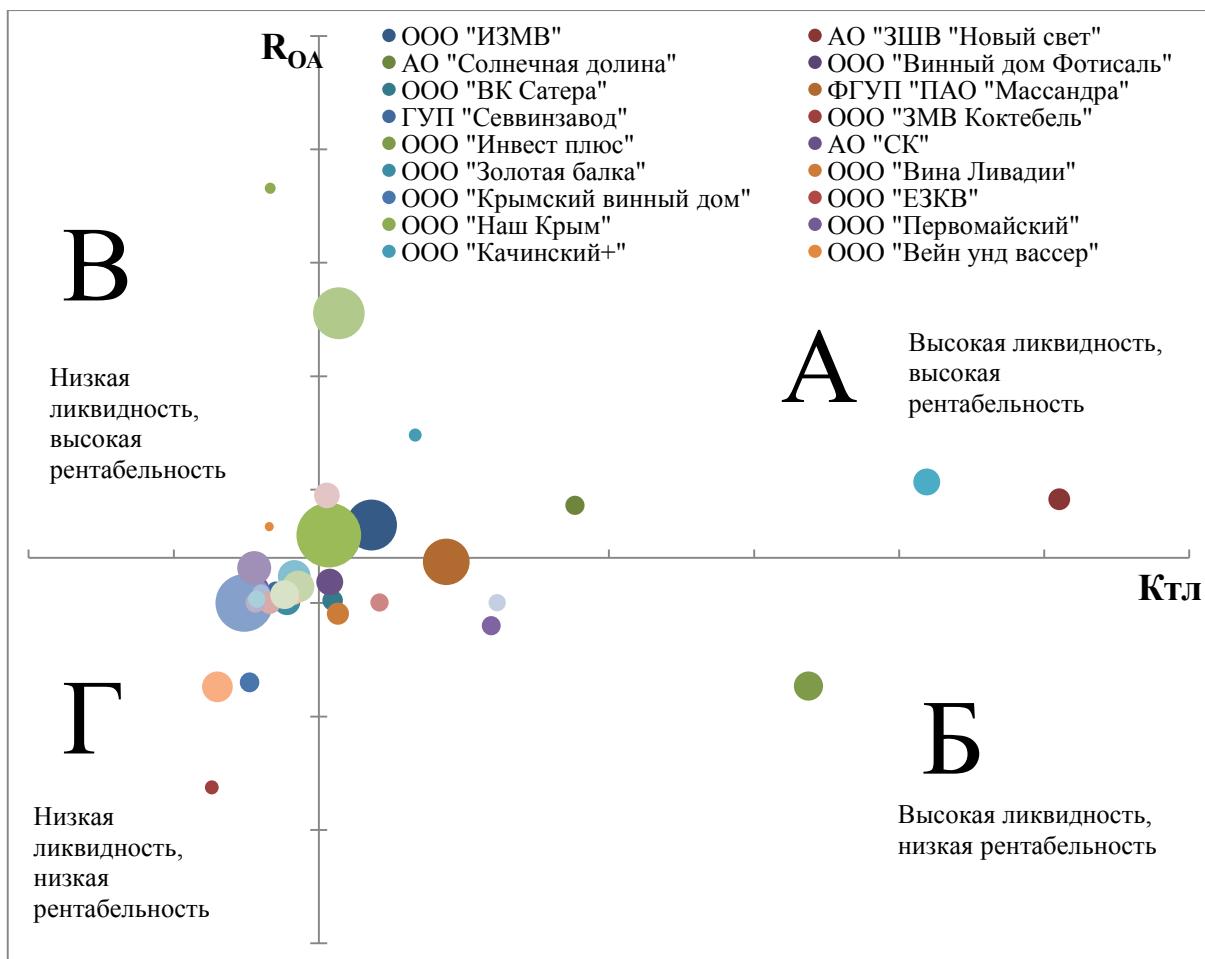


Рисунок 3 – Графическое представление матрицы позиций по шкале «ликвидность – доходность»

Источник: составлен авторами на основании данных таблицы 2 и таблицы 3

Таблица 5 – Статистические показатели для винодельческих предприятий группы А

Показатель	ГРУППА А					
	Коэффициент текущей ликвидности			Рентабельность оборотных активов, %		
	2015 год	2016 год	2017 год	2015 год	2016 год	2017 год
Минимум	2,64	2,29	2,14	9,72	30,90	7,28
Максимум	6,75	6,62	12,21	40,53	88,67	51,12
Среднее	4,63	4,11	5,29	29,01	47,18	21,34
Медiana	4,83	4,11	3,54	30,86	33,34	17,76
Стандартное отклонение	1,41	1,61	3,88	10,64	24,69	13,75
Коэффициент вариации	0,30	0,39	0,73	0,37	0,52	0,64

Источник: рассчитана авторами на основе данных бухгалтерской отчетности рассмотренных предприятий

Наблюдается неоднозначная динамика как минимального, так и максимального значения рентабельности оборотных активов. Максимальные значения уровня рентабельности оборотных активов наблюдаются в 2016 г. При этом минимальное значение рентабельности достигло 30,9%, а макси-

мальное – 88,67%. Медианное значение составило 33,34%. В 2017 г. наблюдается его сокращение до 17,76%. Для уровня рентабельности оборотных активов также наблюдается рост коэффициента вариации, что свидетельствует о росте разброса значений в группе. В целом полученные результаты подчеркивают отрицательную тенденцию

снижения показателей рентабельности оборотных средств и увеличения их разброса в группе А, что связано с общим сокращением прибыли винодельческих хозяйств в 2017 г. и увеличением выборки (количества предприятий в группе), что тоже привело к большему разбросу показателей.

Таблица 6 – Статистические показатели для предприятий группы Б

Показатель	ГРУППА Б					
	Коэффициент текущей ликвидности			Рентабельность оборотных активов, %		
	2015 год	2016 год	2017 год	2015 год	2016 год	2017 год
Минимум	2,00	2,67	2,15	-170,47	-10,67	-14,61
Максимум	13,68	8,29	8,75	1,66	14,70	3,72
Среднее	5,03	4,32	3,86	-51,02	5,08	-2,30
Медиана	3,79	3,76	2,84	-1,47	7,09	0,10
Стандартное отклонение	3,89	1,97	2,37	78,98	8,75	5,92
Коэффициент вариации	0,77	0,46	0,62	-1,55	1,72	-2,58

Источник: рассчитана авторами на основе данных бухгалтерской отчетности рассмотренных предприятий

В данной группе число винодельческих хозяйств оставалось низменным на протяжении 2015-2017 гг. При этом если в 2015 г. в данную группу попали преимущественно винодельческие предприятия Республики Крым и г. Севастополя, то в 2016 г. – 4 краснодарских и 3 крымских, а в 2017 г. в группу вошли 4 крымских и 3 краснодарских предприятия. В данной группе наблюдается неоднозначная динамика как минимальных, так и максимальных значений коэффициента текущей ликвидности при росте коэффициента вариации до 0,62 в 2017 г. Уровни текущей ликвидности предприятий данной группы демонстрируют незначительное снижение, о чем также свидетельствует сокращение средних и медианных значений.

Если в 2015-2016 гг. относительная колеблемость показателя текущей ликвидности у предприятий группы А была незначительной, т.е. можно сказать, что по данному показателю в этот период совокупность предприятий группы была однородной. В 2017 г., напротив, возросла, в то время как у предприятий группы Б она была выше в 2015-2016 гг., о чем свидетельствуют значения коэффициента вариации.

Для группы ликвидных, но не рентабельных предприятий (группа Б – II квадрант матрицы «ликвидность – доходность») статистические показатели обобщены в таблице 6.

Минимальные значения рентабельности оборотных активов для винодельческих предприятий в данной группе отрицательны, что связано с тем, что некоторые субъекты хозяйствования данной группы получали отрицательный финансовый результат на протяжении 2015-2017 гг. При этом колеблемость данного признака в группе также возрастает, что свидетельствует о росте риска неблагоприятного отклонения рентабельности оборотных активов.

Статистические показатели, демонстрирующие изменения ликвидности и рентабельности оборотных активов для предприятий группы В – III квадрант матрицы «ликвидность – доходность», обобщены в таблице 7.

Группа В (рентабельные, но неликвидные предприятия) – одна из наиболее многочисленных на протяжении всего исследуемого периода. В 2015 г. количество неликвидных, но рентабельных предприятий составило 13, в 2016 – 7, а в 2017 – только 3. Сокращение количества предприятий в данной группе в 2017 г. связано с переходом многих винодельческих хозяйств в группу Г (позиция «финансового спада»).

Таблица 7 – Статистические показатели для предприятий группы В

Показатель	ГРУППА В					
	Коэффициент текущей ликвидности			Рентабельность оборотных активов, %		
	2015 год	2016 год	2017 год	2015 год	2016 год	2017 год
Минимум	0,51	0,51	1,32	2,73	15,09	13,47
Максимум	1,73	1,81	2,11	72,91	101,05	73,15
Среднее	1,16	1,06	1,59	19,73	44,43	35,20
Медиана	1,09	1,16	1,33	9,70	29,18	18,99
Стандартное отклонение	0,36	0,48	0,45	22,18	35,95	32,98
Коэффициент вариации	0,31	0,45	0,29	1,12	0,81	0,94

Источник: рассчитана авторами на основе данных бухгалтерской отчетности рассмотренных предприятий

Показатели текущей ликвидности предприятий данной группы мало изменчивы на протяжении всего исследуемого периода, наблюдается незначительный рост медианных и средних показателей текущей ликвидности. Следует отметить, что в данной группе медианные значения коэффициента текущей ликвидности наиболее близки к средним значениям. При этом показатели коэффициента текущей ликвидности стабильны, что подтверждают незначительные колебания коэффициента вариации. Оборотные активы предприятий данной группы на 10-20% превышают краткосрочные обязательства.

В свою очередь, наблюдается неоднозначная динамика рентабельности оборотных активов на протяжении 2015-2017 гг. Максимальные значения данного показателя наблюдаются в 2016 г., в то время как в 2017 г. наблюдается рост коэффициента вариации, что свидетельствует о росте неоднородности данной совокупности предприятий, а следовательно, росте риска отклонений рентабельности оборотных активов.

Статистические показатели для предприятий группы Г (IV квадрант матрицы «ликвидность – доходность» – позиция «финансового спада») представлены в таблице 8.

Таблица 8 – Статистические показатели для предприятий группы Г

Показатель	ГРУППА Г					
	Коэффициент текущей ликвидности			Рентабельность оборотных активов, %		
	2015 год	2016 год	2017 год	2015 год	2016 год	2017 год
Минимум	0,35	0,54	0,52	-175,47	-44,29	-32,47
Максимум	1,79	1,90	1,72	1,98	9,27	6,20
Среднее	1,06	1,15	1,14	-20,53	0,43	-1,95
Медиана	1,06	1,11	1,08	0,19	2,72	0,28
Стандартное отклонение	0,42	0,38	0,35	48,62	11,08	8,54
Коэффициент вариации	0,40	0,33	0,31	-2,37	25,71	-4,38

Источник: рассчитана авторами на основе данных бухгалтерской отчетности рассмотренных предприятий

В группу Г попали предприятия, у которых наблюдается недостаточный уровень как ликвидности, так и рентабельности. В 2017 г. данная группа наиболее многочисленна – в нее вошло 22 винодельческих предприятия, в 2016 г. – 21 предприятие, а в 2015 в группе было только 14 предприятий из 40.

Показатели текущей ликвидности за исследуемый период практически не изменились, что подчеркивает незначительный

коэффициент вариации, динамика которого свидетельствует о незначительной колеблемости данного признака. Т.е. в данной группе также наблюдается однородная совокупность предприятий. Как и для предприятий группы В, наблюдается неоднозначная динамика рентабельности оборотных активов на протяжении 2015-2017 гг. Максимальные значения данного показателя наблюдаются в 2016 г., однако сокращение

стандартного отклонения свидетельствует об относительно однородной совокупности предприятий групп и по данному признаку.

Таким образом, в 2017 г. в группу «финансового спада» (группа Г) попало наибольшее количество предприятий из всей рассмотренной совокупности, что однозначно является негативной тенденцией. Полученные результаты свидетельствуют о том, что 2015 год стал наиболее успешным для рассмотренной совокупности (40 предприятий) винодельческих хозяйств за рассмотренный период, поскольку в IV квадрант (позиция «финансового спада») попало наименьшее количество предприятий, и максимальное количество предприятий было рентабельно.

Выводы

Одной из особенностей деятельности винодельческих хозяйств является высокая потребность в оборотном капитале, которая носит выраженный сезонный характер, что приводит к иммобилизации значительных финансовых ресурсов на продолжительное время, что может привести к дефициту платежных средств и риску утраты ликвидности и платежеспособности. В свою очередь, избыточное формирование оборотных активов, в которые авансированы значительные финансовые ресурсы, повлечет сокращение эффективности их использования. Необходимость обеспечения достаточного уровня рентабельности оборотного капитала при поддержании определенного уровня ликвидности его активов на всех этапах цикла обращения денежных средств требует поиска новых инструментов анализа, одним из которых может быть предложенная авторами матрица «ликвидность – доходность», которая позволяет наглядно отразить стратегию формирования оборотных активов винодельческих хозяйств – придерживаются они преимущественно наращивания оборотного капитала в ущерб его рентабельности, или, напротив, минимизируют объем оборотных активов для достижения высокого уровня рентабельности оборотного капитала, или придерживаются умеренной политики, поддерживая оптимальный уровень оборотного капитала для сохранения и ликвидности, и

приемлемого уровня рентабельности. Анализ стандартного отклонения и коэффициента вариации в пределах каждой группы винодельческих предприятий по позиции на матрице «ликвидность – доходность» позволяет оценить степень однородности выборки, а также оценить меру риска колеблемости изучаемых показателей.

Анализ с использованием данного инструмента позволил установить, что негативная динамика показателей текущей ликвидности и рентабельности оборотных активов, а также ухудшение ситуации в 2017 г. по сравнению с 2016 г. связано с сокращением чистой прибыли у 27 из 40 исследуемых предприятий. Снижение чистой прибыли в подавляющем большинстве случаев связано со снижением выручки, что, в свою очередь, связано с падением объемов продаж. Так, в 2017 г., согласно данным ФСГС РФ, реальные располагаемые доходы населения снижаются 4 год подряд [8], увеличивается импорт зарубежной винодельческой продукции более чем на 40% [9] и увеличиваются акцизы на винодельческую продукцию [10]. В совокупности данные факторы негативно сказываются на результатах финансовой деятельности российских винодельческих хозяйств. Как следствие, в 2017 г. наблюдается снижение рентабельности оборотных активов винодельческих хозяйств и их смещение в группы Б (ликвидных, но не рентабельных) и Г («финансового спада»). Рост краткосрочных обязательств гораздо более высокими темпами, чем прирост оборотных активов, также негативно отразился на позиции предприятий на матрице «ликвидность – доходность», в большинстве случаев приведя к их смещению в группу «финансового спада».

Матрица «ликвидность – доходность» позволяет отразить результаты формирования и использования оборотных активов винодельческими предприятиями в динамике, отображать изменение позиции винодельческого предприятия при перемещении из одного квадранта в другой с разными позициями в рамках политики управления оборотным капиталом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Fazzini Marco, Russo Antonella Profitability in the Italian Wine Sector: An Empirical Analysis of Cooperatives and Investor-Owned Firms International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences. Vol. 4, № 3, 2014, p. 128-135.
2. Liu J.S., LuL Y.Y., Lu W.M., Lin B.J.Y., A survey of DEA applications. 2013, pp. 893-902.
3. Shermain D. H., Vikas D. S. Most West Coast Agricultural Cooperatives are Financially Competitive. California Agriculture, № 61(4), 2007, p. 172-176.
4. Меликов Ю.И. Влияние сезонных факторов на кругооборот капитала и организацию финансово-кредитных отношений АПК // Вестник РГЭУ РИНХ [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-sezonnyh-faktorov-na-krugoooborot-kapitala-i-organizatsiyu-finansovo-kreditnyh-otnosheniy-apk> (дата обращения: 03.03.2019).
5. Kovrigina A.C., Morozov V.A. Оценка потенциала эффективности управления оборотным капиталом // Современные проблемы науки и образования [Электронный ресурс]. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=9061> (дата обращения: 17.03.2019).
6. Anisimov Ю.И. Оценка эффективности использования оборотного капитала. РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция, 2011. – № 2. С. 88-104.
7. Камалиев Р.Р. Матрица в управлении оборотным капиталом // Российское предпринимательство. 2015. № 1 (271). С. 97-112.
8. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: Уровень жизни. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/# (дата обращения: 12.05.2019).
9. Россия. Статистика внешней торговли [Электронный ресурс]: Экспорт и импорт России по товарам и странам. URL: <https://ru-stat.com/> (дата обращения: 12.05.2019).

10. Аналитический центр при правительстве Российской Федерации [Электронный ресурс]: Налогообложение подакцизных товаров в России. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/16493.pdf> (дата обращения: 12.05.2019).

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Fazzini Marco, Russo Antonella Profitability in the Italian Wine Sector: An Empirical Analysis of Cooperatives and Investor-Owned Firms International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences. Vol. 4, № 3, 2014, p. 128-135.
2. Liu J.S., LuL Y.Y., Lu W.M., Lin B.J.Y., A survey of DEA applications. 2013, pp. 893–902.
3. Shermain D.H., Vikas D.S. Most West Coast Agricultural Cooperatives are Financially Competitive. California Agriculture, № 61 (4), 2007, p. 172-176.
4. Melikov Yu.I. The influence of seasonal factors on the circulation of capital and the organization of financial and credit relations of the agroindustrial complex. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-sezonnyh-faktorov-na-krugoooborot-kapitala-i-organizatsiyu-finansovo-kreditnyh-otnosheniy-apk> (March 3, 2019).
5. Kovrigina A.S., Morozov V.A. Assessment of the potential of working capital management efficiency. Available at: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id = 9061> (March17, 2019).
6. Anisimov Yu.I. Assessment of the effectiveness of the use of working capital. RISK: Resources, Information, Procurement, Competition, 2011. № 2, pp. 88-104
7. Kamaliev R.R. Matrix in working capital management, 2015. № 1 (271), pp. 97-112.
8. Federal State Statistics Service. Available at: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/# (May 12, 2019).
9. Russia. Foreign trade statistics. Available at: <https://ru-stat.com/> (May 12, 2019).
10. Analytical Center for the Government of the Russian Federation. Available at: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/16493.pdf> (May 12, 2019).

Склярова О.А.,
к.э.н., доцент кафедры «Анализ
хозяйственной деятельности
и прогнозирование», РГЭУ (РИНХ)
E-mail: ahd73@bk.ru

ГЕНЕЗИС И УСЛОВИЯ ПРИМЕНЕНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНО- СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА

JEL classification: M00

Повышение эффективности деятельности и конкурентоспособности российских организаций напрямую зависит от возможности удовлетворения потребностей потребителей и общества, в основе которых лежит функциональный подход – потребителя интересует в первую очередь функциональное назначение объекта, а не его структурно-вещественная форма. В связи с этим возрастает роль функционально-стоимостного анализа, способного при снижении издержек увеличить прибыль организации, повысить ее конкурентные позиции и максимально, без снижения качества, а зачастую при его улучшении удовлетворить запросы покупателя, учитывая и интересы общества в целом. Предпосылки возникновения ФСА, исследование условий его развития дают возможность объективно оценить преимущества данной методики и результативно использовать ее в реалиях российской экономики.

В статье рассматриваются предпосылки возникновения функционально-стоимостного анализа, приводятся условия его применения. Так же автором выделены основные этапы становления и развития функционально-стоимостного анализа в отечественной и мировой практике.

Ключевые слова: функционально-стоимостной анализ, этапы развития ФСА, причины возникновения, принципы и подходы, условия развития.

O.A. Sklyarova

GENESIS AND CONDITIONS OF FUNCTIONAL-COST ANALYSIS APPLICATION

Improving the efficiency and competitiveness of Russian organizations depends on the ability to meet the needs of consumers and society, which are based on a functional approach—the consumer is interested, first of all, the functional purpose of the object, and not its structural and material form. In this context, the role of value analysis, capable of reducing costs to increase profit of the organization to improve its competitive position and the maximum without compromising the quality, and often improving it, to satisfy the needs of the buyer, taking into account the interests of society as a whole. The prerequisites for the emergence of FCA, the study of the conditions of its development make it possible to objectively assess the advantages of this technique and effectively use it in the realities of the Russian economy.

The article discusses the prerequisites for the emergence of functional-cost analysis, the conditions of its application. The author also highlights the main stages of formation and development of functional and cost analysis in domestic and world practice.

Keywords: functional-cost analysis, stages of development of FCA, causes, principles and approaches, conditions of development.

Введение

В современных реалиях, когда существует необходимость развития реального сектора экономики России, повышения конкурентоспособности отечественных предприятий, использование функционально-стоимостного анализа может стать одним из основных средств решения этой проблемы. Минимизация затрат при улучшении или сохранении на прежнем уровне качества продукции и выгодной цены по сравнению с конкурирующими компаниями – залог прибыльности и конкурентоспособности производителей. Выделим основные положения ФСА:

- излишние затраты на проектирование, изготовление, эксплуатацию, утилизацию объекта служат резервом снижения себестоимости;

- возникновение излишних затрат базируется на несовершенстве построения самого объекта, технологии его производства, нерациональности используемых ресурсов, недочетах при принятии решений и пр.;

- в основе ФСА лежит рассмотрение не структурно-вещественной формы объекта, а его функции или комплекса функций, для реализации которых и предназначен объект;

- цель ФСА – выполнение объектом желаемых функций с наименьшими затратами в интересах как производителя, так и потребителя и всего общества в целом;

- объектом ФСА могут выступать различного рода товары (работы, услуги), технологический и информационный процессы, бухгалтерский учет, организация производства, труда, управления и др. ФСА может проводиться как для новых объектов, так и для кардинальной реконструкции ранее существующих. А кроме того, возможно применение уже реального объекта без изменения его функций в более эффективных областях. Отсюда вытекают три формы ФСА: творческая, корректирующая и инверсная.

Субъектами ФСА выступают: функционально-стоимостные аналитики, системные аналитики, экономисты, менеджеры и др., руководители [1, с. 16].

Материалы и методы

История метода ФСА берет свое начало в 1940-х гг. Создатели функционально-стоимостного анализа – советский инженер-конструктор Пермского телефонного завода Юрий Михайлович Соболев и инженер компании General Electric (США) Лоуренс Д. Майлз. Независимо друг от друга, следуя различными путями, Ю.М. Соболев и Л. Майлз преследовали одинаковые цели и создали в середине 1940-х годов качественно новые методические подходы к изысканию резервов уменьшения затрат на изготовление изделий. Тогда метод ФСА применялся для совершенствования технических систем, т.е. продукции.

Метод функционально-стоимостного анализа в России развивался поэтапно. В качестве первого этапа мы выделяем предвоенные годы и период Великой Отечественной войны (1941-1945 гг.), когда возникла острая необходимость замены ряда материалов менее дефицитными, но в то же время позволяющими сохранить необходимые свойства, снизить себестоимость. Первый этап можно назвать интуитивным подходом к организации функционально-стоимостного анализа. Отметим, что в этот период метод как таковой еще не был сформирован. Так, в 1930-х годах советский авиаконструктор итальянского происхождения Р.Л. Бартини создал методику, основывающую на функциональной модели и противоречии, что в дальнейшем было успешно применено в функционально-стоимостном анализе и в алгоритме теории решения изобретательских задач (ТРИЗ). Алгоритмический метод Р.Л. Бартини, использовавший такие основополагающие составляющие, как функциональная модель разрабатываемой технической системы и диалектическое разрешение противоречий, не получил широкого распространения в силу конфиденциальности информации в советском самолетостроении, где и применялись разработки Р.Л. Бартини.

Существовал и еще целый ряд разработок, в дальнейшем результативно используемых в методике ФСА: исследовательская группа И.Ф. Тевосяна (коллективная исследовательская работа в металлургическом производстве, 1930-е гг.), конструкторское бюро С.А. Лавочкина (создание в 1942 году в г. Горьком одномоторного истребителя Ла-5) и др.

Становление же функционально-стоимостного анализа как научного метода происходит на втором этапе (1946 г. – конец 1950-х гг.), хотя сам термин ФСА появился только в 1970 г. (Е.А. Грамп) [2]. Создатель ФСА в России (СССР) Юрий Михайлович Соболев называл свой метод «поеlementным анализом». [3] В то же время схожая методика в зарубежной практике, а именно, в американской компании General Electric, получила название инженерно-стоимостного анализа, анализа стоимости

(Л. Майлз) [4]. На сегодняшний день и в России, и в мире имеются различные модификации данного направления, которые, по нашему мнению, могут быть объединены под одним названием – функционально-стоимостной анализ.

Ю.М. Соболев, совершенствуя узел микротелефона на Пермском телефонном заводе, исходил из постулата нахождения резервов на каждом производстве и пришел к выводу о возможности применения системного анализа и поэлементной обработки конструкции каждой детали.

В основе метода Л.Д. Майлза был комплекс действительных функций конструкции с нахождением альтернативных вариантов реализации потенциальных функций. Каждый элемент конструкции должен анализироваться с точки зрения его функций, относящихся к основной или к вспомогательной группе, а затем целесообразно проведение итогового анализа результатов по всем составляющим элементам работы.

Основное отличие метода Ю.М. Соболева от метода Л. Майлза приведено на рисунке 1.



Рисунок 1 – Сравнительная характеристика методов Ю.М. Соболева и Л. Майлза

На основе собственных исследований, опыта предприятий с аналогичной продукцией Ю.М. Соболев и его сотрудники создавали не только усовершенствованные конструкции изделий, но и кардинально новые. Суть «поэлементного анализа» была в нахождении наиболее экономичных вариантов при производстве изделия (объекта) с неизменным конструкторским решением [3].

Сокращение количества деталей в узле усиления микротелефона – первая разработка Юрия Михайловича Соболева – произошло на 70%, затраты материалов снизились на 42%, трудоемкость уменьшилась на 69%, а себестоимость – в 1,7 раза [5, с. 29].

Одним из важных результатов создания такого анализа стал постулат о значительной доле, имеющей тенденцию к росту и завышению расходов по вспомогательным элементам, а сокращение таких затрат может происходить без снижения качества объекта. Благодаря разделению деталей на отдельные элементы был выявлен очевидный факт – существование лишних затрат.

Результаты

Именно с этого периода, с конца 1940-х гг., и берет начало теоретическая разработка и практическое применение функционально-стоимостного анализа в нашей стране. Акцентируем внимание на том, что некоторые способы, присущие методу ФСА, находили свое применение в

отечественной практике – как в довоенный период, так и в период Великой Отечественной войны (1941–1945 гг.), что выделено нами в первом этапе развития ФСА в России. Но именно после окончания Великой Отечественной войны стало возможным, используя накопленный опыт, перенести идеи, разработки, практический арсенал на научные рельсы.

Руководством Пермского телефонного завода, соответствующим Министерством были поддержаны идеи и разработки конструктора, что позволило Ю.М. Соболеву делиться опытом с другими предприятиями отрасли, участвовать в проведении региональных совещаний конструкторов и технологов, получить подтверждение о возможности развития данного метода и его практического применения на различного рода отечественных предприятиях.

Работы Юрия Михайловича Соболева в этот период привлекли внимание не

только отечественных специалистов, но и зарубежных. Одной из первых приступает к использованию поэлементного экономического анализа, считающегося модификацией ФСА, Германская Демократическая Республика (ГДР). Постепенно функционально-стоимостной анализ находит применение в различных отраслях народного хозяйства СССР.

В качестве причин возникновения ФСА выделим следующие (рис. 2):

- 1) развитие науки в послевоенный период, использовавшей накопленный практический опыт, особенно в технической сфере, и внедрение ее достижений в производство;
- 2) развитие методов совершенствования организации производства и управления;
- 3) развитие методов рационализации и изобретательства;
- 4) совершенствование технологий.



Рисунок 2 – Причины возникновения функционально-стоимостного анализа

Таким образом, для второго этапа развития ФСА в России в период восстановления экономики, конверсии военного производства и реорганизации системы управления экономикой характерно появление отдельных приемов исследования оценки соответствия конструкции ее функциональному назначению; публикация первой в СССР работы по теоретическим основам метода, которые были разработаны на материалах исследований (опубликована Н.А. Бородачевым в 1946 г.); разработки, публикация научных

работ Ю.М. Соболевым, проведение региональных совещаний конструкторов и технологов; пропаганда метода.

Третий этап: 1960-е гг. – середина 1970 гг. В этот период появляются публикации по функционально-стоимостному анализу, содержащие обобщение отечественного и зарубежного опыта, происходит формирование основных методических положений по ФСА. Данный метод используется как отдельными предприятиями, так и объединениями. Его сфера применения как метода снижения издержек расширяется (Свердловский машиностроительный

завод им. Воровского, ВНИИ электроаппарат (г. Харьков), Московское ПО «Электролуч», Чебоксарский электроаппаратный завод, ПО Уралмаш и ряд других) [6, 7, с. 27]. Происходит распространение общественных бюро экономического анализа.

Четвертый этап: середина 1970-х гг. – начало 1980-х гг. ФСА – элемент отраслевого управления эффективностью и научно-техническим прогрессом (1977 г., в Минэлектротехпром создается система организации и управления ФСА: министерство – объединение – предприятие); в научно-исследовательских институтах создаются комитеты по ФСА. Происходит образование конструкторско-технологических базовых центров по ФСА в лабораториях, группах и др. подразделениях. Особое внимание уделяется подготовке методических, инструктивных и др. документов и положений. Важным моментом становится обучение специалистов и руководителей предприятий, объединений и министерства основам ФСА. Использование функционально-стоимостного анализа в Министерстве электротехнической промышленности расширяется. Образована центральная комиссия по ФСА в рамках Всесоюзного научно-технического общества. Доведение полученных результатов до общественности и обмен опытом происходит на всесоюзных, отраслевых, региональных совещаниях и семинарах. Итог этого периода – рост экономического эффекта от проведения ФСА. На данном этапе функционально-стоимостной анализ является ключевым фактором повышения эффективности производства и научно-технического прогресса в нашей стране.

Пятый этап в развитии функционально-стоимостного анализа начинается в 1980-е гг.: происходит дальнейшее внедрение методики ФСА в различные отрасли, сферы его применения расширяются, разрабатывается общесоюзный план мероприятий по развитию функционально-стоимостного анализа, а также межотраслевые положения по его проведению, реализуется подготовка специалистов по ФСА, проводятся международные конференции и семинары,

проверяются в практической деятельности организаций и объединений приемы и методы по снижению издержек и повышению качества продукции. Кроме того, происходит применение ФСА для нетехнических систем в организации и управлении производством, исследуются возможности по определению его места в системе жизненного цикла. К отличительным признакам данного этапа можно отнести разработку фундаментальных принципов функционально-стоимостного анализа. Эффективность данной методики в это время повышается за счет ее компьютерной поддержки.

Рассмотрим подробнее принципы организации ФСА.

Принцип научности предполагает использование последних научных разработок, методов, методик при исследовании объекта и получении, обработки, отображении информации и пр.

Принцип ранней диагностики подразумевает проведение ФСА на более ранних стадиях объекта, поскольку величина выявленных резервов зависит от того, предпроизводственная ли это стадия (наиболее оптимальная с точки зрения формирования затрат на функции), производственная, эксплуатации или утилизации.

Принцип приоритета объекта – это выбор объекта ФСА, наиболее актуального для компании.

Принцип детализации объекта. При сложности объекта, подвергаемому анализу, количество функций может быть достаточно велико. Такое исследование представляется затруднительным, долговременным и недостаточно результативным. В таком случае предлагается разделить анализируемый объект на отдельные составные части и провести ФСА уже этих отдельных составных частей. Как показывает практика, в результате разделения объекта на составные элементы с точки зрения анализа и поставленных целей функционально-стоимостному анализу может подвергаться только отдельно взятый элемент объекта, а не весь первоначально запланированный объект.

Принцип последовательности предполагает проведение работ по ФСА с учетом определенного алгоритма. Причем эффективность каждого этапа функционально-стоимостного анализа напрямую зависит от эффективности выполнения предшествующего этапа.

Принцип выделения ведущего звена. При функционировании любого объекта есть наиболее затратное звено по сравнению со всеми остальными звеньями, иногда еще и препятствующее эффективной работе всего объекта. Целесообразным направлением анализа является снижение затрат на функции такого звена либо устранение факторов, мешающих его работе, что позволит повысить функционирование всего объекта.

Принцип коллективного труда и междисциплинарного подхода реализуется путем создания специальных групп по ФСА с привлечением различного рода специалистов компании для достижения намеченных целей анализа, что делает возможным изучение объекта на различных его стадиях с применением широкого спектра приемов и методов.

