

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФИНАНСОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

№ 1 (70), МАРТ, 2021

FINANCIAL RESEARCH

№ 1 (70), MARCH, 2021

РОСТОВ-НА-ДОНУ

2021

Кузнецов Николай Геннадьевич (главный редактор), д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, Научный руководитель университета, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, зав. кафедрой «Экономическая теория» РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Алифанова Елена Николаевна (заместитель главного редактора), д.э.н., профессор, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, 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, Научный руководитель университета, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, 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 na União Europeia (C+D), A Coruna, Spain

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

Vera Palea, Università 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 Каунасского технологического университета, Литва

Абрамова Марина Александровна, д.э.н., профессор, руководитель Департамента банковского дела и финансовых рынков, главный научный сотрудник Научно-исследовательского центра денежно-кредитных отношений Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия

Гомцян Арапат Двинович, д.э.н., профессор Армянского государственного экономического университета, Ереван, Армения

Рубин Юрий Борисович, д.э.н., профессор, член-корреспондент Российской академии образования, Президент 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, проректор по учебной и методической работе, Санкт-Петербургского государственного экономического университета, Санкт-Петербург, Россия

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Кузнецов Николай Геннадьевич (главный редактор), д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, Научный руководитель университета, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, зав. кафедрой «Экономическая теория» РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Алифанова Елена Николаевна (заместитель главного редактора), д.э.н., профессор, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, 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, проректор по научной работе и инновациям РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Вазарханов Ислам Салаудинович, д.э.н., доцент, Заслуженный экономист РФ, заместитель Председателя Совета менторов ФНС России, Москва, Россия

Засько Вадим Николаевич, д.э.н., профессор Департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования, Декан факультета налогов и налогообложения, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия

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

Димитриади Николай Ахиллесович, д.э.н., доцент, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, профессор кафедры «Общий и стратегический менеджмент» РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Иванова Елена Александровна, д.э.н., Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, 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, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, зав. кафедрой «Финансы» РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Семенюта Ольга Гетовна, д.э.н., профессор, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, зав. кафедрой «Банковское дело» РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Тяглов Сергей Гаврилович, д.э.н., Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, профессор кафедры «Экономика региона, отраслей и предприятий» РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Цепилова Елена Сергеевна, д.э.н., доцент, профессор кафедры регионального управления факультета Международного регионоведения и регионального управления Института государственной службы и управления РАНХиГС при Президенте РФ, Москва, Россия

Шеховцов Роман Викторович, д.э.н., профессор, заместитель министра экономического развития Ростовской области, 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», 1 (70)
2021

© Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
2021

***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

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ	7	Макаренко Е.Н., Булгаков С.А. РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА «ЗАКУПКИ» В КОММЕРЧЕ- СКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬ- НЫХ ВЫЗОВОВ И УГРОЗ
	19	Попов М.В., Шевченко Л.М., Романенко О.А. К ВОПРОСУ О РЕАЛИЗАЦИИ РИСКОВОЙ ФУНК- ЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ
	26	Артеменко Д.А., Соловьев Н.Р. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ СТО- ИМОСТИ ЗЕМЛИ В ЦЕЛЯХ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ	33	Соленая С.В., Рощина Л.Н., Берберян А.С. СФЕРА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ЕВРАЗИЙСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОЮЗЕ: ПРО- БЛЕМЫ И ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФ- ФЕКТИВНОСТИ
БАНКОВСКОЕ ДЕЛО	44	Шевцов А.О., Посная Е.А., Зима Ю.А. РЕГРЕСС ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ COVID-19
	53	Морган А.Ф. СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРИМЕНЕНИЯ МЕХАНИЗМА БАНКОВСКОГО СЕКВЕСТРА
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	65	Авакян С.А. МАРКЕТИНГОВЫЕ РЕШЕНИЯ В МЕТОДОЛОГИИ РАЗРАБОТКИ КЛЮЧЕВЫХ ПОЛОЖЕНИЙ ФОРМИ- РОВАНИЯ ЕДИНОЙ СИСТЕМЫ ЗЕРНОВОГО РЫНКА
ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ	75	Мануйленко В.В., Галазова М.В. ОБОСНОВАНИЕ ПРИОРИТЕТНОСТИ РЕСУРСНОЙ КОНЦЕПЦИИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ
	82	Меркулов А.С., Силичева Г.В. АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА ОАО «РЖД»
	89	Малышенко К.А., Малышенко В.А. МОДЕЛИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙ- ЧИВОСТЬЮ КОРПОРАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ГУП РК «ПАО «МАССАНДРА»)

FINANCIAL RESEARCH

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

CONTENTS

<i>FINANCIAL RISKS</i>	7	<i>E.N. Makarenko, S.A. Bulgakov</i> DEVELOPMENT OF THE METHODOLOGY OF INTERNAL CONTROL OF THE "PROCUREMENT" BUSINESS PROCESS IN COMMERCIAL ORGANIZATIONS IN THE CONTEXT OF GLOBAL CHALLENGES AND THREATS
	19	<i>M.V. Popov, L.M. Shevchenko, O.A. Romanenko</i> THIS ARTICLE IS AIMED AT STUDYING THE IMPACT OF THE RISK FUNCTION OF THE DOMESTIC FINANCIAL SYSTEM
	26	<i>D.A. Artemenko, N.R. Solov'ev</i> IMPROVEMENT OF LAND VALUATION METHODOLOGY FOR TAX PURPOSES
<i>MACROECONOMIC PROCESSES</i>	33	<i>S.V. Solenaya, L.N. Roshchina, A.S. Berberyan</i> INTELLECTUAL PROPERTY IN THE EURASIAN ECONOMIC UNION: PROBLEMS AND MAIN TRENDS IN IMPROVING EFFICIENCY
<i>BANKING</i>	44	<i>A.O. Shevtsov, E.A. Posnaya, Yu.A. Zima</i> CONSUMER LENDING REGRESS IN THE RUSSIAN FEDERATION DURING THE COVID-19 PANDEMIC
	53	<i>A.F. Morgan</i> MODERN DIRECTIONS OF APPLICATION OF THE BANK SEQUESTRATION MECHANISM
<i>REGIONAL ECONOMY</i>	65	<i>S.A. Avakyan</i> NECESSITY AND MAIN OBJECTIVES OF FORMATION OF SINGLE MARKETING SYSTEM OF GRAIN MARKET
<i>ECONOMICS OF ENTERPRISE</i>	75	<i>V.V. Manuylenko, M.V. Galasova</i> JUSTIFICATION OF THE PRIORITY OF THE RESOURCE CONCEPT TO THE FORMATION OF THE ORGANIZATION'S ASSETS
	82	<i>A.S. Merkulov, G.V. Silicheva</i> ANALYSIS OF INVESTMENTS OF JSC "RUSSIAN RAILWAYS"
	89	<i>V.A. Malysenko, K.A. Malysenko</i> MODELING STRATEGIC DECISIONS IN THE FIELD OF MANAGING THE FINANCIAL STANDING OF CORPORATION (ON THE EXAMPLE OF SUE RC "PJSC "MASSANDRA")

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ

Макаренко Е.Н.,
д.э.н., профессор, ректор РГЭУ (РИНХ)
г. Ростов-на-Дону, Россия
E-mail: rector@rsue.ru
Булгаков С.А.,
соискатель кафедры
бухгалтерского учета, РГЭУ (РИНХ)
г. Ростов-на-Дону, Россия
E-mail: rgeuuef59@yandex.ru

РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА «ЗАКУПКИ» В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ И УГРОЗ

JEL classification: M41, M42

Аннотация

Цель. Представленная статья направлена на исследование существующих методических подходов к внутреннему контролю бизнес-процесса «Закупки» в коммерческих организациях в условиях цифровизации с целью их развития, нацеленного на обеспечение эффективного осуществления исследуемого бизнес-процесса в условиях глобальных вызовов и угроз.

Структура/методология/подход. В целях развития инструментария внутреннего контроля бизнес-процесса «Закупки» в коммерческих организациях использован риск-ориентированный подход, применение которого актуализируется в современных условиях. Для совершенствования методики внутреннего контроля бизнес-процесса «Закупки» представляется необходимым: во-первых, исследовать данные опросов в области недобросовестных действий в области бизнес-процесса «Закупки»; во-вторых, систематизировать наиболее распространенные типы мошенничества при закупках, их индикаторы, а также основные направления контрольных действий; в-третьих, выработать методический подход по обнаружению и

предотвращению мошенничества при закупках; в-четвертых, исследовать возможности применения цифровых технологий в рамках выработанного методического подхода. Основу методического аппарата данного исследования составляет концептуально-теоретическое обобщение инструментов внутреннего контроля в отношении бизнес-процесса «Закупки» в коммерческих организациях.

Результаты. В ходе исследования в рамках риск-ориентированного подхода был сформирован методический подход по обнаружению и предотвращению мошенничества при закупках и определены перспективные инструменты, используемые в рамках действенной СВК в отношении БП «Закупки», такие как: систематический анализ в сфере закупок; цифровые технологии, позволяющие реализовать непрерывный мониторинг в сфере закупок; выработка стратегии отделом экономической безопасности в сфере контроля закупок.

Практические последствия. Выводы и обобщения исследования могут быть применены в практике при совершенствовании системы внутреннего контроля в отношении бизнес-процесса «Закупки», что позволит повысить эффективность данного бизнес-процесса.

Оригинальность/значение. Научная значимость заключается в теоретическом обобщении подходов осуществлению внутреннего контроля бизнес-процесса «Закупки», выработки методического подхода по обнаружению и предотвращению мошенничества при закупках и определении перспективного инструментария, направленного на совершенствования системы внутреннего контроля. Практическая значимость исследования состоит в том, что результаты могут быть использованы топ-менеджментом и руководителями служб внутреннего контроля и внутреннего аудита в целях повышения эффективности бизнес-процесса «Закупки».

Ключевые слова: внутренний контроль, бизнес-процесс «Закупки», финансовая безопасность, коммерческие организации, пандемия COVID-19.

**DEVELOPMENT OF THE
METHODOLOGY OF INTERNAL
CONTROL OF THE "PROCUREMENT"
BUSINESS PROCESS IN COMMERCIAL
ORGANIZATIONS IN THE CONTEXT
OF GLOBAL CHALLENGES
AND THREATS**

Annotation

The article is aimed at studying the existing methodological approaches to the internal control of the business process of "Procurement" in commercial organizations in the context of digitalization in order to develop them, aimed at ensuring the effective implementation of the business process under study in the context of global challenges and threats.

In order to develop the tools of internal control of the business process "Procurement" in commercial organizations, a risk-based approach is used, the application of which is updated in modern conditions. To improve the methodology of internal control of the "Procurement" business process, it is necessary: first, to study the data of surveys in the field of unfair actions in the field of the "Procurement" business process»; secondly, to systematize the most common types of fraud in procurement, their indicators, as well as the main directions of control actions; thirdly, to develop a methodological approach to detect and prevent fraud in procurement; and fourthly, to explore the possibilities of using digital technologies within the framework of the developed methodological approach. The basis of the methodological apparatus of this study is a conceptual and theoretical generalization of internal control tools in relation to the business process of "Procurement" in commercial organizations.

In the course of the study, within the framework of the risk-based approach, a methodological approach was formed to detect and prevent fraud in procurement and identified promising tools used in the framework of an effective ICS in relation to the BP "Procurement", such as: systematic analysis in the field of procurement; digital technolo-

gies that allow for continuous monitoring in the field of procurement; development of a strategy by the Department of economic security in the field of procurement control.

The conclusions and generalizations of the study can be applied in practice when improving the internal control system in relation to the "Procurement" business process, which will increase the efficiency of this business process.

The scientific significance lies in the theoretical generalization of approaches to the implementation of internal control of the "Procurement" business process, the development of a methodological approach to detecting and preventing fraud in procurement, and the identification of promising tools aimed at improving the internal control system. The practical significance of the study is that the results can be used by top management and managers of internal control and internal audit services in order to improve the efficiency of the "Procurement" business process.

Keywords: *internal control, business process "Procurement", financial security, commercial organizations, COVID-19 pandemic.*

Введение

В коммерческих организациях бизнес-процесс «Закупки» относится к бизнес-процессам, наиболее подверженным рискам мошенничества. По данным Всемирного обзора экономических преступлений специалистами РwС, мошенничество в сфере закупок товаров, работ и услуг занимает 6-е место среди других видов мошенничества [1].

По данным исследования мошенничества, проводимого Ассоциацией сертифицированных экспертов по расследованию мошенничества (ACFE), два раза в год средний убыток от одного случая мошенничества в США составляет 120 000 долларов [9]. Статистика свидетельствует, то убытки хозяйствующих субъектов использования ими мошеннических схем в сфере закупок составляют около 5% в год, а именно от 10 000 до 150 000 долларов США [5]. В условиях пандемии COVID-19 риски мошенничества при осуществлении данного бизнес-процесса резко возросли.

Результаты опроса руководителей служб внутреннего аудита по изменениям в деятельности СВА, связанным с влиянием пандемии, проведенного ассоциацией «Институт внутренних аудиторов» в мае 2020 года, свидетельствуют о полном переходе на удаленный режим работы у 71,11% респондентов. При этом основными направлениями внимания внутренних аудиторов являются содействие в: 1) сокращении/оптимизации расходов (62,22% респондентов); 2) переоценке/оценке рисков (53,33%); 3) изменении/реинжиниринге бизнес-процессов (44,44%); 4) предотвращении злоупотреблений/фрода (35,56%) [3]. Совершенствование внутреннего контроля бизнес-процесса «Закупки» должно быть направлено не только на выявление злоупотреблений в области закупок, но и, главным образом, на оценку рисков таких злоупотреблений, их предупреждение и оптимизацию бизнес-процесса «Закупки». В связи с этим актуальной проблемой является совершенствование процедур внутреннего контроля бизнес-процесса «Закупки».

Материалы и методы

Информационную основу статьи составили результаты исследования по актуальным вопросам выявления и анализа рисков и сложившейся практики предотвращения мошенничества в процессах заключения договоров и закупок, данные Всемирного обзора экономических преступлений, результаты опроса руководителей служб внутреннего аудита по изменениям в деятельности СВА, связанным с влиянием пандемии, проведенного ассоциацией «Институт внутренних аудиторов» в мае 2020 года. В условиях социального дистанцирования и повышения нестабильности внешней среды при разработке рекомендаций по совершенствованию процедур внутреннего контроля бизнес-процесса «Закупки» целесообразно опираться на риск-ориентированный подход.

В основе недобросовестных действий при осуществлении бизнес-процесса «Закупки», согласно теории «треугольника мошенничества», разработанной Дональдом Р. Кресси, лежат три фундаменталь-

ных фактора: мотивация, самооправдание и возможность.

Как свидетельствует статистика, недобросовестные действия в сфере закупок совершаются чаще всего сотрудниками хозяйствующих субъектов. Как правило, эти сотрудники являются руководителями, что оказывает существенное влияние на масштабы недобросовестных действий. Статистика свидетельствует, что такие сотрудники обходятся в 10 раз дороже, чем сотрудники, занимающие должности более низкого уровня. Практика показывает, что менее 50% случаев мошенничества в сфере закупок выявляется средствами контроля за управлением рисками мошенничества, большинство из них, как правило, выявлены случайно [11].

Бизнес-процесс «Закупки» представляет собой цепочку взаимосвязанных процессов, включающих в себя: планирование закупок, оформление заявки, оформление запроса поставщику, выбор поставщика и его проверку с использованием принципа осмотрительности на благонадежность, заключение договора, контроль исполнения договора. В данную цепочку вовлечены самые разнообразные структурные подразделения хозяйствующего субъекта, от уровня квалификации и эффективного взаимодействия которых зависит принятие своевременных решений. Важная роль в крупных компаниях в бизнес-процессе «Закупки» принадлежит отделу экономической безопасности, определяющему модель делового сотрудничества с контрагентами хозяйствующего субъекта, позволяющую оценить возможные риски на основе применения риск-ориентированного подхода в управлении и контроле.

В сфере закупок недобросовестные действия могут быть связаны с созданием искусственной потребности, завышением нормативов расхода, завышением бюджета, лоббированием поставщиков, составлением технических заданий под определенных поставщиков, проведением закупок без организации тендера и экстренных закупок [4]. Такие операции приводят к ухудшению финансового состояния хозяй-

ствующего субъекта, и при их больших объемах они могут привести его к банкротству.

Результаты

В отличие от традиционных схем мошенничества, недобросовестные действия в сфере закупок требуют более глубокого понимания схем, которые злоумышленники могут использовать против организаций. Кроме того, целесообразна систематизация наиболее распространен-

ных типов мошенничества при закупках, их индикаторов и основных направлений контрольных действий. Данная систематизация должна постоянно обновляться на основе результатов непрерывного мониторинга недобросовестных действий в данной сфере. Нами проведена систематизация наиболее распространенных типов мошенничества при закупках, их индикаторов и основных направлений контрольных действий (табл. 1).

Таблица 1 – Систематизация наиболее распространенных типов мошенничества при закупках, их индикаторов и основных направлений контрольных действий

Сущность	Возможные индикаторы	Контрольные действия
1. Сговор, манипулирование участниками торгов, коррумпированное влияние		
Участники торгов соглашались устранить конкуренцию в процессе закупок. Сговор с целью устранения конкуренции в процессе закупок. Манипулирование ставками. Оплата сверх рыночных ставок, покупка большего количества товаров, чем необходимо, непроверенный или ненадлежащий поставщик и исключение квалифицированных участников торгов. Адаптация или сужение спецификации до такой степени, что только выбранный им участник торгов может выиграть	Откаты, вовлечение участников, соглашающихся подавать дополнительные предложения для заключения контрактов, утечка информации от других участников торгов, прием заявок с опозданием и повторное участие в торгах, запрет публичного вскрытия заявок, несоблюдение сроков, их продление без необходимости или принятие заявок с опозданием, последний участник также делает самую низкую ставку, квалифицированные или победившие участники торгов дисквалифицируются по неясным или сомнительным причинам, наличие только одного участника торгов, сознательное принятие некачественных товаров/услуг, присуждение контрактов без веского и прозрачного обоснования. Ставка или обстоятельства, связанные с ней, приносят выгоду предпочтительному участнику торгов	Анализ соблюдения требований действующего законодательства при осуществлении торгов. Поиск необычно высоких ставок от некоторых конкурентов с только одной низкой ставкой, ретроспективный анализ результатов торгов, анализ контрагентов, участников торгов
2. Коррупционные платежи (взятки, подарки, откаты)		
Должностное лицо получает что-то ценное, чтобы повлиять на ожидаемое решение (например, откат (от 5 до 20% от общей стоимости контракта) выплачивается подрядчиком после получения оплаты за проект-победитель)	Участие в транзакциях брокера или посредника при отсутствии необходимости в этом. Необоснованный выбор подрядчика. Одобрение заведомо высоких цен и некачественного товара. Получение подарков сотрудником отдела закупок, внезапное и необъяснимое увеличение благосостояния	Анализ разделения обязанностей между закупщиками, покупателем и другими лицами, принимающими решения, анализ текста платежа в целях выявления подозрительных транзакций по таким ключевым словам, как «плата за консультацию», «специальный платеж», «единовременный платеж», «комиссия за обработку», разра-

		ботка программы разрешения этических конфликтов, порядка оформления регистрации фактов получения подарков, сопоставление сведений о регистрации подарков с необъяснимым увеличением благосостояния сотрудников
3. Разделение покупок		
Разбиение крупной закупки на несколько меньших, не достигающих значений, когда сделка требует утверждения руководством	Искусственное разбиение одной сделки, требующей утверждения, на ряд меньших сделок	Поиск заказов на закупку у одного и того же поставщика/материала/создателя, которые поступают в течение определенного количества дней друг от друга
4. Фантомные поставщики		
Сотрудник выставляет счета от несуществующего поставщика	Отсутствие надлежащей проверки контрагента, несоблюдение принципа осмотрительности	Анализ транзакций на предмет поставщиков с похожими именами, поставщиков и/или сотрудников с совпадающими адресами, счетов-фактур, которые чуть ниже порогового значения для дополнительного утверждения, и частых изменений в данных о поставщике в отношении его платежных реквизитов
5. Ложные утверждения		
Подрядчик выставляет счет-фактуру, если товары или услуги не предоставлены. Преднамеренная отправка поставщиком или подрядчиком ложных, дублированных или завышенных счетов	Товары/услуги, по которым выставлен счет, не подлежат учету. Записи не существуют или не совпадают. Счета-фактуры имеют одинаковые номера заказов на покупку или идентичны по стоимости или услуге. Общая сумма платежей превышает общую сумму заказа на поставку или согласованные суммы	Поиск и анализ повторяющихся заказов на покупку от одного и того же поставщика, одинаковые материалы, одинаковые услуги или идентичные количества в течение определенного периода времени, которые имеют повторяющиеся транзакции с четным долларом
6. Конфликт интересов		
Сотрудники отдела закупок не раскрывают свои интересы подрядчику или поставщику, поддерживают с ними неофициальную связь или принимают подарки или платежи	Принятие подарков и тесное общение между участником торгов и покупателем, фаворитизм, внезапное и необъяснимое увеличение благосостояния сотрудников отдела закупок и взаимосвязанных с ними сторон	Анализ на предмет аффилированности, выявление и анализ связанных сторон
7. Мошенничество с доставкой		
Злоупотребление изменением, нарушение спецификации контракта и ненадлежащие претензии. Злоупотребления вариациями (подрядчик подает выигравшую низкую ставку (в сговоре с руководителем отдела закупок), а затем представля-	Записи отсутствуют или дублируются, отсутствие надзора, дублирование (возмещение как мелкой наличности, так и кредиторской задолженности), несанкционированное или чрезмерное использование средств	Анализ исполнения хозяйственных договоров. Анализ претензионно-исковой работы. Анализ качества поставленной продукции, выполненных работ, оказанных услуг

<p>ет несколько дополнительных вариантов для увеличения финансовой выгоды).</p> <p>Выставление напоказ спецификации контрактов через поставку товаров или услуг, не соответствующих ожидаемому качеству не по номинальной стоимости. Качество продукции, работ скрывается или представляется ложным.</p> <p>Возмещение поставщиками расходов, личных или не-санкционированных расходов</p>		
--	--	--

Как показывает таблица 1, особенностью недобросовестных действий в сфере закупок является использование во многих случаях сговора с третьей стороной. COVID-19 открыл возможности для использования в своих интересах текущей нехватки активов в целях их закупки ввиду принятых ограничительных мер, что снижает качество контрольной среды и контрольных действий ввиду неготовности к полноценной удаленной работе с использованием цифровых технологий.

В процессе закупок могут иметь место высокорисковые сделки (например, с физическим лицом заключается договор гражданско-правового характера в целях маскировки вывода денежных средств, операции с целью получения незаконной прибыли в результате тендера с ограниченным числом подрядчиков, победителем которого признается компания, аффилированная с сотрудником отдела закупок компании или лицом, близким к руководству компании, проводящей тендер). Кроме того, к высокорисковым следует отнести операции в сфере закупок, осуществленные в обход авторизованных процедур (например, превышение расходов на капитальное строительство свыше лимита, одобренного советом директоров).

В рамках системы внутреннего контроля целесообразно сформировать методический подход по обнаружению и

предотвращению мошенничества при закупках. Укрупненный методический подход должен предусматривать: 1) систематизацию наиболее распространенных недобросовестных действий, включая мошеннические действия в тендерах и контрактах; 2) классификацию индикаторов мошенничества при закупках / красные предупреждения коррупционных и мошеннических действий, схем; 3) выбор методов обнаружения, предотвращения и оценки мошенничества, позволяющих осуществить переход от реактивного расследования мошенничества к упреждающему прогнозированию, обнаружению, предотвращению и сдерживанию риска мошенничества, выработку поведения при сговоре между подрядчиками и между подрядчиками и сотрудниками и выбор методики выявления сговора; 4) определение порядка ведения расследования мошенничества; 5) разработку политики предотвращения мошенничества, антикоррупционной политики; 6) определение особенностей применения кодекса этики компании в сфере закупок.

Предложенный укрупненный методический подход по обнаружению и предотвращению мошенничества при закупках и его реализация представлены на рисунке 1.

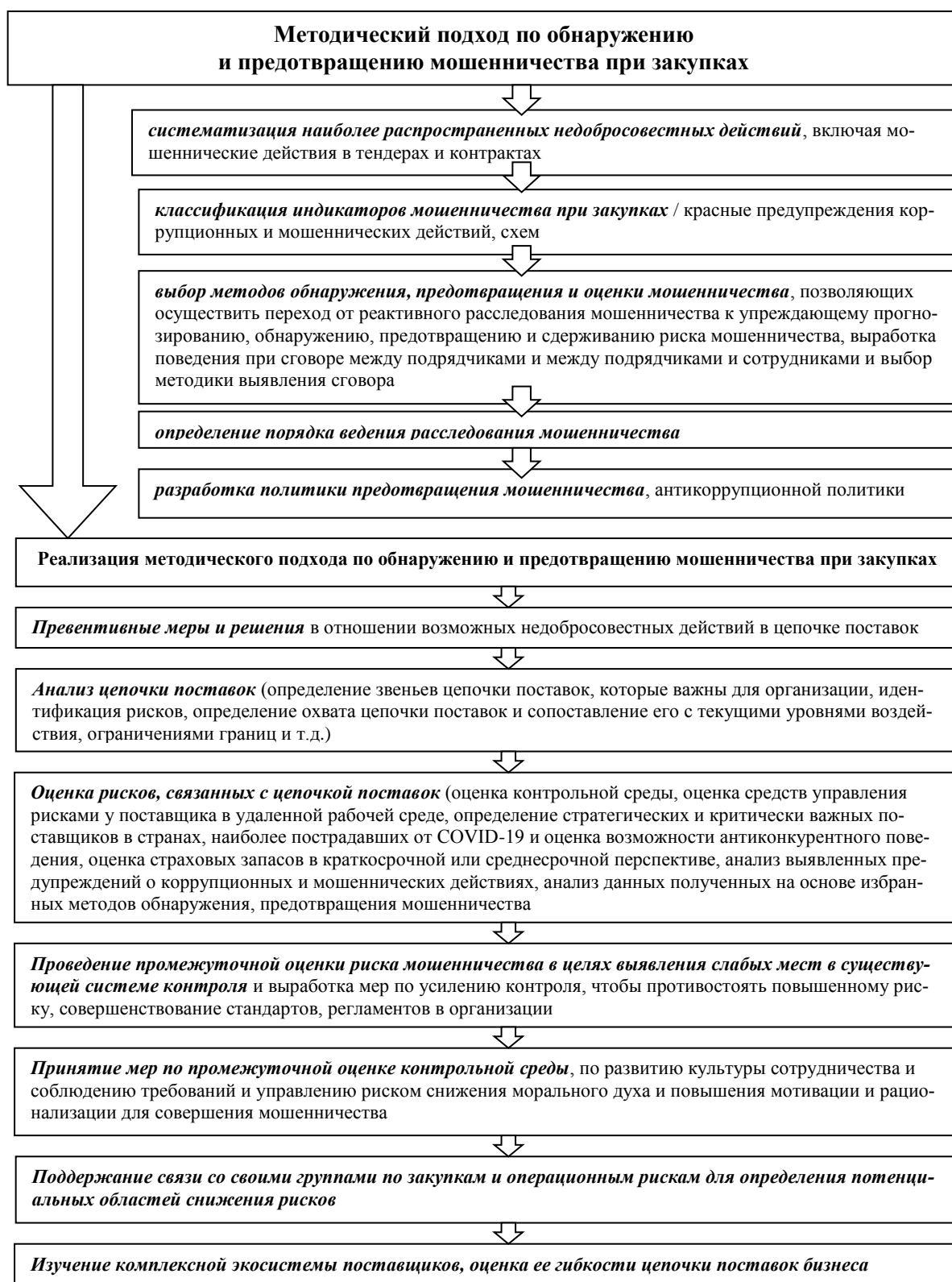


Рисунок 1 – Укрупненный методический подход по обнаружению и предотвращению мошенничества при закупках и его реализация

Обсуждение

Для минимизации риска мошенничества необходимо учитывать трансформацию системы внутреннего контроля (далее – СВК), которая началась под влияни-

ем цифровизации и значительно ускорилась в условиях пандемии COVID-19. Особое внимание необходимо уделить изменениям в контрольных процедурах.

Как показывает практика, наиболее действенными приемами, используемыми в рамках СВК в сфере закупок, являются: 1) ведение и регулярная проверка списка основных поставщиков; 2) проверка благонадежности поставщика на этапе принятия решения о заключении договора; 3) сверка с официальной информацией о нарушениях и отзывах лицензий, публикуемой соответствующими полномочными органами; 4) проверка соответствия поставщика нужному профилю [2].

Наряду с хорошо зарекомендовавшими себя в практической деятельности подходами целесообразно использовать следующие инструменты снижения рисков мошенничества при осуществлении бизнес-процесса «Закупки»: 1) инструменты, используемые в рамках действенной СВК в отношении БП «Закупки»; 2) проведение систематического анализа закупочной деятельности (анализ выполнения договорных обязательств с поставщиками, задержек в поставках, использования производственных запасов, выполнения плана закупок; 3) использование цифровых технологий, позволяющих реализовать непрерывный мониторинг в сфере закупок; 4) выработка стратегии отделом экономической безопасности в сфере контроля закупок.

Вице-президент по программе «Практика исследования корпоративных приложений и цифровой торговли в IDC» Микки Норт Рицца справедливо отмечает: «Мошенничество в сфере закупок, как известно, сложно обнаружить и расследовать, поскольку оно принимает множество форм и может быть вызвано любым количеством участников, внутренних или внешних, в любой момент жизненного цикла закупок. Ручное обнаружение бесполезно. Только правильное сочетание передовых аналитических методов может вооружить крупные организации для борьбы с мошенниками» [8].

Автоматизация закупочной деятельности может быть осуществлена на базе различных автоматизированных систем [6]. Большое значение для целей внутреннего контроля и обнаружения мошеннических действий приобретает непрерывный

мониторинг, осуществляемый на основе цифровых технологий.

Современные цифровые технологии с использованием методов анализа позволяют проверить большие объемы данных в режиме реального времени в целях выявления аномалий. Автоматизированный анализ данных, существенно повышая скорость, представляет собой высокоэффективный механизм защиты. Поскольку мошенничество в сфере закупок зачастую связано с коррупцией, то действенным инструментом является анализ связей, позволяющий выявить взаимоотношения между хозяйствующими субъектами, основываясь на статических (номера телефонов, адреса и банковские счета) или транзакционных атрибутах (бизнес-связи) [4].

Для реализации метода непрерывного мониторинга используются разработки различных фирм (например SAS), базирующиеся на применении цифровых технологий и автоматизированной аналитики для раннего выявления риска мошенничества. Основываясь на заданных сценариях мошенничества в сочетании с управлением большими данными, непрерывный мониторинг позволяет выявлять аномалии в поведении сотрудников или поставщиков хозяйствующих субъектов, факты дублирования платежных документов, а также несоответствие договорных условия и т.д.

Как отмечает Э. Робертсон, «непрерывный мониторинг позволяет обеспечить строгий контроль на протяжении всего жизненного цикла, от закупки до оплаты, для выявления ошибок, финансовых потерь и фактов мошенничества» [5].

Одной из перспективных цифровых технологий, которая может быть использована в сфере закупок, является машинное обучение, видоизменяющее систему обнаружения фактов мошенничества с договорами и закупками. Системы машинного обучения способны адаптироваться к изменениям в поведении за счет создания автоматизированных моделей, не отстающих от новых мошеннических технологий.

Среди используемых за рубежом в целях выявления новых уязвимостей в сфере закупок и эффективного управления

рисками используется DataWalk [14, 18], представляющая собой многопользовательскую программную платформу, позволяющую нескольким пользователям работать с одними и теми же объектами без синхронизации данных. Она основана на архитектуре больших данных, что упрощает подготовку данных, объединяет все данные в едином репозитории, предоставляет гибкие механизмы, направленные на обнаружение мошенничества при закупках и ускорение расследований случаев мошенничества при закупках. DataWalk позволяет интегрировать внутренние данные с внешними [12] и на этой основе проводить их анализ, а также идентифицировать людей, организации или транзакции, которые являются наиболее подозрительными.

DataWalk использует возможности машинного обучения, автоматически распознает адреса поставщиков в различных форматах, которые могут быть загружены из внешних источников данных, а также содержит обновляемую библиотеку заранее определенных индикаторов и сценариев мошенничества со стороны сотрудников и подрядчиков. Данная аналитическая платформа нацелена на проведение оценки рисков закупок и предполагает использование машинного обучения, кластеризации данных в части анализа социальных сетей, скоринга для проверки новых подрядчиков и новых сотрудников, входящих в группы повышенного риска.

Таким образом, для эффективного противодействия недобросовестным действиям в рамках системы внутреннего контроля в отношении бизнес-процесса «Закупки» необходимо выявлять, анализировать и приоритезировать риски, связанные с мошенничеством, посредством непрерывного мониторинга с использованием цифровых технологий [10, 16], постоянно совершенствовать учетно-аналитическую систему организации [12] и систему внутреннего контроля.

Заключение

Мошенничество в сфере закупок наносит значительный финансовый ущерб, ущерб деловой репутации организации, негативно влияет на финансовые результа-

ты и приводит к потере общественного доверия, способности организации управлять как собственными, так и выделяемыми бюджетными средствами. Кроме того, в результате недобросовестных действий в ряде случаев услуги или товары, поставляемые контрагентами, не соответствуют требованиям, и возможны риски для здоровья и безопасности населения. В связи с этим необходимо в рамках системы внутреннего контроля определить основные индикаторы мошенничества при закупках, что требует систематизации, систематического обновления и анализа наиболее распространенных типов и схем недобросовестных действий при закупках в целях определения приоритетов в наиболее уязвимых областях данного процесса в зависимости от внешней и внутренней среды.

Проведенное исследование свидетельствует, что некоторые из основных механизмов внутреннего контроля и методов, которые должны быть внедрены в целях снижения вероятности мошенничества при закупках, сосредоточены на обеспечении согласованности операций (установление и совершенствование стандартов, регламентов, использование технологий контроля). Другие передовые практики не только способствуют повышению согласованности, но и предполагают автоматизацию процессов, интеграцию корпоративных систем и использование цифровых технологий.

Принятие в рамках системы внутреннего контроля мер по предупреждению мошенничества при осуществлении бизнес-процесса «Закупки» важно для сохранения доверия заинтересованных сторон, репутации компании и предотвращения финансовых потерь.

Таким образом, развитие методики внутреннего контроля бизнес-процесса «Закупки» в коммерческих организациях в условиях глобальных вызовов и угроз связано как с использованием инструментов СВК, анализом закупочной деятельности, выработкой стратегии отделом экономической безопасности в сфере контроля закупок, так и с развитием цифровых технологий, основанных на больших данных и ис-

пользующих решения в области углубленной аналитики и искусственного интеллекта в непрерывном цикле мониторинга в целях обнаружения аномальных отклонений и оценки рисков.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Борьба с мошенничеством: вечное противостояние Всемирный обзор экономических преступлений за 2020 год, PwC [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pwc.ru/publications/collection/gecs-2020-rus.pdf> (дата обращения: 10.12.2020).
2. Данхэм Д. Предотвращение мошенничества в процессах заключения договоров и закупок. Практические рекомендации. Аналитика для более быстрого принятия грамотных и взвешенных решений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.sas.com/ru_ru/insights/articles/risk-fraud/stop-contract-and-procurement-fraud.html (дата обращения: 11.11.2020).
3. Результаты опроса руководителей служб внутреннего аудита по изменениям в деятельности СВА, связанным с влиянием пандемии (проведен Ассоциацией «Институт внутренних аудиторов» в мае 2020 года) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.iaa.ru.ru/upload/news/2020_05%20D0%9E%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%81%20%D0%A0%D0%92%D0%90%20%D0%BF%D0%BE%20%D1%81%D0%B8%D1%82%D1%83%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8%20%D1%81%20%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D0%BC%D0%B8%D0%B5%D0%B9.pdf (дата обращения: 10.12.2020).
4. Риск без благородства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://zvezda.su/economy/2018/07/permskie-auditory-obsudili-sovremennye-metody-finansovyh-rassledovaniy-i-predotvrashheniya-ekonomicheskikh-prestuplenij> (дата обращения: 11.11.2020).
5. Робертсон Э. Непрерывный мониторинг как способ предотвращения мошенничества в закупках [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.sas.com/ru_ru/insights/articles/risk-fraud/continuous-monitoring--stop-procurement-fraud--waste-and-abuse-n.html (дата обращения: 11.11.2020).
6. Поликарпова Т.И. Оптимизация бизнес-процессов закупочной деятельности на энергопредприятиях / Т.И. Поликарпова, Т.П. Рубан // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – № 13. – 2014. – С. 283-287.
7. Ярская О. Как организация процесса закупки влияет на качество поставляемой продукции? / О.Ярская, Д. Гавриленко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.iaa.ru.ru/inner_auditor/publications/articles/member_articles/kak-organizatsiya-protsessa-zakupki-vliyaet-na-kach/ (дата обращения: 11.11.2020).
8. Cooper L. AI and monitoring in the fight against procurement fraud [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.electronicsspecifier.com/products/artificial-intelligence/ai-and-monitoring-in-the-fight-against-procurement-fraud> (дата обращения: 10.12.2020).
9. Dalton N. How to mitigate procurement fraud risk [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.wegalvanize.com/fraud/how-to-mitigate-procurement-fraud-risk/> (дата обращения: 10.12.2020).
10. Francis Nyarombe, Enock Gideon Musau, Irene Kawai, Dr kirikipyegon. The effect of risk based audit approach on the implementation of internal control systems: a case of Uasin Gishu County International Journal of Business and Management Invention ISSN (Online): 2319 – 8028, ISSN (Print): 2319 – 801X www.ijbmi.org / Volume 4 Issue 1/ January. 2015/ PP.12-32.
11. Geschonneck A. The supply chain fraud pandemic [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://home.kpmg/xx/en/blogs/home/posts/2020/05/supply-chain-fraud-pandemic.html> (дата обращения: 10.12.2020).
12. Khakhonova N.N., Koltsova T.A., Shilova L.F., Kovalev A.S. Development of internal control methodology by using statistical methods of variability assessment of material flow business processes / European Re-

search Studies Journal. 2018. T. 21. № 4. C. 178-186.

13. Lugovsky D., Kuter M. Accounting policies, accounting estimates and its role in the preparation of fair financial statements in digital economy // Lecture Notes in Networks and Systems. 2020. T. 78. C. 165-176.

14. Procurement Fraud [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://datawalk.com/solutions/procurement-fraud/> (дата обращения: 10.12.2020).

15. Prodanova N.A., Plaskova N.S., Khamkhoeva F.A., Yandiev R.S., Serebryakova T.Y., Ivanov E.A. Methodological approaches for strategic economic analysis // International Journal of Economics and Business Administration. 2019. T. 7. № 3. C. 305-316.

16. Serebryakova T.Y., Kurtaeva O.Y. Theoretical justification and practice of risk management for economic security of the dealer networks of carmakers // Lecture Notes in Networks and Systems. 2020. T. 115. C. 201-213.

17. Ten ways to detect and prevent procurement fraud. – Режим доступа: <https://ascicommunity.wordpress.com/2016/07/19/10-ways-to-detect-and-prevent-procurement-fraud/> (дата обращения: 10.12.2020).

18. TheDataWalkAnalyticsPlatform [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://datawalk.com/wp-content/uploads/2019/04/DataWalk-Product-Brief-18042019.pdf> (дата обращения: 10.12.2020).

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Fighting Fraud: The Eternal Standoff The World Economic Crime Survey 2020, PwC [Electronic resource]. - Access mode: <https://www.pwc.ru/publications/collection/gecs-2020-rus.pdf> (date of request: 10.12.2020).

2. Dunham D. Fraud prevention in the processes of concluding contracts and procurement. Practical recommendations. Analytics for faster adoption of competent and balanced decisions [Electronic resource]. - Access mode: https://www.sas.com/ru_ru/insights/articles/risk-fraud/stop-contract-and-procurement-fraud.html (accessed date: 11.11.2020).

3. Results of the survey of heads of internal audit services on changes in the activities of the IAS related to the impact of the pandemic (conducted by the Association "Institute of Internal Auditors" in May 2020) [Electronic resource]. - Access mode: https://www.iaa-ru.ru/upload/news/2020_05%20%D0%9E%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%81%20%D0%A0%D0%92%D0%90%20%D0%BF%D0%BE%20%D1%81%D0%B8%D1%82%D1%83%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8%20%D1%81%20%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D0%BC%D0%B8%D0%B5%D0%B9.pdf (date of request: 10.12.2020).

4. Risk without nobility [Electronic resource]. - Access mode: <https://zvezda.su/economy/2018/07/permskie-auditory-obsudili-sovremennye-metody-finansovyh-rassledovaniy-i-predotvrashheniya-ekonomicheskikh-prestuplenij> (date of request: 11.11.2020).