Принцип прогнозирования развития исследуемого объекта позволяет увидеть перспективную динамику в состоянии объекта.

Принцип экономичности и эффективности означает, что затраты на сам анализ должны быть меньше эффекта, полученного от применения результатов анализа,

пропорциональное распределение затрат на функции объекта их значимости.

Принцип ответственности соотносится с эффективной организацией работ по ФСА, методической последовательностью его проведения и результативностью.

Принцип сочетания управления работами по ФСА организации и отрасли – согласование работ по функционально-стоимостному анализу, используемых методик, а также целей развития, опыта применения.

Среди подходов ФСА выделим: обще-государственный; ориентации на прибыль организации; полезностный; комплексный; системный; функциональный; затратный; стоимостной оценки функций; планового характера [1, с. 18-22, 8]. Остановимся на трех наиболее значимых.

При комплексном подходе (рис. 3) в расчет принимаются все факторы, определяющие потребительские свойства анализируемого объекта, затраты на его создание, функционирование и утилизацию. Предлагается анализ по трем основным составляющим: объекты, ресурсы, жизненный цикл. В качестве объектов могут выступать конструкции, технологии, процессы, оргструктуры, потоки информации и пр. Блок «Ресурсы» рассматривается в разрезе трудовых, материальных, энергетических, финансовых составляющих. Что касается жизненного цикла объекта, то необходимо рассмотрение всех его стадий.



Рисунок 3 – Комплексный подход ФСА

Системный подход (рис. 4) позволяет исследовать объект как систему, состоящую из отдельных элементов (подсистем). В то же время анализируемый объект может быть и сам элементом системы более высокого уровня. Данный подход дает возможность повысить объективность оценки, так как рассмотрению подлежит весь спектр внутрисистемных связей и требований систем. Анализ объекта как системы позволяет установить причинно-следственные связи между ресурсами системы, ее составляющими и результативностью, что и повышает эффективность функционально-стоимостного анализа.

Функциональный подход (рис. 5) основан на предпосылке, что для совершения полезной работы и получения полезного результата система должна выполнить

определенный набор функций. Это основа функционально-стоимостного анализа, где объекты исследования рассматриваются с точки зрения выполнения ими функций. Эти функции могут быть заданными изначально при создании объекта, проявиться в ходе его использования и даже утилизации. Объект при функциональном подходе рассматривается не в структурно-вещественной форме, а как комплекс номинальных, действительных, потенциальных функций. При этом функциональный подход позволяет анализировать не только основные функции, для которых объект был создан, и вспомогательные, способствующие реализации основных, но и ненужные функции, проявляющие себя как нейтрально по отношению к пользователю (потребителю), так и нанося вред.

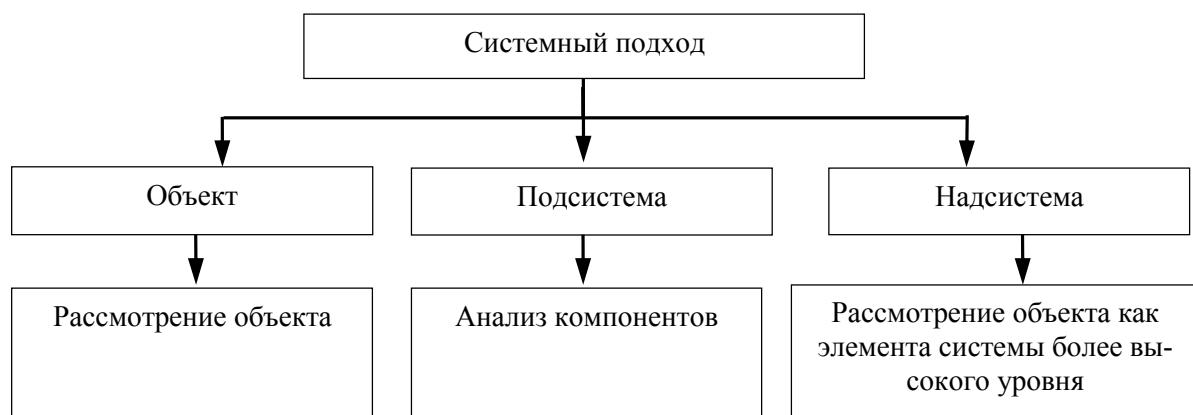


Рисунок 4 – Системный подход ФСА



Рисунок 5 – Функциональный подход ФСА

Шестой этап в развитии функционально-стоимостного анализа – 1990-е гг. – отсутствие внедрения ФСА в российской

экономике. Позиции, достигнутые в области ФСА, были утеряны, закрылись лаборатории и группы по функционально-стои-

мостному анализу, прекратили существование советы по ФСА, резко снизилось количество публикаций, перестала вестись подготовка и переподготовка специалистов по данному направлению, в итоге практическое применение данного метода стало невозможным.

Седьмой этап (начало XXI в. – по настоящее время) – возрождение функционально-стоимостного анализа в современных условиях хозяйствования в России. Проходят семинары, появляются публикации, выходят книги, сборники научных трудов, ведется подготовка специалистов, владеющих данной методикой, разрабатываются интеллектуальные компьютерные технологии поиска и принятия решений, расширяется сфера применения ФСА.

В настоящее время к любому специалисту, в первую очередь к руководителю, предъявляются требования, связанные с умением четко описать сложившуюся ситуацию, обосновать изменение фактов для достижения ожидаемого результата, определить условия его оптимизации. Именно эти качества характеризуют аналитические навыки, свидетельствующие о квалификации работника, развивающиеся с помощью функционально-стоимостного анализа.

Среди всемирно известных компаний мира методологию ФСА (его модификации) применяют: Boeing, DuPont Co., Fiat, Ford, General Electric, General Motors Corp., Hewlett-Packard, Mitsubishi, Motorola, Royal Dutch/Shell Group, Toyota, Volkswagen, Nissan Motor, Northern Telecom, Xerox Corp. [9].

Определим основные этапы становления ФСА в зарубежной практике:

- 1946 г. – исследования в области методологии ресурсосбережения (США, General Electric);
- 1947 г. – разработан функциональный (функционально-экономический) подход – основа анализа стоимости (Л. Майлз, General Electric, США);
- 1952 г. – разработана методика стоимостного анализа – value analysis (VA) (Л. Майлз, General Electric, США). В США этот метод известен также под названием «инженерно-стоимостной анализ»;

- 1958-1960 гг. – создание ряда методов, позволяющих повышать качество продукции без повышения затрат (методы Тагути) (Японский инженер-консультант доктор Гэнъити Тагути);

- 1959 г. – организовано Общество американских инженеров – специалистов по ФСА (Society of American Value Engineers – SAVE). ФСА применяют Opel, BMW, Siemens, Telefunken (ФРГ);

- начало 1960-х гг. – ФСА используют в Англии, ФРГ, Японии и др. капиталистических странах;

- 1962 г. – создание концепции кружков качества (профессор токийского университета Каору Исиакава в основу положил психологические эффекты – эффект социальной фасилитации и эффект Рингельмана) [10];

- середина 1960-х гг. – применение ФСА на предприятиях социалистических стран;

- 1964 г. – разработана методика системного анализа функций – FAST (Function Analysis System Technique) Ч. Байтуэем (Charles W. Bytheway);

- 1965 г. – в Японии основано Общество японских инженеров-специалистов по ФСА (Society of Japanese Value Engineering – SJVE);

- 1973 г. – в ФРГ выпущен промышленный стандарт DIN 69910 «Функционально-стоимостный анализ. Понятия и методология»;

- 1975 г. – SAVE International (к этому времени общество SAVE имело уже статус международного) учредило премию за «Создание и содействие в деле продвижения методов ФСА (VA/VE)» им. Л. Майлза. В Австрии выпущен промышленный стандарт по ФСА;

- 1982 г. – в Японии SJVE учреждает премию имени Л. Майлза.

Обсуждение

Эффективное проведение функционально-стоимостного анализа в организации во многом определяется его информационным и организационным обеспечением.

Поскольку ФСА – это один из видов экономического анализа, то его проведение и результативность зависят от организации и

уровня всей аналитической работы в компании. При проведении работ по ФСА целесообразно интегрировать работы по данному направлению с контроллинговой деятельностью, что позволяет активизировать участие в принятии управленческих решений.

По регулярности проведения функционально-стоимостной анализ подразделяется на: разовый, периодический, регулярный. Разовый ФСА может проводиться в отношении «критических» объектов, при реализации отдельных проектов компании. В данном случае выполнение работ по ФСА поручается временным аналитическим группам. Эта ситуация характерна и для периодического ФСА. В соответствии с целями и задачами компании организационно ФСА сочетает системное, периодическое и разовое проведение.

Аналитическая работа по ФСА включает в себя:

- 1) формирование временных аналитических групп;
- 2) создание и работу службы ФСА, соответствующей системе управления организации (отдел, бюро, группа и т.д.);
- 3) подготовку специалистов по ФСА;
- 4) обучение методическим основам ФСА руководства организации и сотрудников функциональных отделов;
- 5) информационную подготовку компании к внедрению метода;
- 6) планирование работ по ФСА;
- 7) методическое обеспечение проведения функционально-стоимостного анализа в организации: методика проведения, инструкции, положения, стандарты;
- 8) создание различного рода условий для проведения ФСА, разработки рекомендаций и их внедрения.

К функциям отдельного подразделения ФСА в организации относится: проведение систематического мониторинга экономической информации; экономическая диагностика объектов; выявление «критических» объектов; разработка рекомендаций по управленческим решениям выделенных объектов; подготовка заданий на проведение ФСА; комплектование аналитических групп; организация работы анали-

тических групп; подготовка плана проведения ФСА; контроль за выполнением плана; участие в работе аналитических групп; методическое обеспечение и информационное обеспечение работ по ФСА; организация внешнего ФСА (работа с консалтинговыми компаниями); ведение учетной документации; ведение отчетной документации.

Аналитическая группа по функционально-стоимостному анализу – это временный творческий коллектив специалистов различных подразделений организации, владеющих методикой и приемами ФСА (в т.ч. функционально-стоимостные аналитики), созданный для проведения конкретных работ по анализу. Как правило, такие специалисты на время выполнения ФСА освобождаются частично или полностью от выполнения своих основных должностных обязанностей.

Поскольку для решения задач, стоящих перед конкретным функционально-стоимостным анализом в организации, требуется разносторонняя информация об объекте, его аналогах и пр., охватывающая знания из различных областей науки, техники, то в состав аналитической группы включают, в зависимости от объекта, функционально-стоимостных аналитиков, аналитиков, экономистов, маркетологов, финансистов, инженеров, технологов и т.д.

Численность такой аналитической группы варьируется от 5 до 12 человек в зависимости от сложности объекта и решаемых задач.

Представление о порядке работы аналитических рабочих групп дают данные, полученные в результате опроса, проведенного Комиссией стоимостного анализа Союза немецких инженеров в 42 немецких промышленных компаниях [11, 12].

Если организация по численности персонала относится к разряду малых, то не всегда существует необходимость создания отдельного специализированного подразделения по функционально-стоимостному анализу, возможно введение должности специалиста по ФСА или наделение соответствующими функциональными обязанностями какого-либо другого специалиста.

Таким образом, ФСА в зависимости от целей, задач компании, численности работающих проводится отделом по функционально-стоимостному анализу, временными аналитическими группами, в децентрализованном режиме, на основе аутсорсинга (внешними специалистами по функционально-стоимостному анализу).

Участие в проведении ФСА консалтинговых компаний дает положительный результат в случае, если в организации отсутствуют специалисты соответствующего профиля деятельности. Кроме того, консалтинговые компании в большей степени гарантируют оценку реального положения дел в анализируемой организации, использование в своей работе передовых методик, опыта как отечественных, так и зарубежных компаний, независимость во мнении, определяющуюся поддержанием соответствующего статуса консалтинговой фирмы.

Отметим, что привлечение консалтинговых компаний носит эпизодический характер решения проблемы, достижения намеченных целей, что не отменяет систематической работы и планирования работ по функционально-стоимостному анализу внутри самой фирмы. Укажем и на факт конфиденциальности информации, необходимый для принятия к учету при привлечении сторонних компаний для проведения ФСА.

Для эффективного проведения функционально-стоимостного анализа в организации необходимо принимать во внимание ряд ключевых моментов – правил:

- 1) поддержка работ по ФСА руководством компании;
- 2) подготовка плана проведения анализа с распределением полномочий по подразделениям компании;
- 3) владение (обучение) сотрудниками компании методикой ФСА;
- 4) наличие команды специалистов по ФСА;
- 5) использование информационных технологий;
- 6) учет возможных просчетов при проведении функционально-стоимостной аналитики.

Остановимся подробнее на каждом ключевом моменте. Так, поддержка работ по ФСА руководством компании является необходимым условием для эффективного его проведения, т.к. именно руководящее звено должно понимать цели, потенциал результатов анализа, координацию работ по его проведению. В данном случае целесообразно доведение сотрудникам организации, участникам проекта его задач, важности результатов, путей их реализации и ожидаемый эффект.

Отсюда вытекает следующие правило – подготовка плана проведения анализа с распределением полномочий по подразделениям компании. Здесь важна координация работ по проекту, слаженность всех подразделений, участвующих в проведении ФСА, своевременная доступность необходимой информации, оперативное решение ключевых вопросов.

Третье правило – владение (обучение) сотрудников компании методикой ФСА. Специалисты, участвующие в проекте, должны быть обучены основам функционально-стоимостного анализа, методике его проведения. Возможно привлечение сторонних специалистов, в т.ч. для обучения или (и) повышения квалификации, либо использование знаний и опыта по ФСА работников собственной организации и доведение необходимой информации до сотрудников предприятия. Важно, чтобы участники проекта владели не только основами проведения ФСА, знали его отличие от традиционных методов повышения эффективности, но и понимали суть практического воплощения результатов и их последствий. Прозрачность проведения работ по ФСА – важная составляющая результативности его проведения.

Четвертое правило – наличие команды специалистов по функционально-стоимостному анализу. Группа специалистов по ФСА в зависимости от целей, задач, объектов ФСА, размеров компании может различаться. Многофункциональность такой команды обеспечивает участие специалистов из различных структурных подразделений предприятия. В зависимости от

объекта анализа возможно включение в такую группу: руководителя; аналитика (функционально-стоимостной аналитик); специалиста по ИТ (системный аналитик); сотрудников соответствующих подразделений: инженеров, технологов, маркетологов, логистов, кадровиков, финансистов, экономистов, участников производственного процесса и пр.

К руководителю группы предъявляются требования знания методики ФСА, применяемых методов, бизнес-процессов данной компании, ее организационной структуры и пр. Аналитик (функционально-стоимостной аналитик) должен владеть теоретическими и практическими основами функционально-стоимостного анализа. Сотрудники соответствующих подразделений должны участвовать в представлении сведений по объекту в части их компетенций, в обсуждении ключевых моментов по объекту, в выработке рекомендаций и их воплощения в рамках своего подразделения. Специалист по ИТ (системный аналитик) необходим не только для представления информации, ее обработки, но и для участия в проекте для вычислительных, расчетных операций и т.д.

Использование информационных технологий в проекте в первую очередь определяется соответствием информационной системы компании запросам работ по ФСА. Степень ее участия в проекте может быть различной.

При проведении функционально-стоимостной аналитики досконально изучаются возможные просчеты в его проведении, исходя из предыдущего собственного опыта компании, других организаций. ФСА – это эффективный, но затратный метод снижения издержек, увеличения прибыли и повышения конкурентоспособности компаний. Поэтому компания должна быть готова к выполнению работ по ФСА, к выбору объекта (объектов), его детальному анализу, сбору необходимого объема информации, наличию соответствующих профессионалов, воплощению результатов ФСА. Это все, в свою очередь, может вызвать непонимание сотрудников в проведении такого рода работ. Важна упомянутая

выше прозрачность целей, задач, выполнения работ, воплощения результатов, эффективности ФСА. От руководства организации зависит и полнота вовлечения в проект всех необходимых и компетентных специалистов организации, а также степень приоритетности такого рода проектов.

Заключение

Представим группировку вклада в развитие метода функционально-стоимостного анализа:

- американские исследователи и российские исследователи – открытие функционально-стоимостного анализа; развитие теории функционально-стоимостного анализа и модернизация метода;
- российские исследователи – разработка компьютерной поддержки метода;
- немецкие исследователи – разработка норм функционально-стоимостного анализа;
- японские исследователи – применение функционально-стоимостного анализа на практике.

Методология функционально-стоимостного анализа значительно трансформировалась с момента своего возникновения в 1947 году. Свой вклад при этом внесли специалисты разных стан. Возросла объективность описания и взаимосвязи функций объектов, достаточно расширился диапазон самих объектов: от технической сферы до информационных потоков, совершенствовались методы и получили развитие различные методики ФСА. Претерпел существенные изменения и технологический процесс проведения функционально-стоимостного анализа. В настоящем, опираясь на отечественный и зарубежный опыт в ФСА, у российских компаний есть все необходимые условия для успешной его реализации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Склярова О.А. Функционально-стоимостной анализ: учебное пособие / О.А. Склярова. – Ростов н/Д: Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2017. – 107 с.

2. Грамп Е.А. Функционально-стоимостной анализ и его использование в промышленности зарубежных стран / Е.А. Грамп. – М.: Информэлектро, 1971. – 32 с.
3. Соболев Ю.М. Конструктор выбирает решение / Ю.М. Соболев. – Пермь: Пермское книжное издательство, 1979. – 110 с.
4. Miles L. Techniques of value analysis and engineering, N. Y. Mc-Craw – Hill, 1972. – P. 203.
5. Функционально-стоимостной анализ в электротехнической промышленности / В.С. Василенок, В.А. Глезер, Е.А. Грамп [и др.]; под ред. Карпунина. – М.: Энергоатомиздат, 1984. – 288 с.
6. Скворцов Н.Н., Омельченко Л.И. Организация функционально-стоимостного анализа на машиностроительных предприятиях / Н.Н. Скворцов, Л.И. Омельченко. – Киев: Техника, 1987. – 112 с.
7. Кузьмина О.Н., Корнеева Т.А., Шатунова Г.А. Функционально-стоимостной анализ в решении организационно-управленческих задач: теоретические основы и методика проведения: Монография / О.Н. Кузьмина, Т.А. Корнеева, Г.А. Шатунова. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 102 с.
8. Склярова, О.А. Функционально-стоимостной анализ: Текст лекций / О.А. Склярова. – Ростов н/Д.: Изд-во РГЭУ «РИНХ», 2005. – 111 с.
9. Усенко Л.Н., Склярова О.А., Шеравнер В.М. Функционально-стоимостной анализ в коммерческих организациях: теория и практика: монография / Л.Н. Усенко, О.А. Склярова, В.М. Шеравнер. – Ростов н/Д: изд-во Южного федерального ун-та, 2008. – 223 с.
10. Исикава, К. Японские методы управления качеством: Сокр. пер. с англ. / Научн. ред. и авт. предисл. А.В. Гличев. – М.: Экономика, 1988. – 215 с.
11. Ковалев А.П. Основы стоимостного анализа: Учеб. Пособие / А.П. Ковалев, В.В. Рыжова. – М.: Финансы и статистика. 2007. – 208 с.
12. Рыжова В.В. ФСА в решении управленческих задач по сокращению издержек / В.В. Рыжова. М.: Риор, 2013. – 224 с.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Sklyarova O.A. Functional-cost analysis: textbook / O.A. Sklyarova. – Rostov n/D: Publishing and printing complex of Rostov state University of Economics (RINH), 2017. – 107 p.
2. Gramp E.A. Functional-cost analysis and its use in the industry of foreign countries / E. A. Gramp. – M.: Informelectro, 1971. – 32 p.
3. Sobolev, Yu. M. the Designer selects the solution. – Perm: Perm book publishing house, 1979. – 110 p.
4. Miles L. Techniques of value analysis and engineering, N.Y. Mc-Craw – Hill, 1972. – P. 203.
5. Functional-cost analysis in the electrotechnical industry / V.S. Vasilenok, V.A. Glezer, E.A. Gramp; edited by Karpunin. – M.: Energoatomizdat, 1984. – 288 p.
6. Skvortsov N.N., Omelchenko L.I. Organization of functional and cost analysis at machine-building enterprises. – Kiev: Technika, 1987. – 112 p.
7. Kuzmina O.N., Korneeva T.A., Shatunova G.A. Functional and cost analysis in solving organizational and managerial problems: theoretical foundations and methodology: Monograph. – M: INFRA-M, 2017. – 102 p.
8. Sklyarova, O.A. Functional-cost analysis: text of lectures. – Rostov n/D: Publishing house of Rostov state economic University «RINH», 2005. – 111 p.
9. Usenko L.N., Sklyarova O.A., Sheravner V.M. Functional-cost analysis in commercial organizations: theory and practice: monograph. – Rostov n/D: publishing house of southern Federal University, 2008. – 223 p.
10. Ishikawa, K. Japanese methods of quality management: Abridged translation from English / Scientific editor and the author's Preface A.V. Glichev. – M.: Ekonomika, 1988. – 215 p.
11. Kovalev A.P. Fundamentals of cost analysis: Textbook. – M.: Finance and statistics. 2007. – 208 PP.
12. Ryzhova V.V. FCA in solving management tasks to reduce costs / V.V. Ryzhova. M: Rior, 2013. – 224 p.

Осляк Б.О.,

магистрант кафедры

«Финансовый мониторинг

и финансовые рынки», РГЭУ (РИНХ)

E-mail: boris.oslyak910@mail.ru

Черкашина Т. А.,

к.э.н., профессор кафедры

«Финансовый мониторинг

и финансовые рынки», РГЭУ (РИНХ)

E-mail: tkcherkashina@mail.ru

СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ СТОИМОСТНОЙ ОЦЕНКИ АРТ-ОБЪЕКТОВ В КОНТЕКСТЕ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

JEL classification: C13

В статье исследована инвестиционная привлекательность объектов арт-искусства на примере скульптур и современные методы их стоимостной оценки. Выявлена прогностическая сила гедонических моделей ценообразования культурных ценностей по сравнению с предаукционной оценкой в рамках художественных крупнейших аукционов. Охарактеризованы данные, состоящие из абстрактных картин и методологии, которые используются в оценке в качестве переменных в модели гедонической регрессии. Обоснованы границы использования гедонических моделей, преимущества предаукционных оценок, которые полностью учитывают имеющуюся публичную информацию о произведениях искусства.

Ключевые слова: оценка, методы оценки, культурные ценности, арт-объекты, скульптуры.

B.O. Oslyak, T.A. Cherkashina

MODERN TOOLS OF VALUATION OF ART OBJECTS IN THE CONTEXT OF INVESTMENT

The article investigates the investment attractiveness of art objects on the example of sculptures and modern methods of their valuation. The predictive power of hedonic models

in comparison with pre-auction evaluation in the framework of the largest art auctions is revealed. Data consisting of abstract pictures and methodology, which are used in the estimation as variables in the hedonic regression model, are characterized. The boundaries of the use of hedonic models, the advantages of pre-auction assessments that fully take into account the available public information about works of art are substantiated.

Keywords: valuation, valuation methods, art objects, sculptures.

Введение

В современном мире инвестирование в культурные ценности, инновации, цифровое направление рассматриваются как важный фактор экономического и социального развития, однако в России практика оценки арт-объектов является единичной, а в научной среде данная тема не исследуется. Разработка математических методов оценки арт-объектов будет способствовать развитию данного рынка посредством прозрачности для инвесторов.

Впервые понятие «культурная ценность» было введено в международную терминологию Конвенцией о защите культурных ценностей в случае вооруженного конфликта, заключенной в г. Гааге 14 мая 1954 г.

Культурные ценности в соответствии с «Основами законодательства Российской Федерации о культуре» (утв. ВС РФ 09.10.1992 №3612-1) (ред. от 18.07.2019) – «произведения культуры и искусства». В Законе Российской Федерации от 15 апреля 1993 г. № 4804-1 «О вывозе и ввозе культурных ценностей» (ред. от 28.12.2017) отмечено, что «культурные ценности – движимые предметы материального мира независимо от времени их создания, имеющие историческое, художественное или культурное значение».

Рынок культурных ценностей и предметов искусства является одним из старейших инвестиционных рынков в мире (более 300 лет) и в настоящее время устойчив. Спрос на искусство в международном масштабе остается стабильным в условиях

сложной макрополитической и экономической обстановки. Аукционные дома используют инновационные технологии: онлайн-торги; полотна, создаваемые искусственным интеллектом; блокчейн-технологии. Так, в 70-х годах XX века суммарный оборот двух монополий арт-рынка Сотбис (Sotheby's) и Кристис (Christie's) был достаточно небольшим, а по итогам 2018 г. суммарная выручка торгов лидера аукционного дома Кристис (Christie's) составила 7 млрд долл. США [26], на долю новых клиентов пришлось 36% всех продаж, а доля новых покупателей увеличилась благодаря 88 онлайн-торгам и выросла до 41% [26].

В связи с этим особую актуальность приобретают разработка теоретических положений и практических рекомендаций инвестирования в арт-объекты с последующим использованием в сделках продажи, залога, организации выставок; определение рыночной или инвестиционной стоимости произведений искусства; исследование страхования рисков (финансовых, предпринимательских, утраты или повреждения имущества).

Значительный вклад в развитие научного и методического обеспечения финансовых аспектов объектов арт-искусства внесли зарубежные и российские ученые и практики: Воллар А., Гаймон М., Дюран-Рюэль П., Черутти Г., Хук Ф., Андрейчикова О.Н., Арженовский С.В., Белянов А.А., Козырев А.Н., Макаров С.В., Мальцева О.В., Невоглин И.В., Ноак И.В., Петров В.Ю., Татарников А.С., Тевелева О.В., Фархатдинов Н.Г. Стоимостные характеристики произведений искусства изложены в работах Гагарина А.Г., Дунава Д.В., Корженовской Е.И. и др.

Дискуссионность и во многом недостаточная разработанность методических аспектов стоимостной оценки арт-объектов в России обусловили выбор темы и основные направления исследования.

Материалы и методы

Предметы искусства с экономической точки зрения – потребительские товары длительного пользования, доставляющие эстетическое удовольствие, в то же время капитальный актив, стоимость которого со

временем обычно увеличивается. Оценить доходность предметов искусства за определенный период довольно сложно, однако история показывает, что за длительный период эта доходность обычно бывает умеренно положительной.

Торговля предметами искусства не является новым явлением. Этот рынок считается одним из старейших инвестиционных рынков в мире. Рынок предметов искусства функционировал задолго до появления акций, облигаций и даже спекулятивного рынка тюльпановых луковиц. При этом сотни лет назад процесс инвестирования, в том числе принятия инвестиционного решения, в разные объекты (недвижимость, предмет искусства, бизнес-проект) был примерно одинаков. Со временем многие инвестиционные рынки стали развиваться очень динамично (в аспекте разработки рациональных правил инвестирования) и претерпели существенные инфраструктурные изменения: значительно опередили рынок предметов искусства.

3 февраля 2010 года 183-сантиметровая скульптура *L'homme qui marche I* (англ. The Walking Man I, рус. «Идущий человек 1», «Шагающий человек 1»), созданная в 1960 г. Альберто Джакометти (1901–1966), швейцарским живописцем, графиком, скульптором, гравера, была продана за 65 миллионов фунтов стерлингов (104,327 млн долл.) на торгах лондонского аукционного дома Sotheby's [23]. Начальная цена лота была установлена на уровне в 4 раза ниже финальной. «Шагающий человек 1» вместе с портретом автора изображен на купюре 100 швейцарских франков.

Один из 8 оттисков скульптуры А. Джакометти *Le Chat* («Кошка») был продан 4 мая 2010 г. почти за 21 млн долл. на аукционе Christie's, штаб-квартира которого расположена в Нью-Йорке. В последний раз этот слепок скульптуры *Le Chat* (высота 80 см) был продан в мае 1975 г. всего за 130 тысяч долларов, что дало постоянное повышение цены более чем на 22 процента в год в течение 25 лет. В июне 2018 г. на аукционе Sotheby's другой слепок *Le Chat* продан за 16 млн долларов США [21].

На сегодняшний день самая дорогая в мире скульптура – «Указывающий человек» (высота 180 см) А. Джакометти. Бронзовая скульптура, созданная в 1947 г., была продана 12 мая 2015 г. на аукционе



Рисунок 1 – Самые дорогие скульптуры мира: «Идущий человек 1» (1960), «Указывающий человек» (1947), «Кошка» (1954), по состоянию на сентябрь 2019 г.

Данные примеры иллюстрируют потенциальную финансовую отдачу от инвестиций в произведения искусства, которые пробудили интерес к таким инвестициям среди людей, не имеющих художественного опыта, желающих диверсифицировать свои портфели [4]. Этот интерес среди инвесторов, не имеющих специальных знаний, способствовал появлению паевых инвестиционных фондов, специализирующихся на инвестициях в искусство.

Для инвестора, готового инвестировать в искусство, но не имеющего художественного суждения, арт-фонды предоставляют способ попасть на рынок искусства, полагаясь на команду специалистов по искусству, чтобы консультировать их. Кроме того, как и в случае индексных фондов, где менее затратно владеть частью диверсифицированного портфеля, чем владеть всем портфелем, проще купить долю, чем приобрести и застраховать саму многомиллионную картину Анри Матисса. Покупать картины Матисса в Художественном фонде более доступно и практично, чем инвестировать в отдельные работы мастера.

Одним из первых инвестиционных фондов, имеющих изобразительное искусство в своем инвестиционном портфеле,

Christie's за 141,285 млн долларов США [22].

На рисунке 1 изображены инвестиционно привлекательные работы Джакометти.



был фонд изобразительного искусства, основанный Филиппом Хоффманом в 2004 г. По данным Гутнера и Капелла, он является крупнейшим взаимным фондом, который инвестирует в искусство [9]. Инвесторы, вкладывающие свои средства в этот фонд, должны иметь возможность получить минимум 250 000 долларов США в течение трех лет. К концу 2011 г. фонд претендовал на среднегодовую доходность в размере 33,5% в течение 7 лет [9]. Fernwood Art Investments – еще один художественный фонд, который стал банкротом в 2006 г. [24]. Несмотря на такие издержки, количество художественных фондов продолжало расти [27]. В 2007 г. открыт был Фонд коллекционеров (англ. Collectors Fund), в 2009 г. – Глобальный фонд Артемунди (англ. Artemundi Global Fund), преобразованный в Фонд современного искусства (англ. Modern Art Fund).

Другим примером «раннего» взаимного фонда, решившегося вложить свой капитал или хотя бы часть его на рынок искусства, был британский Железнодорожный пенсионный фонд (англ. British Rail Pension Fund) еще в 1974 г. Две и девять десятых (2,9) процента капитала фонда, что составляет 70 миллионов долларов США, были инвестированы в искусство. Средняя годовая

доходность этих инвестиций составила 11,3% в 2000 г., когда процесс распоряжения портфелем произведений искусства был завершен [19]. Британским пенсионным фондом железнодорожного транспорта для диверсификации на рынок искусства был период, в течение которого осуществлялись эти операции. В свое время нефтяной кризис 1973-1974 гг. в сочетании с обвалом фондового рынка привел инвесторов с фидуциарной ответственностью искать альтернативные инвестиционные возможности [19]. Искусство веками покупалось и продавалось на аукционах частными инвесторами. Однако лишь относительно недавно институциональные инвесторы стали рассматривать искусство как альтернативный финансовый актив, в отличие от более традиционных акций и облигаций. Этот повышенный интерес соответствует растущему переходу к другим альтернативным инвестициям. Например, почти четверть активов государственных пенсионных фондов США в 2012 г. была распределена в альтернативные активы, такие как акционерный капитал, недвижимость, хедж-фонды и реальные активы, по сравнению с только 10% в 2006 г. [9].

Искусство, как и другие альтернативные инвестиции, является альтернативным активом, который влечет за собой вложение инвестированного капитала в течение многих лет, пока определенное произведение искусства не поднимется достаточно высоко в цене, позволяющей достичь прироста капитала. Международный рынок искусства достиг более 68,2 млрд долл. США в 2014 г. [28], что является историческим рекордом.

Живопись и графика составляют наибольшую долю арт-рынка по товарообороту – около 80% мирового аукционного оборота [4], и подавляющее большинство исследований на рынке искусства вращается вокруг картин и рисунков. Следующий по величине стоимости вид искусства – скульптура, доля которой составляет около 15% мирового аукционного оборота искусства [3].