5. Roberson E. Continuous monitoring as a way to prevent fraud in procurement [Electronic resource]. - Access mode: https://www.sas.com/ru_ru/insights/articles/risk-fraud/continuous-monitoring--stop-procurement-fraud--waste-and-abuse-n.html (date of request: 11.11.2020).

6. Polikarpova T.I. Optimization of business processes of procurement activities at energy enterprises / T.I. Polikarpova, T.P. Ruban // Economics and Management: analysis of trends and prospects for development. – No. 13. – 2014. - p. 283-287

7. Yarskaya O. How does the organization of the procurement process affect the quality of the supplied products? / O. Yarskaya, D. Gavrilenko [Electronic resource]. - Access mode: https://www.iaa-ru.ru/inner_auditor/publications/articles/member_articles/kak-organizatsiya-protsessa-zakupki-vliyaet-na-kach/ (date of request: 11.11.2020).

8. Cooper L. AI and monitoring in the fight against procurement fraud [Electronic resource]. - Access mode: <https://www.electronicspecifier.com/products/artificial-intelligence/ai-and-monitoring-in-the-fight-against-procurement-fraud> (date of request: 10.12.2020).

9. Dalton N. How to mitigate procurement fraud risk [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.wegalvanize.com/fraud/how-to-mitigate-procurement-fraud-risk/> (дата обращения: 10.12.2020).
10. Francis Nyarombe, Enock Gideon Musau, Irene Kawai, Dr kiruikipyegon. The effect of risk based audit approach on the implementation of internal control systems: a case of Uasin Gishu County International Journal of Business and Management Invention ISSN (Online): 2319 – 8028, ISSN (Print): 2319 – 801X www.ijbmi.org / Volume 4 Issue 1/ January. 2015/ PP.12-32.
11. Geschonneck A. The supply chain fraud pandemic [Electronic resource]. Access mode:<https://home.kpmg/xx/en/blogs/home/posts/2020/05/supply-chain-fraud-pandemic.html> (date of request: 10.12.2020).
12. Khakhonova N.N., Koltsova T.A., Shilova L.F., Kovalev A.S. Development of internal control methodology by using statistical methods of variability assessment of material flow business processes / European Research Studies Journal. 2018. T. 21. № 4. C. 178-186.
13. Lugovsky D., Kuter M. Accounting policies, accounting estimates and its role in the preparation of fair financial statements in digital economy // Lecture Notes in Networks and Systems. 2020. T. 78. C. 165-176.
14. Procurement Fraud [Electronic resource]. – Access mode: <https://datawalk.com/solutions/procurement-fraud/> (date of request: 10.12.2020).
15. Prodanova N.A., Plaskova N.S., Khamkhoeva F.A., Yandiev R.S., Serebryakova T.Y., Ivanov E.A. Methodological approaches for strategic economic analysis//International Journal of Economics and Business Administration. 2019. T. 7. № 3. C. 305-316.
16. Serebryakova T.Y., Kurtaeva O.Y. Theoretical justification and practice of risk management for economic security of the dealer networks of carmakers // Lecture Notes in Networks and Systems. 2020. T. 115. C. 201-213.
17. Ten ways to detect and prevent procurement fraud [Electronic resource]. – Access mode: <https://ascicommunity.wordpress.com/2016/07/19/10-ways-to-detect-and-prevent-procurement-fraud/> (date of request: 10.12.2020).
18. The DataWalk Analytics Platform [Electronic resource]. – Access mode:<https://datawalk.com/wp-content/uploads/2019/04/DataWalk-Product-Brief-18042019.pdf> (date of request: 10.12.2020).

Попов М.В.,
д.э.н., профессор,
СГТУ им. Ю.А. Гагарина
г. Саратов, Россия
E-mail: mikhail-porov-52@bk.ru

Шевченко Л.М.,
к.э.н., доцент,
СГТУ им. Ю.А. Гагарина
г. Саратов, Россия
E-mail: lara-shevchenko@yandex.ru

Романенко О.А.,
к.э.н., доцент,
СГТУ им. Ю.А. Гагарина
г. Саратов, Россия
E-mail: olga_romanenko_@mail.ru

К ВОПРОСУ О РЕАЛИЗАЦИИ РИСКОВОЙ ФУНКЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ

JEL classification: P43, F41, G14, H00

Аннотация

Цель. Представленная статья направлена на исследование процесса влияния рискованной функции отечественной финансовой системы в контексте глобализационных процессов и политики санкций.

Структура/методология/подход.

Актуальность исследуемой темы обусловлена недостаточной изученностью рискованной функции финансовой системы Российской Федерации. Данное исследование направлено на изучение рискованной функции отечественной финансовой системы в условиях финансовой глобализации как процесса распространения внешних рисков, а также начала «войны санкций». Предметом исследования является рискованная функция. В исследовании сделан вывод о возрастании общего уровня риска, спровоцированном глобализационными процессами. Основу методического аппарата данного исследования составили диалектический метод познания, научная абстракция, анализ и синтез, методы сравнения, также использовались системный и комплексный подходы и другие.

Результаты. В исследовании сделан вывод об отрицательном влиянии рисков на функционирование отечественной финансовой системы, поскольку ее функционирование происходит под влиянием рисков, имеющих внешнюю природу. Особенно высока степень риска на финансовом рынке. Также можно констатировать высокую степень санкционных рисков, которые практически мало учитываются представителями российского бизнеса.

Оригинальность/значение. Научная значимость заключается в том, что представленные в работе результаты могут внести определенный вклад в развитие финансовой науки и послужить для дальнейших теоретических разработок проблем управления рисками и развития теории финансовых систем. Практическая значимость исследования состоит в том, что представленные результаты могут быть использованы представителями делового сообщества для оценки рисков отечественной финансовой системы.

Ключевые слова: рискованная функция, финансовая система, финансовая асимметрия, санкции.

**M.V. Popov, L.M. Shevchenko,
O.A. Romanenko**

THIS ARTICLE IS AIMED AT STUDYING THE IMPACT OF THE RISK FUNCTION OF THE DOMESTIC FINANCIAL SYSTEM

Annotation

This article is aimed at studying the impact of the risk function of the domestic financial system in the context of globalization processes and the policy of sanctions.

The relevance of this topic is due to insufficient knowledge of the risk function of the financial system of the Russian Federation. This study is aimed at studying the risk function of the domestic financial system in the context of financial globalization as a process of spreading external risks, as well as the beginning of the "war of sanctions". The subject of the study is the risk function. The study concluded that the overall level of risk is in-

creasing due to globalization processes. The basis of the methodological apparatus of this study was the dialectical method of cognition, scientific abstraction, analysis and synthesis, comparison methods, as well as system and complex approaches and others.

The study concluded that risks have a negative impact on the functioning of the domestic financial system. Since its functioning is influenced by external risks. The degree of risk in the financial market is particularly high. It is also possible to state a high degree of sanctions risks, which are hardly taken into account by representatives of Russian business.

The scientific significance lies in the fact that the results presented in this paper can make a certain contribution to the development of financial science and serve for further theoretical development of risk management problems and the development of the theory of financial systems. The practical significance of the study is that the presented results can be used by representatives of the business community to assess the risks of the domestic financial system.

Keywords: *risk function, financial system, financial asymmetry, sanctions.*

Введение

В настоящее время отечественная финансовая система постоянно находится под влияние разнообразных рисков, которые, по нашему мнению, в большинстве своем имеют внешнее происхождение. Следует отметить, что большинство отечественных авторов рассматривают риски, присущие деятельности разнообразных хозяйствующих субъектов, в то время как риски, присущие финансовой системе, по нашему мнению, пока еще мало изучены. Это подтверждает актуальность проводимого исследования. В настоящее время в научной литературе, посвященной проблемам финансовых систем, встречаются термины «функция распределения рисков», «функция перераспределения рисков», «функция управления рисками». По нашему мнению, рисковая функция проявляется в перераспределении и диверсификации рисков, связанных с перераспределением финансовых ресурсов. Под риско-

вой функцией финансовой системы мы предлагаем понимать совокупность факторов, оказывающих негативное воздействие на отечественную финансовую систему, в результате воздействия которых она может утратить свою стабильность и устойчивость. Как известно, ключевая функция любой финансовой системы – это функция распределения (перенесения) финансовых ресурсов. В связи с этим мы полагаем, что в целом финансовые ресурсы и риски тесно взаимосвязаны и переносятся посредством отечественной финансовой системы одновременно, вследствие чего практически любой поток финансовых ресурсов характеризуется также и потоком рисков, поскольку любая финансовая сделка несет в себе определенный риск.

Материалы и методы

В современной национальной финансовой системе существуют специализированные финансовые посредники, например страховые компании, а также различные инвестиционные фонды, которые специализируются как на деятельности, связанной с перемещением риска, так и на деятельности, связанной с перераспределением риска. Например, страховые компании взимают с клиентов, которые хотят снизить уровень своих рисков, специальные страховые премии и передают их инвесторам, которые за определенное вознаграждение согласны оплачивать страховые требования и нести риск, т.е. здесь происходит перераспределение риска между субъектами финансовых рынков. Следует отметить, что отечественная финансовая система функционирует в условиях финансовой глобализации, которая, по нашему мнению, способствует довольно быстрому распространению финансовых рисков [3]. Глобализация мировой экономики, в свою очередь, привела к возрастанию общего уровня рисков для национальных финансовых систем, причем наиболее явно оно проявляется на финансовых рынках. В частности, в настоящее время стоимость активов на национальных фондовых рынках определяется не столько внутренними факторами, сколько внешними факторами. В частности, на них влияют ситуация в

крупнейших мировых экономиках, состояние сырьевых рынков, уровень глобальных процентных ставок и т.д. Причем их значимость возрастает по мере возрастания доли иностранных участников на национальном рынке. По нашему мнению, наиболее очевидно возрастание роли глобализационных факторов проявляется на российском рынке акций: в настоящее время направление движения рыночных котировок акций на российских биржах в первую очередь задается внешними факторами. Так, в первой половине торговой сессии инвесторы отыгрывают закрытие американских и азиатских торговых площадок, а во второй ее половине важным событием становится открытие американских бирж. В данном случае речь идет о так называемых системных рисках. Как известно, на рынок ценных бумаг влияют инфляционные риски, политические риски и риски потери доходности. Обзор рисков финансовых рынков периодически публикует Банк России. Также Банк России в своем отчете указывает на то, что продажи иностранной валюты позволили сгладить негативное влияние резкого снижения нефтяных цен на приток валюты в рамках текущего счета платежного баланса [1].

Проблемы финансового рынка усиливаются из-за оттока средств нерезидентов. По мнению руководства Банка России, распространение коронавирусной инфекции привело к ухудшению ситуации на финансовых рынках. Положение на российском финансовом рынке в 2020 году демонстрировало глобальный процесс реакции рынков на распространение коронавирусной инфекции. При этом отсутствовала уверенность в заключении нового соглашения по ограничению добычи на рынке нефти. До недавнего времени мировое сообщество не сталкивалось с проблемой пандемии подобного рода, поэтому можно утверждать, что она стала новой реальностью, негативно повлиявшей на состояние финансовых систем практически всех государств мира. Данная ситуация осложнила реализацию финансовой системы России своих базовых функций и потребовала значительных вливаний из сферы государ-

ственных и муниципальных финансов (а точнее, средств федерального бюджета). Тем не менее все большее количество инвесторов совершают сделки на фондовом рынке. Только в первом полугодии россияне инвестировали в брокерские счета около 1,5 трлн рублей, в том числе около 50 млрд [4] – в индивидуальные инвестиционные счета, как свидетельствуют данные Национальной ассоциации участников фондового рынка (НАУФОР). Это почти столько же, сколько россияне вложили в фондовый рынок за весь прошлый год.

По данным Мосбиржи, за полгода число пользователей системы торгов увеличилось в 1,5 раза и достигло 5,3 млн человек. В 1,3 раза (до 3,2 млн) возросло число игроков на фондовой бирже Санкт-Петербурга [2]. В идеале диверсификация этих вложений должна не только защитить их (от инфляции, например), но и приумножить. Однако предвкушая возможную прибыль от инвестиций, нужно всегда помнить про оценку их надежности [2]. В числе рискованных вложений в 2020 году эксперты назвали «мусорные облигации» – облигации, выпущенные компаниями с кредитным рейтингом ниже ВВ [2]. Сегодня «мусорные облигации» демонстрируют достаточно высокую доходность, однако премия слишком мала относительно тех рисков, которые несут в себе подобные активы, считает финансовый эксперт и инвестор Я. Марчинский [2]. Еще одним рискованным сегментом финансовой системы аналитики считают рынок «Форекс». Здесь первыми теряют деньги мелкие клиенты. Главное отличие рынка Forex от фондового рынка – его внебиржевая сущность, отсутствие единой биржи с одинаковыми для всех котировками, в один и тот же момент курсы валют для разных клиентов могут различаться [2].

Кроме того, об огромном влиянии глобализации как процесса распространения внешних рисков свидетельствует опубликование важной макроэкономической статистики в зарубежных странах. Например, статистика по динамике валового внутреннего продукта Китая или по среднему уровню занятости в Соеди-

ных Штатах Америки практически мгновенно оказывает влияние на динамику рынка акций не только непосредственно в этих странах, но и в других. Так, в отдельных случаях важная статистика определяет динамику большинства рынков акций в мире. Следовательно, можно предположить, что в последнее время участники финансовых рынков стали рассматривать риски более глобально. Практически любой риск анализируется ими не только с позиции отдельной национальной экономики, но и всей мировой экономики в целом. Очевидно, что постепенное замедление темпов роста китайской экономики постепенно приведет к аналогичным последствиям во всем Азиатско-Тихоокеанском регионе, а затем, пусть не сразу, во всей мировой экономике. Таким образом, результатом глобализации становится возрастание общего уровня риска вследствие повышения зависимости отечественной финансовой системы от внешних факторов. При этом отличительной особенностью внешних рисков является их ограниченная контролируемость в рамках национальной финансовой системы.

Интересно, что возрастание общего уровня риска, спровоцированное глобализационными процессами, заставило международные страховые компании в значительной мере изменить свой подход к ведению бизнеса [5]. Во-первых, они были вынуждены активно проводить диверсификацию бизнеса, стремясь к более равномерному распределению принимаемого риска по его отдельным направлениям. Так, в данное время практически все крупные страховые компании являются универсальными, а специализированных страховщиков практически не осталось – они либо были поглощены более крупными конкурентами, либо обанкротились. Во-вторых, глобализация привела к стремительному росту рынка перестрахования, которое позволяет страховщикам эффективно перераспределять (по край мере частично) принимаемые на себя риски. Кроме того, в данное время наблюдается явление так называемой информационной асимметрии, которая характеризуется

огромным потоком зачастую противоречивой информации и стала возникать значительно чаще, чем раньше. Если раньше она сохранялась, в частности, на финансовых рынках в течение длительного периода (от нескольких часов до нескольких дней, значительно реже – недель), то сейчас средний срок ее существования резко сократился (от нескольких секунд до нескольких минут, реже – часов). Во многом данный эффект был обусловлен появлением и чрезвычайно быстрым развитием специализированных информационных систем (например, Reuters или Bloomberg). Их подписчики получают информацию максимально оперативно (в частности, в системе Bloomberg макроэкономическая статистика, публикуемая в США, обнародуется в течение 5-10 секунд после ее официального обнародования). При появлении новых финансовых инструментов возникают новые возможности получения информации. Так, после того как с начала семидесятых годов прошлого столетия на биржах стали применяться стандартизованные производные инструменты (фьючерсы и опционы), резко повысился объем количественной информации относительно степени риска различных экономических и финансовых операций. Подобные сведения особенно важны при принятии решений, связанных с управлением риском.

Таким образом, информационная асимметрия повышает уровень рисков на финансовых рынках. Поскольку риски переносятся финансовой системой одновременно с финансовыми потоками, то каждое звено финансовой системы в конечном итоге ощутит на себе их влияние. Рассмотрим гипотетический пример, предположив нарушение финансовой устойчивости в результате влияния рисков ОАО «Газпром» (например, в результате резкого падения спроса на природный газ на внешних рынках за счет усиления конкуренции со стороны сланцевого газа [6]). В этом случае первыми на негативную информацию отреагируют финансовые рынки (по нашей оценке, на них реакция будет довольно быстрой – в течение 1-2 недель): 1)

начнется снижение котировок акций ОАО «Газпром», которое с очень высокой вероятностью приведет к падению индекса ММВБ (как за счет значительного веса акций компании в базе расчета данного индекса, так и за счет спекулятивного снижения котировок других акций, обращающихся на бирже); 2) на российском рынке вырастут процентные ставки, в том числе и ставки MosPrime – этот рост отразит возрастание общего уровня риска на отечественном долговом рынке, так как банки-кредиторы обязательно будут требовать дополнительную премию за риск при рефинансировании существующих и предоставлении новых кредитов газовой монополии (также возможен пересмотр условий по уже заключенным кредитным соглашениям); 3) в результате оттока капитала повысится курс доллара США по отношению к рублю (иностранцы инвесторы начнут приобретать иностранную валюту после продажи активов, торгуемых в рублях). Несколько позже (в течение 1-2 месяцев) этот факт будет отражен на микропруденциальном уровне: крупнейшие банки, являющиеся кредиторами ОАО «Газпром», будут вынуждены формировать дополнительные резервы по обесценению ссуд, выданных как самой компании, так и ее дочерним и зависимым структурам, что неизбежно отразится на значениях обязательных нормативов (как минимум на нормативе Н1). На макроэкономическом уровне проблемы ОАО «Газпром» отразятся в течение 1-2 кварталов, причем на первоначальном этапе они прежде всего повлияют на состояние торгового баланса страны (снизится объем экспорта природного газа) и государственного бюджета (снижение налоговых поступлений в результате падения объемов добычи полезных ископаемых), а впоследствии – на темпах роста валового внутреннего продукта (они снизятся, так как независимые производители окажутся неспособны оперативно нарастить добычу газа), уровне инфляции (темпы роста цен ускорятся за счет роста цен импортных товаров в результате ослабления рубля по отношению к иностранным валютам) и уровне госу-

дарственной долговой нагрузки (объем государственного долга возрастет, так как возникнет необходимость финансирования дефицита государственного бюджета) [5, с. 142-147].

Следует отметить, что с 2014 года произошел рост геополитической напряженности в мире и началась «война санкций». Это произошло после введения санкций США и странами Евросоюза против России, предусматривающих запрет на предоставление отечественным хозяйствующим субъектам нового акционерного и долгового капитала на срок более 90 дней [7]. Экономические санкции, вводимые против отдельных государств, существуют уже довольно давно. Так, впервые упоминания о санкциях относятся к 423 году до нашей эры. Особенно активно санкции стали использоваться в XX веке. Наиболее известный пример – американское эмбарго в отношении Кубы [4]. Под экономическими санкциями мы предлагаем понимать ограничения либо полное прекращение финансовых операций для достижения целей, связанных с вопросами внешней политики. Санкционная политика европейских стран также представляет риск для российского бизнеса. Однако Россия предпринимает ответные меры, которые также затрагивают бизнес. Американский регулятор жестко отслеживает все сделки, совершаемые с российскими компаниями. Наиболее наглядный пример связан с компанией «Роснефть». Несколько контрактов между «Роснефтью» и Exxon Mobil подписал руководитель компании И.И. Сечин. Он находится в черных списках Минфина США, но не является держателем 50 или более процентов акций компании. Exxon Mobil была вынуждена заплатить штраф в 2 млн долларов [3]. В мае 2020 года Управление по контролю зарубежных активов Минфина США выпустило «Рамочные обязательства по соблюдению санкций». Предложенные ключевые элементы санкционной программы следующие: (1) приверженность (обязательства) руководства, (2) оценка рисков, (3) внутренний контроль, (4) тестирование и аудит системы и (5) обучение [3]. Так, в России немалые опасения

бизнеса подогрело обсуждение в 2018 году поправок в УК РФ. Они предусматривали ответственность за соблюдение зарубежных санкций. Поправки приняты так и не были, но обсуждение оказало негативный эффект на восприятие риска деятельности компаний. Сегодня ключевой задачей российских компаний является объективная оценка всех существующих для них рисков санкций, где бы ни находился их источник [3]. В связи со сменой политического руководства в США можно сделать предположение о расширении санкций в отношении российской экономики. По сути, протекающую на данный момент «войну санкций» можно считать негативным фактором внешнего характера, точно оценить влияние которого довольно затруднительно. Однако с введением новых санкций увеличиваются финансовые (системные) риски для финансовой системы РФ.

Санкционный риск с нашей зрения – это возможный ущерб либо уязвимость, которые в случае игнорирования могут привести к отрицательному влиянию на репутацию и бизнес компании.

Целью оценки санкционных рисков должно быть выявление присущих рисков, используемых в качестве оснований для принятия решений. В нашей стране на протяжении нескольких лет регуляторы используют так называемый рискоориентированный подход, который сегодня закреплён и на законодательном уровне [8]. Однако в отечественном бизнесе оценка рисков (даже если есть специальные структуры) не всегда является основанием для принятия финансовых решений. Подход Управления по контролю зарубежных активов Минфина США предполагает принятие решений на основе присущих рисков без учёта вероятности, подразумевая, что ответственность может наступить в любом случае безотносительно к количеству операций, размеру компании или работы через дочерние компании за пределами США.

Вывод

Таким образом, подводя итог всему изложенному выше, можно сделать вывод, что функционирование отечественной финансовой системы происходит под влиянием

рисков, имеющих внешнюю природу. Особенно высока степень риска на финансовом рынке, где можно наблюдать большой поток асимметричной информации. Также по сей день высоки санкционные риски, которые практически мало учитываются представителями российского бизнеса. Можно также констатировать, что оценка влияния рисков на отечественную финансовую систему априори является весьма сложным и трудоёмким процессом, характеризующимся наличием большого количества специфических особенностей и ограничений с методологической точки зрения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. cbr.ru/Collection/Collection/File/27808/ORFR_2020... (дата обращения 25.11.2020).
2. https://finance.rambler.ru/money/45111098/?utm_content=finance_media&utm_medium=read_more&utm_source=copylink (дата обращения 22.11.2020).
3. <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/upravleneriskom-sanktsiy-sem-stereotipov-i-pyat-elementov/> (дата обращения 20.11.2020).
4. <https://bankstoday.net/last-articles/zapad-protiv-samoe-vazhnoe-o-sanktsiyahprotiv-rossii> (дата обращения 20.11.2020).
5. Шевченко Л.М. Трансформация регулирования в области обеспечения устойчивости российской финансовой системы // Вестник СГСЭУ №3-2018. С. 142-147.
6. Crockett A. The Theory and Practice of Financial Stability [Электронный ресурс] // GEI Newsletter Issue. Global Economic Institutions, 1997. № 6. URL: <http://www.cepr.org/gei/6rep2.htm> (дата обращения 24.11.2020).
7. Foot M. What is financial stability and how do we get it? [Электронный ресурс] // ACI (UK) The Roy Bridge Memorial Lecture. 2003. URL: <http://www.fsa.gov.uk/Pages/Library/Communication/Speeches/2003/sp122.shtml> (дата обращения 20.11.2020).
8. Gurley H.G., Shaw E.S. Money in a Theory of Finance. Brooking Institution. Washington D.C. 1960.

9. Mishkin F.S. Global Financial Instability: Framework, Events, Issues [Электронный ресурс] // Journal of Economic Perspectives. 1999. Vol. 13. № 4. P. 3-20. URL: <http://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.13.4.3> (дата обращения 18.11.2020).

10. Modigliani F., Miller M. The Cost of Capital Corporation Finance and the Theory of Investment // American Economic Review. Vol. 48. 1958. № 3. P. 261-297.

11. Schinasi G.J. Defining Financial Stability // IMF Working Paper, International Monetary Fund, 2004. № 187. P. 18.

12. Williamson O. E. The New Institutional Economics Taking Stock, Looking Ahead // Journal of Economic Literature. Vol. 38. 2000. № 3. P. 595-613.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. cbr.ru "collection / collection / file/27808/ORFR_2020...(accessed 25.11.2020)

2. https://finance.rambler.ru/money/45111098/?utm_content=finance_media&utm_medium=read_more&utm_source=copylink (accessed 22.11.2020)

3. <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/upravlenieriskom-sanktsiy-sem-stereotipov-i-pyat-elementov/> (accessed 20.11.2020)

4. <https://bankstoday.net/last-articles/zapad-protiv-samoe-vazhnoe-o-sanktsiyahprotiv-rossii> (accessed 20.11.2020).

5. Shevchenko L. M. Transformation of regulation in the field of ensuring the stability

of the Russian financial system / Bulletin of the SSSEU No. 3-2018. Pp. 142-147.

6. Crockett A. Theory and practice of financial stability [Electronic resource] // Issue of the gei Bulletin. Global economic institutions, 1997, no. 6. URL: <http://www.cepr.org/gei/6rep2.htm> (accessed 24.11.2020).

7. Leg M. What is financial stability and how to get it? [Electronic resource] // ACI (great Britain) Roy Bridge Memorial Lecture. 2003. URL: <http://www.fsa.gov.uk/Pages/Library/Communication/Speeches/2003/sp122.shtml> (accessed 20.11.2020).

8. Gurley H.G., Shaw E.S. Money in the theory of Finance. Brookings Institution. Washington, DC, 1960.

9. Mishkin F.S. Global financial instability: framework, events, problems // journal of economic prospects, 1999. Volume 13. № 4. pp. 3-20. URL: <http://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.13.4.3> (accessed 18.11.2020).

10. Modigliani F., Miller M. Cost of capital Corporate Finance and investment theory // American Economic Review. Volume 48. 1958. № 3. P. 261-297

11. Schinasi G.J. Definition of financial stability // IMF working paper, international monetary Fund, 2004. № 187. P. 18.

12. Williamson O.E. New institutional Economics sums up the results, looking ahead // Journal of economic literature. Volume 38. 2000. No. 3. P. 595-613.

Артеменко Д.А.,
д.э.н., профессор, зав. кафедрой государственных, муниципальных финансов и финансового инжиниринга ВШБ, ЮФУ
г. Ростов-на-Дону, Россия
E-mail: dartemenko@sfedu.ru

Соловьев Н.Р.,
магистрант кафедры государственных, муниципальных финансов и финансового инжиниринга ВШБ, ЮФУ
г. Ростов-на-Дону, Россия
E-mail: nikolay@nikamaritime.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ЗЕМЛИ В ЦЕЛЯХ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

JEL classification: H22, H23, Q15

Аннотация

Адекватность и обоснованность оценки земельного участка является одним из важнейших условий для оптимального развития отечественной экономики. Стоимость земли выступает основой для экономической и производственной деятельности, и это общеизвестный факт.

Цель. Представленная статья посвящена совершенствованию методик оценки земли для целей налогообложения. Представлен алгоритм расчета ее рыночной стоимости.

Структура/методология/подход.

На базе применения современных экономико-математических методов обоснованы корректирующие коэффициенты, позволяющие получить наиболее адекватную оценку земельных участков для индивидуального строительства.

Результаты. В статье представлена авторская методика оценки стоимости земли, включающая алгоритм сбора и анализа информации, сравнение параметров разных участков, корректировку на поправочные коэффициенты.

Выводы. Полученные результаты оценки земельных участков под индивидуальное строительство фактически универсальны и применимы при расчетах рыночной стоимости земли в любом населенном пункте России.

ночной стоимости земли в любом населенном пункте России.

Ключевые слова: оценка земли, налогообложение, цена предложения, цена покупки, модель цен, алгоритм.

D.A. Artemenko, N.R. Solov'ev

IMPROVEMENT OF LAND VALUATION METHODOLOGY FOR TAX PURPOSES

Annotation

The adequacy and validity of the land plot assessment is one of the most important conditions for the optimal development of the domestic economy. The cost of land is the basis for economic and industrial activity, and this is a well-known fact.

The article is devoted to improvement of methods of land valuation for taxation purposes. An algorithm for calculating its market value is presented.

Based on the application of modern economic and mathematical methods, the correction coefficients are justified, which allow to obtain the most adequate assessment of land plots for individual construction.

The article presents the author's methodology for estimating the cost of land, including an algorithm for collecting and analyzing information, comparing the parameters of different plots, and adjusting for correction factors.

The results obtained for evaluating land plots for individual construction are actually universal and applicable for calculating the market value of land in any locality in Russia.

Keywords: land valuation, taxation, offer price, purchase price, price model, algorithm.

Введение

Для обеспечения эффективности налогообложения земельных участков и недвижимости на них необходимо правильно оценить первую, другими словами, определить стоимость земли или отдельных прав в отношении оцениваемого объекта недвижимости [7].

Различают рыночную, инвестиционную, ликвидационную и кадастровую стоимость земли. Определение стоимости каждого вида зависит от преследуемой цели оценки.

Для целей настоящей статьи мы будем рассматривать оценку рыночной стоимости земли, определенную Федеральным стандартом оценки «Цель оценки и виды стоимости (ФСО № 2)» [5].

Материалы и методы

В качестве методологической основы работы использовались основные теоретические постулаты налогообложения имущества, научные исследования отечественных и зарубежных ученых в области оценки рыночной стоимости земли и ее налогообложения. В исследовании применялись следующие методы научного познания: сравнение, систематизация данных, современные экономико-математические методы и т.д.

Анализ традиционных методов оценки стоимости земли в целях налогообложения, отраженных в Приказе Министерства экономического развития Российской Федерации от 7 июня 2016 г. № 358 «Об утверждении методических указаний о государственной кадастровой оценке» [2], в Приказе Минэкономразвития России от 20.05.2015 № 297 «Об утверждении Федерального стандарта оценки «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО № 1)» [3], а также в работе Ж.А. Василенко, В.А. Самсоновой, помог с определением существующих закономерностей, затрудняющих процесс оценки стоимости земли, таких как:

1) сложности, возникающие на этапе сбора информации о сделках с аналогичными объектами на фоне неудовлетворительного уровня развития рынка земли в РФ [8];

2) неуниверсальность существующих методов оценки стоимости земли не дает возможности применения унифицированного метода оценки земли с учетом наличия различного целевого назначения

участка, различных физических характеристик и т.д. [11]

Для решения поставленной проблемы авторами произведена попытка разработки методики оценки стоимости земельных участков на основе использования комплекса методик с учетом целевого назначения земельного участка, при этом расчет стоимости каждой категории земель в основе имеет ряд адаптированных методов оценки [8].

Требования, необходимые к учету для разработки алгоритма расчета рыночной стоимости земель (рис. 1) в предлагаемой методике можно сформулировать следующим образом (рис 2).

На первом этапе оценки необходимо определить наличие информационной базы по сделкам с объектами – аналогами оцениваемой земли. Для определения стоимости земельного участка, относящегося к землям индивидуальной жилой застройки, информация по объектам-аналогам проверяется по следующей формуле, предложенной Ж.А. Василенко [9]:

$$C_p = C_c \text{ если } A = 1, \quad (1)$$

где C_p – рыночная стоимость земельного участка;

C_c – сопоставимая стоимость;

A – наличие в базе данных информации по аналогичным объектам: $A = 1$ ($A = 0$) [8].

В рамках второго этапа происходит выбор базиса оценки, или выполнение условия наличия на рынке необходимой информации по объектам – аналогам оцениваемого земельного участка (в качестве базисной выбирается сопоставимая стоимость).

Третий этап знаменует выбор конкретного метода оценки земельного участка, обеспечивая использование метода сравнимых продаж при расчете рыночной стоимости.

На следующем этапе проводится анализ продаж земельных участков с использованием информации из местных электронных и печатных изданий и предложений риелторских компаний (табл. 1).



Рисунок 1 – Алгоритм процесса сбора и анализа информации [8]



Рисунок 2 – Требования, обязательные при расчете рыночной стоимости земли [4]

**Таблица 1 – Анализ рынка земельных участников, предназначенных
под индивидуальную жилую застройку в г. Ростове-на-Дону**

№ п/п	Местоположение	Дата	Площадь, м ²	Стоимость, тыс. руб.	Характеристики
1	пер. 1-й Береговой	15.03.20	1200	6600,0	2 кжд, 250 м ² , улуч. отделка, все коммуникации
2	ул. Атласная	10.04.20	1500	5880,0	2 кжд, 259 м ² , гараж, баня, все коммуникации
3	ул. Оганова	15.03.20	1000	2525,0	Улучшений нет, асфальт
4	ул. Ясная	09.02.20	1700	3850,30	2 кжд, 220 м ² , асфальт
5	ул. Каустина	09.02.20	1200	2600,0	1 джд, 34 м ² , э, г, х.в. Срочная продажа
6	ул. 8-я Канатная	01.05.20	1000	1850,0	1 кжд, 138 м ² , без отделки, все коммуникации
7	пер. 1-й Лазоревый	09.02.20	1500	3400,0	2 юкд, 315 м ² , доп. опции

После выбора объектов-аналогов вводятся поправочные коэффициенты. По аналогии с подходом, представленным в исследовании В.П. Карева, в таблице 2 да-

но сравнение параметров предлагаемых земельных участков, проставлены индексы и величины поправочных коэффициентов за 1 кв. м [10].

**Таблица 2 – Сравнение параметров предлагаемых земельных участков
под индивидуальную жилую застройку [11]**

Оцениваемые параметры и выбранные значения коэффициентов поправка	Оцениваемые объекты						
	1 (1)	2 (3)	3 (5)	4 (13)	5 (22)	6 (18)	7 (20)
1. Условия финансирования							
Наличный расчет (0%)	+			+	+	+	+
Безналичный расчет (+5%)		+	+				
2. Условия продажи							
Цена завышена (-5%)							
Цена занижена (+5%)					+	+	+
3. Местоположение							
Отсутствие асфальтированного подъездного пути (+10%)							
Район с плохо развитой инфраструктурой (+15%)				+		+	
Район с хорошо развитой инфраструктурой (0%)	+	+	+		+		+
Наличие вблизи лесной зоны и водоемов (-10%)							
4. Физические характеристики							
Плоский рельеф (0%)							
Неравномерный рельеф (+5%)		+					+
Соотношение сторон 1:1 (0%)	+	+	+	+	+	+	
Соотношение сторон 1:0,5 (+20%)							+
5. Характеристики улучшений							
Наличие коммуникаций (-22%)	+			+	+	+	+
Наличие строений (-3-96%)				46	18	67	80

На пятом этапе оценки с учетом выбора объектов-аналогов необходимо рассчитать или определить экспертным путем поправочные коэффициенты.

Сущность шестого этапа сводится к сопоставлению поправочных коэффициентов для рыночного предложения в общую диаграмму для наглядности (рис. 3).

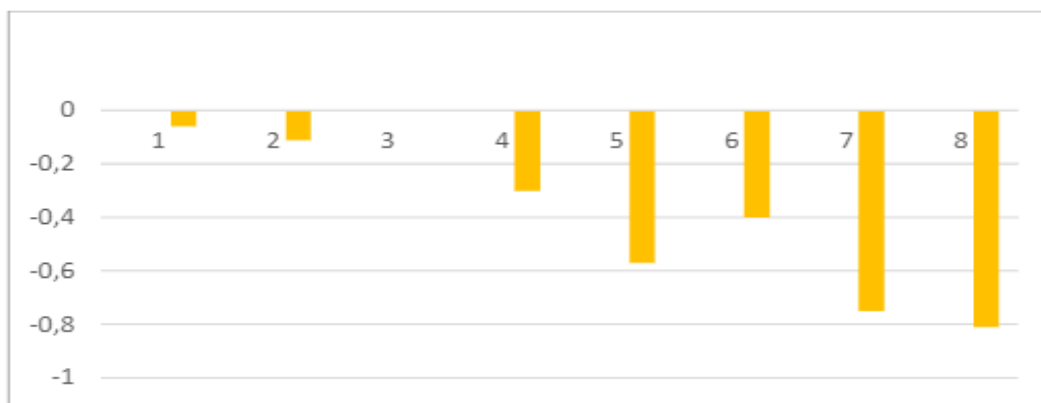


Рисунок 3 – Коэффициенты поправки

Для расчета рыночной стоимости земельного участка воспользуемся следующей формулой:

$$C_{\text{зу}} = C_{\text{зз}} * \frac{\sum_{i=1}^n [1 + \{\sum_{j=1}^j Fij + \sum_{k=1}^k Pik + \sum_{q=1}^q Riq + \sum_{e=1}^e Mie + \sum_{l=1}^l Til + \sum_{y=1}^y Viy\}]}{N} * K_{\text{ир}}, \quad (2)$$

где $C_{\text{зз}}$ – заявленная продажная цена участка;

N – количество предложений продаж;

Fij – коэффициент условий финансирования;

Pik – коэффициент условий продаж;

Riq – коэффициент условий рынка;

Mie – коэффициент параметров местоположения объекта;

Til – коэффициент физических характеристик объекта;

Viy – коэффициент имеющихся улучшений;

$K_{\text{ир}}$ – коэффициент накладных расходов, связанных с продажей в пределах 0,96-0,98 в зависимости от того, кто оплачивает сделку [13].

Результаты

На рисунке 4 дано распределение первичных цен предложений продажи, скорректированных с учетом модели цен предложения.

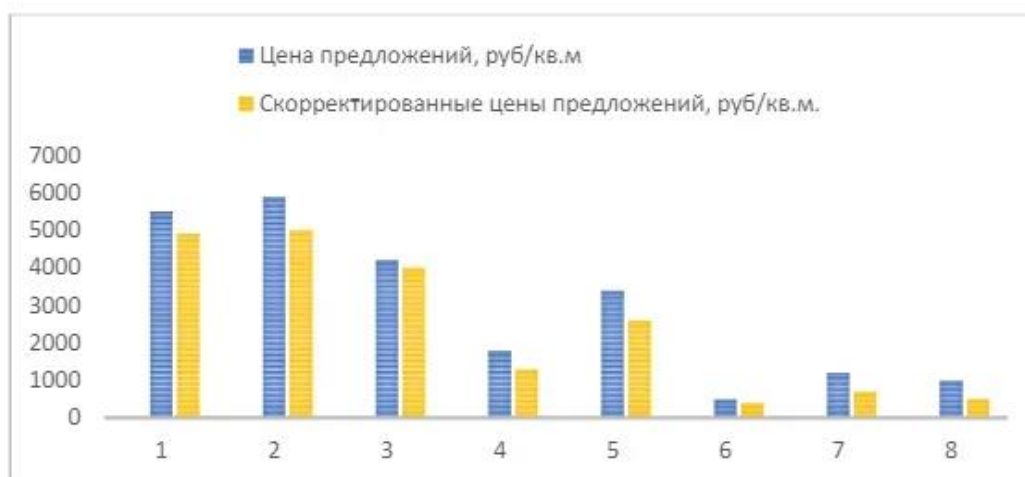


Рисунок 4 – Первичные и скорректированные цены предложений земельных участков за 1 кв. м по г. Ростову-на-Дону

В целом расчет рыночной стоимости земель жилой застройки в г. Ростове-на-Дону на 1 января 2020 года производился, исходя из существующей ситуации на

данном сегменте рынка. Диапазон рыночной стоимости – от 205 до 4797 руб. за один квадратный метр (табл. 3) [10].

Таблица 3 – Балльная оценка количества сопоставимых объектов

Количество сопоставимых объектов	Баллы (к)	Интерпретация результата
20-10	3	Реальная ситуация на рассматриваемом рыночном сегменте
9-4	2	Объективная и доказуемая оценка
3-1	1	Необъективная оценка

Исходя из представленных данных, подобрано 8 сопоставимых объектов с объективной и доказуемой оценкой, равной 2 баллам.

Заключение

Хотелось бы особенно выделить существенный, практически значимый момент, дающий возможность применять полученные в итоге суммы как базовые значения показателей. При этом объективная оценка конкретно взятого участка получается путем преобразования базы на величину поправок [11].

Практическое использование положений, разработанных в рамках исследования, будет в значительной степени способствовать повышению уровня качества организации оценки земли для целей налогообложения и дальнейшему реформированию налоговой системы РФ [1].

Сформированные рекомендации на примере г. Ростова-на-Дону, типичного представителя крупных населенных пунктов, имеющего определенную специфику в системе землеустройства, градостроительства, развития внутренней инфраструктуры, позволяют выразить мнение о том, что выявленные тенденции носят практически универсальный характер и могут применяться при расчетах рыночной стоимости земли в разных муниципальных образованиях страны.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ (с изменениями от 31.07.2020). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/
2. Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 7 июня 2016 г. №358 «Об утверждении методических указаний о государственной кадастровой оценке» (с изменениями и до-

полнениями от 12 мая 2017 г.). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_200326/

3. Приказ Минэкономразвития России от 20.05.2015 №297 «Об утверждении Федерального стандарта оценки «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО №1)». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_180064/

4. Приказ Минэкономразвития России от 20.05.2015 №298 «Об утверждении Федерального стандарта оценки «Цель оценки и виды стоимости (ФСО №2)». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_180061/

5. Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 20.07.2007 г. №255 (ред. от 22.10.2010) «Об утверждении федерального стандарта оценки «Цель оценки и виды стоимости (ФСО №2)». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_70673/

6. Федеральный закон «О государственной кадастровой оценке» от 03.07.2016 №237-ФЗ (последняя редакция). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_200504/

7. Артеменко, Г.А. Направления совершенствования методов взимания налогов. / Г. А. Артеменко // Финансовые исследования. 2011. № 3 (32). С. 67-75.