Поскольку скульптуры являются вторым по величине рынком искусства, суще-

ствует много потенциально хороших инвестиционных возможностей. Хотя скульптуры являются частью общего рынка изобразительных искусств, который также включает в себя картины, рисунки, гравюры, фотографии и так далее, они тем не менее отличаются от других форм искусства в формах, которые могут повлиять на их ценообразование. Рынок скульптур торгуется реже, чем рынок акций, и необходимо выделить факторы, влияющие на стоимость, ликвидность и эффективность используемых механизмов ценообразования. Скульптуры имеют более высокие затраты на производство и более высокую техническую сложность, чем любое другое изобразительное искусство, которое непосредственно связано с эстетическими особенностями, отличными от других произведений искусства. Эти характеристики добавляют к сложности скульптур их ценность.

За последние 50 лет среднегодовая прибыль от вложений в произведения искусства составила около 12,6%, в то время как S&P 500 (фондовый индекс, в корзину которого включены 500 избранных акционерных компаний США, имеющих наибольшую капитализацию) – 11,8%. При том что минимальный риск вложений принадлежит драгметаллам (13,8%), искусство имеет стабильные 25% показателя риска (при 32,5% риска инвестиций в сектор недвижимости в США). В 2012 г. оборот мирового арт-рынка составил более 33 000 000 000 евро, при этом объем вторично проданных объектов увеличился на 11% в сравнении с предыдущим годом. В 2012 г. мировой рынок инвестиций в искусство увеличился на 69% (\$ 1,62 млрд против \$ 960 млн в 2011 г.).

Общий объем продаж двух крупнейших аукционов Sotheby's и Christie's в 2012 г. увеличился на 5,9% (\$6,64 млрд против \$6,27 млрд). Рынок «Старых мастеров» (работы, созданные до 1870 г.) в 2012 г. превысил лучший показатель продаж (в 2007 г.). Продажи на Christie's и Sotheby's «Старых мастеров» выросли на 57% (с \$313 млн в 2011 г. до \$490 млн в 2012 г.). Продажи современных художников вы-

росли на 34%, принеся наибольшую выручку Sotheby's и Christie's из всех секторов искусства (с \$2,1 млрд в 2011 г. до \$2,7 млрд 2012 г.). В 2010 г. средний доход при продаже работ в диапазоне цен от \$500 до \$50 000 составила 9,7%, по сравнению с 4,6% для работ стоимостью выше \$500 000.

Согласно исследованиям ArtPrice.com с выборкой 65 473 продаж скульптур 181 художника из 28 стран получена следующая информация: продажи прошли в 788 различных аукционных домах в 44 разных странах мира, хотя около 95% продаж произошло в Европе и Северной Америке [3]. Самый популярный скульптурный материал, соответствующий примерно 80% скульптур в выборке, – бронза. Более того, около 38% продаж пришлось на две основные локации, Лондон и Нью-Йорк, двух крупнейших арт-аукционных фирм – в Christie's и Sotheby's. На Christie's и Sotheby's приходится почти 49% наблюдений.

Большая часть аукционных продаж, как правило, происходит в весенний или осенний сезоны, что отражено в выборке – почти 80% продаж приходится на весенний и осенний сезоны [20]. Когда дело доходит до художников, около 79% из них умерли до проведения торгов [20]. Художник с самой высокой средней ценой скульптуры – Альберто Джакометти со средней ценой 1,46 млн долл. США, за которым следует Анри Матисс (1,34 млн долл. США), Кай Нильсен – художник с самой низкой средней ценой скульптуры в выборке (1,6 тыс. долл. США).

Средний размер скульптуры в об разце составляет около 56 квадратных сантиметров. Однако некоторые скульптуры очень маленькие, а некоторые очень большие: 5% скульптур меньше 12 сантиметров в размере и еще 5% – больше, чем 1,66 метра [20]. Самая маленькая скульптура – это 1 сантиметр, а самая большая – около 17 метров [20]. Самая дешевая скульптура стоила около 100 долл. США, а самая дорогая – выше 100 млн долл. США [20]. Средняя цена составляет более 100 тысяч долларов США, в то время как медиана составляет около 11 тыс. долл. США.

Нет единого мнения о доходности инвестиций в предметы искусства. Одной из статей для изучения «производительности» финансовых рынков искусства была работа нобелевского лауреата Уильяма Баумоля (1986 г.), который изучал аукционный рынок живописи более чем за 300 лет. Его исследования свидетельствуют о том, что искусство является не очень привлекательной сферой для инвестиций. Он рассчитывает годовой доход от инфляции в размере 0,55% за период 1652–1961 гг., что ниже доходности по самым безрисковым ценным бумагам – долгосрочным государственным ценным бумагам за этот период. Баумоле (1986 г.) использует метод повторной регрессии продаж для построения своего индекса.

Напротив, Буэленс и Гинсбург (1993 г.), используя те же данные, что и Баумоле (1986 г.), показывают, что, хотя отдача от картин более 300 лет является исключительно низкой, были некоторые более короткие периоды, когда картины ценились достаточно высоко. Они изучали разные школы художников в разные периоды и нашли, что картины импрессионистов в среднем лучше, чем другие школы. Период между 1914 и 1950 годами, совпадающий с двумя мировыми войнами, показал отрицательную доходность. Когда эти отрицательные годы исключены, импрессионисты заработали средний годовой доход 13,4%. Доходность варьируется от 4,16% для реалистических картин до 10,35% для поп-арта, но средняя доходность для разных стилей и движений составляет 5,19%.

Таким образом, трехмерные произведения, в частности скульптуры и инсталляции, наряду с картинами новых стилей являются доходными вложениями.

Механизм ценообразования, лежащий в основе рынков искусства, как и на других товарных рынках, представляет собой взаимодействие спроса и предложения на аукционе. Ценообразование искусства на арт-аукционах побуждает к изучению актуальных и значимых ценовых детерминант. С точки зрения финансово ориентированного покупателя произведений искусства крайне важно знать, как оценивается произведение

искусства и какие факторы влияют на спрос на определенное искусство.

Вложения в искусство требуют большого количества специфических знаний, опыта и знакомства с искусством различных движений и типов. Оценка произведений искусства – процесс определения рыночной или инвестиционной стоимости. В соответствии с Федеральным законом «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» «под рыночной стоимостью объекта оценки понимается наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства, то есть когда: одна из сторон сделки не обязана отчуждать объект оценки, а другая сторона не обязана принимать исполнение; стороны сделки хорошо осведомлены о предмете сделки и действуют в своих интересах; объект оценки представлен на открытом рынке посредством публичной оферты, типичной для аналогичных объектов оценки; цена сделки представляет собой разумное вознаграждение за объект оценки и принуждения к совершению сделки в отношении сторон сделки с чьей-либо стороны не было; платеж за объект оценки выражен в денежной форме.

Под инвестиционной стоимостью понимается стоимость объекта оценки для конкретного лица или группы лиц при установленных данным лицом (лицами) инвестиционных целях использования объекта оценки» [1].

Определение рыночной стоимости необходимо для начала торгов на аукционе, определения шага лота. У каждого лота есть эстимейт – сумма, на которую оценено произведение экспертами. Эксперты аукционного дома помогают привлечь более широкую клиентскую базу для аукционов искусства. Поэтому их роль имеет первостепенное значение на аукционных рынках искусства, и при снижении цены объект может быть продан по инвестиционной стоимости конкретному контрагенту. Неко-

рые выводы о роли искусствоведов аукционного дома отмечены в общей аукционной теории Милгрома и Вебера (1982 г.) [12].

Существует ряд исследований, посвященных проблемам ценообразования произведений искусства с использованием информации о ценах, представленной экспертами аукционного дома по искусству. Оценки цен, как правило, приводятся в виде диапазона оценок, состоящего из низкой оценки и высокой оценки. Существующие исследования сосредоточены на этих точечных оценках, а не на роли диапазона между ними. Одним из предсказаний общей аукционной модели Милгрома и Вебера (1982 г.) является то, что предоставление предварительных оценок повышает цены, так как любая информация приводит к снижению неопределенности, а следовательно, и к более агрессивным торгам [12].

Факторы, рассмотренные выше, являются лишь некоторыми из многих потенциальных ценовых детерминант, которые следует принять во внимание при рассмотрении инвестиций в искусство. Другие факторы, такие как характеристики произведения и соответствующие аспекты о художнике, также влияют на ценообразование произведения искусства.

Что касается любого торгуемого товара, цены на искусство на аукционах определяются спросом и предложением. Взаимодействие цен предложений произведений с требованием цен спроса арт-инвесторов приводит кциальному равновесию цен на аукционах. Эта цена может быть связана с набором характеристик или ценовых детерминант.

Ценовые детерминанты произведений искусства на аукционах базируются на гедонической теории ценообразования разнородных товаров, которая, в свою очередь, базируется на потребительской теории. Гедоническая модель ценообразования рассматривалась в работах Lancaster (1966 год). Lancaster предположил, что:

1) товар сам по себе не обеспечивает полезности, а скорее именно характеристики товара дают полезность;

2) любой товар часто имеет более одной характеристики, и ряд характеристик разделяется более чем одним товаром.

Таким образом, чем больше характеристик разделяют два товара, тем больше они взаимозаменяемы. В случае арт-рынка произведение искусства может быть истолковано как сочетание определенных эстетических особенностей. Именно наличие этих особенностей дает нематериальную полезность, и при покупке произведения искусства приходится платить за эти эстетические и другие атрибуты.

Теоретически не существует заданного набора детерминант цен на искусство [10].

Уникальность скульптур также влияет на ценообразование [2]. При прочих равных условиях произведения, отлитые в большом количестве, обычно продаются как менее уникальные предметы. Увеличение предложения приведет к снижению цен.

Наличие подписи художника является индикатором на подлинность произведения искусства. Подписанное произведение искусства свидетельствует о его подлинности и, таким образом, привнесет более высокие цены.

Одним из важнейших ценовых факторов является репутация художника. На картины известных художников наблюдается более высокий спрос, их цены выше менее известных художников [26]. В художественно-экономической литературе не существует устоявшегося способа измерения уровня художественной репутации. Вместо этого имена художников используются в гедонических регрессиях для прокси-эффекта относительного художественного различия. Художественные школы и предметы непреднамеренно «проксируются» именем художника.

Помимо относительной репутации, национальность художника также оказывала влияние на цены на искусство. Было доказано, что работы итальянских художников приносят более высокие цены на художественных аукционах по сравнению с художниками других национальностей [14].

Другой связанный с художником ценовой детерминант искусства – жизненный

статус художника на момент продажи. Поставки работ умершего художника ограничены, так как больше не может быть произведено никаких работ. Это приводит к росту цен при повышении спроса – «эффект смерти» [15].

При формировании стоимости культурных ценностей необходимо учитывать фактор времени из-за сезонности продаж произведений искусства на аукционах. Это сезонное изменение цен обычно анализируется путем рассмотрения влияния месяца продажи на цены. Самые оживленные месяцы аукциона – май, июнь, ноябрь и декабрь. Таким образом, в течение мая и июня, например, существует «ценовая премия» по сравнению с продажами в другие месяцы года. Например, картины Аньелло имели самые низкие цены в течение февраля месяца и самые высокие цены в декабре. Кроме того, для контроля изменений вкуса с течением времени в контексте гедонического ценообразования также рассматривается трендовая переменная.

Искусствоведы аукционных домов, которые оценивают произведения искусства и дают ценовые диапазоны, могут сравняться с аналитиками цен на акции. Их ценовые оценки можно рассматривать как ценовые прогнозы. Чаще всего предпродажные оценки, предоставляемые экспертами аукционного дома по искусству, служат якорем для фактических реализованных цен во время аукционов [5]. С начала 1970-х годов практически каждый арт-аукционный дом предоставляет экспертную оценку каждой вещи, выставленной на аукцион. Художественные аукционные дома, как правило, имеют команду искусствоведов, специализирующихся на различных видах, движениях и стилях искусства. Эти эксперты в области искусства делают свои оценки на основе их опыта и знаний. Они в курсе последних и текущих тенденций и внимательно следят за рынком искусства. Оценки обычно называются оценками предпродажной цены и принимают форму «оценочного кронштейна». Каждая работа получает низкую оценку, а также высокую оценку, и рыночная стоимость находится в

диапазоне между этими двумя числами. Согласно общей теории аукционов, аукционистам лучше давать честные и правдивые оценки [17].

С точки зрения потенциального арт-инвестора, для того чтобы иметь возможность лучше оценить качество арт-рынка, помимо понимания механизма ценообразования, не менее важна информационная эффективность арт-рынков.

Следует отметить, что искусство, будь то живопись или скульптура, является довольно неликвидным гетерогенным активом, который несет высокие операционные издержки, а также страховые расходы [5]. Несмотря на то что покупка произведений искусства в качестве инвестиции потребует значительного акцента на ноу-хау, в последнее время появление различных индексов искусства, наличие каталогов с прошлыми ценами и будущими оценками облегчило покупку и продажу искусства. С 1973 года американский рынок живописи можно рассматривать как слабоэффективный [26]. Эффективность рынка скульптур еще предстоит проверить. Если вся публично доступная информация отражается в реальных ценах на скульптуры, то есть если рынок является полусильной эффективной формой, учитывая классификацию Фама (1970 г.) [7], то только инвесторы с информацией, которая еще не доступна для широкой общественности, могут заработать аномальные прибыли.

Поскольку эксперты по искусству в аукционных домах предоставляют оценки цен на каждый предмет, эти оценки могут служить якорем стоимости, влияющим на цены [26].

Представляется необходимым рассмотреть гипотезу эффективных рынков, разработанную в 1960-х годах Самуэльсон и Фама [10, 25] применительно к арт-рынку.

Фама в 1970 г. ввел термины «слабая форма», «полусильная форма» и «сильная эффективность» [7]. Несмотря на то что гипотеза эффективных рынков первоначально предназначалась для финансовых

рынков, таких как акции и иностранная валюта, позднее это понятие было перенесено и на другие рынки.

Арт-рынок по-прежнему развивается, когда дело доходит до организационных и информационных аспектов прозрачности. Одна из ключевых характеристик арт-рынка заключается в том, что произведения искусства, как правило, неоднородны, в отличие, например, от фондового рынка [2]. Для арт-инвесторов, возможность диверсифицировать свой финансовый портфель имеет решающее значение. Таким образом, рассмотрение искусства в качестве потенциальной альтернативной инвестиции потребует оценки его потенциала диверсификации. Искусство часто предлагается в качестве долгосрочного инвестиционного фактора с высокими трансакционными издержками и относительной неликвидностью.

Хотя в долгосрочной перспективе, как было рассмотрено ранее, доходность низкая, не может не быть периода в краткосрочной перспективе с высокой доходностью даже в тех случаях, когда норма прибыли на инвестиции в искусство ниже, чем, например, акции. Искусство может входить в состав диверсифицированного инвестиционного портфеля.

В целях диверсификации портфеля инвестиции в скульптуры могут рассматриваться как альтернативные инвестиции. Возникает вопрос, обеспечивает ли скульптура финансово обоснованные преимущества диверсификации для потенциальных инвесторов? 53% частных банков, опрошенных Deloitte и ArtTactic в 2012 г., предположили, что экономическая неопределенность стимулирует спрос на услуги по управлению художественным богатством, а 43% заявили, что диверсификация является одной из самых сильных мотиваций для включения искусства в инвестиционный портфель их клиентов. Большинство респондентов (70%) отметили, что одной из самых больших проблем в предоставлении услуг по управлению активами, связанных с искусством, является отсутствие исследований на рынке искусства, а также низкая прозрачность и отсутствие информации [4]. Таким образом, исследование доходности

от вкладов и инвестиционных портфелей показало, что достижение роста суммарной доходности выглядит оправданным.

Наряду с корреляцией, долгосрочное совместное движение не менее важно, особенно когда возможные долгосрочные эффекты диверсификации инвестиций в скульптуру трудно прогнозировать. Анализ совместной интеграции показал бы долгосрочное совместное движение и взаимозависимость (или отсутствие таковой) между рынком скульптур и фондовым рынком или экономикой в целом. Ginsburgh и Jeanfils (1995 г.) доказали, что нет долгосрочной взаимосвязи между картинами и финансовыми рынками в Нью-Йорке, Лондоне, Токио и Париже [8]. Worthington и Higgs, с другой стороны, наблюдали долгосрочное совместное движение между 8 различными индексами картин и глобальным индексом акций, спроектированным Всемирным индексом акций MSCI [27]. Долгосрочное совместное движение будет означать, что цены на скульптуры и акции не расходятся в долгосрочной перспективе. Это, однако, неизбежно подразумевает высокую корреляцию между двумя рынками. Несмотря на долгосрочные совместные движения, все еще могут быть периоды, когда части скульптуры и фондовых рынков расходятся. Так как искусство часто предлагается как долгосрочная инвестиция [9], возможные совместные движения рынка скульптур и традиционных рынков актуальны для инвесторов и заслуживают более подробного изучения.

Для того чтобы ответить на вопрос, можно ли считать скульптуру перспективной альтернативной инвестицией, необходимо провести оценку качества рынка и потенциала диверсификации. Чтобы оценить качество рынка скульптуры, необходимо исследование механизма ценообразования и рыночной эффективности рынков скульптуры.

Метод гедонической регрессии обычно используется для получения индексов цен на разнородные товары, например недвижимость или, в данном случае, произведения искусства. Этот метод позволяет использовать индексы цен с поправкой на

качество, что означает, что данный метод стремится к однородности путем учета различных качественных характеристик. В моделях гедонической регрессии цена единицы товара («модели» или «ящика») pragmatically регрессируется по функции характеристик модели и фиктивной переменной времени. Предполагается, что выборка цен моделей может быть составлена за два или более периодов времени вместе с вектором соответствующих характеристик модели. Современная форма гедонического метода берет свое начало в работе Грилича (1961 г.). Базовая теоретическая гедоническая модель впервые предложена в работе Ланкастера (1966 г.) и Розена (1974 г.). Формально гедоническая регрессия задается следующим образом:

$$p_{kt} = a_0 + \sum_{i=1}^n \beta_i x_{ikt} + \sum_{t=0}^T \gamma_t \tau_t + \epsilon_{kt} \quad (1)$$

где p_{kt} – это натуральный логарифм цены скульптуры k , проданной на момент времени t ; x_{ikt} – показатели цены скульптуры; τ_t – время фиктивной переменной, которая равна 1, если продажа произошла в год t и равна нулю в иных случаях; ϵ_{kt} – это случайные ошибки; a_0, β_i, γ_t – коэффициенты, подлежащие оценке. β_i принимается как «неявная» цена параметра i . Поскольку цены на аукционах сильно искажены из-за наличия нескольких очень дорогих произведений искусства, регрессия логарифмически трансформирована [12]. Параметры регрессии оцениваются с помощью метода наименьших квадратов.

Коэффициенты регрессии β_i при непрерывных переменных (логарифмически преобразованных) можно рассматривать как ценовую эластичность. Таким образом, процентное изменение цены скульптуры из-за 10-процентного изменения переменных рассчитывается по формуле:

$$p = 1,1^{\beta_i} - 1. \quad (2)$$

На процентное изменение цены скульптуры могут повлиять изменения фиктивных переменных. В таком случае формула выглядит следующим образом:

$$p = e^{\beta_i} - 1. \quad (3)$$

Для каждой группы фиктивных переменных одна из категорий фиктивных переменных исключается из регрессии, чтобы

избежать мультиколлинеарности. Эта опущенная категория позже используется в качестве ссылки или эталона, с которым сравниваются остальные категории в этой группе переменных.

Помимо метода наименьших квадратов гедонической регрессии, используются также квантильные регрессии [11]. В методах наименьших квадратов даются параметры оценки условно средних зависимых переменных. Регрессия квантиля позволяет аппроксимировать условную медиану или любой другой квантиль зависимой переменной. Эта функция очень полезна в таких данных, как цены на изобразительное искусство, так как ценовой диапазон довольно широк. Использование оценки методом наименьших квадратов поставило бы все более дешевые скульптуры низкого класса вместе с гораздо более дорогими скульптурами высокого класса, дающими одинаковые неявные характерные цены для обеих крайностей. Одним из решений является разделение данных на две подвыборки для различных ценовых диапазонов [6]. Лучшее решение, которое по-прежнему использует всю выборку без потери каких-либо наблюдений, заключается в оценке квантильных регрессий для нижнего квантиля и верхнего квантиля цен скульптуры, например, для 10-го и 90-го.

Формальное уравнение для квантильной регрессии:

$$p_{kt} = a_0^{(q)} + \sum_{i=1}^n \beta_i^{(q)} x_{ikt} + \sum_{t=0}^T \gamma_t^{(q)} \tau_t + \epsilon_{kt}^{(q)} \quad (4)$$

где q в надстрочном индексе указывает долю совокупности с уровнем ниже квантиля q . В отличие от линейной регрессии, которая только определяет параметры для условной средней зависимой переменной, квантильная регрессия позволяет оценивать параметры для любого квантиля зависимой переменной. Таким образом, $\beta_i^{0,1}$ – коэффициент оценки независимой переменной i для 10-го квантиля зависимой переменной.

Регрессионная модель квантиля в некоторых случаях имеет преимущество, в отличие от модели линейной регрессии. Эта функция полезна, когда зависимая пе-

ременная подвергается любому монотонному преобразованию, например, логарифмическому преобразованию в данном случае [11]. Распределение искажается, когда логарифмические оценки коэффициентов преобразуются обратно при использовании линейной регрессии. Однако регрессия квантиля сохраняет исходное распределение. Кроме того, квантильная регрессия обладает лучшей устойчивостью к гипотезе распределения [11].

Чтобы изучить рыночную эффективность международного рынка скульптуры и проанализировать долгосрочную и краткосрочную взаимосвязь между этим рынком и традиционными финансовыми рынками, первым шагом в процессе анализа является построение индексов цен для рынка скульптуры.

При создании индекса цен, связанных с искусством, используют два основных метода. Первый – метод гедонической регрессии (используется, например, Locatelli-Biey и Zanola [13]). Второй – повторная регрессия продаж (см. работы Gutner и Capell [9]). Последний метод использует конкретные предметы, проданные на аукционах в два разных момента времени для расчета индекса. Однако индекс, полученный с помощью этого метода, будет предвзятым. Отдельные предметы, которые были проданы дважды на аукционах, составляют лишь небольшую часть всех аукционных продаж произведений искусства [17]. Поскольку индекс предназначен для описания всего рынка или общих тенденций на рынке, надежность метода повторной регрессии продаж сомнительна – он исключает большую часть рынка. Использование гедонических регрессий является более целесообразным и служит лучшей основой для проверки эффективности рынка или для прогнозирования доходности. Кроме того, сложно и практически невозможно найти все проданные предметы хотя бы дважды – некоторые скульптуры имеют очень распространенные названия, например, «Лежащая женщина» (уличные скульптуры Фернандо Ботero, г. Вадуц, Лихтенштейн; Чарльз Дженкс, Великобритания; Джам-

пало Томассетти, Италия) или «Обнаженная женщина», а некоторые просто без названия. Гедонические регрессии используют все аукционные продажи, а не только повторные [18].

Метод гедонической регрессии отражает поведение цен на рынке скульптуры. С помощью метода смежного периода учитывается временное изменение неявных цен и детерминант цены скульптуры. Таким образом, для целей построения индекса цен данные разбиваются на более мелкие временные выборки. Эти поднаборы относятся к смежным периодам. Обычно используются пятилетки: 1985-1990, 1991-1995, 1996-2000, 2001-2005, 2006-2010, 2011-2015 и 2015-2019 [18]. Все построенные индексы цен на скульптуры имеют полугодовую периодичность.

Существует широкий спектр методов, доступных для использования при тестировании слабой формы эффективности рынка, такие как критерий единичного корня, а именно, является ли переменная временного ряда нестационарной и обладает ли она единичным корнем, критерий автокорреляции, критерий дисперсионного отношения, критерий «долгой памяти», спектральный анализ, критерий Грейндера и др.

Существует, например, формула оценки потенциальной стоимости работы:

$$P = (FV + IP) \times PF \quad (5)$$

$$P = (FV + IP) \times PF \quad (6)$$

где P (Price) – стоимость при повторной продаже (перспективная стоимость), FV (Fair Value) – стоимость приобретенной работы, IP (Irrational Premium) – «надбавка» следующего покупателя (базируется на 3-х аспектах: «парная группа», PR и маркетинг художника), PF (Provenance Factor) – «чистота» паспорта работы, значение варьируется от 0 до 1.

Результаты

При оценке инвестиционной привлекательности объектов арт-искусства в эмпирических исследованиях формирования рыночной или инвестиционной стоимости скульптуры необходимо учитывать следующий набор данных:

- цена продажи;
- день продажи, месяц и год;
- арт-аукционный дом, где проходила продажа;
- город, где проходила продажа, происходит от названия аукционного дома;
- имя исполнителя;
- родина автора произведения художника, полученная от имени художника;
- статус жизни автора произведения художника на момент продажи – умерший или живой;
- средство исполнения (бронза, гипс, дерево, смешанная техника и т.д.);
- размеры арт-объекта;
- уникальность;
- наличие подписи, печати или надписи художника;
- предпродажные низкие и высокие оценки цен.

Атрибуты, относящиеся к произведению искусства, важны в его ценообразовании. Цены, как было показано, различаются в зависимости от характеристики картины [3]. Было выявлено, что связь между ценами на произведения искусства и их размером, как правило, имеет обратную П-образную форму, что означает, что цена увеличивается с размером, но до определенного момента, после чего траектория меняется на противоположную, что можно заметить на рисунке 2.

Еще одним важным фактором, определяющим цену, является среда выражения. Например, картины, выполненные маслом, продаются по более высоким ценам по сравнению с другими картинами [30], а акварель ценится больше, чем рисунок. Среди скульптур наиболее всего ценятся мраморные.

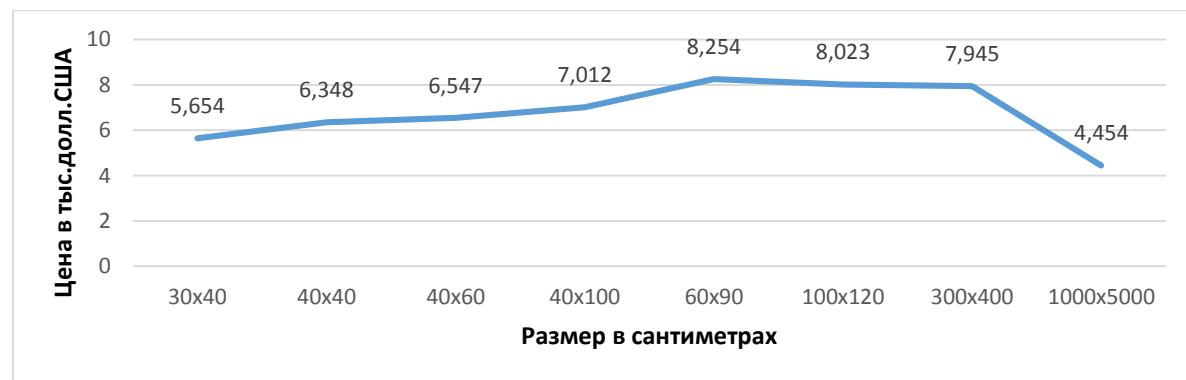


Рисунок 2 – Коэффициент стоимости картины в зависимости от ее размера

Обсуждение

Рынок предметов искусства представляет собой относительно молодой рынок альтернативных активов, направления развития которого объясняются его особыми характеристиками. Все вышеуказанные факторы, в том числе приход на этот рынок многочисленных инвесторов и инвестиционных фондов после кризиса 2008-2009 гг., свидетельствуют о том, что вложение капитала в предметы искусства становится новым социально-культурным феноменом.

Культура и искусство являются очень значимыми сферами для человека. В их развитии и финансировании заинтересовано как государство, так и частные компании или отдельные предприниматели. Пережив непростой постсоветский период, сейчас сфера культуры начала формироваться и стала привлекательной для вложений. Культура и искусство как объекты спонсорства предоставляют широчайшие возможности. И перед спонсором стоит задача определить поле своей деятельности в соответствии с бизнес-целями и интересами аудитории, на которую он хочет воздействовать: поддержать ли начинающий творческий коллектив или популярный; определить, будет ли это изобразительное или музыкальное искусство, скульптура или балет, пантомима или джаз, классическая музыка или народное творчество, литература или кино.

Заключение

Были изучены методы оценки предаукционных цен скульптур и картин и их дальнейший рост. Было выявлено, что подход к оценке арт-объектов в основном ин-

дивидуален и каждый оценщик может принимать свой коэффициент к каждой переменной. Однако была найдена закономерность, что такие факторы, как подпись автора, размер полотна/скульптуры, эксклюзивность (штучность), итальянское происхождение объекта влияют на его оценочную стоимость в сторону ее повышения.

Чем более развит рынок изобразительного искусства, тем более привлекательным для инвестора может быть вложение в арт-объект. Наиболее интересными рынками картин и скульптур являются рынки в США, Великобритании, Нидерландах и Италии. Инвестирование в арт-объекты можно считать долгосрочным инвестированием либо способом сохранения капитала, так как цены на предметы искусства именитых художников в цене не опускаются.

Так как на сегодняшний день теоретически и законодательно не существует заданного набора необходимых факторов при оценке искусства, остается большая возможность для искусственного накручивания цены на тот или иной товар на рынке искусства.

Несмотря на многовековую историю рынка искусства только последние пятьдесят лет ведется полноценная статистика по аукционам, а также предлагаются новые математические методы оценки.

Было выявлено, что российское изобразительное искусство известно во всем мире и имеет долгую историю, однако первичные и вторичные рынки арт-объектов в России еще не развиты. Вследствие сложившейся ситуации сложно найти состоятельную фирму, которая поможет потенциальному покупателю оценить арт-объект.

Для решения данной проблемы следует опираться на опыт западных крупных аукционных домов и оценочных компаний, которые не одно десятилетие используют отработанные методы оценки искусства.

Дополнительной сложностью в изучении российского рынка арт-искусства стал закрытый характер проходящих аукционов. Это связано прежде всего с отсутствием крупных аукционных домов, единых способов ведения торгов и низкая привлекательность российского рынка для иностранных инвесторов.

По мере возрастания роли искусства в обществе оно перестает быть предметом излишней роскоши. Необходимо развивать рынок искусства для повышения доверия и интереса общества к данному виду инвестирования, повышения престижа русской школы искусства. Повышенный спрос будет способствовать развитию новых методов в оценке арт-объектов в России. Вывод культуры на уровень, позволяющий ей стать активным участником социально-экономических процессов, требует определенных усилий со стороны государства, общественных организаций оценщиков. Достоверная и объективная оценка произведений искусства является критерием при инвестировании. Инвестирование в культуру означает инвестирование в человеческий капитал.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 30 ноября 2016 г. № 722 «Об утверждении Федерального стандарта оценки «Определение инвестиционной стоимости (ФСО № 13)» // СПС КонсультантПлюс.

2. Agnello R. J. Investment Returns and Risk for Art: Evidence from Auctions of American Paintings // Eastern Economic Journal. – 2011. – № 28(4). – С. 443- 463.

3. Art Tactic and Deloitte. Art and Finance Report / Art Tactic and Deloitte. – M.: Luxembourg: Deloitte, 2008. – 12 с.

4. Ashenfelter O., Graddy K. Auctions and the Price of Art // Journal of Economic Literature. – 2003. – № 41. – С. 763-786.

5. Beggs A., Graddy K. Declining Values and the Afternoon Effect: Evidence from

Art Auctions / A. Beggs // The Rand Journal of Economics. – 2008. – № 28(3). – С. 544-565.

6. Fama E. Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work // The Journal of Finance. – 1970. – 25 (2). – С. 383-417.

7. Fama E. Random Walks in Stock Market Prices // Financial Analysts Journal. – 1965. – № 21 (5). – С. 55-59.

8. Ginsburgh V., Jeanfils P. Long-term Comovements in International Markets for Paintings // European Economic Review. – 1995. – № 39. – С. 538-548.

9. Gutner T. and Capell K. Funds to Please the Eye / T. Gutner // Business Week. – 2018. – № 23. – С. 23-24.

10. Higgs H., Worthington A. Financial Returns and Price Determinants in the Australian Art Market, 1973 – 2003 / H. Higgs // The Economic Record. – 2005. – № 81. (253). – С. 113-123.

11. Koenker R., Quantile Regression / Roger Koenker. – Cambridge.: Cambridge University Press, 2005. – С. 146-160.

12. Lancaster K. J. A new approach to consumer theory // Journal of Political Economy. – 1966. – № 74. – С. 132-157.

13. Locatelli-Biey M., Zanola R. The Sculpture Market: An Adjacent Year Regression Index // Journal of Cultural Economics. – 2002. – № 26. – С. 65-78.

14. Maddison D., Pedersen A. J. The death effect in art prices: evidence from Denmark // Applied Economics. – 2008. – № 40(14). – С. 1789-1793.

15. McAndrew C. Fine Art and High Finance: Expert Advice on the Economics of Ownership // Princeton: Bloomberg Press. – 2010. – № 1. – С. 12-15.