8. Василенко Ж.А., Самсонова В.А. Совершенствование методики оценки стоимости земли [Электронный ресурс] // Меридиан. – 2019. – № 13 (31). – С. 201-203. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=41508830>

9. Коганова, О.З. Методологические проблемы оценки незастроенных муниципальных земельных участков в российских городах /О. З. Коганова // Вопросы оценки. 2017. - №2. – С. 240-246.

10. Карев В. П. Особенности оценки торговой недвижимости на примере г. Москвы. / В. П. Карев, Д. В. Карев // Вопросы оценки. 2004. - №2. – С. 16-25.

11. Кульков А. А. Особенности оценки рыночной стоимости земельных участков городских поселений на региональном рынке: автореф. дисс. на соиск. уч. степени канд. экон. наук. Казань. 2005. 25 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy-lib.com/osobennosti-otsenki-rynochnoy-stoimosti-zemelnyh-uchastkov-gorodskih-poseleniy-na-regionalnom-rynke#ixzz6kUgICPAv>

12. Организация оценки и налогообложения недвижимости: Пер. с англ./ Под общ. Ред. Дж.К. Эккерта. -Т.1. -М.: Российское общество оценщиков. 2017. -382 с.

13. Фридман Д., Ордуэй Н. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Пер. с англ. -М.: Дело Лтд. 2015. - 274 с.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Tax code of the Russian Federation (part two) №117-FZ of 05.08.2000 (as amended on 31.07.2020). [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/

2. Order of the Ministry of economic development of the Russian Federation №358 dated June 7, 2016 «On approval of methodological instructions on state cadastral assessment» (with amendments and additions dated may 12, 2017). [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_200326/

3. Order of the Ministry of economic development of Russia from 20.05.2015 №297 «On approval of Federal valuation standard «General valuation concepts, approaches and requirements to assess (FSO №1) ». [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_180064/

4. Order of the Ministry of economic development of the Russian Federation dated

20.05.2015 №298 «On approval of the Federal assessment standard «Assessment Purpose and types of value (FSO №2) ». [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_180061/

5. Order of the Ministry of economic development of the Russian Federation of 20.07.2007 №255 (ed. from 22.10.2010) «On approval of the Federal standard of assessment «Purpose of assessment and types of cost (FSO №2)» [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_70673/

6. Federal law «On state cadastral assessment» dated 03.07.2016 №237-FZ (latest version). [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_200504/

7. Artemenko, G. A. directions for improving tax Collection methods. // Financial research. 2011. No. 3 (32). pp. 67-75.

8. Vasilenko Zh.A., Samsonova V.A. Improving the methodology for assessing the cost of land. // Scientific electronic journal Meridian. 2019. No. 13 (31). pp. 201-203.

9. Koganova, O. Z. methodological problems of evaluation of undeveloped municipal land plots in Russian cities // The evaluation questions. 2017. - №2. –240-246 p.

10. Karev V. P., Karev D. V. Features of commercial real estate valuation on the example of Moscow. 2004. - No. 2. - pp. 16-25

11. Kulkov A. A. Features of the assessment of the market value of land plots of urban settlements in the regional market. // autoref. diss. for the degree of Candidate of Economic Sciences. Kazan. 2005. 25c. – [Electronic resource]. – Mode of access: <http://economy-lib.com/osobennosti-otsenki-rynochnoy-stoimosti-zemelnyh-uchastkov-gorodskih-poseleniy-na-regionalnom-rynke#ixzz6kUgICPAv>

12. Organization of the assessment and taxation of property: Per. from English. / Ed. by J. K. Eckert, Vol. 1, Moscow: Russian society of appraisers. 2017. – 382 p.

13. Friedman D., Ordway N. Analysis and evaluation of income-generating real estate / Per. s Engl. – М.: Delo Ltd, 2015. – 274 p.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ

Соленая С.В.,

к.э.н., доцент, зав. кафедрой международной торговли и таможенного дела,
РГЭУ (РИНХ)

г. Ростов-на-Дону, Россия,

E-mail: kmtitd@yandex.ru

Рощина Л.Н.,

д.э.н., доцент, профессор кафедры международной торговли и таможенного дела, РГЭУ (РИНХ),

г. Ростов-на-Дону, Россия

E-mail: roschina.lidia@yandex.ru

Берберян А.С.,

д.п.н., профессор, зав. кафедрой психологии, Российско-Армянский университет

г. Ереван, Армения

E-mail: aspsy@inbox.ru

СФЕРА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ЕВРАЗИЙСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОЮЗЕ: ПРОБЛЕМЫ И ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ

JEL classification: F15, F53

Аннотация

Цель. Статья направлена на выявление трендов и изучение проблем повышения эффективности управления в сфере интеллектуальной собственности.

Структура/методология. Основу методического аппарата исследования составляет теоретическое обобщение опыта оптимизации таможенного контроля в сфере интеллектуальной собственности применительно к российской практике.

Результаты. Представлены пути решения проблем, связанных с охраной и соблюдением интеллектуальных прав на территории стран – участников ЕАЭС. Проблема обеспечения защиты правообладателей нивелируется введением в действие Единого таможенного реестра ОИС.

Практические последствия. Изучены результаты мероприятий по борьбе с

оборотом контрафактных и фальсифицированных товаров.

Оригинальность/значение. Научная значимость заключается в теоретическом обобщении опыта таможенного контроля за соблюдением интеллектуальных прав.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, права, товары, контрафакт, Единый таможенный реестр, таможенный контроль, Евразийский экономический союз, внешнеэкономическая деятельность.

S.V. Solenaya, L.N. Roshchina,

A.S. Berberyan

INTELLECTUAL PROPERTY IN THE EURASIAN ECONOMIC UNION: PROBLEMS AND MAIN TRENDS IN IMPROVING EFFICIENCY

Annotation

The article is aimed at studying the problems of improving the efficiency of intellectual property management in the Eurasian Economic Union.

The basis of the methodological apparatus of the study is a theoretical generalization of the experience of optimizing customs control in the field of intellectual property in relation to Russian practice.

The ways of solving problems related to the protection and observance of intellectual property rights in the territory of the EAEU member states are presented. The problem of ensuring the protection of copyright holders is leveled by the introduction of the Unified Customs Register of IPOs.

The results of measures to combat the turnover of counterfeit and falsified goods were studied.

The scientific significance lies in the theoretical generalization of the experience of customs control in the field of intellectual property.

Keywords: intellectual property, rights, goods, counterfeit goods, Unified Customs register, customs control, Eurasian Economic Union, foreign economic activity.

Введение

В настоящее время вопрос об интеллектуальной собственности и ее объектах все чаще становится темой для судопроизводства между участниками внешнеэкономической деятельности и представителями государственных органов власти.

На поверхности проблемы лежит неоспоримый факт, что права интеллектуальной собственности служат фундаментом общественного достояния. Поддержанные законодательной базой, они гарантируют автору владение и статус бенефициара своих произведений.

Краеугольным камнем в проблеме взаимоотношений в сфере интеллектуальной собственности является непреложность моральных и материальных интересов каждого индивидуума, изложенные в статье 27 Всеобщей декларации прав человека.

Актуализируя проблематику отношений в сфере интеллектуальной собственности, считаем необходимым заострить внимание на общности интеллектуальной собственности и определенной атрибутики – символов, наименований и образов, с одной стороны, играющей, роль ограничитель, с другой – позволяющей идентифицировать интеллектуальные права. Роль атрибутики в этом вопросе закреплена в серии международных нормативных документов [1].

Личные неимущественные права авторов на результат их интеллектуальной деятельности, равно как и закреплённое (утвержденное) временное исключительное право, лежат в основе правового понимания интеллектуальной собственности.

Материалы и методы

Информационной основой статьи послужила российская и евразийская законодательная база, включающая правоустанавливающие нормы различных уровней для участников внешнеэкономической деятельности.

Российское законодательство устанавливает список результатов интеллектуальной деятельности, которые относятся к объектам ИС на основании ст. 1225 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Функции, которые выполняют вышеперечисленные объекты интеллектуальной собственности, можно сгруппировать следующим образом:

- инновационная;
- товарная;
- правовая;
- технологическая;
- экономическая;
- рекламная;
- идеологическая.

Международные правовые нормы и нормы национальной системы права при государственном регулировании торговли товарами, содержащих ОИС, выходят на первый план. Для целей изучения источников таможенного регулирования ОИС целесообразно дать краткую характеристику таких норм не только международного, но и национального права.

Международные соглашения – это важный шаг в развитии определенных сфер государств, и договор о ЕАЭС не является исключением. В рамках договора реализуется и определяется дальнейшее развитие интеллектуальной собственности. Все действия, указываемые в договоре, касаемые охраны и защиты прав ОИС, производятся участниками ЕАЭС только лишь в соответствии с нормами международного права.

Раскрытие вопроса отношений в сфере интеллектуальной собственности предполагает обширную работу в системе целого ряда плоскостей, но, придерживаясь правового смещения вектора исследования и обращаясь к национальному законодательству стран – участников ЕАЭС, выделим Положения об интеллектуальной собственности (рис. 1).

В решении проблемы управления сферой интеллектуальной собственности ключевое значение приобретают права таможенных органов. В определении ТК ЕАЭС – это право принимать решение об их выпуске или прекращении. Такое решение принимается таможенными органами на основе наличия товара в одном из таможенных реестрах ОИС – Едином либо национальном.

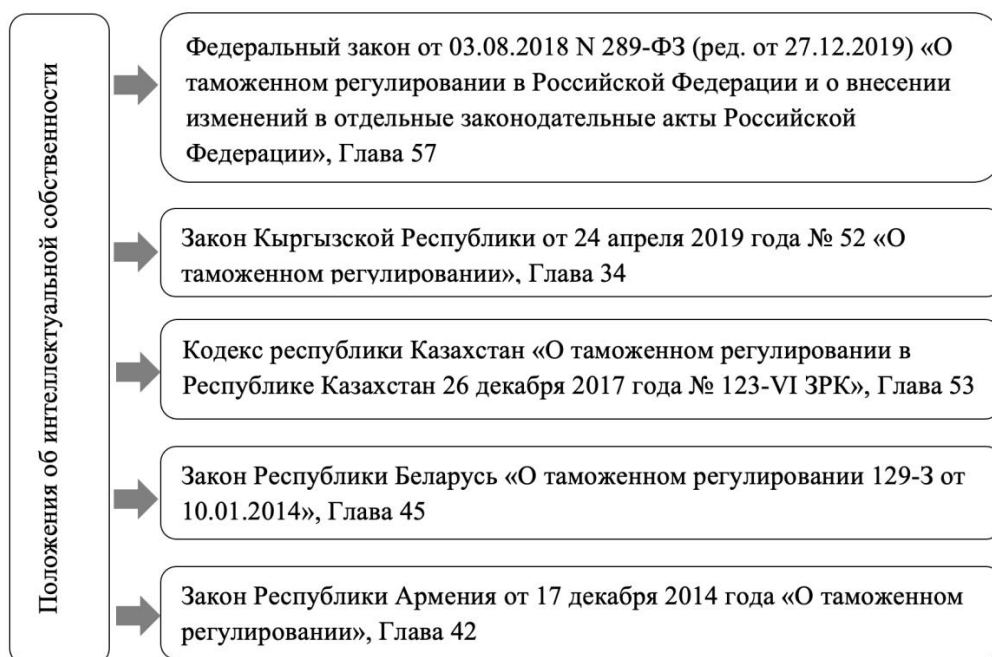


Рисунок 1 – Система нормативных документов
об интеллектуальной собственности стран – участников ЕАЭС

Единый таможенный реестр ОИС функционирует на всей территории ЕАЭС, обеспечивая безопасностью все включенные в него объекты. Национальные реестры государств-членов функционируют только на территории своего государства, и правовая охрана распространяется на ОИС, включенных в данный реестр, только на территории страны.

Результаты

Основная проблема, которая образуется в связи с тем, что существуют национальные реестры, – перемещение контрафактных товаров через страну, где ОИС не включены в национальный реестр и не подлежат правовой охране.

Решением этой проблемы стало создание единого реестра, работа с которым является прерогативой соответствующего структурного подразделения Комиссии ЕЭК, – об этом 06.03.2018 года принято решение Коллегии ЕЭК № 35.

В случае приостановления выпуска товаров, содержащих ОИС, встает вопрос о правах их правообладателей, причем неважно, включены данные товары в таможенный реестр или нет. Соответствующие

права, равно как и порядок действий должностных лиц таможенных органов РФ, а также взаимодействие с правоохранительными органами и правообладателями разъяснены в соответствующих нормативных документах.

Правообладатель, решивший внести свои объекты ОИС в Единый реестр, должен подать соответствующее заявление лично либо через своего представителя в центральные таможенные органы, представленные на рисунке 2.

Только при соблюдении соответствующих условий, отраженных на рисунке 3, товар может быть зарегистрирован в Едином таможенном реестре.

Однако на текущий момент в Едином таможенном реестре нет ОИС, включенных в него. Возможно, это связано с несовершенством порядка рассмотрения документов для включения в Реестр, а также с недостаточным техническим и кадровым обеспечением. Также создание единого документа страхования на всей территории Союза упростило бы подачу заявления для включения в Реестр.

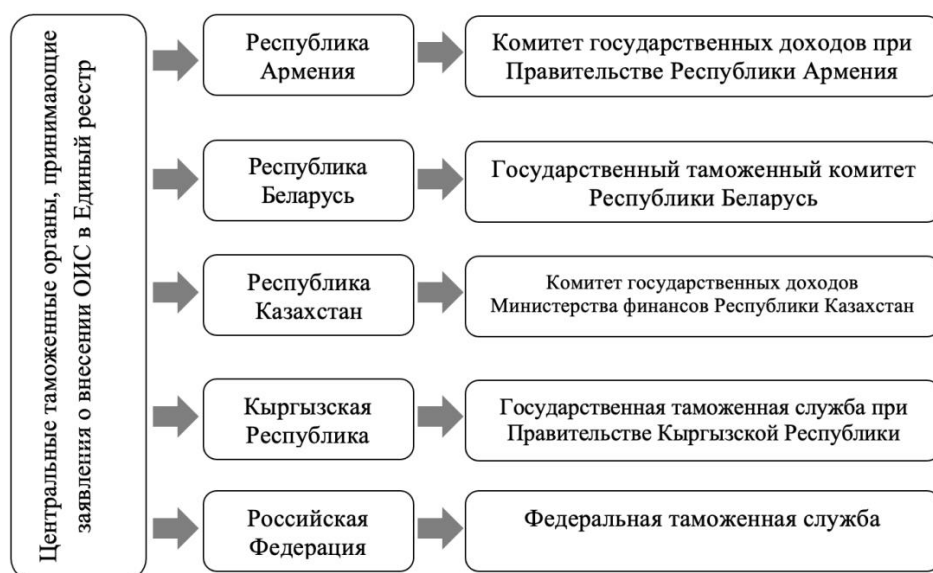


Рисунок 2 – Органы, принимающие заявления о внесении ОИС в Единый реестр

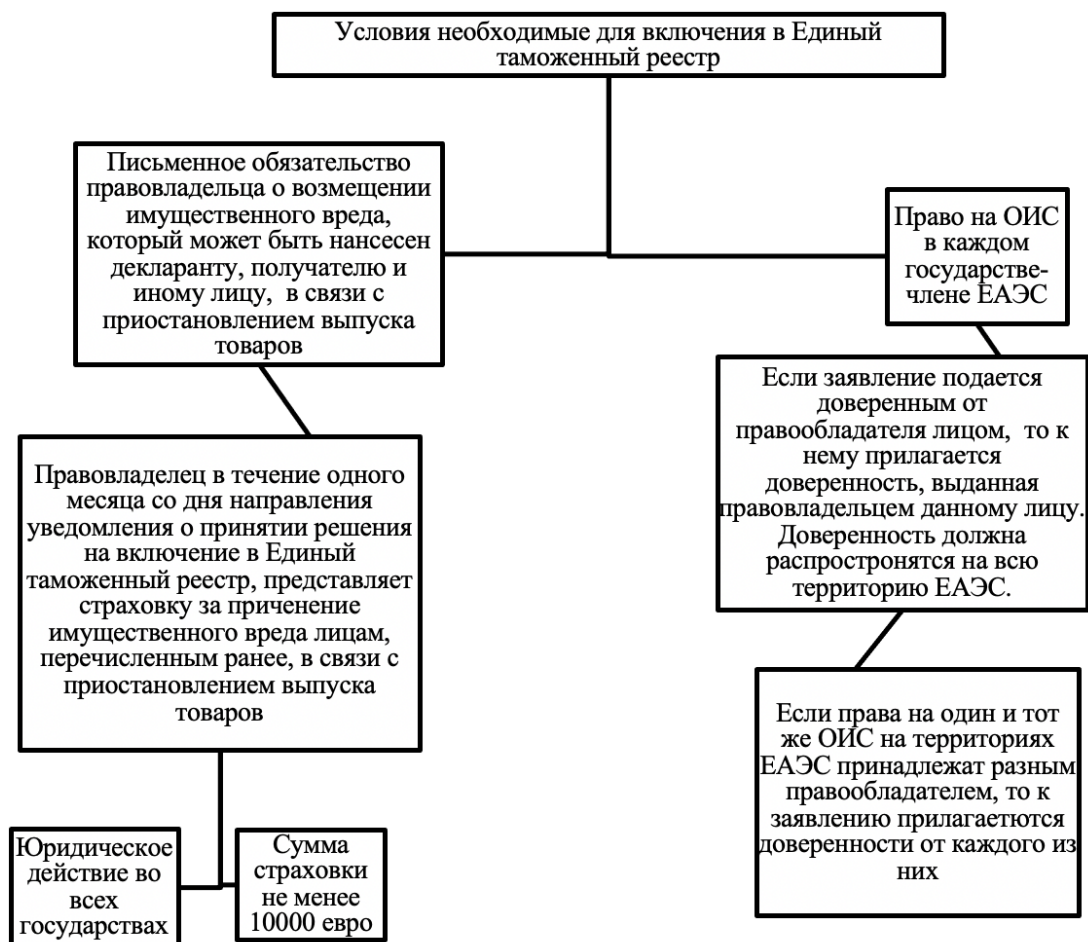


Рисунок 3 – Условия включения в Единый таможенный реестр

Как правило, приостановление выпуска товаров происходит по инициативе таможенных органов при применении ex-

officio, в случае если они имеют основания полагать, что в данном случае нарушается право интеллектуальной собственности.

Таковыми правами пользуются таможенные службы Армении, Казахстана, Российской Федерации. Также контролирующая функция таможенных органов проявляется в возможности приостановить выпуск товаров, содержащих ОИС, но не числящихся в Едином таможенном реестре [2].

Однако при реализации данного права часто возникают сложности у должностных лиц таможенных органов, так как информация об ОИС обновляется с большой временной периодичностью и на момент пересечения границы может быть неактуальной.

Таким образом, право изымать контрафакт легко декларировать, однако сложно реализовать на практике из-за отсутствия нормативных критериев определения признаков контрафактной продукции. Окончательное решение о признании товара фальсифицированным принимает сотрудник таможенных органов, основываясь исключительно на своем субъективном мнении.

Мнение правовладельцев в данном вопросе также отлично: многие считают, что таможенные органы не имеют права накладывать запреты на объекты, которые принадлежат им, но могут сообщить о возможном правонарушении, и при необходимости правообладатель сам примет решение о приостановлении выпуска товара.

Приведенная фактография позволяет утверждать, что существующая на данный момент форма взаимосвязи таможенных органов и правообладателя нуждается в модернизации и усовершенствовании.

Обсуждение

Все международные соглашения приняты странами – членами ЕАЭС, и наднациональное законодательство Союза не нарушает принципа приоритета, основывая союзные соглашения в сфере интеллектуальной собственности на базе международных нормативно-правовых актов. Договором ЕАЭС приведен к единообразию

перечень международных документов, касаемых ИС, которые были приняты каждым государством – членом Союза (рис. 4).

Классификация вышеперечисленных договоров представлена на рисунке 5 и является условной, так как законодательно закреплённой классификации на настоящий момент не создано.

Доля рынка интеллектуальной собственности в части мирового рынка увеличивается и на данный момент составляет примерно 20%.

Компании, использующие наукоемкие технологии (фармацевтические, технологические), становятся обладателями огромной прибыли и тем самым выводят экономики своих стран на лидирующие позиции.

Страны, получающие на сегодняшний день основную прибыль от реализации ОИС, в основном являются странами с высоким уровнем дохода. К сожалению, страны – участницы ЕАЭС не входят в список стран с высоким рейтингом функционирования рынка ИС, а значит, большой прибыли от данной сферы не получают.

Лидерами на сегодняшний день являются Китай, США и Индия. В странах – членах ЕАЭС также наблюдается невысокий процент государственных инвестиций в науку (рис. 6).

В данную сферу входит рынок интеллектуальной собственности, в связи с чем его развитие происходит очень медленно, и поэтому страны – члены ЕАЭС не могут выйти на лидирующие позиции.

Лидером прошлых лет были Соединенные Штаты Америки, оставаясь страной с высоким уровнем происхождения заявок на патенты. Но как уже уточнялось ранее, Китай их значительно опередил по числу заявок, и также страны Азии возглавили топ-5 стран с большим уровнем подачи заявок (рис. 7).

Перечень международных договоров в сфере ИС		
Бернская конвенция по охране литературных и художественных произведений	Парижская конвенция по охране промышленной собственности	Международная конвенция об охране прав исполнителей, изготовителей фонограмм и вещательных организаций
Конвенция об охране интересов производителей фонограмм от незаконного воспроизводства их фонограмм	Соглашение о торговых аспектах прав ИС	Будапештский договор о международном признании депонирования микроорганизмов для целей патентной процедуры
Договор о патентном праве	Договор о патентной кооперации	Договор ВОИС по авторскому праву;
Договор ВОИС по исполнениям и фонограммам;	Мадридское соглашение о международной регистрации знаков и Протокол к нему;	Сингапурский Договор по товарным знакам.

Рисунок 4 – Нормативные документы, регулирующие отношения в сфере ИС государств – членов ЕАЭС

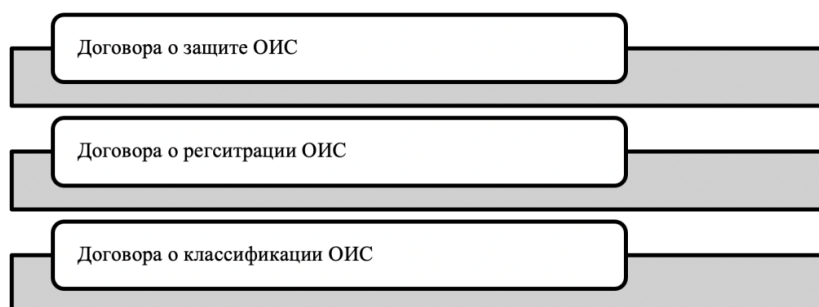


Рисунок 5 – Классификация международных договоров в области ИС

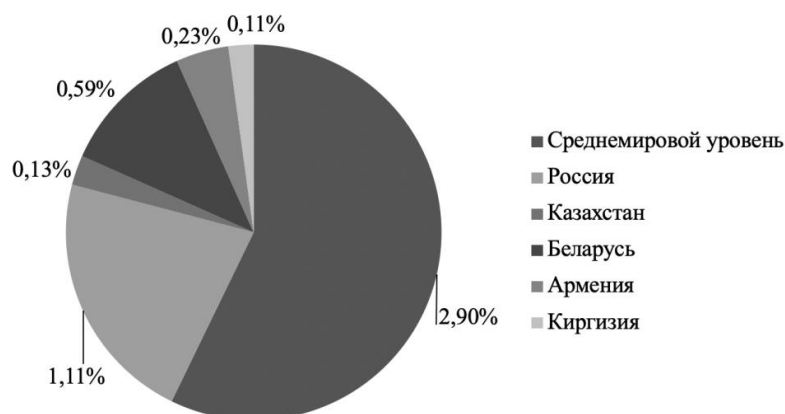


Рисунок 6 – Затраты на научную деятельность в процентах от ВВП стран – участников ЕАЭС, 2019 г.



Рисунок 7 – Топ-5 стран пользователей международной патентной системы

Темпы развития сферы интеллектуальной собственности демонстрируются ростом числа заявок на патент в течение последних девяти лет – их число на 2019 год составило 3,6 млн, или 5,2% годового роста. Отмеченный тренд поддерживает динамика числа поданных на регистрацию товарных знаков: во всем мире оно возросло до 14,3 млн, а промышленных образцов – до 1,3 млн.

В 2019 году подано около 21 807 заявок в рамках Гаагской системы ВОИС, что на 10,4% больше, чем в 2018 году. Крупнейшими пользователями Гаагской системы являются заявители, базирующиеся в Германии, за которыми следуют пользователи в Республике Корея, Швейцарии, Италия и Нидерланды (рис. 8), что является следствием расширения Гаагской системы.

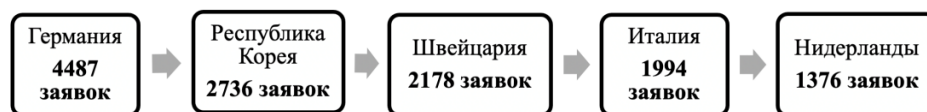


Рисунок 8 – Крупнейшие пользователи Гаагской системы

Samsung Electronics (Республика Корея), имеющая в наличии 929 промышленных образцов, занимает лидирующие позиции в рейтинге крупнейших пользователей Гаагской системы. Немного отстает голландская компания Fonkel Meubelmarketing, зарегистрировавшая 859 образцов, корейская LG ELECTRONICS INC (598 образцов), немецкая Volkswagen с 536 образцами и американская Procter & Gamble с 410 образцами [3].

Начало века для России и Китая ознаменовалось одинаковыми низкими позициями в уровне инновационного развития. За двадцать лет Китаю удалось стать абсолютным лидером на рынке интеллектуальной собственности, а процент прибыли от коммерциализации ОИС в России составляет всего лишь 1%. Несмотря на это, Россия обеспечила себе место в пер-

вой десятке стран-лидеров посредством роста числа ученых, расходов на научные публикации, диссертаций и патентов.

Чтобы оценить уровень инновационного развития экономики существует рейтинг Global Innovation Index (ГИИ). Рейтинг формируется с 2008 года и анализирует показатели, которые характеризуют мировое инновационное развитие. За эти годы ГИИ имеет стратегическое значение и способствует улучшению качества показателей в области инновационной деятельности.

ГИИ оценивает деятельность 129 стран по научно-техническому развитию, исследует экономические процессы по определенному набору показателей, которые включают наличие инноваций, состояние образования, политический климат, содействие государств в развитии бизнеса.

Всемирная организация интеллектуальной собственности (WIPO), Корнельский университет (США) и французская бизнес-школа INSEAD объединили свои

усилия для расчета инновационных рейтингов всех стран, результаты чего регулярно публикуются (табл. 1).

Таблица 1 – Инновационный рейтинг России 2008-2019 гг. по версии WIPO [3]

Годы	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Инновационный рейтинг	68	68	64	56	51	62	49	48	45	46	46	46

Продолжение и расширение экономических санкций и падение цен на нефть в 2017 году знаменуют для Российской Федерации окончание периода роста инновационного рейтинга, оставив страну на 46-м месте [4].

Считаем важным обратить внимание на ряд причин низкого инновационного рейтинга России: снижение числа регистрируемых инноваций и поданных на них заявок, снижение цитируемости отече-

ственных ученых и потеря позиций ведущих университетов страны в международных рейтингах.

На основе рейтинга инновационных государств, который составляется американским информбюро Bloomberg, Россия на данный момент также не занимает лидирующих позиций, а в период с 2015 по 2019 г., наоборот, опустилась с предыдущих (табл. 2).

Таблица 2 – Инновационный рейтинг РФ по версии Bloomberg 2015-2019 гг. [4]

Годы	2015	2016	2017	2018	2019
Инновационный рейтинг	14-е место	12-е место	26-е место	25-е место	27-е место

Основываясь на данных таблицы 2, с 2017 года рейтинг Российской Федерации в 2019 году опустился на 13 позиций. Это прежде всего обусловлено введением экономических санкций. Министерство экономического развития регулярно декларирует, как санкции и торговые ограничения влияют на российскую экономику, наглядно представляя оценку потерь. Также сказалось падение в течение уже трех лет цен на энергоносители. Прогнозы дальнейшего снижения спроса на фоне пандемии коронавируса предполагают годовое снижение на 6%, по мнению Международного энергетического агентства (МЭА). По мнению Bloomberg, высокие оценки Российской Федерации промышленности и производительности труда, полученные в прошлом, полностью нивелированы в текущем периоде [5].

Объяснить столь большой разрыв в рейтингах Корнельского университета и

информбюро Bloomberg можно лишь тем, что первые проводят аналитику на количественных показателях, а вторые – на субъективных.

Однако показатели Корнельского университета не всегда могут отражать общую картину. Мировые аналитики полагают, что занимаемое в 2016 году 12-е место Российской Федерации в рейтинге инновационных государств было таковым лишь из-за высокого уровня образования.

Гарантированные наличием интеллектуальной собственности высокие позиции компаний в конкурентной борьбе объясняют их возрастающий интерес к инновациям: в мировом масштабе инвестиции в инновации составили более 1,7 трлн долл. США [6]. Правительство планирует пересмотреть структуру госбюджетов и увеличить уровень инвестиций в НИОКР для дальнейшего успешного развития рынка интеллектуальной собственности.

Для того чтобы обеспечить эффективную управленческую деятельность и вовлеченность во все этапы цикла интеллектуальной собственности с момента со-

здания до момента реализации продукции, необходимо учитывать следующие действия (рис. 9).

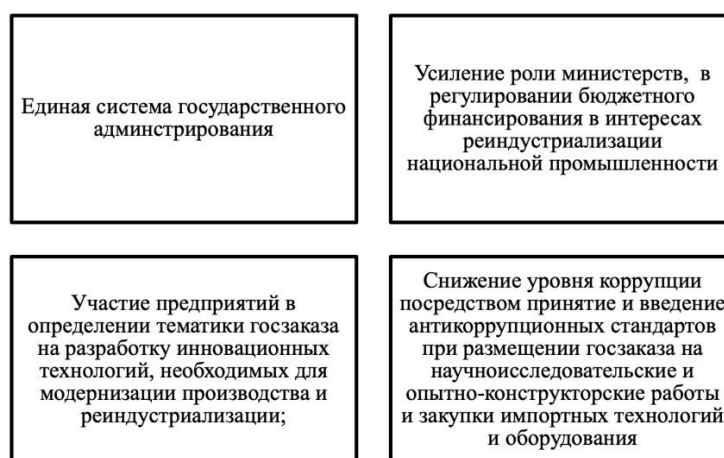


Рисунок 9 – Действия, необходимые для повышения эффективности управленческой деятельности в сфере интеллектуальной собственности

Регулируемая государством сфера интеллектуальной собственности на данный момент в государствах – членах ЕАЭС практически однообразна – это критерии оценки эффективности и показатели инновационных процессов [7].

Основными показателями эффективности вузов, научных центров и предприя-

тий являются диссертации, публикации, научные статьи, семинары, а также заявки на патенты.

Но для реализации национальных интересов необходимо добавить в данные критерии экономические показатели (рис. 10) [8].

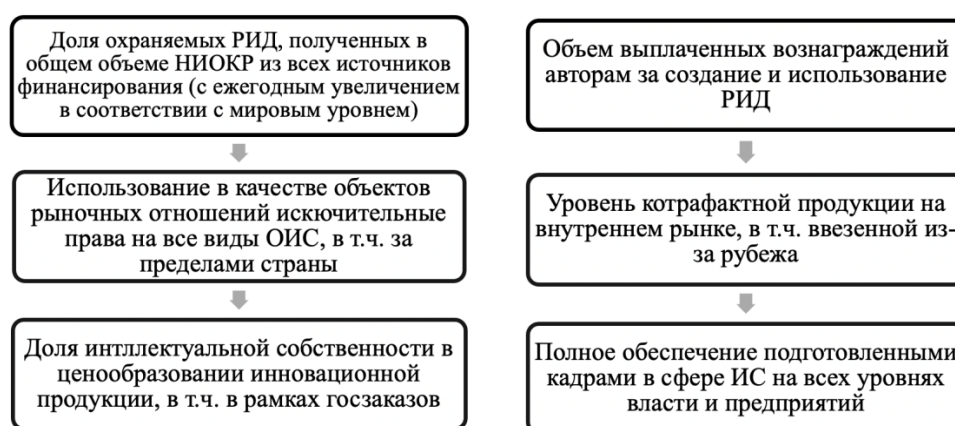


Рисунок 10 – Предлагаемые экономические показатели на рынке ИС [8]

Одной из важнейших задач в сфере интеллектуальной собственности является миссия подготовки специалиста к работе в сфере инновационного развития, которая охватывает решение не только технологических задач, но и задач профессионального, личностного и духовного развития. Дости-

жение данных задач возможно при реализации программы обучения с целью формирования соответствующих знаний, умений и навыков у обучающихся при изучении вопросов правовой охраны и коммерциализации объектов интеллектуальной и промышленной собственности. Важным условием

эффективного достижения профессиональных задач становится формирование у студента профессиональных компетенций, широкого кругозора, устойчивого мировоззрения, системного мышления как развития способности анализа и обобщения данных при изучении экономических, гуманитарных, социальных наук. К ключевым компетенциям мы относим: способность учиться всю жизнь, представляющаяся как опора на непрерывную подготовку в профессиональном плане, а также способность к саморазвитию и самореализации; социально-психологическая компетенция как умение брать на себя ответственность, участвовать в улучшении психологического климата группы, в совместном принятии решения, в регулировании конфликтов; компетенции, связанные с грамотным, корректным использованием информации, с соблюдением принятых норм и требований; квалификационные компетенции, предполагающие академические (познавательные) способности, формирование у обучающихся активного, самостоятельного творческого мышления; гуманистические компетенции, гуманистическое восприятие мира, эмпатия, адекватная социальная самоидентификация, инновационность, креативность [10, 11].

Мы считаем, что ценностно-смысловые компетенции специалистов указывают на их конкурентоспособность в изменившихся социально-экономических и социокультурных условиях.

Таким образом, главной целью подготовки специалиста в сфере интеллектуальной собственности является формирование системных специалистов с широким кругозором и гуманистическими ценностями, способных принимать деятельное участие в создании объектов интеллектуальной собственности, их коммерциализации, защиты правовой охраны.

Заключение

Курс на модернизацию, установленный Российской Федерацией, заключается в снижении экспорта углеводородов и построении инновационной экономики. Инновационный переход от экспорта сырьевых ресурсов к экспорту технологий является инновационным ресурсом [9].

В проблематике деятельности стран ЕАЭС доминирует вопрос борьбы с оборотом контрафактных и фальсифицированных товаров. Статистика, подтверждающая весомость проблемы контрафактных товаров на территории стран ЕАЭС, одновременно демонстрирует и результативность действий таможенных органов: в 2018 году был выявлен прирост контрафактных товаров на 40%, что составляет более 17 млн, в 2019 году таможенными органами России выявлено свыше 11 млн единиц контрафактной продукции.

Решение проблемы нарушений прав интеллектуальной собственности напрямую зависит от степени унификации норм правоприменительной практики по их пресечению. Корневая проблема здесь – набирающее обороты распространение контрафактной продукции на территории ЕАЭС, в связи с чем национальным уполномоченным органам в странах ЕАЭС необходимо повышать эффективность мероприятий по снижению фальсификата в обороте стран ЕАЭС.

Сложность проблемы обеспечения защиты правообладателей усиливается возрастающим интересом правообладателей других государств к рынку ЕАЭС, что может быть нивелировано введением в действие Единого таможенного реестра объектов интеллектуальной собственности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Официальный сайт Всемирной организации интеллектуальной собственности [Электронный ресурс]. URL: <https://www.wipo.int/portal/en/index.html> (дата обращения 05.04.2020)

2. Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) (ВТО, Уругвайский раунд многосторонних торговых переговоров, 15 апреля 1994 г, ст.58

3. Основные статистические данные об интеллектуальной собственности [Электронный ресурс]. URL: <https://www.wipo.int/ipstats/en/charts/.html>

4. Global Innovation Index: место России в мире инноваций [Электронный ресурс]. URL: <https://nonews.co/wp-content/uploads/2019/08/gii2019.pdf>

5. Официальный сайт информбюро Bloomberg [Электронный ресурс] URL: <https://www.bloomberg.com>

6. Институт статистики ЮНЕСКО [Электронный ресурс] URL: <http://www.unesco.org/>

7. Иванова О.Б., Хапилин А.Ф., Хапилин С.А. Перспективы цифровизации промышленной кооперации в Евразийском экономическом союзе // Вестник РГЭУ (РИНХ). № 3 (67). 2019. – С.49

8. Lydia N. Roshchina // Public Administration and Regional Management in Russia – Challenges and Prospects in a Multicultural Region / E.G. Popkova and K.V. Vodenko (eds.). – [Springer International Publishing AG], 2019. – (Ser. Contributions to Economics)

9. Elena S. Akopova, Sergey V. Stadnik, Lydia N. Roshchina, Irina V. Kulikova, Inna V. Ukraintseva. NEOLIBERAL TRENDS IN THE GLOBAL ECONOMY // Public Administration and Regional Management in Russia – Challenges and Prospects in a Multicultural Region / E.G. Popkova and K.V. Vodenko (eds.). – [Springer International Publishing AG], 2019. – (Ser. Contributions to Economics)

10. Берберян А.С. Психология высшего образования в контексте гуманизации. Учебное пособие Vedecko vydavateľské centrum «Sociosfera –CZ», Прага, 2014, 288 с

11. Берберян А.С., Берберян Э.С. Этнопсихологические аспекты смысло-жизненных и ценностных ориентаций студенческой молодежи. Вопросы психологии, 2017 (1). С. 103-116. (SOCIAL SCIENCES CITATION INDEX). Skopus. Web of science.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Official website of the World Intellectual Property Organization [Electronic resource]. URL: <https://www.wipo.int/portal/en/index.html> (accessed 05.04.2020)

2. Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights

(TRIPS) (WTO, Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations, April 15, 1994, Article 58

3. Basic statistics on intellectual property [Electronic resource]. URL: <https://www.wipo.int/ipstats/en/charts/.html>

4. Global Innovation Index: Russia's place in the world of innovation [Electronic resource]. URL: <https://nonews.co/wp-content/uploads/2019/08/gii2019.pdf>

5. Official website of the Bloomberg Information Bureau [Electronic resource] URL: <https://www.bloomberg.com>

6. UNESCO Institute of Statistics [Electronic resource] URL: <http://www.unesco.org/>

7. Ivanova O. B., Khapilin A. F., Khapilin S. A. Prospects for digitalization of industrial cooperation in the Eurasian Economic Union. No. 3 (67). 2019 – - p. 49

8. Lydia N. Roshchina // Public Administration and Regional Management in Russia – Challenges and Prospects in a Multicultural Region / E.G. Popkova and K.V. Vodenko (eds.). – [Springer International Publishing AG], 2019. – (Ser. Contributions to Economics)

9. Elena S. Akopova, Sergey V. Stadnik, Lydia N. Roshchina, Irina V. Kulikova, Inna V. Ukraintseva. NEOLIBERAL TRENDS IN THE GLOBAL ECONOMY // Public Administration and Regional Management in Russia – Challenges and Prospects in a Multicultural Region / E.G. Popkova and K.V. Vodenko (eds.). – [Springer International Publishing AG], 2019. – (Ser. Contributions to Economics)

10. Berberyan A. S. Psychology of higher education in the context of humanization. Study guide Vedecko vydavateľské centrum "Sociosfera-CZ", Prague, 2014, 288 pages

11. Berberyan A.S., Berberyan E.S. Ethnopsychological aspects of the meaning of life and value orientations of students. Questions of Psychology, 2017 (1). pp. 103-116. (SOCIAL SCIENCES CITATION INDEX). Skopus. Web of science.

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Шевцов А.О.,

аспирант кафедры финансов и кредита,
Севастопольский государственный
университет

г. Севастополь, Россия

E-mail: shevtsov.artiom@mail.ru

Посная Е.А.,

к.э.н., доцент кафедры финансов и креди-
та, Севастопольский государственный
университет

г. Севастополь, Россия

E-mail: sntulena@mail.ru

Зима Ю.А.,

старший преподаватель кафедры
финансов и кредита, Севастопольский
государственный университет

г. Севастополь, Россия

E-mail: lulek-06@mail.ru

РЕГРЕСС ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ COVID-19

JEL classification: F60, F63, O35, O44

Аннотация

Цель. Систематизация данных по-
требительского кредитования в РФ в пе-
риод вынужденной самоизоляции во время
пандемии COVID-19, а также анализ
снижения выданных потребительских
кредитов и создание плана по восстано-
влению и выхода из кризисной ситуации.

Структура/методология/подход.