16. Milgrom P., Weber R.J. The value of information in a sealed-bid auction // Journal of Mathematical Economics. – 1982. – № 30 (1). – С. 73-84.

17. Pesando J., Shum P. The Auction Market for Modern Prints: Confirmations, Contradictions, and New Puzzles // Economic Inquiry. – 2008. – № 46 (2). – С. 149-159.

18. Samuelson P. Proof That Properly Anticipated Prices Fluctuate Randomly // Industrial Management Review. – 1965. – № 6. – С. 41-49.

19. Sproule R., Valsan, C. Hedonic Models and Pre-Auction Estimates: Abstract Art Revisited // Economics Bulletin. – 2006. – № 26 (5). – С. 1-10.
20. Velthuis O. Symbolic Meanings of Prices: Constructing the Value of Contemporary Art in Amsterdam and New York Galleries // Theory and Society. – 2003. – № 32 (2). – С. 181-215.
21. Alberto Giacometti (1901-1966) Le Chat. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.christies.com/lot-finder/Lot/alberto-giacometti-1901-1966-le-chat-5313317-details.aspx> (дата обращения: 23.05.2019).
22. Alberto Giacometti (1901-1966) L'homme au doigt. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.christies.com/lotfinder/Sculptures-Statues-Figures/alberto-giacometti-lhomme-au-doigt-5895983-details.aspx> (дата обращения: 23.05.2019).
23. Alberto Giacometti L'HOMME QUI MARCHE I. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.sothbys.com/ru/auctions/ecatalogue/2010/impressionist-modern-art-evening-sale-110002/lot.8.html> (дата обращения: 23.05.2019).
24. ArtNet News: Fernwood Goes Kaput? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.artnet.com/magazineus/news/artnetnews/artnetnews5-30-06.asp> (дата обращения: 20.05.2019).
25. Christie's Continues to Lead Global Art Market, 2018 Sales Total £5.3 Billion (\$7 Billion). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.christies.com/about-us/press-archive/details?PressReleaseID=9290&lid=1> (дата обращения: 22.05.2019).
26. Cliffwater LLC. Report on State Pension Performance and Trends [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cliffwater.com/documents/1238307> (дата обращения: 20.05.2019).
27. Grant D. Art Market Watch: Secrets of the Fine Art Funds [Электронный ресурс] – Режим доступа: Artnet.com. (дата обращения: 20.05.2019).
28. Statista Christie's and Sotheby's auction sales worldwide from 2000 to 2017, by category (in billion U.S. dollars) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.statista.com/statistics/325747/distribution-of-christies-and-sothebys-auction-sales-by-category/> (дата обращения: 20.05.2019).
29. TEFAF, 2015. The TEFAF Art Market Report 2015. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://artseconomics.com/project/tefaf-art-market-report-2015/> (дата обращения: 20.05.2019).
30. The Art Market in 2014. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://artisticlicence.com/WebSiteMaster/User%20Guides/art-net.pdf> (дата обращения: 20.05.2019).

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Order of the Ministry of economic development of the Russian Federation dated November 30, 2016 № 722 «On approval of the Federal valuation standard «Definition of investment value (FSO № 13)» // ATP Consultant.
2. Agnello R. J. Investment income and risk for art: evidence from auctions of American paintings // Eastern economic journal. – 2011. – № 28(4). – P. 443-463.
3. Art Tactic and Deloitte. Art and Finance Report / Art Tactic and Deloitte. – Moscow: Luxembourg-Luxembourg Luxembourg: Deloitte, 2008. – 12 p.
4. Ashenfelter O., Grady K. Auctions and art prices // Journal of economic literature. – 2003. – № 41. – P. 763-786.
5. Beggs, A., Grady, K. Cost reduction and daily effect: evidence from art auctions // Economic journal Rand. – 2008. – № 28 (3). – P. 544-565.
6. Fama E. Efficient capital markets: a review of theory and empirical work // Financial magazine. – 1970. – № 5 (2). – P. 383-417.
7. Fama E. Random Walks in Stock Market Prices // Journal of financial analysts – 1965. – № 21 (5) – P. 55-59.
8. Ginsburgh V., Jeanfils P. Long-term parallel dynamics in international markets for paintings // European economic review. – 1995. – № 39. – P. 538-548.

9. Gutner T., Kapell K. Funds for the sake of the eye // Business week – 2018. – № 23. –P. 23-24.
10. Higgs H., Worthington A. Financial income and price determinants in the Australian art market, 1973 – 2003 // The Economic Record – 2005. – № 81 (253). – P. 113-123.
11. Koenker R., Quantile Regression / Roger Koenker. – Cambridge.: Cambridge University Press, 2005. – pp. 146-160.
12. Lancaster K. J. New approach to consumption theory // Journal of political economy – 1966. – № 74 – P. 132-157.
13. Locatelli-Biey M., R. Zanola the market for sculptures: the index of regression next year // Journal of cultural Economics – 2002. – № 26. – P. 65-78.
14. Maddison D., Pedersen A. J. The effect of death in art prices: evidence from Denmark // Applied Economics – 2008. – № 40 (14). – P. 1789-1793.
15. McAndrew C. Fine arts and high Finance: expert advice on property Economics / C. McAndrew // Princeton: Bloomberg Press – 2010. – № 1. – P. 12-15.
16. Milgrom P., Weber R.J. The value of information in a sealed-bid auction // Journal of Mathematical Economics. – 1982. – № 30 (1). – P. 73-84.
17. Pesando J., Shum P. Auction market of modern prints: confirmations, contradictions and new puzzles // Economic inquiry – 2008. – № 46 (2). – P. 149-159.
18. Samuelson P. Proof That Properly Anticipated Prices Fluctuate Randomly // Review of Industrial Control. – 1965. – № 6. – P. 41-49.
19. Sproule R., Valsan C. Hedonic models and pre-auction estimates: abstract art review // Economic Bulletin. – 2006. – № 26 (5). – P. 1-10.
20. Velthuis O. Symbolic meanings of price: constructing the value of contemporary art in galleries of Amsterdam and New York // Theory and society. – 2003. – № 32 (2). – P. 181-215.
21. Alberto Giacometti (1901-1966) Le Chat. [Electronic resource] – URL: <https://www.christies.com/lotfinder/Lot/alberto-giacometti-1901-1966-le-chat-5313317-details.aspx> (accessed: 23.05.2019).
22. Alberto Giacometti (1901-1966) L'homme au doigt. [Electronic resource] – URL: <https://www.christies.com/lotfinder/Sculptures-Statues-Figures/alberto-giacometti-lhomme-au-doigt-5895983-details.aspx> (accessed: 23.05.2019).
23. Alberto Giacometti L'HOMME QUI MARCHE I. [Electronic resource] – URL: <http://www.sothbys.com/ru/auctions/ecatalogue/2010/impressionist-modern-art-evening-sale-l10002/lot.8.html> (accessed: 23.05.2019).
24. Art market 2014. [Electronic resource] – URL: <https://artisticlicence.com/WebSiteMaster/User%20Guides/art-net.pdf> (accessed: 20.05.2019).
25. ArtNet News: Fernwood Goes Kaput? [Electronic resource] – URL: <http://www.artnet.com/magazineus/news/artnetnews/artnetnews5-30-06.asp> (accessed: 20.05.2019).
26. Christie's Continues to Lead Global Art Market, 2018 Sales Total £5.3 Billion (\$7 Billion). [Electronic resource] – URL: <https://www.christies.com/about-us/press-archive/details?PressReleaseID=9290&lid=1> (accessed: 22.05.2019).
27. Grant D. Art market watch: secrets of fine arts, means [Electronic resource]. – URL: Artnet.com (accessed: 20.05.2019).
28. LLC «Cliffwater», report on state pension indicators and trends. [Electronic resource] – URL: <https://www.cliffwater.com/documents/1238307> (accessed: 20.05.2019).
29. Statista., Christie's and Sotheby's auction sales worldwide from 2000 to 2017, by category (Billion us dollars) [Electronic resource] – URL: <https://www.statista.com/statistics/325747/distribution-of-christies-and-sothebys-auction-sales-by-category/> (accessed 20.05.2019).
30. TEFAF, 2015. The TEFAF Art Market Report 2015. [Electronic resource] – URL: <http://artseconomics.com/project/tefaf-art-market-report-2015/> (accessed 15.02.2019).

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ

Боев В.Ю.,

проректор по учебной работе, к.э.н., доцент, зав. кафедрой экономики региона, отраслей и предприятий, РГЭУ (РИНХ)
E-mail: prorector@rsue.ru

Парада Е.В.,

к.э.н., доцент кафедры экономики региона, отраслей и предприятий, РГЭУ (РИНХ)
E-mail: hicrhodus@mail.ru

БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО КАК ЧАСТЬ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

JEL classification: L11, L23

Категория «бережливое производство» неразрывно связана с категорией бережливого мышления, которое представляет собой некую ценность для клиента, создаваемую производителем. Поэтому в основе бережливого производства лежит процесс определения ценности производимого товара в виде конкретных его характеристик и рыночной цены. Процесс внедрения бережливого производства является командной работой, самой сложной частью которой является преодоление определенной инерции мышления сотрудников, формирование инновационной атмосферы в коллективе и современный взгляд руководства на существующую практику управления. При этом необходимы основы знаний о бережливом производстве и его инструментах, а также понимание того, какие существенные проблемы производственного характера характерны для предприятия, устранение которых возможно с помощью применения соответствующего инструментария бережливого производства.

В статье рассматривается опыт внедрения технологий бережливого производства предприятиями Ростовской области, анализируются те ограничения, с которыми сталкиваются исследуемые компании, а также инструменты, которые они применяют. Также авторами сделана

попытка выяснить может ли компания без осуществления значительных капитальных вложений, создать эффективную систему бережливого производства.

Ключевые слова: повышение производительности, бережливое производство, технологии производства

V.Yu. Boev, E.V. Parada

LEAN PRODUCTION AS PART OF THE BUSINESS EFFICIENCY STRATEGY

The category «lean production» is inextricably linked to the category of lean thinking, which is of some value to the customer created by the manufacturer. Therefore, lean production is based on the process of determining the value of the produced product in the form of its specific characteristics and market price. The process of introduction of lean production is a command work, the most difficult part of which is overcoming a certain inertia of thinking of employees, formation of an innovative atmosphere in the team and modern view of the management on the existing management practice. This requires a basic knowledge of lean production and its tools, as well as an understanding of the significant production problems that can be addressed through the application of the relevant lean production tools.

The article considers the experience of introduction of technologies of lean production by enterprises of Rostov region, analyses those restrictions faced by the investigated companies, as well as tools which they apply. The authors also tried to find out whether the company can create an effective system of lean production without making significant capital investments.

Keywords: increase in productivity, lean productions, production technologies

Введение

Идеология бережливого производства впервые зародилась на заводах Toyota и сейчас распространилась по всему миру, так как модель бережливого производства стала самым быстрым, гибким, недорогим и удобным для сотрудников способом орга-

низации работы. В процессе внедрения элементов бережливого производства вслед за активной фазой следует этап формализации данного процесса, стандартизация полученных в результате методов, что требует существования четких стандартов выполнения операций, обучения людей и последующего распространения данного опыта в других подразделениях компании.

На начальных этапах внедрения принципов бережливого производства не требуется применения сложных методов и инструментов, поэтому реализовать бережливое производство можно на любом предприятии, а положительный эффект от его внедрения будет виден сразу. Кроме того, переход от массового производства к бережливому не требует значительных инвестиций. В большинстве случаев компании нет необходимости закупать оборудование, автоматизировать производство, переходить на использование инновационных материалов и технологий или внедрять дорогостоящие системы ERP [7, с. 340].

Первая стадия внедрения требует лишь изменения культуры управления предприятием, изменения системы взаимоотношений между различными уровнями и подразделениями и ценностной ориентации сотрудников. Как ни странно, но осуществить эти процессы на практике часто бывает сложнее, чем закупить новые технологии и оборудование. В то же время бережливое производство позволяет увеличить производительность труда на 35-70%, сократить время производственного цикла на 25-90%, поднять готовность оборудования до 98%, высвободить площади на 25-50%, сократить складские запасы как минимум на 35%, снизить потребность в инвестициях на 10-30%, сократить сроки реализации инвестиционных проектов на 10-20% [12, с. 21].

Материалы и методы

В процессе исследования использованы логический, причинно-следственный, сравнительный, графический и функциональный анализ, а также методы статистической обработки данных управленческого учета и инструменты бережливого производства.

Результаты

В последние годы повышается интерес к использованию технологий бережливого производства в отдельных федеральных проектах и на уровне местного самоуправления. Хронология имплементации технологий бережливого производства в государственном секторе России представлена на рисунке 1.

Согласно паспорту национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости» предусмотрено оказание адресной поддержки повышения производительности труда на отечественных предприятиях за счет двух основных источников финансирования (табл. 1).

Проанализируем основные инструменты и методы бережливого производства, которые используются предприятиями Ростовской области, и определим, требуется ли для эффективного внедрения этих процессов серьезные инвестиционные вложения, или же данные процедуры являются доступными для подавляющего числа производственных предприятий.

Крупнейший в стране производитель магистральных электровозов ООО «ПК «НЭВЗ» проводит масштабную модернизацию производства и цифровую трансформацию. На эти процессы в 2017-2018 годах было направлено 5 млрд рублей (на реконструкцию, расширение производства и внедрение новых ИТ-технологий). Фактически сейчас на заводе одновременно реализуются четыре инвестиционных проекта, которые должны быть завершены в 2020 и 2025 годах. Отдельный инвестиционный проект посвящен цифровизации производства («Цифровой завод НЭВЗ»), которая охватывает все сферы деятельности предприятия: производство, технологии, кадры, логистику и т.д. Повышение производительности труда напрямую увязывается с процессом цифровизации. Сейчас предприятие ведет переговоры с Агентством инноваций Ростовской области по вхождению в проект адресной поддержки повышения производительности труда. НЭВЗ планирует улучшить качество экспортной продукции и обеспечить рост производительности труда не менее 30%.

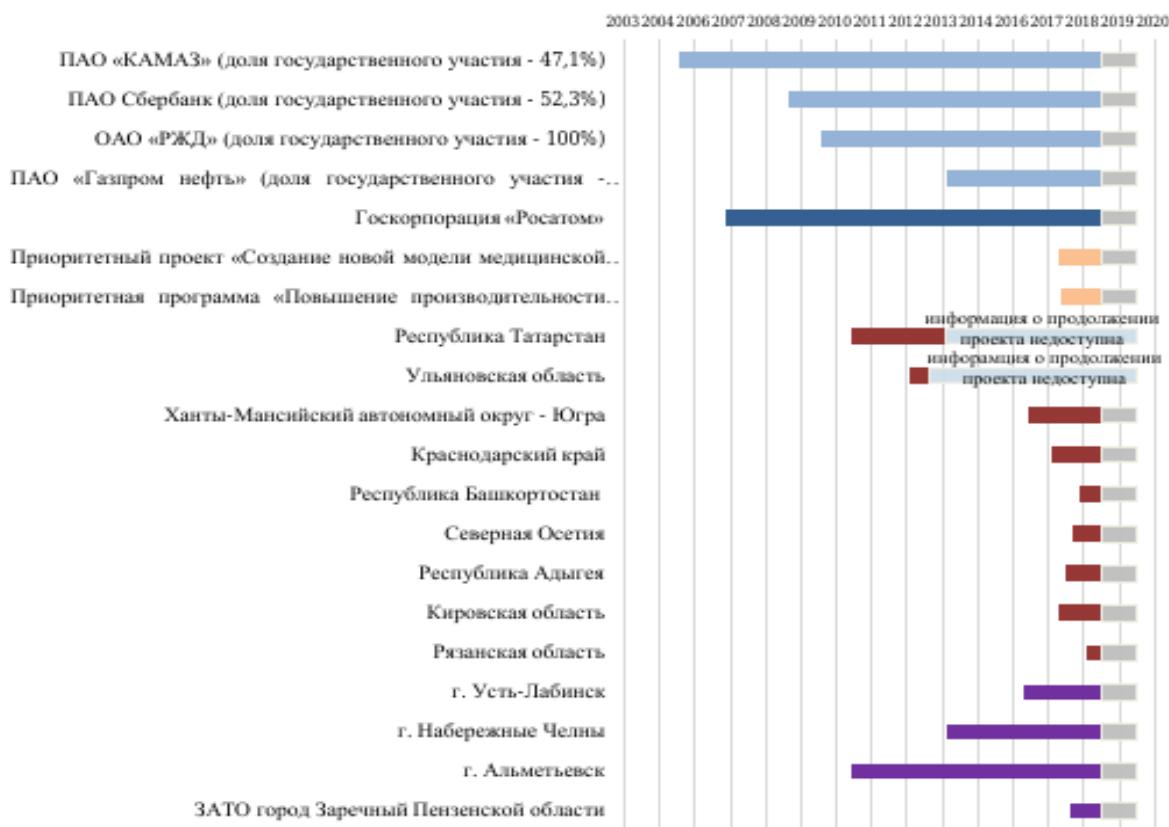


Рисунок 1 – Хронология реализации основных проектов бережливого производства в государственном секторе РФ, включая организации с госучастием [11, с. 173]

Таблица 1 – Источники финансирования федерального проекта
«Адресная поддержка повышения производительности труда на предприятии»¹

Источники финансирования	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Итого
Всего, в т.ч.	500	3550	4953	5185	5974	6312	6650	33124
федеральный бюджет	500	3550	3953	4185	4774	5112	5450	27524
внебюджетные источники финансирования	-	-	1000	1200	1200	1200	1200	5600

Внедрение принципов бережливого производства происходит в рамках «дорожной карты» развития производственной системы головной компании АО «Трансмашхолдинг». Оценка каждого направления «дорожной карты» производится по некоторым уровням: «Первоначальное понимание», «Мастерское исполнение», «Постоянные улучшения». Система менеджмента бережливого производства строится на основе политики развития производственной системы ООО «ПК «НЭВЗ». Так

как инструментарий бережливого производства зафиксирован в «дорожной карте», где все процессы разделены по сферам («Менеджмент», «Цепочка поставок», «Подготовка производства», «Качество и производство»), то каждое подразделение завода участвует в развитии производственной системы.

Все внедряемые решения в рамках проекта по бережливому производству базируются на инструментах «Системы 5С» –

¹ Составлена авторами по данным паспорта национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости» // СПС КонсультантПлюс. С. 32-33.

так называемой системы пяти шагов (сортировка, соблюдение порядка, содержание в чистоте, стандартизация, совершенствование). Учитывая, что бережливое производство представляет собой некую философию бизнеса, обычно в качестве основной проблемы многие называют менталитет работников, однако эти проблемы исчезают при правильном выстраивании обучения на всех уровнях (от генерального директора до рабочего) и эффективной организации обмена опытом. А вот основной проблемой является то, что необходимо ломать старую систему и выстраивать новую, как раз на базе передовых инструментов бережливого производства.

Сейчас на НЭВЗе активно внедряется инструмент «Эталонные сборочные линии». Его основная функция – выстраивание непрерывного ритмичного производства на финальных сборках, которые находятся в непосредственном взаимодействии с клиентом, а уже ритм эталонных линий будет определять такты каждого отдельного производства.

Сегодня в компании реализуются несколько инвестиционных проектов, в рамках которых также решаются и задачи по повышению производительности труда, развитию бережливого производства. Затраты на эти мероприятия учитываются при определении общей стоимости проекта. В 2018 году на реализацию проекта «Цифровой завод НЭВЗ» было направлено около 500 миллионов рублей, в 2019 году размер инвестиций в цифровые проекты НЭВЗ составит почти два миллиарда рублей [4, с. 23].

Компания «Атлантик-Пак», входящая в тройку мировых лидеров по производству пластиковой колбасной оболочки, реализует pilotную стадию бережливого производства: ведется работа по изучению и подбору инструментария бережливого производства, который в дальнейшем будет внедряться системно, во всех подразделениях и на всех производственных площадках.

Компанией регулярно осуществляется оценка производительности труда. На уровне цехов это происходит ежемесячно: считается выработка на одного работаю-

щего, сравнивается с нормативными показателями и с прошлыми периодами. На уровне предприятия такая работа проводится ежеквартально: считается производительность по чистому объему продаж и прибыли на каждого специалиста компании, которая сравнивается с прошлыми периодами и с бюджетными показателями. Так, выработка является одним из показателей премирования рабочих основного производства. KPI рассчитывается исходя из выполнения нормативных показателей.

В компании существует программный документ в области системы менеджмента бережливого производства – приказ по предприятию «О создании организационной структуры проекта “Бережливое предприятие”» и положение о проекте «Бережливое предприятие». Приказ регламентирует иерархию организационных структур в рамках проекта, определяет состав и полномочия коллегиального органа, который принимает решения по стратегии и развитию данного проекта. Управление проектом «Бережливое предприятие» осуществляется отдельной структурой, которая занимается внедрением инструментов бережливого производства.

Сейчас на предприятии внедряется «Система 5С», согласно которой применяется три инструмента:

- «компания красных ярлыков» – позволяет системно произвести сортировку в рабочей зоне, дает возможность высвободить часть рабочего пространства, использовать его более экономично;

- «визуализация» – позволяет идентифицировать места размещения материалов, оборудования, готовой продукции и т.д.;

- «стандартизация» – позволяет закрепить достигнутый результат на рабочих местах и в рабочих зонах, что дает возможность обеспечить единый подход к работе среди сотрудников.

Помимо этого, функционирует система локального улучшения на рабочих местах, которая получила название «Кайдзен-предложение». Благодаря этой системе достигается общая вовлеченность персонала в процесс изменения и модерни-

зации рабочего пространства за счет локальных организационных и технических решений. Таким образом, очевидно, что внедрение бережливого производства требует в том числе трансформации устоявшейся корпоративной культуры компании и изменений в алгоритме мышления и поведения сотрудников.

Повышение собственной эффективности является краеугольным камнем стратегии компании. В последних трех редакциях повышение эффективности производства зафиксировано как одна из главных стратегических задач. Задачами в сфере бережливого производства для компании являются следующие:

- переход к постоянному совершенствованию рабочих мест при помощи «Системы 5С» с целью повышения эффективности труда и культуры производства;
- проведение апробации коэффициента общей эффективности с целью дальнего контроля загрузки оборудования и повышения производительности;
- организация системы выявления и устранения потерь в бизнес-процессах.

Результат, который ожидает компания от внедрения концепции бережливого производства, – это системная и слаженная работа всех инструментов бережливого производства и сформированное у сотрудников компании мировоззрение о бережливом производстве как неотъемлемой части их повседневной работы [3, с. 32].

Одним из последних достижений завода «Аттомаш» является внедрение программы Plant Simulation, разработанной компанией Siemens, с помощью которой были оцифрованы все основные производственные процессы, станки и агрегаты и то оборудование, которое на них производится, что позволяет в реальном времени просчитывать производственною программу, определять узкие места, дефицит оборудования и персонала, прогнозировать работу завода в горизонте пяти лет.

Процесс внедрения принципов бережливого производства на заводе «Аттомаш» можно охарактеризовать как полноценное внедрение принципов бережливого производства на всех уровнях. Если в

начале внедрения системы в процесс были вовлечены в основном топ-менеджеры, то теперь – каждый сотрудник компании. Если в 2018 году предложений по улучшению производственного процесса было около 900, то уже за первые четыре месяца 2019 года руководство получило почти 800 улучшающих предложений, многие из которых нацелены не просто на сокращение времени протекания производственных процессов, но и на достижение конкретного экономического эффекта для предприятия.

Мотивацией к бережливому производству для компании является выпуск оборудования максимально высокого качества, в точные сроки и с наименьшей себестоимостью. Бережливое производство дает возможность ощутимо сократить себестоимость продукта и управлять процессами и командой на новом уровне. На данный момент компанией применяются все основные инструменты бережливого производства, в частности, уже описываемая нами ранее «Система 5С». Для наглядного представления о задержках в материальном и информационном потоке используется картирование потока создания ценности (VSM), то есть анализ факторов, увеличивающих время протекания процессов и незавершенного производства, для быстрой наладки инструмента используется система SMED, для организации и проведения технического обслуживания и ремонта оборудования применяется инструмент TPM – всеобщее обслуживание оборудования. Систему JIT компания использует как концепцию управления производством, которая направлена на снижение количества запасов, а система «кайдзен» применяется для непрерывного совершенствования процессов производства.

В качестве основных препятствий для внедрения бережливого производства в компании называют дефицит подготовленных кадров на всех уровнях, дефицит поставщиков, способных обеспечить поставки с учетом новых процессов, и отчасти неприятие коллективом новой системы. На сегодняшний момент персонал увидел реальный эффект от работы в соответствии с

принципами системы, и большинство поддерживает бережливое производство. На ближайшие два года компания ставит перед собой три основные задачи в сфере внедрения бережливого производства:

- дальнейшее совершенствование процессов внутри компании;
- дальнейшее снижение себестоимости продукции;
- работу с поставщиками над совершенствованием процессов взаимодействия.

При внедрении инструментов бережливого производства основным результатом завода «Атоммаш» стало сокращение времени изготовления основных продуктов – корпуса реактора и парогенератора: время изготовления парогенератора было сокращено с 720 до 440 дней, а время изготовления корпуса реактора – с 760 до 524 дней [10, с. 14].

Руководство АО «Шахтинский завод «Гидропривод» считает, что принципы бережливого производства нельзя ограничивать только одним технологическим процессом. Когда в 2018 году здесь начали внедрять принципы бережливого производства, первые результаты были такими: на pilotном производственном участке производительность труда выросла на 30%, а незавершенное производство сократилось на 40%.

В 2018 году началась работа над собственной производственной системой. Первым этапом было внедрение принципов бережливого производства на самом ответственном участке завода – в цеху механической обработки, на котором изготавливается продукция специального назначения для АО «ЗиО-Подольск», входящего в структуру «Росатома». Выбор данного подразделения был обоснован возможностью последующего безболезненного распространения на все производство. В настоящее время проект успешно реализован, и принципы бережливого производства внедряются во всех цехах и отделах предприятия.

Важно отметить, что принципы бережливого производства невозможно внедрять только в один технологический процесс или только в одном отделе. К примеру, если бережливое производство на участках

помогает сократить затраты и увеличить производительность труда, то в других отделах (бухгалтерия, отдел закупок, конструкторское бюро, отдел продаж) эти принципы позволяют контролировать заготовки, оптимизировать остатки, планировать и наращивать производство и т.д.

Программный документ АО «Шахтинский завод «Гидропривод» в области системы бережливого производства – это дорожная карта на трехлетний период с описанием бизнес-процессов завода, которые должны быть оптимизированы и улучшены. Для достижения результатов необходимо своевременно вносить корректизы в действия на пути реализации развития и внедрения производственной системы. Согласно целям дорожной карты за три года, необходимо повысить качество выпускаемой продукции минимум на 30 процентов, сократить количество брака в два раза, а также перейти от планирования производства, при котором создаются избыточные запасы, к прогрессивной, тянувшей системе, реализуемой точно в срок.

Компания применяет опыт автогиганта Toyota, поэтому за основу принятая система улучшения «5С». Для перехода на тянущееся производство планируется использовать канбан – один из механизмов бережливого производства и принцип «кайдзен» – сбор полезных предложений от работников. Кайдзен предполагает внесение предложений по оптимизации технологического процесса и выплату премии в размере суммы годового результата от предложенной оптимизации, если это предложение будет одобрено и внедлено [9, с. 17].

Химкомбинат «Каменскволокно», являющийся одним из самых крупных в своем сегменте, внедряет отдельные инструменты для бережливого производства с 2011 года. Восемь лет назад компанией был разработан проект развития производственной системы, включающий внедрение всех основных принципов бережливого производства.

Предприятием используются все основные инструменты бережливого производства, успешно применяющиеся за рубе-

жом и в России: «система 5С», стандартизированная работа, SMED, картирование, визуальное управление, а также инструментарий OEE, используемый в качестве ключевых показателей эффективности (KPI).

Руководство завода также отмечает огромную проблему вовлечения сотрудников в процесс бережливого производства, поэтому в компании создаются условия, формирующие культуру постоянных улучшений, организовано регулярное обучение, посещение конференций и кайдзен-туры на другие предприятия химической отрасли.

Основной мотивацией внедрения бережливого производства является конкуренция, поэтому все основные процессы на предприятии должны быть максимально эффективными и гибкими. С 2019 года компания участвует в реализации федерального проекта «Производительность труда и поддержка занятости», и цели данного проекта согласуются с целями компании, основной из которых является ежегодный рост производительности не менее чем на пять процентов. Также среди ключевых целей обозначены цели дальнейшего повышения эффективности всех производственных процессов, снижения отходов и увеличения выхода годной продукции, а также освоения современных информационных технологий, что в перспективе позволит осуществить цифровую трансформацию системы управления бережливым производством.

В основном затраты на бережливое производство в компании связаны с обучением и незначительными производственными расходами, например, на улучшение условий труда рабочих. Более крупные расходы закладываются в долгосрочную инвестиционную программу, где зафиксированы основные цели, которых компания должна достигнуть по итогам реализации инвестиционных проектов, к которым относится рост производительности труда и дальнейшее развитие бережливого производства.

Безусловными плюсами внедрения системы бережливого производства является системная деятельность по постоянному совершенствованию процессов, повы-

шение информированности о ходе их выполнения и рост активности сотрудников. Обучение принципам бережливого производства, правильное использование инструментария позволяют руководителям использовать эффективные методики для решения текущих производственных задач [2, с. 16].

Один из первых участников национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости» в Ростовской области ООО «Аксайская птицефабрика» внедряет принципы бережливого производства, что позволит им в дальнейшем увеличить эффективность работы, минимизировать издержки и завершить реконструкцию предприятия. Сейчас внедрение этой системы находится на начальной стадии и пока основано в основном на использовании инструментов энергоэффективности. Единого документа в области системы менеджмента бережливого производства на предприятии пока нет, существуют отдельные документы, внутренние правила, приказы, инструкции.

Для компании наиболее актуальными видами потерь являются потери, возникающие из-за ненадлежащего качества яиц. Чтобы минимизировать человеческий фактор, нужно максимально автоматизировать производство. Есть четыре характеристики, которые не позволяют продавать в качестве товарного определенный процент яиц, – это бой, насечка, скрытая насечка и грязь, из-за чего компания теряет около 30 млн рублей в год. Это и есть основной фактор, на который компании необходимо направить свое внимание в рамках повышения производительности труда. Так как предусмотренная компанией модернизация требует определенных финансовых вложений, компания подала заявку на конкурс инвестиционных проектов, и в случае победы у нее появится возможность привлечь инвестиционный кредит, который будет направлен на реконструкцию фабрики [8, с. 15].

Обсуждение

Выше были приведены положительные примеры внедрения концепций бережливого производства на предприятиях Ро-

стовской области. Сведя результаты исследования в общую таблицу, можно заметить, что все анализируемые предприятия находятся на разных стадиях внедрения бережливого производства, и это существенно

определяет направления инвестирования, а также объемы капитальных вложений (табл. 2).

Таблица 2 – Анализ инструментов бережливого производства, используемых на предприятиях Ростовской области

Предприятие	Направления инвестирования в бережливое производство	Используемые инструменты бережливого производства	Этап внедрения бережливого производства
ООО «ПК «НЭВЗ»	Реконструкция, расширение производства, цифровизация	Система 5С, дорожное картирование, методика «Хосин-Канри»	Реализация проектных улучшений
ООО «ПКФ «Атлантикс-Пак»	-	Система 5С, Кайдзен	Пилотная
Филиал АО «АЭМ-технологии «Атоммаш»	Цифровизация и автоматизация	Система 5С, Plant Simulation, VSM, SMED, JIT	Реализация проектных улучшений
АО «Шахтинский завод «Гидропривод»	-	Система 5С, дорожное картирование, кайдзен, канбан	Адаптация производственной системы в условиях бережливого производства в рамках инфраструктурных проектов
АО «Каменскволокно»	Улучшение условий труда рабочих, модернизация производства	Система 5С, дорожное картирование, SMED, KPI	Стандартизация процессов бережливого производства
ООО «Аксайская птицефабрика»	Энергоэффективность	Управленческий учет	Начальная

Однако если рассматривать ситуацию более глобально, то можно отметить, что значительная часть усилий по внедрению бережливого производства, ERP, ISO не приносит ожидаемых результатов из-за особенностей менталитета российского персонала. Так, согласно исследованиям Общественного объединения по повышению производительности труда в России, проведенного на примере российских автозаводов, которые активно внедряли бережливое производство в течение последних десяти лет, производительность их труда находится на уровне 25% зарубежных конкурентов. В то же время все автозаводы по техническому оснащению сегодня практически идентичны иностранным, у всех есть и ISO и ERP-системы [5]. Основное отставание в производительности российских автозаводов от иностранных связано с низкой производительностью труда персонала,

то есть трудовые коллективы отечественных предприятий трудятся в 4 раза менее производительно, чем персонал иностранных компаний. А это указывает на отсутствие у наших предприятий основного элемента бережливого производства – нужной организационной культуры и, как следствие, отсутствие дисциплинированного и высокопроизводительного коллектива сотрудников.