Снижение выдачи потребительских кре-
дитов в связи с ситуацией, вызванной пан-
демией, наблюдается практически во всех
регионах страны.

Отмечено, что доходы, связанные с
комиссией, получаемые банковскими
учреждениями Российской Федерации, мо-
гут сократиться в два раза.

Огромное влияние на прибыль бан-
ковских учреждений оказывают дефолты,
реструктурированные кредиты. Сокра-
щение размеров кредитования носит вто-
ростепенный характер в данном аспекте.

Снижение объемов розничных кре-
дитов является характерным для ситуа-
ции кризиса, на потребительский вид кре-
дитования существенно снижается спрос.
Сейчас банковская система имеет дело с
падением комиссионных доходов, а также
общее падение оборотов по картам со-
ставляло 20%, также изменилась струк-
тура оборотов.

Необходимым условием выхода из
сложившейся ситуации является удержа-
ние ликвидности и платежеспособности
банковской системы, клиентов банковских
учреждений, привлечение новых потенци-
альных клиентов, создание новых, рабо-
тающих в условиях пандемии программ.

Результаты. Таким образом, следу-
ет отметить, что банковская система
Российской Федерации поддерживает
своих клиентов, несмотря на собственные
потери. Преимущества от данной ситуа-
ции для банков Российской Федерации –
возможность и опыт мобилизации ресур-
сов в форс-мажорных обстоятельствах,
что существенно поддерживает граждан
страны, бизнес и макроэкономику в целом.

Практические последствия. Следо-
вательно, банковские учреждения Россий-
ской Федерации, внедряя предложенные в
исследовании мероприятия в свою дея-
тельность, создавая благоприятные и до-
верительные отношения с клиентами в
период пандемии коронавируса, постепен-
но будут восстанавливать свою деятель-
ность (в части получения прибыли) и вы-
ходить из ситуации кризиса постепенно,
логически обдуманно и практически при-
менительно.

Оригинальность/значение. Именно
определенные, указанные мероприятия,
связанные с финансовой деятельностью
банковских учреждений в условиях
пандемии, позволят в настоящее время и в
ближайшем будущем противостоять
форс-мажорным вызовам.

Ключевые слова: банк, пандемия,
кредит, потребительский кредит, эконо-
мика, потребительские товары, финансо-
вый рынок.

CONSUMER LENDING REGRESS IN THE RUSSIAN FEDERATION DURING THE COVID-19 PANDEMIC

Annotation

Systematization of consumer lending data in the Russian Federation during the period of forced self-isolation during the COVID-19 pandemic, as well as an analysis of the decline in consumer loans issued and the creation of a plan for recovery and recovery from the crisis situation.

A decrease in the issuance of consumer loans due to the situation caused by the pandemic was noted in almost all regions of the country.

It was noted that commission income of Russian banks by the end of 2020 may decrease by 50%.

Banks' profits will be affected, first of all, by an increase in defaults and the consequences of loan restructuring, and not by a decrease in lending.

The fall in retail lending is a common process in any crisis, and specifically in consumer lending, due to the fact that demand is falling. In conditions of self-isolation, the population uses online services a lot, making money transfers, shopping, using the bank's investment products and taking loans, including mortgages. Now the banking system is dealing with a drop in commission income, as well as a total drop in card turnover was 20%, and the turnover structure has also changed.

A prerequisite for getting out of this situation is to maintain the liquidity and solvency of the banking system, retain customers of banking institutions, attract new potential customers, create new programs that work in a pandemic.

Thus, it should be noted that the banking system of the Russian Federation supports its customers, despite its own losses. The advantages of this situation for the banks of the Russian Federation are the ability and experience of mobilizing resources in force majeure circumstances, which significantly

supports the citizens of the country, business and macroeconomics in general.

Consequently, the banking institutions of the Russian Federation, introducing the measures proposed in the study into their activities, creating favorable and trusting relationships with customers during the Coronavirus pandemic, will gradually restore their activities (in terms of making a profit) and get out of the crisis situation gradually, logically and practically. applicable.

Specifically, the specified measures related to the financial activities of banking institutions in the context of a pandemic, will allow at present and in the near future to resist force majeure challenges.

Keywords: *bank, pandemic, credit, consumer credit, economy, consumer goods, financial market.*

Введение

2020 год останется в памяти практически у каждого гражданина РФ по причине многих ключевых событий в стране и во всем мире. Колоссальное влияние на жизнь и на экономику страны оказала распространяющаяся пандемия коронавируса COVID-19.

Актуальность данной темы обусловлена современным положением дел на финансовом рынке РФ с учетом современных вызовов: пандемией коронавируса, макроэкономическими параметрами, колебаниями курсов валют и т.д. [1].

В марте 2020 года участниками финансового рынка РФ было выдано 1,432 млн кредитов на потребительские цели. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года (1,684 млн) объемы снизились на 15,231%. Дополнительно в первом квартале 2020 года зафиксирована выдача 4,07 млн кредитов для приобретения различных товаров потребительского характера, что на 10,3% меньше по сравнению с аналогичным периодом 2019 года (в 1 квартале 2019 года – 4,53 млн ед.) [2].

Материалы и методы

В марте 2020 года наибольшее количество потребительских кредитов в регионах РФ было выдано в Москве (68,9 тыс. ед.), Московской области (61,5 тыс. ед.),

Краснодарском крае (56,0 тыс. ед.), Республике Башкортостан (48,7 тыс. ед.) и

Свердловской области (46,2 тыс. ед.). Данные представлены на рисунке 1.

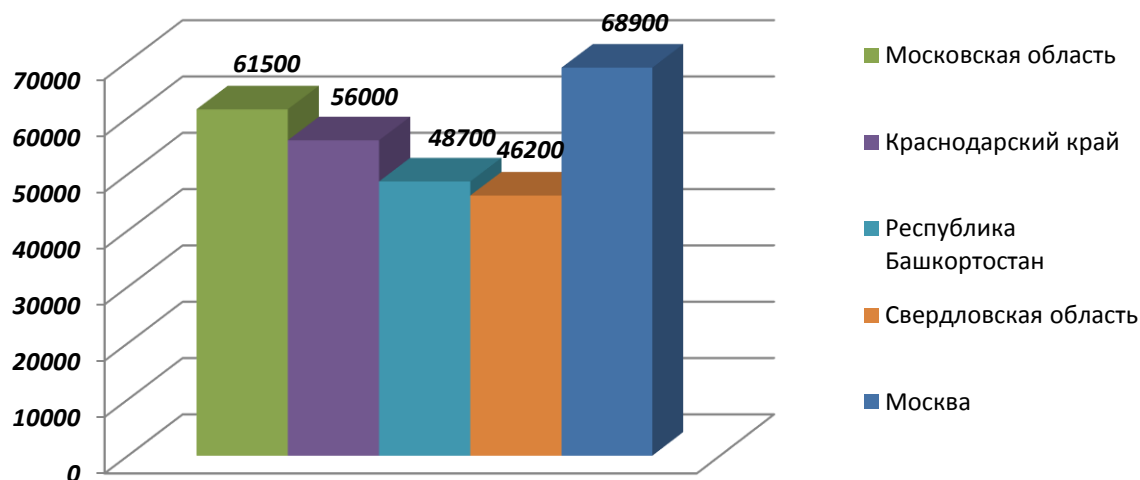


Рисунок 1 – Регионы с наибольшим количеством выданных потребительских кредитов (ед.) в период пандемии, март 2020 г.

Источник: составлено авторами на основании [4]

Существенное сокращение предоставления кредитов потребительского типа наблюдалось во многих регионах России. Наибольшее снижение предоставленных кредитов (из 30 регионов, которые доминировали в кредитовании данного вида) в марте 2020 года по сравнению с аналогичным периодом 2019 года показали Ставропольский (-21,4%) и Хабаровский (-21,1%) край, Республика Башкортостан (-20,7%), Алтайский край (-20,3%) и Челябинская область (-19,4%). В Москве и Санкт-Петербурге выдача потребительских кредитов в марте текущего года снизилась на 10,2% и 10,1% соответственно [3].

В апреле сокращение количества заявок на потребительские кредиты в России в недельном разрезе в зависимости от суммы кредита составило от 49% до 72% по отношению к лучшим показателям марта.

Самое наименьшее число поданных заявок на кредиты потребительского вида наблюдалось в самом начале марта 2020. Особенно наблюдается падение спроса на кредиты больших размеров: более 300 тыс. руб. – на 72% от самых высоких показателей марта месяца; на размер кредитов 30-100 тыс. руб. и 100-300 тыс. руб. в момент снижения было подано на 60% меньше заявок; на займы до 30 тыс. руб. – на 49%

меньше. При этом спрос на небольшие кредиты до 30 тыс. руб. демонстрирует устойчивую позицию по сохранению стабильных позиций [4-6].

Исходя из мнения главы Сбербанка Германа Грефа, комиссионный доход российских банков по итогам 2020 г. может снизиться на 50%.

На уровень банковской прибыли окажут влияние дефолты, реструктуризация, снижение общего уровня платежеспособности населения страны.

Снижение объемов и темпов кредитования розничного характера является закономерным процессом, который может возникнуть и существовать в кризис. Сейчас банковская система имеет дело с падением комиссионных доходов, а также общее падение оборотов по картам составило 20%, также изменилась структура оборотов. С учетом ориентированности потребителя во время пандемии, существенно возрастают затраты граждан, связанные с приобретением продуктов питания. Соответственно, исходя из вышеизложенного, размер чистого комиссионного дохода банковских учреждений по итогам года приблизительно составит на 20% ниже, чем в базовом сценарии [7].

Исходя из общего фона снижения объемов кредитования и замедления роста платежеспособности, у населения увеличится в банковском портфеле размер кредитов проблемного характера. Сумма кредитов, имеющих проблемный характер в кризисной ситуации, составит приблизительно 20%, в сегменте розничного бизнеса это будет равно 15-20% для кредитов потребительского вида необеспеченного характера и до 5% по ипотеке. Общее падение прибыли учреждений банков будет сопровождаться снижением доходов операционного характера. Данный факт повлечет уменьшение общих бизнес-объемов. Возрастание кредитов проблемного плана и характера предполагается в большом количестве секторов банковского бизнеса. Но надежда на государственную поддержку банковских учреждений, бизнеса и заемщиков совместно с послабле-

ниями регулятивного плана не позволят банковскому сектору понести значительные убытки [8].

В первом квартале качество кредитов ухудшилось: доля кредитов 2-й категории в среднем увеличилась на 170 б.п. по сравнению с данными на конец года (во вторую категорию перешли клиенты из первой). К апрелю такие кредиты составляли 9,2% совокупного портфеля банков. При этом доля проблемных кредитов 3-й категории осталась почти неизменной. В рамках базового сценария объем кредитов, признанных проблемными, в 2020 году может достичь 15% от всего портфеля банков [9-12].

На рисунке 2 представлены сравнительные данные ожидаемого уровня кредитных потерь банков в различных странах мира.

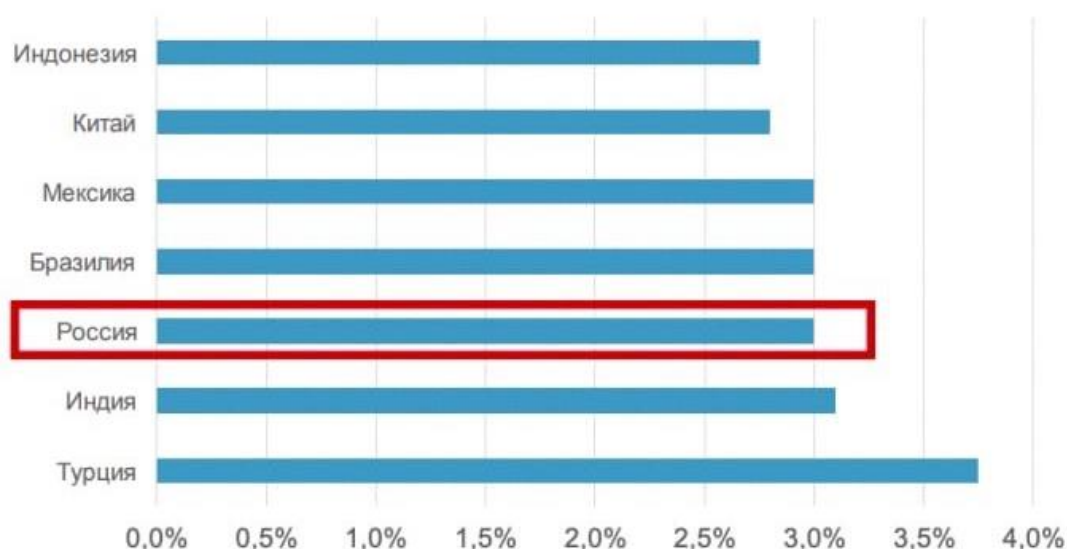


Рисунок 2 – Ожидаемый уровень кредитных потерь банков в 2020-2021 гг.

Источник: составлено авторами

Снижение объемов кредитования на потребительские нужды зафиксировано не только в крупных кредитных финансовых организациях, но также и в микрофинансовом, некредитном секторе (кредитные кооперативы, ломбарды, МФО и т.д.).

Кредитные организации имеют возможность минимизировать риски банкротства с помощью множества операции на финансовом рынке по сравнению с банками. У некредитных организаций аналогич-

ная возможность отсутствует, поэтому существенное снижение потребительского кредитования катастрофически повлияло на данный финансовый сектор.

Как было отмечено выше, в настоящее время объемы потребительских кредитов снижаются [13]. Физические лица не могут так, как раньше, регулярно платить по кредитам. Причины самые разные – от потери постоянных источников доходов (работы) до снижения потребностей, кото-

рые в период до пандемии были гораздо выше. Банки переживают не самые лучшие времена, стремясь пойти на уступки заемщикам, нежели не получить плату за кредит и сумму кредита вовсе. Так, банковскими учреждениями Российской Федерации предложены и внедрены конкретные мероприятия, позволяющие осуществлять финансовую поддержку тех отраслей, в которых наблюдается кризис и сокращение позиций по спросу. Перечень данных отраслей определен постановлением Правительства РФ № 434 от 3 апреля 2020 года. При необходимом времени на восстановление деятельности данных отраслей банковские учреждения предлагают экспресс-отсрочку по платежам сроком до 6 месяцев с достаточно быстрым ответом на запрос. Также банковские учреждения, работая в период пандемии в интересах клиентов, запускают акцию «Будь онлайн», чтобы юридические и физические лица могли совершать банковские операции удаленно, не осуществляя дополнительных затрат. Некоторые банковские учреждения Российской Федерации, в частности «Альфа-Банк» и другие, присоединяются к государственной программе кредитования бизнеса под 0%.

Существенную поддержку своим клиентам оказывает банк «Авангард», который внедрил программу финансовой поддержки МСБ-клиентов. Таким образом, физические лица и юридические лица с апреля 2020 и до конца года смогут расплачиваться по сниженной стоимости через интернет-банк – до 12 рублей во всех регионах. Также банк «Авангард» отменил взимание ежемесячной комиссии за ведение счета (исключение представляют счета в евро).

Также интересной является кредитная политика банка «Левобережный». Он предоставляет льготный период юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, которые в связи с пандемией не имеют возможности расплачиваться по кредитам.

Интересная программа поддержки в период пандемии наблюдается в банке

«Открытие». Совместно с российским экспортным центром eBay банк «Открытие» запускает программу поддержки предпринимателей «Открыты на весь мир», что поможет работать в условиях самоизоляции. Компания осуществляет инвестиционные вливания 100 млн руб. для того, чтобы создать новые возможности для осуществления экспорта товаров среднего бизнеса и малого из Российской Федерации, а также многие сервисы будут в бесплатном доступе.

Также следует обратить внимание на ситуацию с профицитом ликвидности, которая наблюдается в банковских учреждениях РФ. Данная ситуация также не может благоприятным образом отразиться на позитивных тенденциях потребительского кредитования.

Согласно официальным данным Центробанка основной тенденцией ликвидности банковского сектора с марта 2020 года стал ее отток. Так, структурный профицит ликвидности в марте 2020 года снизился на 1,5 трлн руб. Ситуация, когда разница между задолженностью по операциям рефинансирования и операциям абсорбирования Банка России сокращается, продолжалась до мая 2020 года. Минимальная величина профицита ликвидности достигла значения 1,2 трлн руб. 08.05.20 г. по сравнению с показателем в 3,8 трлн руб. на начало марта. С середины мая стала наблюдаться тенденция роста профицита ликвидности, однако она не оказалось устойчивой, и с октябрь-ноября наблюдается резкое снижение показателя. Рекордно низкое значение отмечается на начало декабря 2020 года – величина профицита ликвидности составила около 288,3 млрд руб., общее сокращение показателя с марта месяца составило около 3,4 трлн руб. (рис. 3).

Сокращению профицита ликвидности российский банковский сектор поспособствовал рост объема наличных денег в период начала пандемии 2020 года, а также увеличение остатков на корреспондентских счетах в Банке России.

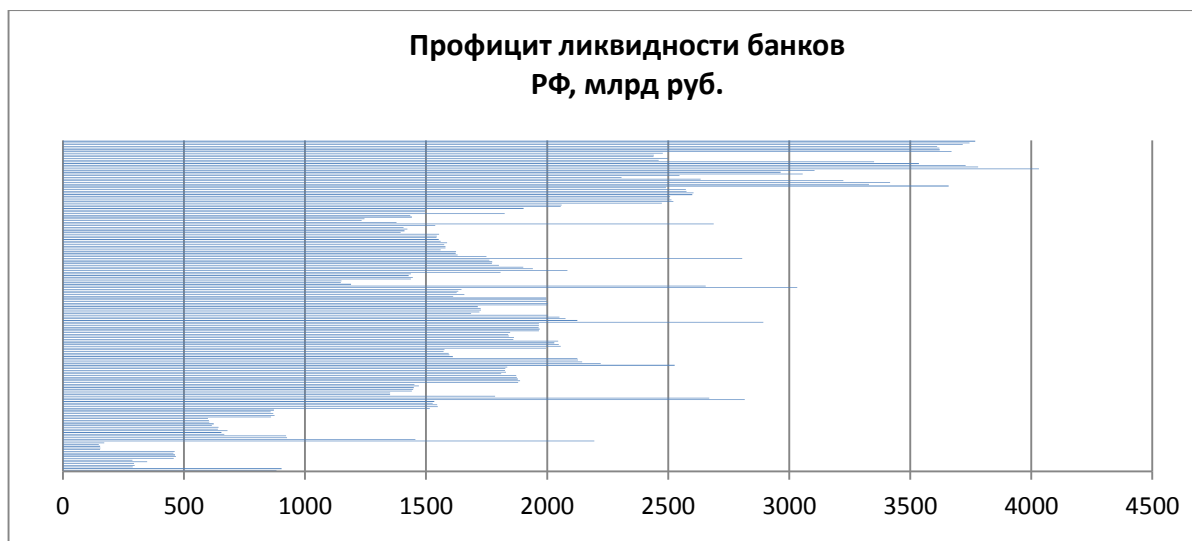


Рисунок 3 – Профицит ликвидности банков России с марта по декабрь 2020 года
Источник: составлено авторами на основании данных [4]

Снижение профицита ликвидности и, как следствие, прогнозируемое удорожание привлеченных средств может оказать существенное влияние на общий уровень рентабельности банков. Такие процессы могут повлечь за собой дальнейшее снижение уровня потребительского кредитования, ужесточение банками мер относительно необеспеченного кредитования. Ухудшение качества кредитных портфелей характерно как для корпоративных, так и для розничных заемщиков в период пандемии. Очевидно, что в такой ситуации банки вынуждены снижать объемы кредитования, пока ситуация на финансовом рынке не стабилизируется. Однако в третьем квартале 2020 года наблюдалась высокая активность участников розничного кредитного рынка – зафиксирован прирост кредитов населения 1,8%. Основное влияние на рост кредитного портфеля населения оказала льготная ипотечная программа – 6,5% годовых. В сегментах потребительского необеспеченного кредитования и автокредитования был отмечен восстановительный рост, вероятно, такая тенденция сохранится к концу 2020 – началу 2021 года. Снижение интереса заемщиков к реструктуризации имеющихся кредитов может свидетельствовать о постепенном повышении способности населения обслуживать свои кредиты и сдержанному росту просроченной кредиторской задолженности [14].