Заключение

Современный этап развития экономики и формирование предпосылок для четвертой промышленной революции [13, с. 18] предполагает повышение производительности за счет рационального использования существующих ресурсов и оптимизации необходимых процессов и операций, что особенно важно при расширении номенклатуры производимой продукции, а не только при росте ее объемов, что требует действующей эффективной системы управления.

Современная производственная система предполагает необходимость постоянного совершенствования как производства, так и системы управления, повышения прозрачности происходящих процессов и использования творческого потенциала работников, для чего необходима эффективная система мотивации. Перед внедрением любых инструментов бережливого производства необходимо составление объективной картины о состоянии дел на предприятии, на основе чего и принимается решение о внедрении доступных инструментов бережливого производства. Для этого целесообразно провести картирование потока создания ценности (Value Stream Mapping, VSM) с помощью карты текущего состояния материальных и информационных потоков производства продукции, что позволит найти в производственном процессе наиболее уязвимые места [6, с. 8]. Выявление основных причин возникновения потерь целесообразно осуществить с помощью диаграммы Исиакавы, позволяющей установить причинно-следственные связи возникающих проблем и потерь.

Таким образом, проведенное исследование показывает, что в условиях многозадачности предприятия реального сектора экономики должны искать новые пути рационализации своей деятельности, одним из которых является применение философии, принципов и инструментов бережливого производства. При этом руководство предприятия должно быть готово к тому, что внедрение лин-технологий является медленным процессом, так как один-два года необходимо для обучения персонала и освоение новых инструментов, а от трех до пяти лет – на формирование собственной производственной системы. Только после окончания этого периода система бережливого производства окончательно входит в понятийный аппарат сотрудников и становится их убеждением и идеологией самого предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Паспорт Национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости» // СПС КонсультантПлюс.
2. Бакеев А. Бережливые нити каменных химиков // Эксперт-Юг-2019. – № 9. – С. 16-18.
3. Бакеев А. Бережливое производство формирует мировоззрение // Эксперт-Юг-2019. – № 6. – С. 32-34.
4. Бакеев А. Донские электровозы вышли на бережливые рельсы // Эксперт-Юг. – 2019. – № 6. – С. 22-25.
5. Бовыкин В. Не изменив менталитет персонала, невозможно повысить эффективность предприятий в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://expert.ru/2018/11/3/ne-izmeniv-mentalitet-personala-nevozmozhno-povyosit-effektivnost-predpriyatiy-v-rossii/> (дата обращения: 06.11.2019).
6. Грошев А., Харитонов Д. Реальная оценка навыков сотрудников побуждает повышать мастерство и производительность // Экономика и жизнь. – 2018. – № 2. – С. 8.
7. Зимакова Л.А., Штефан Я.Г. Интеграция современных методов управлениемского учета на предприятиях бережливого производства // Международный бухгалтерский учет-2017. – № 6. – С. 340-348.
8. Калиниченко К. Чек-листы для куриного яйца // Эксперт-Юг-2019. – № 8. – С. 14-17.
9. Меркулова О. От планирования производства к тянувшейся системе // Эксперт-Юг-2019. – № 8. – С. 16-19.
10. Ракуль Е., Ступов И. Контролируемая реакция: как развивается «Атоммаш» // Эксперт. – 2019. – № 6. – С. 11-15.
11. Царенко А.С., Гусельникова О.Ю. Проекты «Бережливый регион», «Бережливая поликлиника», «Бережливый город» как шаги на пути к созданию «Бережливого Правительства»: оценка реализации линии инициатив в государственном секторе РФ // Государственное управление. Электронный вестник. – 2019. – № 73. – С. 167-203.
12. Шалабаева А. Найди мудра // Эксперт Казахстан. – 2010. – № 46. – С. 20-23.
13. Шваб К. Четвертая промышленная революция. – М.: Эксмо, 2018. – С. 281.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. National Project Passport "Productivity and Employment Support" // ATP Consultant Plus.

2. Bakeyev A. Lean threads of Stone chemists // Expert-South-2019 – № 9. C. 16- 18.
3. Bakeev A. Lean production forms world view // Expert-South-2019 – № 6. Page 32-34.
4. Bakeyev A. Don electric locomotives went on lean rails//Expert-Yug- 2019- № 6. Page 22-25.
5. Bovykin V. Without changing the staff mentality, it is impossible to increase the efficiency of enterprises in Russia [Electronic resource] Access mode: <https://expert.ru/2018/11/3/ne-izmeniv-mentalitet-personala-nevozmozhno-povyosit-effektivnost-predpriyatij-v-rossii/> Date of appeal: 06.11.2019.
6. Groshev A., Haritonov D. The real assessment of the skills of employees encourages to improve skill and productivity//Economy and life-2018 – № 2. P. 8.
7. Zymakov L.A., Stefan Y.G. Integration of modern management accounting methods at lean production enterprises//International Accounting-2017 – № 6. Page 340.
8. Karinichenko K. Chek-sheets for chicken egg//Expert-South-2019- № 8. Page 14-17.
9. Merkulova O. From production planning to stretching system//Expert-Ug- 2019 – № 8. P. 16-19.
10. Rakul E., Sturov I. Controlled reaction: how Atommasch develops//Expert – 2019 – № 6. Page 11-15.
11. Tsarenko A.S., Guselnikov O.Y. Projects "Lean Region," Lean Polyclinic, "Lean City" as steps towards the creation of "Lean Government": evaluation of the implementation of line initiatives in the public sector of the Russian Federation//State Administration. Electronic bulletin -2019 – № 73. P. 167-203.
12. Shalabayeva A. Naidi muda//Expert Kazakhstan – 2010- № 46. P. 20-23.
13. Schwab K. Fourth Industrial Revolution – Moscow: Eksmo, 2018. P. 281.

Демиденко Т.И.,
к.э.н., доцент кафедры «Финансовый мониторинг и финансовые рынки»,
РГЭУ (РИНХ)
E-mail: kengary@yandex.ru
Бричка Е.И.,
к.э.н., доцент кафедры «Финансовый мониторинг и финансовые рынки»,
РГЭУ (РИНХ)
E-mail: ktyxbr@inbox.ru

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДА ДИСКОНТИРОВАННЫХ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРИ ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ

JEL classification: G32

В статье анализируются теоретические и практические аспекты широко используемого в оценке стоимости компаний доходного подхода, более детально исследуется метод дисконтирования денежных потоков (ДДП). Оцениваются потенциалы, а также недостатки и проблемы практического применения метода ДДП. Особый акцент авторы делают на анализе подгрупп в рамках каждой из выделенных групп проблем: внешние и внутренние.

Ключевые слова: стоимость компании, дисконтирование денежных потоков, модель WACC, рыночная стоимость, доходный подход, ставка дисконтирования, метод дисконтирования денежных потоков.

T.I. Demidenko, E.I. Brichka

PROBLEMATIC ASPECTS OF THE PRACTICAL APPLICATION OF THE DISCOUNTED CASH FLOW METHOD IN THE COMPANY'S VALUE ASSESSMENT

The article analyzes the theoretical and practical aspects of the widely used in the companies' valuation income approach, a more detailed study of the method of discounting cash flows. Potentials, as well as shortcomings and problems of practical application of the

DCF method are estimated. Special emphasis is placed on the analysis of subcategories within each of the selected categories of problems: external and internal.

Keywords: company value, cash flow discounting, WACC model, market value, income approach, discount rate, discounted cash flow method.

Введение

В современных условиях потребность в оценке стоимости компаний с каждым годом стабильно растет, приобретая все большую роль в развитии бизнеса. Оценка компании необходима в первую очередь при инвестировании и продаже, а также при кредитовании, страховании, слияниях. Наряду с этим нестабильная экономическая ситуация России обязывает предпринимателей совершать финансовые сделки в условиях повышенного риска и неопределенности, что влечет за собой необходимость в максимально достоверной оценке бизнеса для принятия инвестиционных решений. Следовательно, поднимается неотъемлемый вопрос – как рассчитать стоимость компании и способна ли полученная стоимость объективно отразить ожидания рынка.

В настоящее время для оценки бизнеса применяются различные подходы, в рамках которых выделяются определенные методы. Одним из наиболее распространенных методов при оценке бизнеса следует выделить метод дисконтирования денежных потоков. Однако он является предметом критики в силу своих проблем и ограничений [2, с. 87]. Для получения точной и достоверной информации, касающейся стоимости оцениваемого объекта, необходимо иметь четкое представление о преимуществах и недостатках используемого метода дисконтирования денежных потоков.

В связи с вышеизложенным можно сделать вывод, что особую актуальность приобретает необходимость в подробном рассмотрении и систематизации проблем, возникающих в процессе практического использования метода дисконтирования денежных потоков, а также проблем, которые не охватывает рассматриваемый метод, но которые

способны в значительной степени повлиять на стоимость компании, исказя ее.

Результаты и обсуждение

При оценке стоимости компании методом дисконтирования денежных потоков рассматриваются 2 периода: прогнозный и терминальный (постпрогнозный). Стоимость компании представляет собой сумму дисконтированных денежных потоков в указанные периоды.

Весь процесс оценки в доходном подходе можно разделить на несколько стадий. Первой стадией является разработка разных сценариев для будущих денежных потоков в прогнозный период. Данный шаг должен обеспечить надежную финансовую отчетность, которая поможет в дальнейшем определить природу доходов.

Первой частью расчетов, которая относится к прогнозному периоду, является формула (1). Будущие потоки доходов в прогнозный период приводятся к дате оценки с помощью ставки дисконтирования r .

$$\text{Value} = \sum_{t=1}^n \frac{FCF_t}{(1+r)^t}, \quad (1)$$

где FCF_t – ожидаемый денежный поток предприятия в t -м периоде;

r – требуемая доходность инвестированного в предприятие капитала (ставка дисконтирования);

n – срок экономической жизни предприятия.

Следующая стадия – определение терминальной стоимости в постпрогнозный период, то есть чистой приведенной стоимости всех будущих денежных потоков, которые происходят после временного периода, охватывающегося при сценарном анализе (стадия 1). Чтобы рассчитать терминальную стоимость, необходимо определить долгосрочный темп прироста потока доходов в постпрогнозном периоде. Данный коэффициент прироста должен объективно отражать как ожидаемую инфляцию, так и ожидаемый рост доходов. Предполагается, что коэффициент прироста будет стремиться к бесконечности. Таким образом, формула расчета терминальной стоимости компании математически выражается следующим образом:

$$\text{Terminal Value} = \sum_{n=1}^{\infty} \frac{FCF_{TV} * (1+g)^n}{(1+r)^n} = \frac{FCF_{TV} (1+g)}{r-g}, \quad (2)$$

где g – долгосрочный темп роста денежного потока в постпрогнозный период.

Финальным шагом в определении стоимости компании является сложение дисконтированных денежных потоков прогнозного периода и терминальной стоимости, что даст конечную стоимость компании. Таким образом, конечная формула имеет вид:

$$\text{Company Value} = \sum_{t=1}^n \frac{FCF_t}{(1+r)^t} + \frac{\frac{FCF_{TV} (1+g)}{r-g}}{(1+r)^n} \quad (3)$$

Необходимо отметить, что существует так называемый «горизонт», то есть точка, где заканчивается прогнозный период и начинается постпрогнозный. Следовательно, поднимается вопрос об определении конца прогнозного периода. Ряд авторов [6, с. 22], [5] утверждает, что до «горизонта» вся доступная информация используется, в то время как после него финансовые результаты попросту экстраполируются.

Длительность прогнозного периода может быть определена при помощи «допущения устойчивого/статичного состояния» (Steady State Assumption). Устойчивое состояние подразумевает точку, в которой все параметры, баланс и доходы остаются неизменными. Существует шесть типов статичного состояния, которые представлены в следующей таблице 1.

На практике существуют неидеальные условия, которые могут привести к нарушению при допущении статичного состояния. Стоит отметить, что недостаточный, то есть слишком короткий, прогнозный период может привести к неточным допущениям, которые, в свою очередь, способны в значительной степени повлиять на конечную стоимость компании.

Подводя итог вышеизложенному, схематично формула расчета стоимости компании методом дисконтирования денежных потоков с учетом статичного состояния может быть представлена следующим образом [4, с. 55] (рис. 1).

Таблица 1 – Типы статичного состояния предприятия

	Тип статичного состояния	Характеристика
1	Статичное состояние параметров	Постоянный рост выручки и рентабельности
2	Статичное состояние доходов	Ожидаемые доходы растут в постоянном темпе
3	Статичное состояние свободных денежных потоков	Ожидаемые свободные денежные потоки растут в постоянном темпе
4	Статичное состояние дивидендов	Ожидаемые дивиденды растут в постоянном темпе
5	Статичное состояние остаточного дохода	Остаточный доход растет в постоянном темпе
6	Устойчивые элементы баланса	Элементы баланса растут в постоянном темпе

Источник: систематизировано авторами.



Рисунок 1 – Схема расчета стоимости компании методом дисконтирования денежных потоков

Существует ряд проблем, которые могут повлиять на оценку стоимости компаний при использовании метода дисконтирования денежных потоков. Их можно условно разделить на группы и подгруппы. Первой группой являются внутренние проблемы, то есть проблемы, затрагивающие саму формулу расчета. Далее эти проблемы можно классифицировать в зависимости от того, к какой части метода дисконтирования денежных потоков они относятся: к прогнозному периоду, терминальной стоимости или ставке дисконтирования, а затем разделить на подгруппы. К группе «внешние проблемы» относятся все остальные проблемы, которые не охватывает метод дисконтирования денежных потоков. Стоит отметить, что указанное разделение не обозначается в литературе, но будет использоваться в данной статье с целью систематизации имеющейся информации.

Внутренние проблемы фокусируются на проблемах, которые возникают внутри разных частей формулы расчета стоимости компании методом дисконтирования денежных потоков. В части прогнозного периода можно обозначить лишь одну подгруппу – «вводные данные», к которой относятся такие проблемы, как качество данных, потери вследствие выбора определенного вида денежного потока и «учет грязного излишка» или упущенными денежными потоками.

Метод дисконтирования денежных потоков является надежным инструментом для оценки стоимости компаний, но он в значительной степени зависит от качества и достоверности используемой информации, выступающей в качестве вводных данных. Можно сказать, что каждая модель по своей природе сталкивается с этой проблемой и является не идеальной, базируясь на нереалистичных предположениях. Однако метод

дисконтирования денежных потоков имеет ограничения именно из-за неопределенности вводной информации.

Начинающие компании, а также компании, несущие убытки, в процессе оценки сталкиваются с проблемой при использовании метода дисконтирования денежных потоков, так как данный метод основывается на свободных денежных потоках. Используя денежный поток после налогообложения, компании могут быть оценены как убыточные на протяжении одного или более периодов. Данные потери могут стать причиной расхождений в объективной стоимости компании и стоимости, полученной при помощи рассмотренной ранее формулы расчета. Некоторые ученые считают [1, 5], что для неприбыльных организаций рассматриваемый метод затруднен в использовании из-за недостатка положительных денежных потоков, в то время как некоторые утверждают [8, 9], что эксперты, определяющие стоимость, должны отказаться от данного метода в таких ситуациях. Более того, расчет ставки дисконтирования также будет затруднен в рассматриваемых ситуациях. Однако необходимо отметить, что хотя проблема «потерь» и является ограничением метода дисконтирования денежных потоков, она не должна рассматриваться как существенная проблема, поскольку данный метод изначально не предполагает оценку некоммерческих или неприбыльных организаций.

Последней проблемой в подгруппе «вводные данные» является проблема упущенных денежных потоков. Неидеальные условия при допущении статичного состояния компании могут стать причиной ошибок при оценке, и одной из таких ошибок является упущение денежного потока, которая может быть описана как «учет грязного излишка» (dirty surplus accounting), в то время как в идеальном случае должен происходить учет чистого излишка. Учет чистого излишка предполагает, что все доходы и убытки компании должны быть включены в чистый доход. При этом учет грязного излишка влияет на полноту и достоверность бухгалтерской информации, в

то время как данная информация необходима для корректной оценки стоимости компании. Фактически происходит увеличение качества доходов в отчете. Таким образом, данный пункт тесно сопряжен с указанной ранее проблемой качества данных. Можно сделать вывод, что расчет методом дисконтирования денежных потоков необходимо должным образом скорректировать с учетом этих упущенных денежных потоков.

Следующей подгруппой в группе «внутренние проблемы» является «допущения». Данная проблема относится к части расчета терминальной стоимости в методе дисконтирования денежных потоков. Внутри этой подгруппы можно выделить такую проблему, как изменение в допущениях. Суть проблемы заключается в том, что небольшие изменения в допущениях, которые на первый взгляд могут показаться незначительными, могут привести к огромным расхождениям в финальных результатах. Учитывая тот факт, что терминальная стоимость играет большую роль при получении итоговой стоимости компании, метод дисконтирования денежных потоков становится уязвимым к небольшим изменениям, что также может использоваться в качестве инструмента для достижения желаемого результата (повышение стоимости компании). Уязвимость расчета терминальной стоимости может быть объяснена при более подробном рассмотрении ставки дисконтирования, рассчитанной методом средневзвешенной стоимости капитала (WACC), что является одним из наиболее важных вводных факторов в методе дисконтирования денежных потоков.

Текущая стоимость бизнеса определяется текущей стоимостью имущества, а также возможностью роста. Вторая подкатегория, которая относится к части терминальной стоимости, – это долгосрочный темп прироста потока доходов в постпрогнозном периоде, или коэффициент прироста (growth factor).

Считается, что коэффициент прироста не должен превышать стоимость капитала. Однако некоторые ученые [7, с. 25],

[1] утверждают, что такое состояние невозможно поддерживать. В большинстве случаев коэффициент прироста находится в интервале от 0 до 5%. По мнению экономистов, более высокие коэффициенты роста являются неустойчивыми, а негативное значение данный коэффициент принять не может, поскольку в долгосрочной перспективе предположительно экономика всегда растет. Существует мнение, что полное доверие к формуле может привести к неверным заключениям.

Темп прироста оказывает значительное влияние на терминальную стоимость, которая, в свою очередь, крайне весома при расчете итоговой стоимости компании. В связи с этим можно утверждать, что спустя 4-5 лет происходит скорее научное предположение, чем точное прогнозирование терминальной стоимости. Следовательно, «многократный выход» в таком случае крайне субъективен и может быть использован как специальный подход для достижения желаемого результата. Упрощение допущений приводит к произвольному предположению прироста при расчете терминальной стоимости. Необходимо, чтобы коэффициент прироста был согласован с текущей и прогнозируемой производительностью компании, иначе процесс оценки стоимости компаний приведет к неверному результату.

Более того, слияние компаний оказывает влияние на коэффициент прироста. При слиянии компаний с разными темпами прироста их общее значение коэффициента будет меньше, чем сумма индивидуальных. Это является результатом необъективности в модели оценки, которая исходит от недооцененных темпов прироста совокупного дохода.

В случае когда полученные денежные потоки реинвестируются, традиционный метод дисконтирования денежных потоков склонен к переоценке реальных денежных потоков.

Последней из внутренних проблем является подгруппа «средневзвешенная стоимость капитала (WACC)», на которую оказывают влияние такие проблемы, как круговая проблема (circularity problem), чистое

процентное отношение и изменение в капитале. Средневзвешенная стоимость капитала является единственной подгруппой, которая относится к части ставки дисконтирования в формуле метода дисконтирования денежных потоков.

Ставка дисконтирования используется для дисконтирования денежных потоков, а средневзвешенная стоимость капитала в большинстве случаев зависит от этих же денежных потоков, что приводит к круговой проблеме.

Изменение в капитале является распространенным явлением, но это может повлиять на средневзвешенную стоимость капитала. Метод дисконтирования денежных потоков можно рассматривать как набор случайных денежных потоков, и, следовательно, средневзвешенная стоимость капитала должна быть рассчитана отдельно по причине того, что изменения в финансировании приводят к разным коэффициентам дисконтирования. Более того, из-за упрощений при допущениях в модели дисконтирования денежных потоков структура капитала рассматривается как фиксированная, используясь при этом в долгосрочном периоде; стоимость капитала предполагается неизменной; не учитывается изменение в обязательствах по отношению к собственному капиталу.

Многие эксперты описывают проблему, связанную с изменением в средневзвешенной стоимости капитала, как одну из трех наиболее значимых проблем в модели дисконтирования денежных потоков, так называемую ошибку неверной ставки дисконтирования [6, с. 30], [2, с. 89].

Анализируя проблемы, относящиеся к формуле расчета методом дисконтирования денежных потоков, можно сделать вывод, что из-за неидеальных условий возможны некоторые ошибки при расчетах, которые могут быть скорректированы: необходима корректировка для учета чистого излишка, для упущеного денежного потока и для чистого процентного отношения.

В таблице 2 выделены внутренние проблемы метода дисконтирования денежных потоков, которые были рассмотрены ранее.

Таблица 2 – Внутренние проблемы метода дисконтирования денежных потоков

	Часть формулы	Подкатегория	Проблемы
Внутренние проблемы	Прогнозный период	Вводные данные	Качество данных Отрицательные числа Учет грязного излишка
	Терминальная стоимость		Изменение в допущениях Множественный выход Устойчивый рост Производительность Слияние компаний Реинвестирование
	Ставка дисконтирования	Средневзвешенная стоимость капитала	Круговая проблема Изменение в капитале Чистое процентное отношение

Источник: систематизировано авторами на основе анализа [5], [6], [8].

Внешние проблемы не охвачены формулой дисконтирования денежных потоков, но при этом способны оказать влияние на стоимость компании. Следовательно, эти проблемы должны быть так или иначе отражены в формуле или же им должно быть уделено особое внимание в процессе оценки. Подгруппами внешних проблем являются: «слияние и поглощение (эффекты)», «не поддающиеся количественной оценке факторы», «роль управления и владения».

Первой подгруппой среди внешних проблем является «слияние и поглощение». Здесь следует рассмотреть проблемы, возникающие при слиянии компаний или приобретении компаний, такие как сотрудничество, интеграционные издержки, эффект конкуренции и скидка для малозначительной части (*minority discount*) или скидка на недостаточный контроль.

Одним из мотивов при поглощении одной компанией другой является именно их дальнейшее сотрудничество. Выгоду от взаимодействия можно объяснить, рассматривая масштаб производства. Компании стремятся достичь преимущества, объединив используемые ресурсы. Существует три типа сотрудничества: финансовое, операционное и договорное. Эффект сотрудничества при слиянии или приобретении компаний оказывается на методе дисконтирования в том смысле, что денежные потоки объединенных компаний не эквивалентны

сумме их индивидуальных денежных потоков, когда компании функционировали самостоятельно.

Некоторые авторы [9, с. 1245], [8, с. 61] рассматривают проблему сотрудничества компаний с другой стороны, фокусируясь на принципе оценки компаний как единого целого. Согласно их мнению, суммарная стоимость имущества не совпадает со стоимостью компаний из-за синергетического эффекта между разными ее частями. Более того, сотрудничество компаний может отразиться и на ставке дисконтирования за счет снижения рисков. Таким образом, это может быть целью для слияния или приобретения компаний, поскольку вследствие финансового сотрудничества происходит снижение стоимости капитала.

Следующая проблема, возникающая при слиянии или приобретении компаний, которую не охватывает метод дисконтирования денежных потоков, – проблема интеграционных расходов. Для того чтобы достичь максимальной выгоды от сотрудничества, капитал компаний и ее сотрудники должны быть реорганизованы, что приведет к дополнительным издержкам.

Слияние компаний может повлиять на стратегию конкурентов, что является третьей проблемой в данной подгруппе. Конкуренты могут начать активно применять меры для снижения конкурентного преимущества объединившейся компании, что может негативно отразиться на ее стоимости.

Проблема «скидка для малозначительной части» (скидка на недостаточный контроль) заключается в том, что, когда акционеры продают малозначимую часть компании, ее стоимость должна быть меньше стоимости, полученной путем дисконтирования денежных потоков, поскольку доля малозначительной части не имеет большого значения для компании в целом.

Следующую подгруппу среди внешних проблем можно обозначить как «не поддающиеся количественной оценке данные». Она охватывает ряд проблем, которые влияют на стоимость компании, но при этом их количественное определение значительно затруднено. Сюда можно отнести следующие проблемы: «законодательство», «рост ВВП», «налоговая политика», «курсы валюты» и «инфляция». Данные, не поддающиеся количественной оценке, можно рассматривать как потенциальные проблемы, способные повлиять на вводную информацию, и, соответственно, конечный результат при использовании метода дисконтирования денежных потоков.

Ожидаемую прибыль или убытки, связанные с колебанием курса иностранной валюты, достаточно сложно определить без дополнительной информации. Следовательно, при отсутствии дополнительной информации они должны рассматриваться как неоперационные денежные потоки.

Так называемые макроэкономические показатели страны или региона, в котором функционирует оцениваемая компания, являются факторами, способными повлиять на ее стоимость, но при этом их возможное влияние не отражается в модели метода дисконтирования денежных потоков. Помимо этого, изменения в законодательстве также являются факторами, которые следует учитывать при оценке компании.

«Роль управления и собственности» является третьей подгруппой внешних проблем, включающей в себя возможные последствия, которые могут возникнуть в результате управления или владения. Здесь можно выделить следующие проблемы: личные мотивы управляющего и компетентное и ответственное управление.

Роль управляющего не отражается в процессе оценки стоимости компании, однако ее необходимо учитывать. Как правило, именно управляющий предоставляет информацию, необходимую в процессе оценки стоимости компании. Однако он может иметь личный мотив для того, чтобы каким-либо образом повлиять на конечный результат, исказив реальную стоимость компании. Более того, необходимо также учитывать компетенцию и ответственность руководителя.

Заключение

Метод ДДП является одним из методов доходного подхода к оценке стоимости бизнеса, в основе которого лежит понятие временной стоимости денег. Бизнес стоит столько, сколько способен принести чистый доход за период своего функционирования и возможность перепродажи в конце этого периода с учетом рисков будущего дефицита чистой прибыли. Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что при практическом учете в процессе определения стоимости компании изложенных в работе внутренних и внешних проблем использования метода ДДП гарантированно обеспечивается возможность повышения точности и достоверности полученного результата независимой оценки.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Дамодаран А. (2004) Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов / Асват Дамодаран; пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс. – 1342 с.
2. Корниенко Б.И. (2015) Оценка стоимости предприятия с использованием метода дисконтированных денежных потоков в рамках доходного подхода // Концепт. №7. С.86-90.
3. Медведева А.Ю. (2016) Модель Блэка – Шоулза в оценке стоимости бизнеса // Новая наука: Теоретический и практический взгляд. № 2-1 (63). С. 98-100.
4. Юрич И.С. (2016) Совершенствование подходов к оценке стоимости компаний // International scientific review. № 5 (15). С. 54-58.
5. Damodaran A. (2006) Valuation approaches and metrics: A survey of the theory

and evidence. New York, NY: Stern School of Economics.

6. Fernandez P. (2002) Company valuation methods, the most common errors in valuations. IESE Research Papers no 449, 1-33.

7. Gitman, Lawrence J. and Vincent Mercurio (1982) Cost of capital techniques used by major U.S. firms: Survey and analysis of Fortune's 1000. Financial Management 14, 21-29.

8. Graham, John R. and Harvey, Campbell R. (2001) The Theory and Practice of Corporate Finance: Evidence from the Field // Journal of Financial Economics, Vol. 61.

9. Leland, Hayne E. (1994) Corporate debt value, bond covenants, and optimal capital structure. Journal of Finance 49, 1213-1252.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Damodaran A. (2004), Investment evaluation: tools and techniques for assessment of any asset / DamodaranAswat; lane. from English. M.: Alpina Business Books. – 1342 p.

2. Korniyenko (2015) Valuation of the enterprise using the discounted cash flow method in the framework of the income approach. Concept. No. 7. P. 86-90.

3. Medvedeva (2016) Model of Black – Scholes business valuation // New science: Theoretical and practical view. № 2-1 (63). P. 98-100.

4. Yurich I. S. (2016) Improvement of approaches to valuation of the company // International scientific review. № 5 (15). P. 54-58.

5. Damodaran A. (2006) Valuation approaches and metrics: A survey of the theory and evidence. New York, NY: Stern School of Economics.

6. Fernandez P. (2002) Company valuation methods, the most common errors in valuations. IESE Research Papers no 449, 1-33.

7. Gitman, Lawrence J. and Vincent Mercurio (1982) Cost of capital techniques used by major U.S. firms: Survey and analysis of Fortune's 1000. Financial Management 14, 21-29.

8. Graham, John R. and Harvey, Campbell R. (2001) The Theory and Practice of Corporate Finance: Evidence from the Field // Journal of Financial Economics, Vol. 61.

9. Leland, Hayne E. (1994) Corporate debt value, bond covenants, and optimal capital structure. Journal of Finance 49, 1213-1252.

Васильева Н.С.,

ст. преподаватель кафедры корпоративного управления и финансов, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

E-mail: vasilekns@mail.ru

Савельева М.Ю.,

к.э.н., доцент, кафедра корпоративного управления и финансов, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

E-mail: avsa_2010@mail.ru

КРИТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАЧЕСТВЕННЫХ СПОСОБОВ ПОСТРОЕНИЯ ОБУЧАЮЩИХ МНОЖЕСТВ В ВЫЯВЛЕНИИ ПРЕДНАМЕРЕН- НОГО БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИЙ

JEL classification: G33

В статье проведен анализ применения качественных статистических способов построения теоретических выборок в подходах к выявлению признаков преднамеренного банкротства организаций. Выдвинута и проверена гипотеза, что с использованием способа построения теоретической выборки на основе достоверности информации возможно сформировать теоретическое множество организаций с признаками преднамеренного банкротства. Предложено разделение на общедоступные и труднодоступные не только финансовых, но и экстрафинансовых источников информации. Предложено использование способа построения теоретических выборок, основанного на противопоставлении исторических данных и фактического состояния.

Ключевые слова: преднамеренное банкротство, турбулентная реальная совокупность, обучающие множества, качественный подход.

N.S. Vasilyeva, M.Yu. Savelyeva

CRITICAL ANALYSIS FOR USING QUALITATIVE METHODS FOR BUILDING LEARNING SETS IN IDENTIFYING INTENTIONAL BANKRUPTCY OF ORGANIZATIONS

The article analyzes the application of qualitative statistical methods of constructing theoretical samples in approaches to identifying signs of intentional bankruptcy of organizations. The hypothesis that using the method of constructing a theoretical sample based on the availability of information, it is possible to form a theoretical set of organizations with signs of intentional bankruptcy is proposed and tested. The division into public and hard-to-access not only financial sources of information, but also extra-financial sources of information is proposed. The use of a method of constructing theoretical samples based on the opposition of historical data and the actual state is proposed.

Keywords: intentional bankruptcy, turbulent real aggregate, training sets, qualitative approach.

Введение

Статистические данные за 2003-2017 гг. констатируют, что одной из острых проблем российской экономики является преднамеренное банкротство экономических субъектов. Удельный вес компаний, проходящих финансовое оздоровление в рамках процедуры банкротства, крайне низкий [11]. Ежегодно снижается количество выявленных неправомерных действий при банкротстве. Привлечение лиц к ответственности за преднамеренное банкротство носит единичный характер [10]. Явление преднамеренного банкротства наносит существенный вред добросовестным стейкхолдерам, нарушая их финансовые интересы, что приводит к подрыву развития общественных отношений в различных сферах экономики страны.

Материалы и методы

В настоящее время затруднено выявление фундаментальных закономерностей, объясняющих явление преднамеренного

банкротства экономических субъектов. Обусловлено это наличием у реальной совокупности субъектов свойств турбулентности и высокого уровня неопределенности. Ситуация осложняется тем, что существующие в настоящее время методические подходы к выявлению преднамеренного банкротства компаний не учитывают факторы турбулентности и неопределенности. В подобных условиях чрезвычайно затруднительно делать прогноз о непрерывности деятельности компаний, что требует от исследователей разработки новых подходов к выявлению преднамеренного банкротства.

Решение обозначенной проблемы выявления преднамеренного банкротства компаний видится через рассмотрение реальной совокупности субъектов как обладающей свойством неустойчивости, что, в

свою очередь, ставит вопрос о необходимости формирования обучающих исследовательских множеств с учетом хаотичности и турбулентности среды [1]. Авторское исследование основано на качественном подходе к изучению реальной совокупности [1]. Построение обучающего множества направлено на концентрацию информационных представлений об объектах, позволяющих выявить их скрытые свойства и получить некоторый исследовательский вывод. Обучающие множества включают небольшое количество объектов, обладающих заранее определенными свойствами. В построении теоретического (обучающего) множества предложены способы [1], представленные в таблице 1. Рассмотрим их использование в методических подходах к выявлению преднамеренного банкротства.

Таблица 1 – Способы построения теоретических выборок
в методических подходах к выявлению преднамеренного банкротства компаний¹

Методические подходы	Существенные отклонения	Противопоставление изменчивости и од- нородности	Противопоставление типичности и специ- фичности	Противопоставление критических состояний	Цепной отбор	Критериальный отбор	Подтверждение и/или опровержение	Доступность информации
Временные правила	+	-	+	-	-	-	+	+
Ножкина Е.Б. и др.	+	-	+	-	-	-	+	+
Львова Н.А.	+	-	+	-	-	-	+	+
Леонов А.И.	-	-	+	-	-	-	+	+
Бырыткин А.А.	+	-	+	-	-	-	+	+
Рукимов М.В.	+	-	-	-	-	-	-	+
Гринкевич Л.С., Набеева Н.Г.	+	-	+	-	-	-	+	+
Вержбицкая И.В.	+	-	-	-	-	-	-	+
Сочнева Е.Н. Шадаева В.Т.	+	-	+	-	-	-	+	+
Пименов Д.М.	+	-	+	-	-	-	+	+

В выявлении преднамеренного банкротства компаний обобщенно можно выделить два этапа. Первый этап – оценка платежеспособности и/или неоплатности экономического субъекта с использованием методов структурно-динамического ана-

лиза бухгалтерской отчетности, анализа динамики финансово-экономических показателей, анализа качественных факторов, интегрального анализа. Проводится документальная ревизия, аудит, направленные на поиск подделки документов, оценки пол-

¹ Составлена авторами.

ноты и достоверности бухгалтерской отчетности, соответствия хозяйственных операций требованиям законодательства. Цель первого этапа – выдвижение предположения о наличии признаков преднамеренного банкротства. Второй этап – выявление совершенных руководителем/учредителем компании действий (бездействий), влекущих неспособность в полном объеме выполнить долговые обязательства, выявление причинно-следственной связи между действиями (бездействиями) и неспособностью в полном объеме выполнить долговые обязательства, выявление умысла совершеннных действий (бездействий). Используются методы экономико-правового анализа сделок, моделирования сделок, моделирования баланса, расстановки красных флагов. Цель второго этапа – подтверждение или опровержение наличия признаков преднамеренного банкротства компаний.

Тем самым можно сделать вывод: из восьми способов формирования теоретических множеств используются четыре способа (см. табл. 1).

Построение по существенным отклонениям. В теоретические множества отбираются объекты наблюдения с существенными отличиями по каким-либо признакам [1]. Применительно к предмету в авторском исследовании – в выявлении преднамеренного банкротства экономических субъектов – данный способ реализуется через анализ динамики различных финансово-экономических показателей, сопоставление их фактических значений со среднеотраслевыми показателями, с рекомендованными значениями. Проводится анализ состояния баланса на соответствие фактической деятельности субъекта, соответствие учетных документов нормативным-правовым актам. Анализируются процесс и результаты проведения инвентаризации, денежные потоки, порядок движения ТМЦ и т.п.

Построение через противопоставление типичности и специфиности. Теоретическое множество строится на основе определения типов поведенческих стратегий; после – осуществляется верификация массива информации [1]. Применительно к авторскому предмету исследования

– выявлению преднамеренного банкротства экономических субъектов: определение типов поведенческих стратегий – в процессе реализации первого этапа выявления преднамеренного банкротства; осуществление верификации массива информации – через анализ сделок с использованием множества бухгалтерских документов на предмет выделения специфических характеристик сделок, анализ действий руководства и т.п.

Построение на основе случаев подтверждения и/или опровержения. В теоретическую выборку отбираются объекты наблюдения, подтверждающие и/или опровергающие соответствующие отклики [1]. Применительно к предмету в авторском исследовании – выявлению преднамеренного банкротства экономических субъектов – данный способ реализуется в два этапа. По результатам первого этапа выявления преднамеренного банкротства формулируется предварительный вывод о характере изменений финансового состояния должника в контексте условий его функционирования; формулируется предположение о преднамеренности доведения субъекта до состояния банкротства. Результаты второго этапа выявления преднамеренного банкротства подтверждают или опровергают наличие признаков преднамеренного банкротства экономических субъектов.

Построение на основе доступности информации. Попадающие в теоретическое множество объекты отбираются исходя из существования возможности доступа к общедоступной и/или труднодоступной финансовой и экстрафинансовой информации [1]. В выявлении преднамеренного банкротства экономических субъектов финансовая информация: общедоступная – бухгалтерская отчетность, труднодоступная – договорная информация, первичные бухгалтерские документы и т.п.; экстрафинансовая информация: общедоступная – состав руководства, численность персонала и т.п., труднодоступная – спутниковые онлайн-карты, результаты выездов на объекты и т.п. Общедоступная информация используется в реализации первого этапа выявления преднамеренного банкротства, труднодоступная ин-

формация используется на втором этапе выявления преднамеренного банкротства экономических субъектов.

В таблице 2 представим достоинства и недостатки способов построения теоретических множеств. Недостатки способов делают формирование теоретических множеств условным или невозможным. С учетом достоинств способов построения теоретических множеств в рамках выявления преднамеренного банкротства экономических субъектов наиболее применимым видится способ построения по доступности информации.

Обсуждение

Выдвижение гипотезы исследования.
С использованием способа построения те-

оретического множества на основе доступности информации возможно сформировать теоретическое множество субъектов с признаками преднамеренного банкротства.

Проверка гипотезы. Представим действия, которые были реализованы с целью формирования теоретического множества субъектов с признаками преднамеренного банкротства.

1. С использованием базы данных СКРИН была сформирована совокупность компаний со следующими характеристиками: вид экономической деятельности – «Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство, рыбоводство»; организационно-правовая форма – ПАО, НАО, ОАО, ЗАО. Период – 2017 год.

Таблица 2 – Достоинства и недостатки реализации способов построения теоретических выборок в рамках методических подходов к выявлению признаков преднамеренного банкротства компаний¹

Способы построения теоретической выборки	Достоинства	Недостатки
По существенным отклонениям	Заданы нормативные значения показателей, основы оценки значений показателей.	Несоответствие нормативных значений показателей российским экономическим условиям. Ухудшение аналитических показателей не всегда является следствием умышленных действий.
Через противопоставление типичности и специфичности	Конкретизированы группы показателей для анализа	Отсутствуют методические основы обобщения результатов анализа. Отсутствуют основы расчета качественных показателей. Отсутствуют основы формирования перечня показателей анализа. Экспертная оценка, субъективизм. Использование труднодоступных источников информации
На основе подтверждения или опровержения	Моделирование сделок. Структурно-динамический анализ отчетности	Отсутствие четкой последовательности действий анализа сделок должника. Сложность в выявлении причинно-следственной связи между сделками и платежеспособностью и/или неоплатностью организации. Исследуемые виды сделок не всегда направлены на достижение преднамеренного банкротства. Использование труднодоступных источников информации
На основе доступности информации	Использование общедоступных источников информации	Использование труднодоступных источников информации

¹ Составлена авторами.

2. Из сформированной совокупности компаний были отобраны компании, по которым ведется производство по делу о банкротстве и (или) признанные банкротами. Построение группы компаний-банкротов осуществлялось способом по доступности информации. Использовались доступные экстрафинансовые источники информации – наличие сообщений о банкротстве в профилях компаний в базе данных СКРИН.

3. Из сформированной совокупности компаний-банкротов были отобраны компании с признаками преднамеренного банкротства. Построение данной группы компаний осуществлялось способом по доступности информации. Использовались доступные экстрафинансовые источники информации – заключение арбитражного управляющего о наличии или об отсутствии признаков преднамеренного банкротства или заявление/акт о признании сделки должника недействительной.

В соответствии с Временными правилами проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства проводится анализ сделок должника на предмет их соответствия законодательству РФ, а также рыночным условиям [12].

В связи с этим наличие такого документа, как заявление/акт о признании сделки компании недействительной, по нашему мнению, при определенных условиях (например, компания в стадии ликвидации) можно рассматривать как признак преднамеренного банкротства компании.

Заявления о признании сделки должника недействительной были найдены как по действующим компаниям, так и по компаниям с возбужденным производством по делу о банкротстве. Вероятность подтверждения заявлением о признании сделки должника недействительной наличия признаков преднамеренного банкротства организации выше в отношении компаний, находящихся в стадии банкротства. Поэтому в теоретическое множество были включены компании с возбужденным производством по делу о банкротстве.

4. В соответствии с Временными правилами проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства признаки преднамеренного банкротства выявляются как в течение периода, предшествующего возбуждению дела о банкротстве, так и в ходе процедур банкротства [12]. Анализ бухгалтерской отчетности компаний, включенных в теоретическое множество, показал, что в период с момента «Начало процедуры банкротства» и до момента «Завершение/продолжение производства по делу о банкротстве» бухгалтерская отчетность практически не содержит данных по статьям. В таких условиях выявление признаков преднамеренного банкротства в ходе процедуры банкротства, по нашему мнению, не имеет смысла. В связи с этим целесообразно использование способа построения теоретических множеств, основанного на противопоставлении исторических данных и фактического состояния. Суть способа заключается в необходимости учета фактора временного лага – временного периода до начала производства по делу о банкротстве. Фактическое состояние – начало производства дела по банкротству компании. Тем самым информационная база по компаниям, включенным в теоретическое множество, формируется по данным бухгалтерской отчетности за период, предшествующий возбуждению дела о банкротстве.

Заключение

Таким образом, способом, основанным на доступности информации, с использованием таких общедоступных финансовых и экстрафинансовых источников информации, как бухгалтерская отчетность, заключение о наличии признаков преднамеренного банкротства, заявление/акт о признании сделки должника недействительной, было сформировано теоретическое множество экономических субъектов с признаками преднамеренного банкротства. Тем самым выдвинутая гипотеза подтвердилась.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Алексеев М.А., Дудин С.А., Лихутин П.Н. Методология исследования турбулентных совокупностей // Вестник НГУЭУ. – 2018. – №3. – С.106-121.

2. Бырбыткин А.А. Уточнение системы показателей и разработка алгоритма выявления признаков преднамеренного банкротства // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2015. – № 2. – С.161-167.
3. Гринкевич Л.С., Набеева Н.Г. Методика диагностики преднамеренного банкротства путем моделирования баланса расчетно-редукционным способом // Сибирская финансовая школа. – 2015. – № 6. – С.180-184.
4. Леонов А.И. Использование органами внутренних дел экономической информации при выявлении преднамеренных банкротств // Экономика, право, образование: региональный аспект. Сборник научных трудов IX межвузовской научно-практической конференции. – 2015. – С. 288-292.
5. Львова Н.А. Преднамеренное банкротство российских предприятий: институциональные предпосылки и финансовые признаки // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2016. – № 4. – С. 98-105.
6. Ножкина Е.Б., Сербиян М.А., Шкрябина А.Е. Экономико-правовой аспект выявления признаков преднамеренного и фиктивного банкротства юридических лиц // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2016. – №5. – С.32-38.
7. Пименов Д.М. Целесообразность создания единой методологии выявления признаков преднамеренных и фиктивных банкротств // Анализ и современные информационные технологии в обеспечении экономической безопасности бизнеса и государства: Сборник научных трудов и результатов совместных научно-исследовательских проектов. – РЭУ им. Г.В. Плеханова. – Москва. – 2016. – С. 319-323.
8. Рукимов М.В. Методический подход к выявлению признаков фиктивного и преднамеренного банкротства // Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. – 2007. – № 4. – С. 39-46.
9. Сочнева Е.Н., Шадаева В.Т. Финансово-экономический анализ как инструмент проведения судебной экспертизы при расследовании случаев преднамеренного банкротства юридических лиц // Социально-экономический и гуманитарный журнал Красноярского ГАУ. – 2018. – № 1 (7). – С. 150-160.
10. Министерство внутренних дел Российской Федерации [Электронный ресурс] // <https://mwd.ru>.
11. Федеральные арбитражные суды Российской Федерации [Электронный ресурс] // <https://www.arbitr.ru>.
12. Временные правила проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства (утв. постановлением Правительства РФ от 27.12.2004 № 855) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система КонсультантПлюс.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Alekseev M.A., Dudin S.A., Likhutin P.N. Methodology for the study of turbulent aggregates // Vestnik NGUEU. – 2018. – № 3. – P. 106-121.
2. Byrbytkin A. A. Refinement of the system of indicators and development of the algorithm for detecting signs of deliberate bankruptcy // Economics, statistics and information. Herald of UMO. – 2015. – No. 2. – P. 161-167.
3. Grinkevich L.S., Nabieva N.G. The technique of diagnostics of a deliberate Bankrotstve by simulation of the balance of current-reducing method // Siberian financial school. – 2015. – No. 6. – P. 180-184.
4. Leonov A.I. The use of economic information by the internal Affairs bodies in identifying deliberate bankruptcies // Economics, law, education: regional aspect. Collection of scientific papers of the IX interuniversity scientific and practical conference. – 2015. – Pp. 288-292.
5. Lvova N.A. Deliberate bankruptcy of Russian enterprises: institutional prerequisites and financial characteristics // Management and business administration. – 2016. – No. 4. – P. 98-105.
6. Nozhkina E.B., Serbian M.A., Shkryabina A.E. Economic and legal aspect of the phenomenon of signs of deliberate and fictitious bankruptcy of legal entities // Bulletin of the Saratov state social and economic University. – 2016. – No. 5. – P. 32-38.

7. Pimenov D.M. Expediency of creating a unified methodology for identifying signs of deliberate and fictitious bankruptcies // Analysis and modern information technologies in ensuring economic security of business and government: Collection of scientific papers and results of joint research projects. – REU them. G.V. Plekhanov. – M., 2016. – P. 319-323.
8. Rukimov M.V. Methodical approach to identifying signs of fictitious and deliberate bankruptcy // Economy of the North-West: problems and prospects of development. – 2007. – No. 4. – P. 39-46.
9. Sochneva E.N., Shadaeva V.T. Financial and economic analysis as a tool of forensic examination in the investigation of cases of deliberate bankruptcy of legal entities // Socio-economic and humanitarian journal of krasnyarsky state UNIVERSITY. – 2018. – No. 1 (7). – Pp. 150-160.
10. Ministry of internal Affairs of the Russian Federation [Electronic resource] // <https://mwd.ru>
11. Federal arbitration courts of the Russian Federation [Electronic resource] // <https://www.arbitr.ru>
12. Provisional rules for verification by the arbitration Manager of the existence of fictitious and deliberate bankruptcy (UTV. by the resolution of the government of the Russian Federation of 27.12.2004 No. 855) [Electronic resource] // reference-legal system Kontant-plus

Димитриади Н.А.,
д.э.н., профессор кафедры «Общий и стратегический менеджмент», РГЭУ (РИНХ)
E-mail: ndimitriadi@yandex.ru

Кудинова Г.Н.,
аспирант кафедры «Общий и стратегический менеджмент», РГЭУ (РИНХ)
E-mail: kydinovalg@rambler.ru

Евтушенко Н.М.,
к.э.н., доцент кафедры «Общий и стратегический менеджмент», РГЭУ (РИНХ)
E-mail: Natalie.aroyan@yandex.ru

ИЗУЧЕНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО СОДЕРЖАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА КОМПАНИЙ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ НEDВИЖИМОСТЬЮ

JEL classification: L85, L97, M21

Статья посвящена изучению функционального содержания бизнес-процесса, реализуемого компаниями, работающими в области управления недвижимостью. Изучаемый бизнес-процесс разбит на этапы, описаны основные формы реализации каждого этапа бизнес-процесса. Обнаружено доминирование «нетехнологичных» форм реализации соответствующих функций на каждом этапе бизнес-процесса, что может оказывать негативное влияние на результативность бизнес-процесса.

Ключевые слова: бизнес-процесс, функции, эффективность, платежи, ресурсы.

**N.A. Dimitriadi, G.N. Kudinova,
N.M. Evtushenko**

STUDY OF THE FUNCTIONAL CONTENT OF THE BUSINESS PROCESS OF COMPANIES IN THE FIELD OF REAL ESTATE MANAGEMENT

This article is aimed at studying the functional content of a business process being realized by real estate companies. The examined business process was divided into several stages, the forms of realization of each stage

were described. A domination of «nontechnological» forms of the realization of the functions on each stage of the business process was identified, it could have a negative influence on the business process's level of efficacy.

Keywords: business process, functions, effectiveness, payments, resources.

Введение

Бизнес-процесс – это особый процесс, который осуществляет определенные задачи, выполняемые людьми и системами и который направлен на достижение определенного результата.

Современные российские предприятия отличаются друг от друга сферой деятельности и организационной формой. Каждый руководитель компаний заявляет, что их компания должна быть гибкой,rationально использовать ресурсы предприятия для эффективной работы. Результаты изучения ситуации во многих отраслях убеждают специалистов, что механическое увеличение численности персонала компаний и активизацию экспансии на новые рынки нецелесообразно использовать в качестве потенциально наиболее эффективного подхода к развитию бизнеса; очень часто существенные резервы роста связаны с реорганизацией деятельности компаний [1, 2, 3]. В этом плане целесообразно развитие управления функциональной стороной деятельности персонала, функциональных подразделений и компаний в целом в направлении оптимизации бизнес-процессов, объединяющих реализацию различных функций [4]. В то же время фокусирование внимания менеджмента на совершенствовании бизнес-процессов не должно являться причиной снижения интенсивности регулирования исполнения собственно реализуемых персоналом и подразделениями функций, так как эффективность хорошо отлаженного бизнес-процесса, включающего в себя не вполне профессиональные действия сотрудников, будет достаточно низкой. Отметим, что на важность налаживания эффективной реализации сотрудниками порученных им функций специалисты указывают, начиная с момента зарождения современного менеджмента [5]. В каждой

компании бизнес-процессы формируются по-разному.

Менеджмент – это сфера управления, при которой руководители могут правильно и эффективно реализовывать свои функции в управлении организациями. Прежде чем проводить исследование, необходимо четко определить, чем она занимается, что важнее для работников. Сотрудники могут выполнять работу очень хорошо, но только на своем участке. Они видят всего лишь маленькую часть того, чем занимается компания. Настоящее исследование выполнено с целью изучения функционального содержания бизнес-процессов, сформированных компаниями, работающими в области управления недвижимостью: ТСЖ¹, МКД², управляющими компаниями.

Материалы и методы

Использовались методы экспертного (ЭО) и анкетного опроса (АО). Поставлены цели экспертного опроса:

– идентификация этапов (компонентов) реализуемого изученными компаниями бизнес-процесса (получение оплаты от абонентов);

– идентификация форм реализации функций на каждом этапе изучаемого бизнес-процесса.

В ЭО участвовали 11 экспертов (8 женщин и 3 мужчины), работающих в области управления недвижимостью, с опытом работы от 5 до 32 лет. Им было предложено выделить основные этапы бизнес-процесса, реализующего сбор средств от клиентов и оплату услуг поставщиков. Вторая задача, которая была поставлена перед экспертами, заключалась в описании подходов, используемых компаниями при реализации каждого этапа изучаемого бизнес-процесса. Согласованность мнений экспертов оценивалась при помощи коэффициента конкордации.

В АО приняли участие 42 респондента, работающих в области управления

недвижимостью. Цель проведения АО – анализ частоты использования респондентами форм реализации функций на каждом этапе изучаемого бизнес-процесса.

Оценка относительной частоты использования респондентами каждого варианта реализации формирующих бизнес-процесс функций производилась при помощи вычисления весовых коэффициентов. Подсчет и обработка данных, полученных в ходе исследования, проводились с помощью графической программы Microsoft Excel для построения диаграмм и получения данных.

Результаты

Принявшие участие в ЭО эксперты выделили следующие этапы изучаемого бизнес-процесса (которые можно рассматривать в качестве формирующих бизнес-процесс функций):

1. Расчет начислений и платежей, которые должно произвести население.
2. Сбор платежей от населения.
3. Распределение поступающих средств на лицевые счета.
4. Распределение полученных средств по поставщикам ресурсов.

5. Работа с должниками по оплате.

В таблице 1 представлены формы реализации функций, используемых в практической деятельности компаниями, работающими в данной отрасли. Формы реализации функций представлены в порядке возрастания их «технологичности» и, соответственно, эффективности. По каждой из представленных функций в таблице подведены итоговые результаты, которые отражены в таблице в графе «Процент опрошенных». Данные были получены в результате построения диаграмм по каждой функции бизнес-процесса.

Обнаружено использование различных форм реализации изученных функций респондентами (табл. 1)³.

¹ Товарищество собственников жилья.

² Многоквартирный дом.

³ Составлена автором.

Таблица 1 – Функции и формы реализации бизнес-процессов

Функция	Форма реализации	Процент опрошенных
1. Расчет начислений и платежей, которые должно произвести население	1) приборам учета (в домах МКД) 2) пофиксированым тарифам в частных домах 3) по среднемесячному потреблению (проживающих) 4) прочее	75 20 5 -
2. Сбор платежей от населения	1) рассылка извещений и напоминание об оплате (рассылка SMS-сообщений) 2) напоминание об оплате с помощью информационного стенда (размещение на доске объявлений) 3) напоминание об оплате централизованно в группе собственников (онлайн) 4) прочее	- 50 50 -
3. Распределение поступающих средств на лицевые счета	1) автоматическое распределение средств программным продуктом по выгруженным выпискам банка 2) распределение средств вручную по бумажным выпискам банка 3) прочее	71 29 -
4. Распределение полученных средств по поставщикам ресурсов	1) в МКД средства поступают на расчетный счет компании, а потом оплачиваются счета, полученные от поставщиков в порядке очередности. 2) в частных домах средства перечисляются самими плательщиками на прямые счета поставщиков 3) по степени важности поставщика ресурса (начисление пенни) 4) прочее	24 59 17 -
5. Работа с должниками по оплате	1) обзвон клиентов 2) разнос претензий по оплате с указанным сроком в 15 дней 3) разнос претензий по оплате с указанным сроком в 7 дней и подачей в суд в случае непоступления оплаты 4) прочее (блокировки канализации, отключение электричества, воды)	60 19 9 12

В МКД начисления производятся правильно по приборам учета, т.к. в каждой квартире установлены свои счетчики для контроля потребления услуги, а вот в частном секторе, где в основном частные дома, начисления производятся по фиксированному тарифу, т.к. не все собственники домовладений устанавливают счетчики (рис. 1)¹.

При сборе платежей за услуги используются разные методы, но наиболее эффективными считаются: напоминание с помо-

щью информационного стенда – 50%, напоминание об оплате централизованно в группе («ВКонтакте», WhatsApp и т.п.) – 50% (рис. 2).

Оплата поставщикам за оказанные услуги по обеспечению электроэнергией, отоплением, водой осуществляется разными способами в изученных компаниях, но самые основные это оплата счета в день поступления, оплата счета по степени важности ресурса и оплата через сервис «Банк – клиент» (рис. 3)².

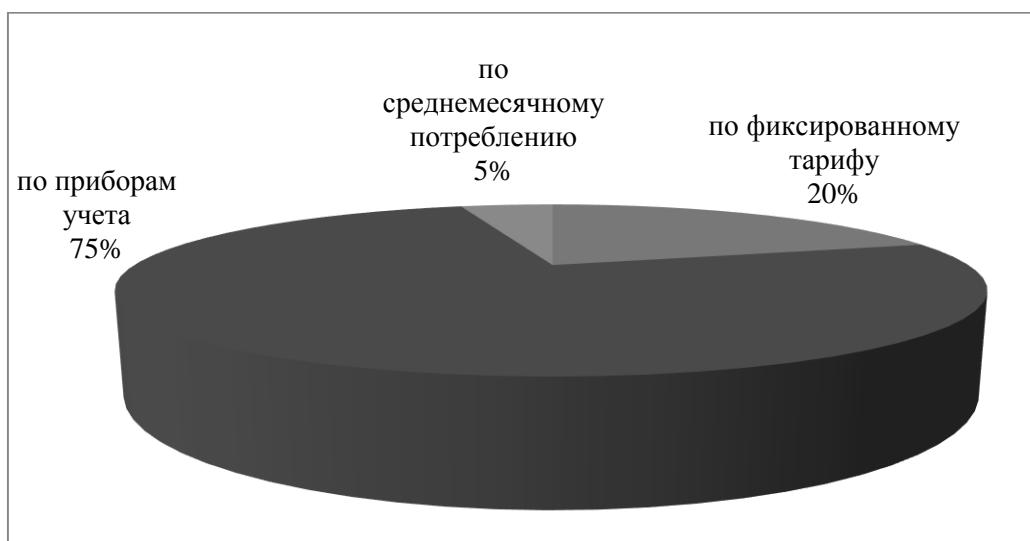


Рисунок 1 – Начисление коммунальных платежей

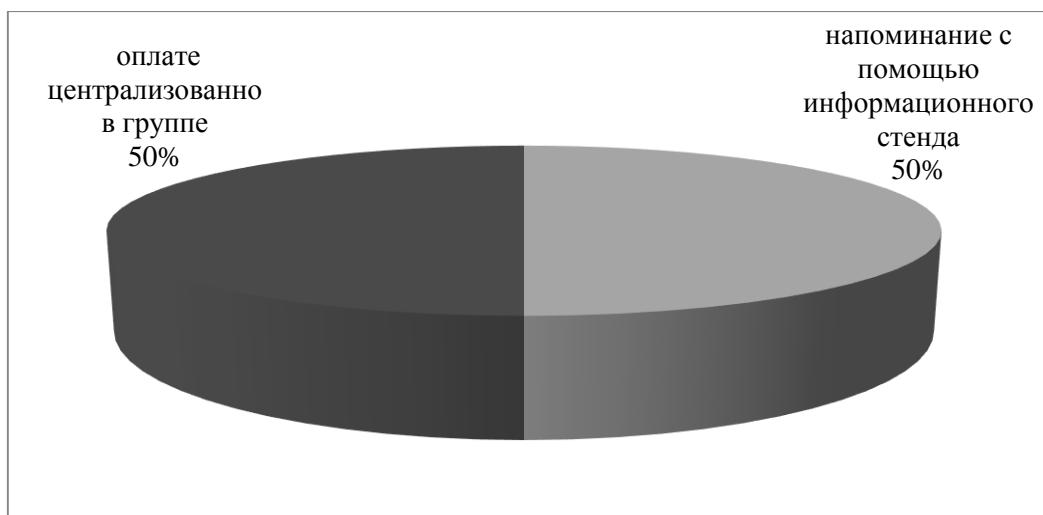


Рисунок 2 – Методы сбора платежей за услуги

¹ Составлен автором по результатам исследования.

² Составлен автором по результатам исследования.

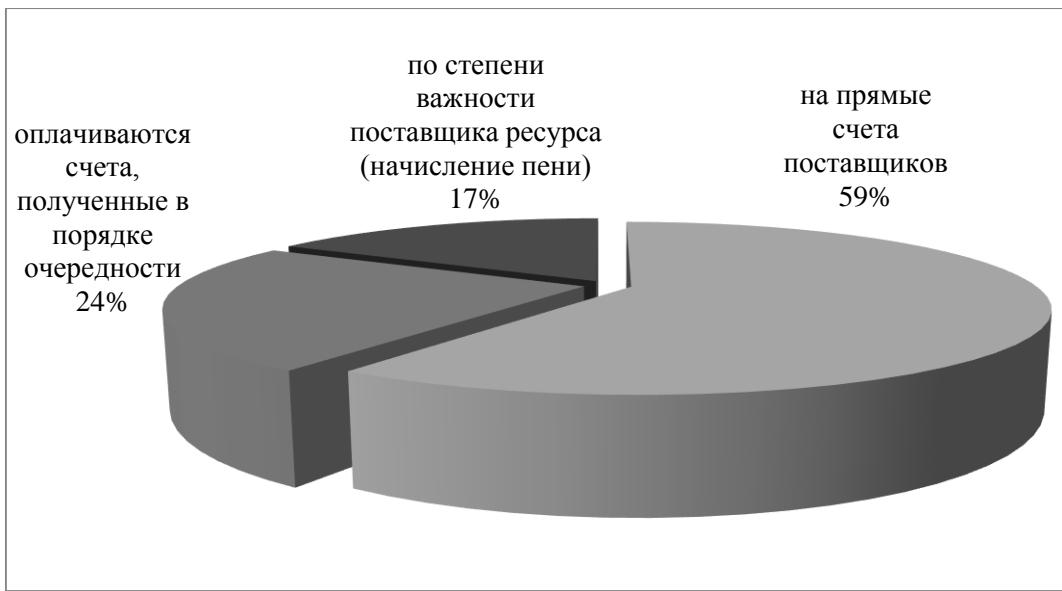


Рисунок 3 – Распределение оплаты по поставщикам за оказанные услуги

Работа с должниками на каждом предприятии также ведется по-разному, но большинство (47%) осуществляют обзвон клиентов и согласовывают с ними даты оплаты задолженности, 23% и 18% предоставляют должникам претензии, в которых указаны сроки оплаты (и уведомление о

том, что организация будет подавать в суд для получения денежных средств за оказанные услуги), а всего 12% борются с должниками путем временного отключения ресурсов (блокировки канализации, отключение электричества, воды и т.д.) (рис. 4).

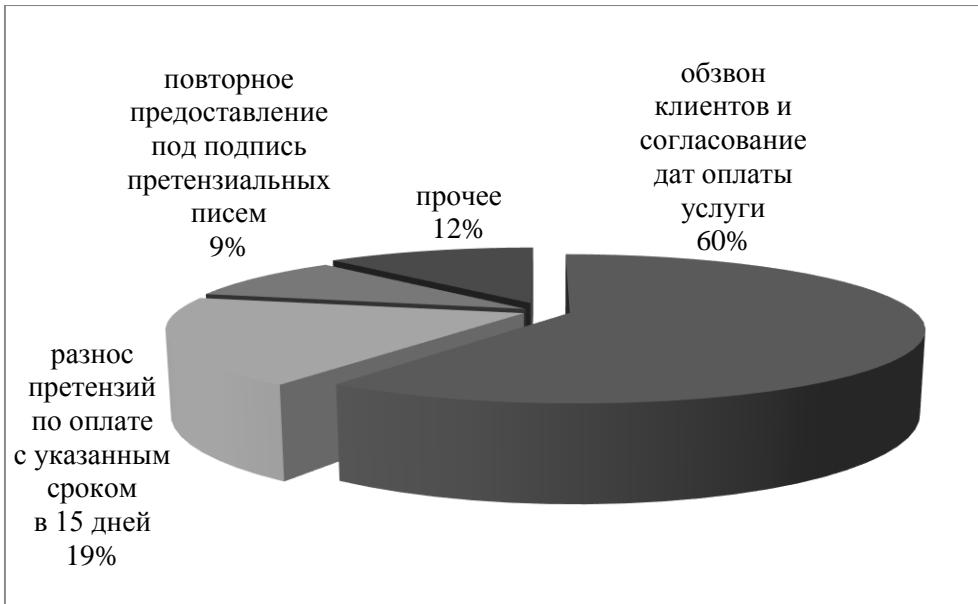


Рисунок 4 – Методы борьбы с должниками по оплате за оказанные услуги

Заключение

Человек – это важное звено в бизнес-процессе. Если действия будут выполняться автоматически, то это уже не бизнес, а технологический процесс. Бизнес-процессы должны быть понятные, удобные для

любого предприятия и приносить компании прибыль, но идеальными они не будут никогда.

Таким образом, полученные результаты указывают на большой «удельный

вес» использования респондентами «нетехнологичных» форм реализации формирующих бизнес-процесс функций. Сходные результаты, которые могут отражать специфику процесса принятия решений менеджментом [6], получены специалистами при изучении других сфер бизнеса. Отметим, что использование «нетехнологичных» форм реализации функций оказывает негативное влияние на эффективность деятельности бизнеса [3]. Для получения количественных оценок влияния используемых респондентами форм реализации формирующих изученный бизнес-процесс функций требуется проведение более детальных исследований.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Matani M., Keshavarz A. RE-ANALYSIS OF THE BUSINESS PROCESSES FOR IMPROVING ORGANIZATIONAL PERFORMANCE. QUID 2017, Special Issue №1, pp. 2620-2627
 2. Димитриади Н.А. Управление отделом сбыта: использование маркетинговых технологий. ЗАО Книга. – Ростов-на-Дону, 2006.
 3. Димитриади Н.А., Ароян Н.М., Ходарева Т.А. Об эффективности систем управления продажами в российских предпринимательских структурах. Менеджмент и бизнес-администрирование. 2013. № 4. с. 124-136
 4. Бородулин А.Н., Заложнев А.Ю., Мешков П.В., Шуревов Е.Л. Построение процессно-ориентированных систем внутрифирменного управления как метод оптимизации бизнес-процессов. Управление большими системами: сборник трудов. – 2006. – №12-13. – с. 46-50
 5. Taylor, F.W. (1911). The principles of scientific management. New York, NY: Harper & Brothers
 6. Бова И.С. Специфика принятия решений об организации работы функциональных подразделений коммерческих компаний // Управление экономическими системами. – (110). – 4/2018
- BIBLIOGRAPHIC LIST**
1. Matani M., Keshavarz A. RE-ANALYSIS OF THE BUSINESS PROCESSES FOR IMPROVING ORGANIZATIONAL PERFORMANCE. QUID 2017, Special Issue №1, pp. 2620-2627
 2. Dimitriadi N. A. sales Department Management: use of marketing technologies. This Book. – Rostov-on-Don, 2006.
 3. Dimitriadi N. A., Aroyan N. M., Khodareva T. A. on the effectiveness of sales management systems in Russian business structures. Management and business administration. 2013. No. 4. p. 124-136
 4. Borodulin A. N., Zakladnev A. Yu., Meshkov P. V., Shuremov E. L. Construction of process-oriented systems of intra-firm management as a method of optimization of business processes. Managing large systems: collection of papers. – 2006. – № 12-13. – p. 46-50
 5. Taylor, F.W. (1911). The principles of scientific management. New York, NY: Harper & Brothers
 6. Bova I. S. Specifics of decision-making on the organization of work of functional divisions of commercial companies // Management of economic systems. – (110). – 4/2018

Ларionов В.А.,
к.э.н., соискатель степени д.э.н.
кафедры «Маркетинг и реклама»,
РГЭУ (РИНХ)

ВОПРОСЫ ФИНАНСОВОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ И ОЦЕНКИ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ КЛАССА ЛЮКС

JEL classification: G2, L8

В статье анализируются вопросы оценки лояльности потребителей гостиничных услуг класса люкс, представляющих собой наибольший интерес для стороны предложения в плане максимизации финансового результата в условиях высокого уровня конкуренции и повышения требований к получаемому сервису со стороны потребителей. Автором исследована эволюция выстраиваемых моделей воспринимаемой потребителем ценности оказываемых ему услуг и продемонстрировано ранжирование потребителей по виду проявляемой лояльности. На основе анализа вторичной информации и представленных в открытой печати эмпирических данных в статье охарактеризована модель построения взаимоотношений с лояльными потребителями гостиничных услуг класса люкс.

Ключевые слова: воспринимаемая ценность, услуги, потребители, люкс, люксовый бренд.

V.A .Larionov

THE FINANCIAL ATTRACTIVENESS AND EVALUATION OF LOYALTY OF CONSUMERS OF HOTEL SERVICES OF A CLASS LUX

The article analyzes the issues of assessing the loyalty of consumers of luxury hotel services, which are of the greatest interest to the supply side in terms of maximizing the financial result in a high level of competition and increasing the requirements for the service received by consumers. The author investigates the evolution of the models of perceived

value of the services provided by the consumer and demonstrates the ranking of consumers by type of loyalty. Based on the analysis of secondary information and empirical data presented in the open press, the article describes a model of building relationships with loyal consumers of luxury hotel services.

Keywords: perceived value, services, consumers, luxury, luxury brand.

Введение

Представления стороны предложения и стороны спроса о ценности предоставляемых услуг могут существенно отличаться друг от друга. Для принятия верных управленческих решений, опосредующих ориентацию бизнеса на клиента, необходимо понимать, какие ценностные ориентиры в отношении гостиничных услуг, являются значимыми для потребителей. Понимание данной ситуации позволит сформировать экономически значимый слой лояльных клиентов.

Вопросы оценки лояльности потребителей гостиничных услуг представляются значимыми в современный высококонкурентный период. Еще более остро данная проблематика проявляется себя применительно к клиентам гостиниц, предоставляющих услуги класса люкс, поскольку данная категория потребителей имеет опыт совершения различных покупок, изначально предъявляет повышенные требования к получаемому сервису. Работая с указанной целевой аудиторией, средства коллективного размещения могут максимизировать прибыль, что свидетельствует об особой финансовой привлекательности данной категории потребителей.

Обсуждение

Это предполагает необходимость развития гостиничного бизнеса под эгидой соответствующего люксового бренда. В связи с этим необходимо охарактеризовать существующие подходы, предлагающие описание и характеристику сегмента товаров и сервисов класса люкс. Российские исследователи, например И.И. Скоробогатых, концентрируют внимание на взаимоотношениях в индустрии предложения люксовых

товаров и рассматривают их в качестве активатора бизнес-взаимодействия на национальном и зарубежных рынках [4, 5].

А.Н. Андреева и Ю.М. Маленькая подчеркивают необходимость оценки концептуальных положений, лежащих в основе развития люксового сегмента рынка [1].

Зарубежные исследователи Ф. Антони, Р. Бургельман и П. Меза сконцентрировали свое внимание на составляющих, обеспечивающих успешность представления на развивающем рынке люксового товара/бренда (рис. 1).

Такой исследователь, как Р. Йин, выявляет основные элементы, которые характеризуют люксовый бренд (рис. 2).

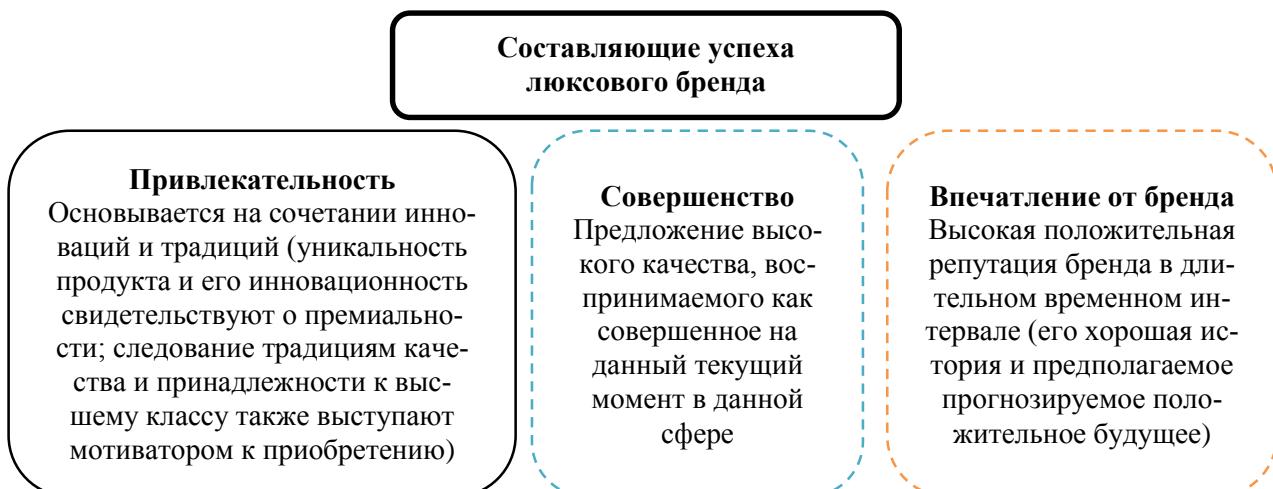


Рисунок 1 – Составляющие успеха люксового бренда
(согласно Ф. Антони, Р. Бургельман и П. Меза [9])



Рисунок 2 – Элементы, формирующие люксовый бренд (согласно Р. Йин [39])

Большинство исследователей сходятся в том, что при предложении товаров и услуг класса люкс продаются не сами товары и услуги, а эмоции, умение взаимодействовать с клиентами и, по сути, «воплощение их мечты в реальность» [22, 23].

Ввиду необходимости построения долгосрочных взаимоотношений с потребителями товаров и услуг класса люкс значимыми являются характеристики данных клиентов. В связи с этим исследователь Ю. Оконкво определяет следующие основные черты, относящиеся к люксовым брендам, товарам и сервисам класса люкс [29].

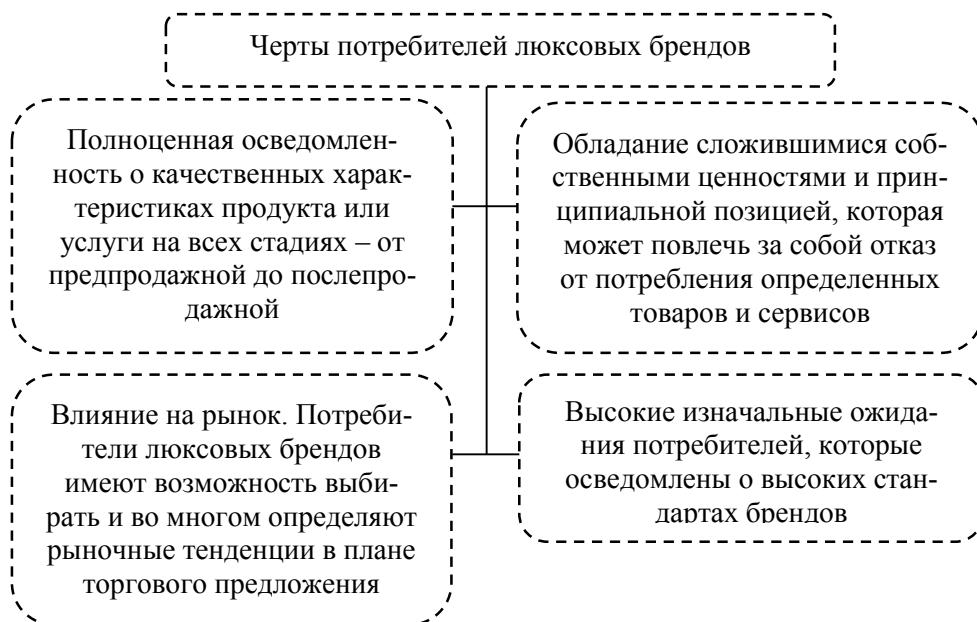


Рисунок 3 – Характеристики товаров, относящихся к классу люкс, по мнению Ю. Оконкво [29]

В связи с этим важным вопросом представляется воспринимаемая потребителями услуга и ее отнесение к классу люкс. Многие ученые исследовали данный вопрос и приходили к выводам, характеризующим ситуацию исходя из сложившейся на актуальный период их исследований практики. Например, Б. Дюбуа и С. Целлар анализировали следующие показатели бренда, такие как: качество, высокая цена, уникальные характеристики, изначальная эстетика, существующие традиции и проявляющаяся тенденция к излишеству. Далее они на основе аналитических сопоставлений агрегировали данные характеристики в три укрупненные группы, именуемые ими следующим образом: «качество, гедонизм и следование традициям» [16].

Такие исследователи, как Ф. Виньерон и Л. Джонсон, взяли за основу пять ключевых критериев, позволяющих оценивать услуги, относящиеся к люксовым. Причем данные исследователи сгруппировали их согласно принадлежности к личным (основанным на личной оценке) или внешним (получаемым за счет внешней оценки): качество, уникальность и заметность; гедонизм и оценка окружающими, определяющая самоидентификацию [41].

Группа ученых (Уидман К.-П., Хеннингс Н., Зибельс А.) акцентировала внимание на четырех составляющих воспринимаемой потребителем ценности товаров класса и услуг класса люкс. Они выделили такие характеристики, как: финансовая, функциональная, индивидуальная и социальная (рис. 3) [42].

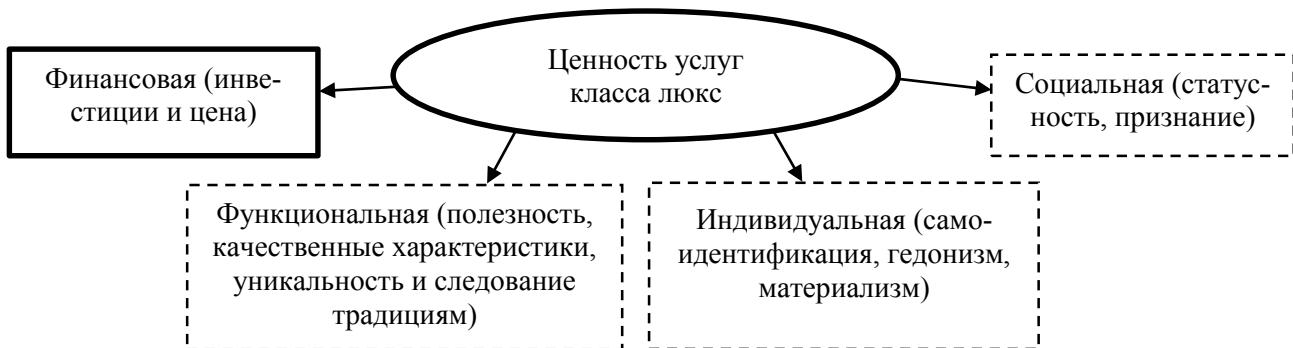


Рисунок 3 – Атрибуты воспринимаемой потребителями ценности услуг класса люкс [13]

Как видим, исследователи приводят различные факторы, позволяющие описать восприятие потребителями люксовых товаров. Практически все отмечают значение воспринимаемой ценности [20, 35] и отводят главенствующее значение проблематике лояльности и долгосрочных взаимоотношений с потребителями [27].

Результаты

Развитие научной мысли в данном направлении – в факторах, позволяющих

учитывать аспекты восприятия потребителями ценности люксовых услуг, – представлено в таблице 1.

Характеризуя непосредственно маркетинговую деятельность гостиничных услуг класса люкс, исследователи формулируют принципы, позволяющие средствам размещения, предоставляющим услуги в данном сегменте, быть успешными (рис. 4).

Таблица 1 – Развитие научной мысли в аспекте построения моделей восприятия потребителями ценности люксовых услуг [13, 16, 22, 23, 29, 30, 41, 42]

Автор	Качество	Цена	Уникальность	Характеристики					
				Самоидентификация	Гедонизм	Материализм	Демонстративность	Статус	История, традиции
И. Пау				+				+	+
Ж.-Н. Капферер	+	+		+	+				
Б. Дюбуа, С. Целлар	+	+			+				
Ф. Виньeron, Л. Джонсон	+		+	+	+		+		
К.-П. Вудман	+	+	+	+	+	+	+	+	
Ю. Оконкво	+	+	+	+	+			+	+
Ж.-Н. Капферер, В. Бастьян	+	+	+	+	+			+	+
Р. Сиорнеа	+	+	+	+	+	+	+	+	+

Принципы маркетинга в гостиничном бизнесе

- Нацеленность на индивидуальные потребности клиентов при одновременном учете интересов социума
- Внедрение новинок для расширения предоставляемых услуг, повышения их качества и безопасности сервиса
- Нацеленность на построение долгосрочной маркетинговой стратегии с учетом возможностей ее коррекции из-за изменяющейся рыночной конъюнктуры
- Комплексный подход в достижении результата (вовлечение всех ресурсов и возможностей)
- Направленное управление имиджем объекта размещения для повышения собственной конкурентоспособности

Рисунок 4 – Основные принципы маркетинга в гостиничном бизнесе [40, 43]

Кроме указанных принципов применительно к маркетингу гостиничных услуг принято выделять ряд особенностей, определяемых специфичностью гостиничного продукта и самой сферы гостеприимства [11, 40], таких как:

- фактор сезонности спроса на оказываемые услуги (что предполагает гибкую ценовую политику для поддержания уровня спроса в период всего операционного цикла);
- высокое значение роли персонала в реальном и воспринимаемом качестве оказываемых услуг;
- высокое значение своевременности и оперативности оказываемых сервисов для осознания их ценности потребителями;
- сложность процесса оценки клиентами качества оказываемых услуг (в оценке может преобладать эмоциональный фон);
- целостный характер восприятия гостиничного продукта.

Традиционно, основываясь на сложности и реальном наполнении сервисов, формирующих собой гостиничный продукт, исследователи и практики выделяют четыре уровня его «комплектации», такие как: основной (базовый), ожидаемый, желательный и запоминающийся [44].

Места коллективного размещения (отели), предоставляющие только базовые, стандартные услуги, могут быть конкурентоспособными только в нижнем ценовом

сегменте, в котором потребителю необходима, собственно, только услуга размещения.

Ожидаемый уровень характерен для мест размещения среднего уровня, где, например, наряду с услугой размещения предоставляется услуга питания, но она не является высоко качественной или эксклюзивной; не обеспечивает дифференциации от конкурирующих организаций.

Желательный уровень предполагает нацеленность на выстраивание взаимоотношений с потребителями. Достижение этого уровня дает объекту размещения конкурентные преимущества, поскольку клиенты ценят, например, особое дружелюбие и открытость персонала или высокий уровень качества еды в отеле, большой выбор блюд или быстрое реагирование на возникающие запросы и проблемы гостей. Это создает предпосылки для формирования лояльности клиентов к объекту размещения.

Для объектов размещения класса люкс характерным является стремление к работе с потребителями на запоминающемся уровне, когда отель демонстрирует безупречное качество во всем, незабываемые впечатления и только положительные эмоции у клиентов. Работа с потребителями на данном уровне позволяет выстраивать долгосрочные взаимоотношения с клиентами, рассчитывать на их истинную лояльность к объекту размещения.

Естественным образом, клиенты, ориентированные на потребление услуг класса люкс, предъявляют повышенные требования к объекту размещения, которым он, по их мнению, должен соответствовать. Теоретики и практики подчеркивают ключевое значение имиджевой составляющей и создания сильного бренда для гостиниц, предлагающих услуги класса люкс, поскольку сильный бренд позволяет потребителям быстро сориентироваться и принять решение об объекте размещения, выборе его и своих предпочтений [17, 24, 26, 31].

Для большинства потребителей, наряду с реальным осознаваемым ими качеством и функциональными характеристиками, не менее большое значение имеют

статусные характеристики, а именно статусность и осознание другими членами общества престижности потребляемых ими услуг. Так как атрибуты престижа и статуса в обществе подвержены изменениям в условиях прогресса и внедрения инноваций, то необходим постоянный мониторинг предпочтений клиентов, соответствие их новым запросам, что актуализирует интерес к маркетингу взаимоотношений в сфере гостиничного бизнеса [25, 33].

В таблице 2 приведены проанализированные различными исследователями характеристики бренда гостиниц класса люкс, значимые для потребителей.

Таблица 2 – Основные критерии и характеристики бренда коллективного средства размещения (гостиницы) класса люкс [10, 12, 19, 22, 32, 38, 41]

Авторы	Основные критерии и характеристики бренда гостиницы класса люкс
Атвал Г., Вильямс А., Бертон П., Капферер Ж.-П., Басьен В., Тайнан К., МакКечни С., Чхуон С.	Индивидуализированные характеристики (демонстрация успеха посредством принадлежности к бренду; осознание материальных и социальных ценностей, в том числе экологических; творческая составляющая и выразительность)
Бертон П., Капферер Ж.-П., Басьен В.	Социальное значение (символичность, демонстрация окружающим своей успешности посредством потребления люксовых услуг; ассоциирование себя с дорогим брендом)
Виньерон Ф., Джонс Л., Джагессур Дж., Кохен Г.	Престиж (высокий уровень престижности бренда, значительная нематериальная ценность)
Бертон П.	Эксклюзивность (осознаваемая и демонстрируемая редкость, эксклюзивность потребляемых услуг)
Вонг С., Прендергаст Г.	Качество (высокое качество и превосходный дизайн)

Важным представляется то, что отели, создав узнаваемый бренд, совмещают индивидуализированный вариант обслуживания с предложением стандартизованных продуктов. Получается, что, имея обширную информацию о своих потребителях и сегментировав их, менеджмент отелей предлагает им стандартизованные пакеты гостиничных услуг высокого качества, являющиеся индивидуализированными в достаточной степени для соответствующего их восприятия потребителями [2, 3, 6, 7]. Отели перешли к сетевой форме функционирования бизнеса, что позволяет использовать преимущества бренда и масштабировать результаты на всю сетевую

структуру. Клиенты, знакомые с качеством услуг, предлагаемых сетевыми отелями в определенной локации, как правило, положительно настроены на потребление услуг в отелях данной сети при посещении другой туристической дестинации.

В рамках отмеченных тезисов значимым представляется вопрос о лояльности потребителей к формируемому бренду гостиницы класса люкс. В рамках маркетинга взаимоотношений лояльность потребителей рассматривается исследователями в качестве приоритетной стратегии, реализуемой гостиничным бизнесом [37]. Различные трактовки лояльности к бренду гостиницы приведены в таблице 3.

Таблица 3 – Трактовки лояльности потребителей к бренду гостиницы [14, 18, 21, 28, 34, 36, 37, 44]

Авторы	Трактовки лояльности потребителей к бренду гостиницы
Тидесвел С., Фредлин Е.	«Краеугольный камень успеха» в гостиничном бизнесе
Нартех Б.	Основная составляющая бизнес-стратегии гостиниц
Джейкоби Дж., Кайнер Д.	Сильная предрасположенность к совершению повторной покупки определенного бренда, несмотря на маркетинговые усилия других брендов
Хуанг Х., Чен П., Скоглэнд Й., Сигау Дж.	Нечувствительность к цене при предпочтении определенного бренда и определенная частота посещений
Йин Р.	Готовность прощать недостатки в обслуживании любимого бренда и в качестве обратной связи сигнализировать о допущенных просчетах, чтобы бренд в итоге стал еще лучше
Дэй Дж.	Сильная внутренняя предрасположенность к бренду, стимулирующая приобретение

Тем не менее в условиях высокого уровня конкуренции важен ответ на вопрос, является ли лояльность потребителей истинной и не представляет ли ситуативную реакцию на «выгодные предложения». В этом случае компания столкнется с проявлением ложной лояльности, не дающей эмоциональной привязки потребителя к бренду, а являющейся отражением его ситуативных потребностей. Такой потребитель легко может переключиться на услуги, оказываемые другим объектом коллективного размещения.

В рамках такого подхода исследователи А. Дик, К. Базу применительно к гостиничным брендам выделяют: истинную, латентную, ложную лояльность и ее отсутствие [15].

Истинная лояльность предполагает наличие стойкой эмоциональной связи потребителя с брендом места размещения. В этом случае потребитель может практические не реагировать на предложения конкурентов. Он будет также рекомендовать это место размещения своим друзьям и знакомым.

Латентная лояльность имеет место в том случае, если потребитель привязан к бренду отеля, но в силу разных причин редко его посещает.

Ложная лояльность представляет ситуацию, когда собой частные приобретения услуг совершаются по причине выгоды для потребителя в данный дискретный временной отрезок (специальные акции, скидки, предложения). При подобных мероприятиях со стороны конкурентов потребитель

сменит отель, не имея привязанности к определенному месту размещения.

Отсутствие лояльности на практике представляет собой ситуацию, в которой потребители от случая к случаю выбирают различные места размещения, руководствуясь различными факторами и под влиянием обстоятельств.

Представляется, что в данной ситуации гостиницам целесообразно дифференцировать прежде всего потребителей, проявляющих истинную и ложную лояльность, для того чтобы выстраивать с ними работоспособную модель взаимодействия, учитывающую отличия данных потребительских групп.

Укажем, что группой российских исследователей М. Шерешевой, С. Березка, К. Якуба было проведено исследование в виде экспертного опроса среди менеджеров международных отелей класса люкс, расположенных в г. Москве, таких как: Ararat Park Hayat, Radisson Royal, Swissotel, Lotte Hotel, нацеленное на выявление основных характеристик, влияющих на воспринимаемую ценность услуг гостиниц класса люкс потребителями и понимание ситуации с лояльностью клиентов в текущих условиях, позволяющее оптимизировать бизнес-активность отелей [8]. Интервьюируемые эксперты отметили, что работают с крайне требовательной аудиторией, указали рост конкуренции и на этом фоне необходимость выстраивания эмоционального контакта с клиентами. На основе их профессиональных мнений и ожиданий была структуриро-

вана практико-ориентированная модель работы с клиентами, обладающими истинной

и ложной лояльностью к объекту размещения – гостинице класса люкс (табл. 4).

Таблица 4 – Практико-ориентированная модель работы с клиентами, обладающими истинной и ложной лояльностью к объекту размещения – гостинице класса люкс [8]

Маркетинг гостиничных сетей класса люкс	
Ложная лояльность: предпринимаемые действия	Истинная лояльность: предпринимаемые действия
Определение приемлемого ценового ориентира	Создание сильного бренда, управление имиджем
Оценка доступности и качества альтернативных вариантов размещения	Управление общим впечатлением потребителей о посещении отеля
Специальные предложения, сформулированные на основе проведенной оценки	Атрибуты отеля Атрибуты номера в отеле

На основании этой модели (на ее идеологической основе) отслеживались отзывы потребителей, проживающих в указанных ранее отелях класса люкс, размещенные на сайте Trip Advisor. С учетом высказываемых предложений, претензий и замечаний стало возможным доработать наполнение модели, поскольку клиенты отмечали необходимость высокого качества обслуживания, квалификации персонала (профессиональной и в сфере межличностного общения), предложения дополнительных услуг.

Выводы

Представляется, что для коллективных средств размещения, работающих в сегменте класса люкс, в настоящее время необходимо строить свою работу на основе четкого понимания сущности воспринимаемой ценности услуг потребителями. Такой подход для сетевого бизнеса позволит выстраивать долгосрочные взаимоотношения с клиентами и сочетать индивидуализацию оказываемых услуг со стандартными решениями высокого качества для определенных сегментов. Необходимой представляется также работа по дифференциации целевой аудитории и потребителей услуг, совершающих частые покупки, по критерию их истинной либо ложной лояльности. Укажем, что подобное разграничение позволит гостинице планировать свои усилия для работы с дифференцированными с точки зрения критерия лояльности группами потребителей и максимизировать возможный результат. Такой подход предусматривает построение модели взаимодействия и ряда

маркетинговых усилий, формирующихся на основе отслеживания и мониторинга мнений истинно лояльной аудитории. Эти действия способствуют максимизации финансового результата работы гостиниц с указанной целевой аудиторией.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Андреева А.Н., Маленькая Ю.М. Мода и аудиобрендинг: анализ маркетинговых концепций на рынке модной одежды класса люкс // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2015. – № 4. – С. 292–307.
2. Баджо Р., Шерешева М.Ю. Сетевой подход в экономике и управлении: межdisciplinarnyj характер // Вестник Московского университета. – Серия 6 «Экономика». – 2014. – №2. – С. 3–21.
3. Катькало В.С., Мукба В.Н. Международные гостиничные сети: специфика организации и типология стратегий развития // Вестник Санкт-Петербургского университета. – Серия 8 «Менеджмент». – 2004. – №4. – С. 3–30.
4. Скоробогатых И.И. Индустрия товаров класса люкс как инновационный драйвер международных экономических систем // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. – 2010. – №2. – С. 87–91.
5. Скоробогатых И.И. Маркетинг отношений в сетевом взаимодействии акторов индустрии товаров класса люкс (теория, методология, практика). – М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2011.
6. Шемракова В.Н. Международные гостиничные сети: закономерности возник-

новения сетевой формы организации и базовые бизнес-модели // Вестник Санкт-Петербургского университета. – Серия 8 «Менеджмент». – 2007. – №3. – С. 83–111.

7. Шерешева М.Ю. Маркетинговая стратегия международных гостиничных сетей на российском рынке // Инновационное развитие экономики России: сценарии и стратегии / Под ред. В.П. Колесова, Л.А. Тутова. – М.: ТЕИС, 2012. – С. 475–482.

8. Шерешева М.Ю., Березка С.М., Якуба К.В. Воспринимаемая ценность гостиничных услуг класса люкс и лояльность клиентов // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2016. №3. С. 184–197.

9. Antoni F., Burgelman R.A., Meza P. (2004). LVMH in 2004: the Challenges of Strategic Integration. Harvard Business School case.

10. Atwal G., Williams A. (2009). «Luxury brand marketing – the experience is everything». Journal of Brand Management, Vol. 16, No. 5/6, pp. 338–346.

11. Barth K., Theis H.J. (2013). Hotel-Marketing: Strategien-Marketing-Mix-Planung-Kontrolle. Germany: Springer-Verlag.

12. Berthon P., Pitt L., Parent M., Berthon J.-P. (2009). «Aesthetics and ephemerality: observing and preserving the luxury brand». California Management Review, Vol. 52, No. 1, pp. 45–66.

13. Ciornea R., Pop M.-D., Bacila M.-F., Drule A.-M. (2011). «Measuring luxury value perception: additions to the model of Wiedmann et al. (2007)». International Conference. Marketing from Information to Decision, 4th Edition.

14. Day G.S. (1969). «A two-dimensional concept of brand loyalty». Journal of Advertising Research, Vol. 9, No. 3, pp. 29–35.

15. Dick A., Basu K. (1994). «Customer loyalty: toward and integrated conceptual framework». Journal of the Academy of Marketing Science, Vol. 22, No. 2, pp. 99–108.

16. Dubois B., Czellar S. (2002). «Prestige brands or luxury brands? An exploratory inquiry on consumer perception». Marketing in a Changing World: Scope, Opportunities and Challenges: Proceedings of the 31st EMAC Conference, University of Minho, Portugal, pp. 12–25.

17. Forgacs G. (2003). «Brand asset equilibrium in hotel management». International Journal of Contemporary Hospitality Management, Vol. 15, No. 6, pp. 340–342.

18. Jacoby J., Kyner D.B. (1973). «Brand loyalty versus repeat purchasing». Journal of Marketing Research, Vol. 10, No. 1, p. 1–9.

19. Juggessur J., Cohen G. (2009). «Is fashion promoting counterfeit brands?». Journal of Brand Management, Vol. 16, No. 5/6, pp. 383–394.

20. Hung K.-P., Chen A.H., Peng N., Hackley C., Tiwsakul R.A., Chou Ch. (2011). «Antecedents of luxury brand purchase intention». Journal of Product & Brand Management, Vol. 20, No. 6, pp. 457–467.

21. Hu H.S., Huang C., Chen P. (2010). «Do reward programs truly build loyalty for lodging industry?». International Journal of Hospitality Management, Vol. 29, No. 1, pp. 128–135.

22. Kapferer J.N., Bastien V. (2009). Luxury Strategy: Break the Rules of Marketing to Build Luxury Brand. Milford, CT: Kogan Page, pp. 209–212.

23. Kapferer J.N. (2001). Reinventing the Brand: Can Top Brands Survive the New Market Realities? Kogan Page, London.

24. Kayaman R., Arasli H. (2007). «Customer based brand equity: evidence from the hotel industry». Managing Service Quality, Vol. 17, No. 1, pp. 92–109.

25. Kim W.G., Cha Y. (2002). «Antecedents and consequences of relationship quality in hotel industry». Hospitality Management, Vol. 21, No. 4, pp. 321–338.

26. Kim W.G., Jin-Sun B., Kim H.J. (2008). «Multidimensional customer-based brand equity and its consequences in mid-priced hotels». Journal of Hospitality & Tourism Research, Vol. 32, No. 2, pp. 235–254.

27. Liu F., Li J., Mizerski D., Soh H. (2012). «Self-congruity, brand attitude, and brand loyalty: a study on luxury brands». European Journal of Marketing, Vol. 46, No. 7/8, pp. 922–937.

28. Narteh B. (2013). «Relationship marketing and customer loyalty: evidence from the Ghanaian luxury hotel industry».

- Journal of Hospitality Marketing & Management, Vol. 22, No. 4, pp. 407–436.
29. Okonkwo U. (2007). Luxury Fashion Branding. Trends, Tactics, Techniques. Palgrave Macmillan, UK.
 30. Phau I., Prendergast G. (2000). «Consuming luxury brands: the relevance of the rarity «principle». Journal of Brand Management, Vol. 8, No. 2, pp. 122–138.
 31. Prasad K., Dev C.S. (2000). «Managing hotel brand equity». Cornell Hotel & Restaurant Administration Quarterly, Vol. 41, No. 3, pp. 22–31.
 32. Prendergast G., Wong C. (2003). «Parental influence on the purchase of luxury brands of infant apparel: an exploratory study in Hong Kong». Journal of Consumer Marketing, Vol. 20, No. 2, pp. 157–169.
 33. Sheth J.N., Parvatiyar A. (1995). «Relationship marketing in consumer markets: antecedents and consequences». Journal of the Academy of Marketing Science, Vol. 23, No. 4, pp. 255–271.
 34. Skogland I., Sigauw J.A. (2004). «Are your satisfied customers loyal?» Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly, Vol. 45, No. 3, pp. 221–235.
 35. Shukla P. (2011). «Impact of interpersonal influences, brand origin and brand image on luxury purchase intentions: measuring interfunctional interaction and a cross-national comparison». Journal of World Business, Vol. 46, No. 2, pp. 242–253.
 36. Tanford S., Raab C., Kim Y.S. (2012). «Determinants of hotel loyalty and purchasing behavior for full service and limited service hotels». International Journal of Hospitality Management, Vol. 31, No. 1, pp. 319–328.
 37. Tideswell C., Fredline E. (2004). «Developing and rewarding loyalty to hotels: the guest's perspective». Journal of Hospitality and Tourism Research, Vol. 28, No. 2, pp. 186–208.
 38. Tynan C., McKechnie S., Chhuon C. (2010). «Co-creating value for luxury brands». Journal of Business Research, Vol. 63, No. 11, pp. 1156–1163.
 39. Yin R.K. (2009). Case Study Research: Design and Methods. Sage Publications, London.
 40. Yu L. (2008). «The structure and nature of the international hospitality industry». In: Brotherton B., Wood R.C. (Eds.). The SAGE Handbook of Hospitality Management. Sage Publications Limited, London, pp. 62–90.
 41. Vigneron F., Johnson L.W. (2004). «Measuring perceptions of brand luxury». Journal of Brand Management, Vol. 11, No. 6, pp. 409–484.
 42. Wiedmann K.-P., Hennigs N., Siebels A. (2007). «Measuring consumers luxury value perception: a cross-cultural framework». Academy of Marketing Science, No. 7, pp. 1–21.
 43. Williams A. (2006). «Tourism and hospitality marketing: fantasy, feeling and fun». International Journal of Contemporary Hospitality Management, Vol. 18, No. 6, pp. 482–495.
 44. Wilkins H. (2010). «Using importance-performance analysis to appreciate satisfaction in hotels». Journal of Hospitality Marketing & Management, Vol. 19, No. 8, pp. 866–888.
- ### BIBLIOGRAPHIC LIST
1. Andreeva A. N., Malaya Yu. M. Fashion and audio branding: analysis of marketing concepts in the market of luxury fashion clothing // Marketing and marketing research. - 2015. - No. 4. - Pp. 292-307.
 2. Baggio R., Sheresheva M. Yu. Sete-Voy approach in Economics and management: interdisciplinary character // Bulletin of the Moscow University. - Series 6 "Economy". - 2014. - No. 2. - Pp. 3-21.
 3. Katkalo V. S., Mukba V. N. The international hotel networks: specificity of organization and the typology of development strategies // Vestnik of Saint Petersburg University. - Series 8 "Management". - 2004. - No. 4. - Pp. 3-30.
 4. Skorobogatykh I. I. industry of luxury goods as an innovative driver of international economic systems // RISK: Resources, Information, Supply, Competition. - 2010. - No. 2. - Pp. 87-91.
 5. Skorobogatykh I. I. marketing of relations in the network interaction of actors in the luxury goods industry (theory, methodology, practice). - Moscow: fgbou VPO "REU im. G. V. Plekhanova", 2011.

6. Shamrakova V. N. International hotel chain: patterns of penetration-who network forms of organization and the underlying business models // *Vestnik St. Petersburg University*. - Series 8 "Management". - 2007. - No. 3. - P. 83-111.
7. Sheresheva M. Yu. Marketing strategy of international hotel chains in the Russian market // *Innovative development of the Russian economy: stages and strategies* / ed. by V. P. Kolesov, L. A. Tutov. - Moscow: TEIs, 2012. - Pp. 475-482.
8. Sheresheva M. Yu., Berezka S. M., Yakuba K. V. Perceived value of luxury hotel services and customer loyalty // *Marketing and marketing research*. 2016. No. 3. Pp. 184-197.
9. Antoni F., Burgelman R.A., Meza P. (2004). LVMH in 2004: the Challenges of Strategic Integration. Harvard Business School case.
10. Atwal G., Williams A. (2009). «Luxury brand marketing – the experience is everything». *Journal of Brand Management*, Vol. 16, No. 5/6, pp. 338–346.
11. Barth K., Theis H.J. (2013). Hotel-Marketing: Strategien-Marketing-Mix-Planung-Kontrolle. Germany: Springer-Verlag.
12. Berthon P., Pitt L., Parent M., Berthon J.-P. (2009). «Aesthetics and ephemerality: observing and preserving the luxury brand». *California Management Review*, Vol. 52, No. 1, pp. 45–66.
13. Ciornea R., Pop M.-D., Bacila M.-F., Drule A.-M. (2011). «Measuring luxury value perception: additions to the model of Wiedmann et al. (2007)». International Conference. *Marketing from Information to Decision*, 4th Edition.
14. Day G.S. (1969). «A two-dimensional concept of brand loyalty». *Journal of Advertising Research*, Vol. 9, No. 3, pp. 29–35.
15. Dick A., Basu K. (1994). «Customer loyalty: toward and integrated conceptual framework». *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 22, No. 2, pp. 99–108.
16. Dubois B., Czellar S. (2002). «Prestige brands or luxury brands? An exploratory inquiry on consumer perception». *Marketing in a Changing World: Scope, Opportunities and Challenges: Proceedings of the 31st EMAC Conference, University of Minho, Portugal*, pp. 12–25.
17. Forgacs G. (2003). «Brand asset equilibrium in hotel management». *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, Vol. 15, No. 6, pp. 340–342.
18. Jacoby J., Kyner D.B. (1973). «Brand loyalty versus repeat purchasing». *Journal of Marketing Research*, Vol. 10, No. 1, pp. 1–9.
19. Juggessur J., Cohen G. (2009). «Is fashion promoting counterfeit brands?» *Journal of Brand Management*, Vol. 16, No. 5/6, pp. 383–394.
20. Hung K.-P., Chen A.H., Peng N., Hackley C., Tiwsakul R.A., Chou Ch. (2011). «Antecedents of luxury brand purchase intention». *Journal of Product & Brand Management*, Vol. 20, No. 6, pp. 457–467.
21. Hu H.S., Huang C., Chen P. (2010). «Do reward programs truly build loyalty for lodging industry?» *International Journal of Hospitality Management*, Vol. 29, No. 1, pp. 128–135.
22. Kapferer J.N., Bastien V. (2009). *Luxury Strategy: Break the Rules of Marketing to Build Luxury Brand*. Milford, CT: Kogan Page, pp. 209–212.
23. Kapferer J.N. (2001). *Reinventing the Brand: Can Top Brands Survive the New Market Realities?* Kogan Page, London.
24. Kayaman R., Arasli H. (2007). «Customer based brand equity: evidence from the hotel industry». *Managing Service Quality*, Vol. 17, No. 1, pp. 92–109.
25. Kim W.G., Cha Y. (2002). «Antecedents and consequences of relationship quality in hotel industry». *Hospitality Management*, Vol. 21, No. 4, pp. 321–338.
26. Kim W.G., Jin-Sun B., Kim H.J. (2008). «Multidimensional customer-based brand equity and its consequences in mid-priced hotels». *Journal of Hospitality & Tourism Research*, Vol. 32, No. 2, pp. 235–254.
27. Liu F., Li J., Mizerski D., Soh H. (2012). «Self-congruity, brand attitude, and brand loyalty: a study on luxury brands». *European Journal of Marketing*, Vol. 46, No. 7/8, pp. 922–937.
28. Narteh B. (2013). «Relationship marketing and customer loyalty: evidence

- from the Ghanaian luxury hotel industry». *Journal of Hospitality Marketing & Management*, Vol. 22, No. 4, pp. 407–436.
29. Okonkwo U. (2007). *Luxury Fashion Branding. Trends, Tactics, Techniques*. Palgrave Macmillan, UK.
30. Phau I., Prendergast G. (2000). «Consuming luxury brands: the relevance of the rarity «principle»». *Journal of Brand Management*, Vol. 8, No. 2, pp. 122–138.
31. Prasad K., Dev C.S. (2000). «Managing hotel brand equity». *Cornell Hotel & Restaurant Administration Quarterly*, Vol. 41, No. 3, pp. 22–31.
32. Prendergast G., Wong C. (2003). «Parental influence on the purchase of luxury brands of infant apparel: an exploratory study in Hong Kong». *Journal of Consumer Marketing*, Vol. 20, No. 2, pp. 157–169.
33. Sheth J.N., Parvatiyar A. (1995). «Relationship marketing in consumer markets: antecedents and consequences». *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 23, No. 4, pp. 255–271.
34. Skogland I., Sigauw J.A. (2004). «Are your satisfied customers loyal?» *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, Vol. 45, No. 3, pp. 221–235.
35. Shukla P. (2011). «Impact of interpersonal influences, brand origin and brand image on luxury purchase intentions: measuring interfunctional interaction and a cross-national comparison». *Journal of World Business*, Vol. 46, No. 2, pp. 242–253.
36. Tanford S., Raab C., Kim Y.S. (2012). «Determinants of hotel loyalty and purchasing behavior for full service and limited service hotels». *International Journal of Hospitality Management*, Vol. 31, No. 1, pp. 319–328.
37. Tideswell C., Fredline E. (2004). «Developing and rewarding loyalty to hotels: the guest's perspective». *Journal of Hospitality and Tourism Research*, Vol. 28, No. 2, pp. 186–208.
38. Tynan C., McKechnie S., Chhuon C. (2010). «Co-creating value for luxury brands». *Journal of Business Research*, Vol. 63, No. 11, pp. 1156–1163.
39. Yin R.K. (2009). *Case Study Research: Design and Methods*. Sage Publications, London.
40. Yu L. (2008). «The structure and nature of the international hospitality industry». In: Brotherton B., Wood R.C. (Eds.). *The SAGE Handbook of Hospitality Management*. Sage Publications Limited, London, pp. 62–90.
41. Vigneron F., Johnson L.W. (2004). «Measuring perceptions of brand luxury». *Journal of Brand Management*, Vol. 11, No. 6, pp. 409–484.
42. Wiedmann K.-P., Hennigs N., Siebels A. (2007). «Measuring consumers luxury value perception: a cross-cultural framework». *Academy of Marketing Science*, No. 7, pp. 1–21.
43. Williams A. (2006). «Tourism and hospitality marketing: fantasy, feeling and fun». *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, Vol. 18, No. 6, pp. 482–495.
44. Wilkins H. (2010). «Using importance-performance analysis to appreciate satisfaction in hotels». *Journal of Hospitality Marketing & Management*, Vol. 19, No. 8, pp. 866–888.

СТРАХОВОЕ ДЕЛО

Неровня Ю.В.,

к.э.н., доцент кафедры «Финансы»,
РГЭУ (РИНХ)

E-mail: ulia1511@yandex.ru

Романов Д.Г.,

старший преподаватель
кафедры «Финансы», РГЭУ (РИНХ)

E-mail: kafedra_finance@mail.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПЕРЕСТРАХОВОЧНОГО СЕГМЕНТА СТРАХОВОГО РЫНКА

JEL classification: G22

В работе рассматриваются основные проблемы и тенденции, характеризующие состояние российского страхового рынка и такого его сегмента как перестрахование. Раскрыта экономическая сущность перестрахования и методологические основы функционирования рынка перестраховочных услуг. В работе приведена статистическая оценка динамики развития российского рынка перестраховочных услуг и выявлены тенденции, определяющие его дальнейшее функционирование. Выявлены факторы, определяющие дальнейшую трансформацию регулирования рынка перестраховочных услуг в связи с созданием Национальной перестраховочной компании.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, перестрахование, перестраховочный рынок, Национальная перестраховочная компания.

Yu.V. Nerovnya, D.G. Romanov

THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF DEVELOPMENT REINSURANCE SEGMENT OF THE INSURANCE MARKET

The paper deals with the main problems and trends characterizing the state of the Russian insurance market and its segment as reinsurance. The economic essence of reinsurance

and methodological bases of functioning of the market of reinsurance services are revealed. The paper presents a statistical assessment of the dynamics of the Russian market of reinsurance services and identifies trends that determine its further functioning. The factors determining further transformation of regulation of the market of reinsurance services in connection with creation of the National reinsurance company are revealed.

Keywords: insurance, insurance market, reinsurance, reinsurance market, National reinsurance company.

Введение

В любом развитом рыночном государстве ядром системы страхования страховой рынок. Он представляет собой важнейшую компоненту экономической инфраструктуры такого государства. Исследователи часто называют страховой рынок стратегическим сектором экономики государства, обеспечивающим возмещение убытков участникам рынка и одновременно являющимся в случае необходимости надежным инвестором государства. Ведь известно, что многие крупные страховые компании в современном мире являются владельцами довольно значительных объемов финансовых ресурсов.

В России возрождение национального страхового рынка стало одной из важных задач при переходе к рыночным отношениям. Уже более двух десятилетий страховой рынок функционирует и развивается в нашей стране в условиях формирующейся рыночной социально ориентированной экономики. Происходит это на базе изучения и осмысливания накопленного опыта российской системы страхования, а также зарубежных стран на разных этапах развития экономики.

Материалы и методы

В процессе исследования авторы опирались на работы отечественных и зарубежных ученых, посвященных проблемам развития страхового рынка и перестраховочного сегмента, тенденциям, характеризующим страховые отношения в России. Системный подход к анализу предмета исследования лег в основу исследования;

были использованы статистические методы, метод экстраполяции и сравнительного анализа.

Основная часть

Перестрахование – необходимый атрибут и условие для обеспечения финансовой устойчивости страховых сделок, а также нормального функционирования любой страховой компании. Рынок перестрахования – это форма взаимодействия участников страхового рынка: страховщиков и перестраховщиков для дальнейшего перераспределения рисков.

Социально-экономическая сущность перестрахования обусловлена наличием рисков, поскольку перестраховочные операции являются вторичными, производными от страховых операций [9].

Оценка уровня развития страхования в России и других странах свидетельствует пока еще о существенном отставании нашего рынка страховых услуг от уровня страховых рынков развитых рыночных стран. Так, если в США размер страховой премии в расчете на одного жителя составляет 2,5 тыс. долл., в Швейцарии – 3,0 тыс. долл., в Японии – 4,5 тыс. долл., то в России лишь 0,14 тыс. долл. [10].

К ключевым показателям состояния страхового рынка относятся страховые премии, страховые выплаты и коэффициент выплат. В 2018 году объем рынка страхования в России достиг 1,48 трлн руб., увеличившись на 15,7% по сравнению с предыдущим годом. Как и годом ранее, в 2017, основной вклад в повышение внес сегмент страхования жизни, темп прироста в котором остался значительным и составил 36,5% (в 2017 году 53,7%). Без учета страхования жизни прирост на российском страховом рынке в 2018 году составил бы только 8,4% (в 2017 году наблюдалось снижение объема рынка на 1,8%). Всего России в 2018 году было заключено 203 млн договоров страхования. Годовой темп прироста составил 4,9% и был медленнее темпов повышения страховой премии. Страховые выплаты в 2018 году составили 522 млрд руб., то есть были на 2,4% больше, чем в 2017 году. [2].

Общий объем исходящей перестраховочной премии в 2018 году вырос по сравнению с 2017 годом и составил 115 млрд руб. Из этого объема 27 млрд руб. было перестраховано на территории Российской Федерации, а за ее пределами – 88 млрд руб. Для сравнения данные за 2017 год: на территории РФ – 22 млрд руб., за пределами – 87 млрд руб. [3].

Современные мировой страховой и перестраховочный рынки находятся под влиянием глобальных процессов. Специалисты выделяют следующие особенности современной перестраховочной отрасли:

- отсутствие крупных катастрофических убытков. Для компаний, специализирующихся на страховании катастрофических рисков, операционные условия остаются негативными;
- активизация сделок типа M&A (сделки по слиянию и поглощению), консолидация и укрупнение рынка. Все большее число страховщиков приняли решение об увеличении объема деятельности и повышении капитализации путем слияния или поглощения. Объединение активов дает игрокам страхового рынка возможность для синергии расходов, диверсификации страховых продуктов и принимаемых на себя рисков, а также для увеличения перестраховочной емкости. Укрупнение страхового бизнеса повышает степень соответствия современным требованиям регулирования деятельности страховщиков и страховых групп;
- высокая капитализация страховых и перестраховочных групп, повышение собственного удержания;
- активизация компаний, представляющих «новые рынки» – БРИКС и т.п.;
- приток на рынок перестрахования альтернативного капитала (капитал третьих лиц – сторонних инвесторов). Для этих целей большинство перестраховочных компаний образуют финансовые организации в целях обеспечения перестраховщиков необходимой перестраховочной емкостью (sidecars), выпускают облигации, связанные со страхованием катастрофических рисков, формируют фонды страховой секьюритизации.

юритизации для управления активами в интересах третьих лиц или образуют партнерства с участием хедж-фондов с целью привлечения их капитала для финансирования страховой деятельности [4].

Как отмечают специалисты, брокеры зарубежных компаний демонстрируют растущий интерес к неклассическим линиям страхования и к российским рискам.

В последнее время специалистами отмечено появление на рынке генеральных агентств специализированного типа с андеррайтинговыми полномочиями. В России ощущимое влияние на развитие системы перестрахования оказало введение экономических санкций и создание национального перестраховщика – Российской национальной перестраховочной компании (РНПК) [5].

В числе заметных тенденций следующих лет эксперты указывают следующие новации:

- появление точечных специфических для местных рынков перестраховочных решений;
- риски терроризма и политических волнений стали востребованы как часть полного пакета рисков;
- страхование непилотируемых летательных аппаратов и ответственности перед третьими лицами при их использовании (последнее является обязательным в некоторых странах);
- повреждение имущества и перерыв в производстве в результате злоумышленных действий с использованием ядерных, химических, биологических и радиационных материалов;
- угроза террористического акта, ведущая к убыткам из-за остановки производства, отмены мероприятий и потери прибыли;
- покрытие убытков, возникших в результате нападений или попытки нападений одного или группы лиц;
- покрытие на случай событий, ведущих к падению прибыли из-за «потери привлекательности» для клиентов в туристическом, гостиничном и других видах бизнеса по причине теракта, стихийного бедствия;

- продукты, защищающие финансовые показатели: прибыль, уровень дивидендов, снижающие волатильность, – такие продукты структурируются посредством объединения нескольких линий бизнеса и достижения диверсификации во времени (multi-line/multi-year solutions);
- продукты, основанные на индексах (parametric solutions);
- перевод риска на рынок ценных бумаг – секьюритизация (insurance linked securities);
- участие перестраховщика в разработке продукта прямого страхования с изначально заложенным в него перестраховочным решением;
- перестраховочные решения по линии страхования торговых кредитов и предпринимательских рисков;
- увеличение диверсификации посредством обмена портфелями с разных территорий посредством квотного перестрахования [7].

Перестрахование – по определению глобальный бизнес, в основе которого лежит диверсификация рисков по видам и территориям. При этом Российская Федерация традиционно больше передает свои риски на международный рынок, чем принимает от иностранных страховщиков.

В Российской Федерации настоящий момент уместно говорить о более серьезном подходе к оценке риска и тарификации, хотя во многом российские компании действуют с оглядкой на практику западного рынка.

Решением рейтингового комитета Аналитического кредитного рейтингового агентства (АКРА) РНПК 28 апреля 2017 года присвоен рейтинг на уровне AAA (RU) со стабильным прогнозом. 12 мая 2017 года Наблюдательный совет АО РНПК утвердил Стратегию развития компании на 2017–2021 годы. 6 июня 2017 года Международное агентство Fitch Ratings присвоило РНПК рейтинг финансовой устойчивости страховщика на уровне «BBB-», прогноз стабильный [5].

Задача РНПК заключается в защите имущественных интересов российского

государства, бизнеса и граждан, обеспечении финансовой устойчивости и эффективности развития страхового рынка Российской Федерации, его интеграции в мировое страховое пространство [3].

Разнонаправленное движение показателей объема премий по исходящему перестрахованию и доли исходящего перестрахования в общем объеме страховых премий свидетельствует о влиянии структурных факторов, в частности существенного роста рынка страхования жизни.

Доля международного исходящего перестрахования постоянно растет, несмотря на международные санкции. Особенno она выросла в 2015 году на фоне резкого сокращения внутреннего рынка входящего перестрахования. В целом этот показатель вырос с 69 % в 2012 году до 85 % в 2016 году [6].

Учитывая операции по переносу премий с 2017 на 2016 год, которые были связаны с передачей премий на международные рынки, доля международного рынка исходящего перестрахования составила 84 %. В «провальном» для исходящего перестрахования 2015 году основное падение пришлось на внутренний рынок [8].

Отметим, что внутрироссийский рынок исходящего перестрахования сократился, тогда как рынок входящего перестрахования внутри Российской Федерации вырос. В результате долго существовавший разрыв между показателями премии по исходящему и входящему перестрахованию на территории Российской Федерации практически исчез. Чем было вызвано его многолетнее существование на рынке, судить сложно. Возможно, его исчезновение связано с повышением качества данных в новых формах отчетности страховщиков. Ключевые игроки рынка исходящего перестрахования существенно не меняются в силу сложившейся тенденции к консолидации рынка. Вслед за ростом концентрации страхового рынка в целом растет и концентрация рынка исходящего перестрахования.

Новые формы отчетности позволяют провести анализ структуры рынка исходя-

щего перестрахования. Прослеживается некоторая закономерность – чем больше компания платит за перестрахование, тем выше доля факультативного перестрахования в ее портфеле. Облигаторное перестрахование не может обеспечить перестрахование крупных и/или уникальных рисков, с которыми и связана основная потребность в перестраховании.

Необходимо отметить высокую долю облигаторного перестрахования дочек западных компаний. В значительной степени это может быть связано с более гибкими условиями внутригрупповых облигаторов. Разумеется, влияет и специфика ведения бизнеса в составе международных групп, где самые крупные риски по возможности подписываются не дочерней, а головной компанией. В этом случае риски, подписанные на территории Российской Федерации, являются более однородными и ограниченными сверху с точки зрения сумм ответственности, что повышает эффективность облигаторных форм перестрахования.

В среднем рынок является сбалансированным в этом отношении – доля факультативного перестрахования лишь немногого превышает 50 %.

Появление на российском перестраховочном рынке национального перестраховщика специалисты в целом оценивают как положительный фактор, приводя следующие доводы:

- появляется новая емкость;
- рынок становится более правильным с точки зрения расчета технического результата по рискам;
- происходит перераспределение всех облигаторных программ на рынке,
- высвобождаются дополнительные емкости для факультативных размещений;
- увеличивается ресурс для санкционных рисков;
- улучшается качество портфелей рисков страховщиков, и, как следствие, имеет место более профессиональный и здоровый подход к бизнесу (если РНПК будет иметь достаточную емкость и проводить жесткую андеррэйтинговую политику);
- увеличивается объем внутреннего перестрахования [5].

На международном перестраховочном рынке российские страховщики размещают прежде всего облигаторы и крупные факультативные риски, для которых недостаточно перестраховочной емкости национального рынка либо требуется рейтинговая емкость. Также за рубежом остаются риски, выходящие за пределы облигаторных договоров, размещенных за рубежом.

По входящему перестрахованию эксперты утверждают, что объем полученных российскими страховщиками перестраховочных премий из-за рубежа ничтожно мал. По данным Guy Carpenter, Российская Федерация получает около 0,16 % мирового объема премий.

В результате, по данным брокеров, в Российскую Федерацию попадают риски в основном из стран третьего мира. Как правило, это риски, которые оказались неинтересны A-rated страховщикам, в том числе и из-за низких тарифов [7].

Среди драйверов роста рынка входящего перестрахования эксперты называют:

- наращивание емкости;
- повышение качества андерайтинга и менеджмента;
- предоставление квалифицированным брокерам андеррайтерских полномочий;
- укрепление и развитие уже существующих партнерских отношений с компаниями государств – участников СНГ, в том числе с привлечением фронтонирующих компаний в тех случаях, когда получать бизнес напрямую не позволяют требования контрагента к рейтингу перестраховщика;
- активная и планомерная работа по продвижению в мире имиджа российских перестраховщиков;
- улучшение процедур урегулирования убытков;
- сотрудничество с Китаем.

Зарубежные партнеры уже давно и успешно сотрудничают с российскими страховщиками, в связи с чем исключений в сотрудничестве с РНПК не должно быть, считают профессионалы. Особенno актуальным будет сотрудничество с РНПК для рисков:

- требующих большой емкости (ядерные риски, катастрофические риски);
- для рисков территории Восточной Европы и СНГ;
- для рисков, не нашедших возможности размещения на международном рынке.

Эксперты также отмечают, что при условии получения международного рейтинга на уровне «A-» РНПК сможет претендовать и на качественные международные риски.

Продолжающееся падение цен, которое ударило по сегменту перестрахования еще в 2012 году, продолжится в 2019 – 2020 годах. Среди причин «мягкого рынка» можно назвать следующие факторы:

- отсутствие катастрофических потерь;
- больше слияний и поглощений, что привело к консолидации;
- высокая капитализация страховых и перестраховочных групп, рост чистого удержания и, как следствие, снижение спроса на перестрахование;
- активное участие компаний «новых рынков» – БРИКС и др.;
- приток альтернативного капитала на рынок перестрахования;
- снижение премий из-за тенденции централизации среди крупных компаний по сравнению с региональными программами, что улучшает диверсификацию, чтобы соответствовать платежеспособности [8].

Таким образом, АО «РНПК» в условиях существующих ограничений по передаче рисков за рубеж выступил основным фактором обеспечения финансовой устойчивости рынка; доля российского перестраховщика на рынке входящего перестрахования по итогам первого полугодия 2018 г. составила 26,0% (годом ранее – 16,6%). После снижения выплат в первом полугодии 2016 г. и первом полугодии 2017 г. выплаты по договорам входящего перестрахования выросли на 63,4%; выплаты по договорам на российской территории росли медленнее, чем выплаты по договорам из-за рубежа (+30,9 и +182,8% соответственно за первое полугодие 2018 г., по сравнению с аналогичным периодом предыдущего

года). Влияние на объем выплат, безусловно, оказывает и динамика российской валюты [5].

Результаты

Российский рынок перестрахования находится, с одной стороны, под влиянием мировых тенденций, и, с другой стороны, имеет свою заметную специфику. Так, объем перестраховочного рынка показывает тенденцию к снижению, наблюданную в настоящее время во всем мире, в связи с объединением компаний и увеличением чистого удержания. Однако слияния и поглощения – это не единственная причина, поскольку компании также склонны покидать рынок либо по своей инициативе, либо по инициативе регулятора. Также среди сугубо российских тенденций следует отметить:

- более сбалансированный подход к принятию рисков в виде чистого удержания вследствие ухода некоторых страховщиков с рынка;
- снижение емкости российского рынка, в частности, за счет чистого удержания компаний;
- снижение ставок, которое опережает среднее глобальное сокращение;
- снижение факультативных рисков в результате расширения и роста облигаторных программ страховщиков;
- переориентация с русских на иностранных перестраховщиков, что привело к уменьшению числа специализированных перестраховочных компаний в связи с их сокращением;
- растущий интерес к неклассическим страховым продуктам и смягчение систем принятия решений;
- развитие сострахования по специфическим рискам среди российских компаний;
- возвращение некоторых перестрахователей в пропорциональное перестрахование как признак незрелого рынка и низкая рентабельность прямого страхования.

Выводы

Важной проблемой для устойчивого развития российского страхового рынка является возможность использования услуг иностранного брокера, который имеет высокий уровень компетенций и хорошо раз-

бирается в экономической ситуации на мировом страховом рынке. Главным вопросом при осуществлении перестрахования является своевременное возмещение по рискам. Брокер может обеспечить поиск надежных зарубежных партнеров для размещения рисков, например, чтобы перестраховочные договоры оценивались макрорегулятором без дополнительной премии на риск.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный закон от 03.07.2016 N 363-ФЗ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации».
2. Официальный сайт Центрального банка РФ – www.cbr.ru
3. Официальный сайт Российской Национальной перестраховочной компании – www.rnrc.ru
4. Неровня Ю.В. Влияние мировых тенденций на рынок перестрахования России/ Россия и Европа: связь культуры и экономики Материалы XX международной научно-практической конференции Прага, Чешская Республика 2 марта 2018 года. – С. 286-289.
5. Неровня Ю.В. Влияние Российской национальной перестраховочной компании на развитие рынка перестраховочных услуг / Сборник материалов VIII международной научно-практической конференции «Современные тенденции и инновации в науке и производстве». Междуреченск 03-04 апреля 2019. С. 280-1 – 280-6.
6. Неровня Ю.В. Развитие российского рынка перестрахования в условиях санкционных ограничений /Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. № 1 (104). – 2019. – С.37-41.
7. Неровня Ю.В. Роль российского перестрахования на международном рынке перестраховочных услуг. Молодежь и наука: реальность и будущее: Материалы XI Международной научно-практической конференции. Невинномысск: НИЭУП, 2018. – 630 с.
8. Неровня Ю.В. Рынок перестрахования России: факторы развития // Сборник

научных трудов по материалам IV Международной научно-практической конференции «Наука XXI века: открытия, инновации, технологии». Смоленск: МНИЦ «Наукосфера». 2019. С.93-95.

9. Неровня Ю.В., Ширшов В.Ю. Институциональный аспект развития рынка перестраховочных услуг. Монография. Ростов н/Д: ИП Беспамятнов С.В. 2018. – 239 с.

10. Gross domestic product based on purchasing-power-parity (PPP) valuation of country GD/ The World Bank (21.09.2019)

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Federal`ny`j zakon ot 03.07.2016 N 363-FZ «O vnesenii izmenenij v Zakon Rossijskoj Federacii «Ob organizacii straxovogo dela v Rossijskoj Federacii».

2. Oficial`ny`j sajt Central`nogo banka RF – www.cbr.ru

3. Oficial`ny`j sajt Rossijskoj Nacional`noj perestraхovochnoj kompanii – www.rnrc.ru

4. Nerovnya Yu.V. Vliyanie mirovy`x tendencij na ry`nok perestraхovaniya Rossii/Rossiya i Evropa: svyaz` kul`tury` i e`konomiki Materialy` XX mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii Praga, Cheskaya respublika 2 marta 2018 goda. – S. 286-289.

5. Nerovnya Yu.V. Vliyanie Rossijskoj nacional`noj perestraхovochnoj kompanii na razvitiye ry`nka perestraхovochny`x uslug /

Sbornik materialov VIII mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii «Sovremenny`e tendencii i innovacii v nauke i proizvodstve». Mezhdurechensk 03-04 aprelya 2019. S. 280-1 – 280-6.

6. Nerovnya Yu.V. Razvitie rossijskogo ry`nka perestraхovaniya v usloviyah sankcionny`x ogranichenij /Nauka i obrazovanie: xozyajstvo i e`konomika; predprinimatel`stvo; pravo i upravlenie. № 1 (104). – 2019. – S.37-41.

7. Nerovnya Yu.V. Rol` rossijskogo perestraхovaniya na mezhdunarodnom ry`nke perestraхovochny`x uslug. Molodezh` i nauka: real`nost` i budushhee: Materialy` XI Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. Nevinnomy`ssk: NIE`UP, 2018. –630 s.

8. Nerovnya Yu.V. Ry`nok perestraхovaniya Rossii: faktory` razvitiya // Sbornik nauchny`x trudov po materialam IV Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii «Nauka XXI veka: otkry`tiya, innovacii, texnologii». Smolensk: MNICz «Naukosfera». 2019. S.93-95.

9. Nerovnya Yu.V., Shirshov V.Yu. Institucional`ny`j aspekt razvitiya ry`nka perestraхovochny`x uslug. Monografiya. Rostov n/D: IP Bespamyatnov S.V. 2018. – 239 s.

10. Gross domestic product based on purchasing-power-parity (PPP) valuation of country GD/ The World Bank (21.09.2019)

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

ФИНАНСОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

**Регистрационный номер из реестра зарегистрированных средств массовой информации
серия ПИ № ФС77-76372 от 02 августа 2019 г.**

Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций

Учредитель

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Адрес редакции журнала

344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, к. 452
Тел.: (863) 261-38-01
E-mail: research@inbox.ru

Адрес издателя

Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ)
344002, Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, к. 152.
Тел. (863) 261-38-02, 261-38-77, 266-42-34. E-mail: ipkrinh@gmail.com

№ 4 (65), ДЕКАБРЬ, 2019

НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ И ПРИКЛАДНОЙ ЖУРНАЛ

Редактирование, корректура, верстка и макетирование *Саркисова Е.В.*

Аннотации, ключевые слова и библиографические списки
(на английском языке) – авторские версии

Изд. № 190/3526. Подписано в печать 23.12.2019. Дата выхода в свет 17.02.2020.

**Объем 21,6 уч.-изд. л. Бумага офсетная. Печать цифровая. Формат 60×84/8. Гарнитура Times New Roman.
Заказ № 328. Тираж 1000 экз. Цена свободная.**

Отпечатано

в ИПК РГЭУ (РИНХ)

344002, Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, к. 152.
Тел. (863) 261-38-02, 261-38-77, 266-42-34. E-mail: ipkrinh@gmail.com