В целом динамика финансовых показателей банков в период пандемии неоднозначна. Итоги 2019 года продемонстрировали увеличение чистых процентных доходов на 13% по сравнению с 2018 г. при одновременном сокращении процентных доходов на 1%. Конечно, ситуация в отдельных взятых коммерческих банках не так однородна. Однако при замедлении роста процентных доходов все-таки во многих крупных российских банках наблюдался рост чистых комиссионных доходов в период пандемии. Также ожидается сохранение такой тенденции на начало 2021 гг. Так, чистый комиссионный доход за 9 месяцев 2020 года в ПАО «Банк ВТБ» возрос на 26% и составил 84,7 млрд руб. по сравнению с 67,3 млрд руб. в 2018 году и ростом 5% за предыдущий период [1]. Более медленный рост продемонстрировал чистый процентный доход банка – он увеличился на 20%, но при этом достиг своей максимальной величины за последние годы (387,5 млрд руб.). Тенденция роста чистого комиссионного дохода наблюдается также в банке ПАО «Сбербанк». Чистый комиссионный доход за аналогичный период возрос на 12,7% по сравнению с показателем 2019 года и составил 394,1 млрд руб. [2]. Данное увеличение обусловлено, в частности, ростом доходов по банковским картам, доходам по расчетно-кассовому обслуживанию, брокерскому обслуживанию, развитие цифровых серви-

сов. Например, в третьем квартале 2020 года «Сбербанк» внедрил решение для бесконтактной оплаты в офлайн и онлайн – SberPay. А ВТБ в июне 2020 года одним из первых банков предложил клиентам бесконтактную форму оплаты – умным браслетом-часами. Такие меры способствуют развитию комиссионного бизнеса банковского сектора, что при сдержанном росте процентных доходов становится актуальным и для 2021 года [15].

Результаты

В период пандемии в банковской системе РФ наблюдается явление регресса, что побуждает банковские учреждения внедрять новые подходы и методы для обеспечения деятельности, минимизации убытков и сохранения позитивных значений макроэкономических показателей. Большое внимание в данном аспекте уделяется потребительскому кредитованию, поскольку население Российской Федерации в последние годы активно кредитруется и потерять их долю на финансовом рынке крайне нежелательно для финансовой системы страны и макроэкономики. Основной точкой роста ликвидности и платежеспособности российских банков в период пандемии является обеспечение прибыльности выполняемых операций. Положительное влияние на это может оказать диверсификация структуры доходов, в частности за счет развития комиссионной деятельности, усовершенствования цифровых и бесконтактных технологий, оказание платных консультационных услуг розничному и корпоративному сектору.

Положительное влияние на ликвидность российских может оказать также продление мер послабления Банком России. В частности, Банк России дал возможность кредиторам использовать льготный режим по созданию резервов до 31 декабря 2020 года (в том числе в период с 1 марта по 30 сентября 2020 года). Резервы должны быть сформированы в полном объеме до 1 июля 2021 года. Данные мероприятия позитивно отразятся на сегменте потребительского кредитования.

Кроме этого, до конца 2020 года банкам было разрешено не признавать креди-

ты реструктурированными и не рассчитывать показатель долговой нагрузки при реструктуризации ссудной задолженности в период с 1 марта по 31 декабря 2020 года. В дополнение в случае обращения заемщика – субъекта МСП банки могли до конца 2020 года реструктурировать ссуды путем обмена иностранной валюты на рубли. Также Центробанк продлил право формирования резервов по кредитам нефинансовых организаций (реструктурированным до 30.09.20 г.) до 01.04.2021 года. Эти и ряд других мер позволят банкам перейти в фазу умеренного роста по основным финансовым показателям деятельности и снизить риски потерь в период пандемии коронавируса. Также указанные мероприятия не позволят существенно снизиться объемам потребительского кредитования, следовательно, финансовая система страны защищена путем внедрения вышеописанных мер.

Выводы

Таким образом, следует отметить, что банковская система Российской Федерации поддерживает своих клиентов, особенно в части потребительского кредитования, несмотря на собственные потери. Преимуществом от данной ситуации для банков Российской Федерации является возможность и опыт мобилизации ресурсов в форс-мажорных обстоятельствах, что существенно поддерживает граждан страны, бизнес и макроэкономику в целом.

Следовательно, банковские учреждения Российской Федерации, внедряя вышеописанные мероприятия в свою деятельность, создавая благоприятные и доверительные отношения с клиентами в период пандемии коронавируса, постепенно будут восстанавливать свою деятельность (в части получения прибыли) и выходить из ситуации кризиса постепенно, логически обдуманно и практически применительно. Значительный акцент в антикризисной политике сделан на недопущение значительного снижения объемов потребительского кредитования. Описанные выше мероприятия позволят сохранить приемлемые уровни потребительских кредитов в экономике и не допустить сокра-

щение значений основных макроэкономических показателей.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Консолидированная финансовая отчетность банка ВТБ и его дочерних компаний по состоянию на 30 сентября 2020 года [Электронный ресурс]. – URL: https://www.vtb.ru/-/media/Files/aktsioneram-i-investoram/finansovaya-informatsiya/msfo/ezhekvar탈nye/2020/rus/3q/Report_9M20_RUS.pdf.

2. Отчет о прибылях и убытках ПАО СберБанк [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.conomy.ru/emitent/sberbank-rossii/sber-ifrs-pu>.

3. Тепляшова Н.В. Эффективные способы защиты от кредитных рисков при кредитовании физических лиц в условиях пандемии на примере ПАО "СберБанк" // Экономика нового мира, 2020. – Т. 5. – № 1-2 (17). – С. 87-94.

4. Структурный дефицит/профицит ликвидности банковского сектора [Электронный ресурс] // Официальный сайт Банка России. URL: https://cbr.ru/hd_base/bliquidity/?UniDbQuery.Posted=True&UniDbQuery.From=01.03.2020&UniDbQuery.To=04.12.2020.

5. Тимофеев А.Г., Лебединская О.Г. Рынок ипотечного кредитования в условиях пандемии // Транспортное дело России, 2020. – № 2. – С. 86-89.

6. Komissarova V.V. Analysis of crediting small and medium businesses in Russia: state-wall support measures during the Covid-19 pandemic // Azimuth of Scientific Research: Economics and Administration, 2020. – Т. 9. – № 3 (32). – С. 198-201.

7. Ризайкина А.В. Значение кредитования физических лиц в развитии экономики российской федерации после пандемии // Столица науки, 2020. – № 10 (27). – С. 28-33.

8. Пудовкина О.С., Мясникова Е.Б. Перспективы развития банковской системы РФ в условиях пандемии // Вестник Тульского филиала Финуниверситета, 2020. – № 1. – С. 239-241.

9. Дядичко С.П., Крымова И.П. Влияние ограничений на развитие кредитования населения // Азимут научных исследо-

ваний: экономика и управление, 2020. – Т. 9. – № 4 (33). – С. 135-139.

10. Вылегжанин Ю.А. Кредитование малого бизнеса в постпандемический период // Наука без границ, 2020. – № 7 (47). – С. 66-73.

11. Скворцова Т.А. Правовые проблемы реализации мер поддержки заемщиков по кредитным договорам в период пандемии // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление, 2020. – № 6 (121). – С. 71-75.

12. Posnaya E.A., Semenyuta O.G., Dobrolezha E.V., Smolander M. Modern Features for Capital Portfolio Monitoring // International Journal of Economics and Business Administration, Vol. VII, Special Issue 1, 2019. – Pp.53-60.

13. Posnaya E.A., Ditsulenko O.I., Kolesnikov A.M., Shokhnekh A.V. Features and advantages of loaning of high technology corporations // В сборнике: European Proceedings of Social and Behavioural Sciences EpSBS. Krasnoyarsk Science and Technology City Hall. Krasnoyarsk, 2020. – С. 402-408.

14. Posnaya E.A., Kaznova M.I., Shapiro I.E., Vorobyova I.G. 2018a. Theory and Practice of Capital Estimation Methods: An Application in Bank Management. European Research Studies Journal, Vol.XXI, SI 2. – Pp.497-505.

15. Posnaya E.A., Vorobyova I.G., Ditsulenko O.I., Kaznova M.I. Strategy and Tactics of Bank Capital Assessment // International Journal of Economics and Business Administration, Vol. VII, Special Issue 2, 2019. – Pp.393-399.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Consolidated financial statements of VTB Bank and its subsidiaries as of September 30, 2020 [Electronic resource] // URL: https://www.vtb.ru/-/media/Files/aktsioneram-i-investoram/finansovaya-informatsiya/msfo/ezhekvar탈nye/2020/rus/3q/Report_9M20_RUS.pdf.

2. Profit and loss statement of Sberbank PJSC [Electronic resource] // URL: <https://www.conomy.ru/emitent/sberbank-rossii/sber-ifrs-pu>.

3. Teplyashova N.V. Effective ways to protect against credit risks when lending to individuals in a pandemic on the example of SberBank PJSC // *Economy of a new world*, 2020. - Vol. 5. - No. 1-2 (17). - P. 87-94.
4. Structural deficit / surplus of banking sector liquidity [Electronic resource] // Official website of the Bank of Russia. URL: https://cbr.ru/hd_base/bliquidity/?UniDbQuery.Posted=True&UniDbQuery.From=01.03.2020&UniDbQuery.To=04.12.2020.
5. Timofeev A.G., Lebedinskaya O.G. The mortgage lending market in the context of a pandemic // *Transport business of Russia*, 2020. - No. 2. - P. 86-89.
6. Komissarova V.V. Analysis of crediting small and medium businesses in Russia: state-wall support measures during the Covid-19 pandemic // *Azimuth of Scientific Research: Economics and Administration*, 2020. - Vol. 9. – No. 3 (32). - P. 198-201.
7. Rizaykina A.V. The value of lending to individuals in the development of the economy of the Russian Federation after the pandemic // *Capital of Science*, 2020. - No. 10 (27). - P. 28-33.
8. Pudovkina O.S., Myasnikova E.B. Prospects for the development of the banking system of the Russian Federation in a pandemic // *Bulletin of the Tula branch of the Financial University*, 2020. - No. 1. - P. 239-241.
9. Dyadichko S.P., Krymova I.P. The impact of restrictions on the development of lending to the population // *Azimuth of scientific research: economics and management*, 2020. - Vol. 9. - No. 4 (33). - P. 135-139.
10. Vylegzhanin Yu.A. Lending to small businesses in the post-pandemic period // *Science without borders*, 2020. – No. 7 (47). - P. 66-73.
11. Skvortsova T.A. Legal problems of the implementation of measures to support borrowers under loan agreements during a pandemic // *Science and Education: Economy and Economy; entrepreneurship; law and management*, 2020. - No. 6 (121). - P. 71-75.
12. Posnaya E.A., Semenyuta O.G., Dobrolezha E.V., Smolander M. Modern Features for Capital Portfolio Monitoring // *International Journal of Economics and Business Administration*, Vol. VII, Special Issue 1, 2019. –Pp.53-60.
13. Posnaya E.A., Ditsulenko O.I., Kolesnikov A.M., Shokhnekh A.V. Features and advantages of loaning of high technology corporations // В сборнике: *European Proceedings of Social and Behavioural Sciences EpSBS. Krasnoyarsk Science and Technology City Hall. Krasnoyarsk*, 2020. – P. 402-408.
14. Posnaya E.A., Kaznova M.I., Shapiro I.E., Vorobyova I.G. 2018a. Theory and Practice of Capital Estimation Methods: An Application in Bank Management. *European Research Studies Journal*, Vol.XXI, SI 2. – Pp.497-505.
15. Posnaya E.A., Vorobyova I.G., Ditsulenko O.I., Kaznova M.I. Strategy and Tactics of Bank Capital Assessment // *International Journal of Economics and Business Administration*, Vol. VII, Special Issue 2, 2019. –Pp.393-399.

Морган А.Ф.,
аспирант, Московский государственный
институт международных отношений
(университет) Министерства
иностраннных дел
г. Москва, Россия
E-mail: banksekvestr@inbox.lv

СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРИМЕНЕНИЯ МЕХАНИЗМА БАНКОВСКОГО СЕКВЕСТРА

JEL classification: G33

Аннотация

Цель. Представленная статья направлена на исследование направлений совершенствования механизмов оздоровления и банкротства кредитных организаций в условиях развития постковидной экономики, которая возникла в результате пандемии, формируя угрозы и риски, кризисные ситуации в сфере финансов и банковской системе, определение современных направлений применения механизма банковского секвестра.

Структура/методология/подход.

Механизм банковского секвестра направлен на трансформацию пассивов кредитной организации. Результатом внедрения механизма *bail-in* в процедуру предотвращения банкротства кредитной организации является снижение уровня инвестиций в активы с повышенным уровнем риска, так как в результате возникновения кризисных ситуаций на рынке банковских услуг у инвестора появится солидарная ответственность с банком. Представлена эффективность использования механизма банковского секвестра в управлении кредитными организациями, которые испытывают финансовые трудности и когда существует вероятность их банкротства, в результате чего определены зоны вливания капитала и направления докапитализации кредитных организаций.

Основу методического аппарата данного исследования составляет теоретическое обобщение информации о преимуществах применения механизма банковского секвестра, а также оценка веро-

ятности банкротства банков и определение вероятности банкротства кредитной организации при применении механизма банковского секвестра на основе моделей.

Результаты. Проведенная оценка применения механизма банковского секвестра позволила представить авторскую разработку процесса принятия решения о применении банковского секвестра.

Практические последствия. Выводы и обобщения исследования могут быть применены в практике управления банками, кредитными организациями при внедрении механизма банковского секвестра, определении вероятности банкротства кредитных организаций, банков и прогнозировании развития состояния банка при гипотезе сохранения выявленных тенденций, что позволит банкам минимизировать убытки в кризисных ситуациях.

Оригинальность/значение. Научная значимость заключается в теоретическом обобщении информации о преимуществах применения механизма банковского секвестра. Представлены результаты расчета вероятности банкротства Московского индустриального банка на 2019 год при применении механизма банковского секвестра, согласно следующим моделям: четырех и пятифакторные модели Э. Альтмана, семифакторная модели Э. Альтмана, Р. Халдемана, П. Нараянана, модель Э. Альтмана – Г. Сабатто, модель Дж. Олсона, модель Д. Фулмера и модель Р. Таффлера и Г. Тишоу.

Ключевые слова: банковский секвестр, банкротство, механизм, финансовое оздоровление, докапитализация, санация по модели *bail-in*, стратегия, финансовые вливания.

A.F. Morgan

MODERN DIRECTIONS OF APPLICATION OF THE BANK SEQUESTRATION MECHANISM

Annotation

The presented article is aimed at studying the directions of improving the mechanisms of recovery and bankruptcy of credit

institutions in the context of the development of the post-crisis economy, which arose as a result of the pandemic, forming threats and risks, crisis situations in the field of finance and the banking system, determining the current directions of applying the bank sequestration mechanism.

The mechanism of bank sequestration is aimed at transforming the liabilities of a credit institution. The result of the introduction of the bail-in mechanism in the procedure for preventing the bankruptcy of a credit institution is a reduction in the level of investment in assets with an increased level of risk, since as a result of crisis situations in the banking services market, the investor will have joint liability with the bank. The efficiency of using the mechanism of Bank of sequestration in the management of the credit organisations which are experiencing financial difficulties and there is a possibility of their bankruptcy, resulting in a defined «area of capital infusion» and the direction of recapitalization of credit institutions.

The basis of the methodology of this study is a theoretical synthesis of information on the advantages and nedostatki implementation mechanism of the Bank of sequestration, and assessment of the probability of Bank failures and determining the probability bankrostva credit institution under Bank of sequestration-based models.

The assessment of the application of the bank sequestration mechanism allowed us to present the author's development of the decision-making process on the application of bank sequestration.

The conclusions and generalizations of the study can be applied in the practice of managing banks and credit organizations when implementing the bank sequestration mechanism, determining the probability of bankruptcy of credit organizations and banks, and predicting the development of the bank's condition under the hypothesis of maintaining the identified trends, which will allow banks to minimize losses in crisis situations.

The scientific significance lies in the theoretical generalization of information about the advantages and disadvantages of the bank sequestration mechanism. The results of calculat-

ing the probability of bankruptcy of the Moscow Industrial Bank for 2019 using the bank sequestration mechanism are presented, according to the following models: the four-and five-factor models of E. Altman, the seven-factor model of E. Altman, R. Haldeman, P. Narayanan, the model of E. Altman-G. Sabato, model J. Olson's model, D. Fulmer's model, and the model of R. Taffler and G. Tishow.

Keywords: *bank sequestration, bankruptcy, mechanism, financial recovery, recapitalization, bail-in rehabilitation, strategy, financial injections.*

Введение

В период развития кризиса пандемии и в условиях формирования постковидной экономики актуально рассматривать методы и механизмы минимизации рисков в кризисных ситуациях, особенно применяемых в банковской системе. Достаточно широко в научных кругах и практиками банкирами обсуждается применение в банковской практике механизма банковского секвестра [1].

Применение механизма банковского секвестра или, как в практике принято говорить, механизма bail-in позволяет повысить стабильность банковской системы и финансового рынка в целом, помогает предотвратить изъятие банковских лицензий, предупреждает банкротство, а также позволяет сохранить позиции банка на рынке банковских услуг [2].

Тем не менее выявленные на европейском опыте недостатки механизма bail-in могут привести к подрыву доверия клиентов банков и, как результат, оттоку капитала за рубеж, в связи с чем внедрение механизма bail-in вызывает бурные дискуссии среди банкиров, финансистов и юристов [3, с. 6-19]. И все же многие практики в своих бизнес-проектах выделяют достоинства применения механизма банковского секвестра и настаивают на подготовке проектов законодательных и нормативно-правовых актов, регламентирующих процедуру официального внедрения механизма bail-in.

Данная тенденция определяет логику, цель и задачи научного исследования

по направлению изучения и представления современных направлений применения механизма банковского секвестра [4, с. 125-142].

Материалы и методы

Информационную основу статьи составили результаты исследования по вопросам детального и тщательного изучения достоинств и недостатков данного механизма на основе прогнозирования вероятности банкротства банков. Особый интерес вызывает совершенствование механизмов оздоровления и банкротства кредитных организаций в условиях развития постковидной экономики, которая возникла в результате пандемии и набирает обороты, формируя угрозы и риски, кризисные ситуации в различных сферах, в том числе и в сфере финансов и банковской системе.

Результаты

Результатом внедрения механизма bail-in в процедуру предотвращения банкротства кредитной организации является снижение уровня инвестиций в активы с повышенным уровнем риска, так как в результате возникновения кризисных ситуаций на рынке банковских услуг у инвестора возникнет солидарная ответственность с банком [5, с. 62-68].

Для проведения банковского секвестра необходимо прежде всего показать крупным вкладчикам преимущество для них в подобных мерах. Во-первых, вкладчики встают перед дилеммой:

1. Ликвидация банка и безвозвратная потеря большей части своих вкладов (согласно мировой практике, в лучшем случае вкладчики могут вернуть не более 20% вложений).

2. Рискнуть и стать акционерами, вложив свои средства в развитие банка и с надеждой, что вернут свои затраты либо в виде дивидендов, либо продав эти акции.

Таким образом, чтобы склонить вкладчиков ко второму решению, необходимо показать ему перспективу использования механизма секвестра, показать выгоду участия в обновлении банка. В первую очередь необходимо представить реальный бизнес-план развития банка, разработать стратегию развития кредитной

организации после осуществления финансовых вливаний. Для создания такого плана необходимо иметь базу в виде анализа перспектив развития при осуществлении вливаний капитала в необходимых размерах. В нашем случае это и должен быть первый этап санации по модели секвестра.

На рисунке 1 показана последовательность действий банка в процессе принятия решения о начале секвестра.

Анализ вероятности риска банкротства российских банков, который был проведен на базе анализа финансовой отчетности, показал устойчивое состояние Совкомбанка («зеленая зона» по определению Альтмана) [6], неустойчивое, но не критическое состояние «Россельхозбанка» («серая зона») [7] и критическое состояние Московского индустриального банка («красная зона») [8].

Обращение Московского индустриального банка за помощью к Центральному банку Российской Федерации начать процесс bail-out вряд ли даст результат в связи с дефицитом бюджетных денег. Поэтому для сохранения банка желательно начать процесс секвестра [9].

В первую очередь необходимо показать действенность, реальность и эффективность использования данного механизма. На первом шаге необходимо определить зоны вливания капитала. Как утверждает многочисленными исследователями в области механизма bail-in, сначала необходимо реорганизовать пассивы.

Согласно финансовой отчетности Московского индустриального банка, представленной на официальном сайте банка, только чистая ссудная задолженность составляет свыше 246 млрд рублей.

В начале 2019 года Центральный банк России объявил, что на докапитализацию банка потребуется от 60 до 100 млрд руб., а в июле 2019 года сумму увеличили до 130 млрд руб.

Рассмотрим, как изменилось бы состояние Московского индустриального банка, если бы в начале 2019 года применили механизм секвестра с вливанием дополнительного капитала размером в 90 млрд руб.

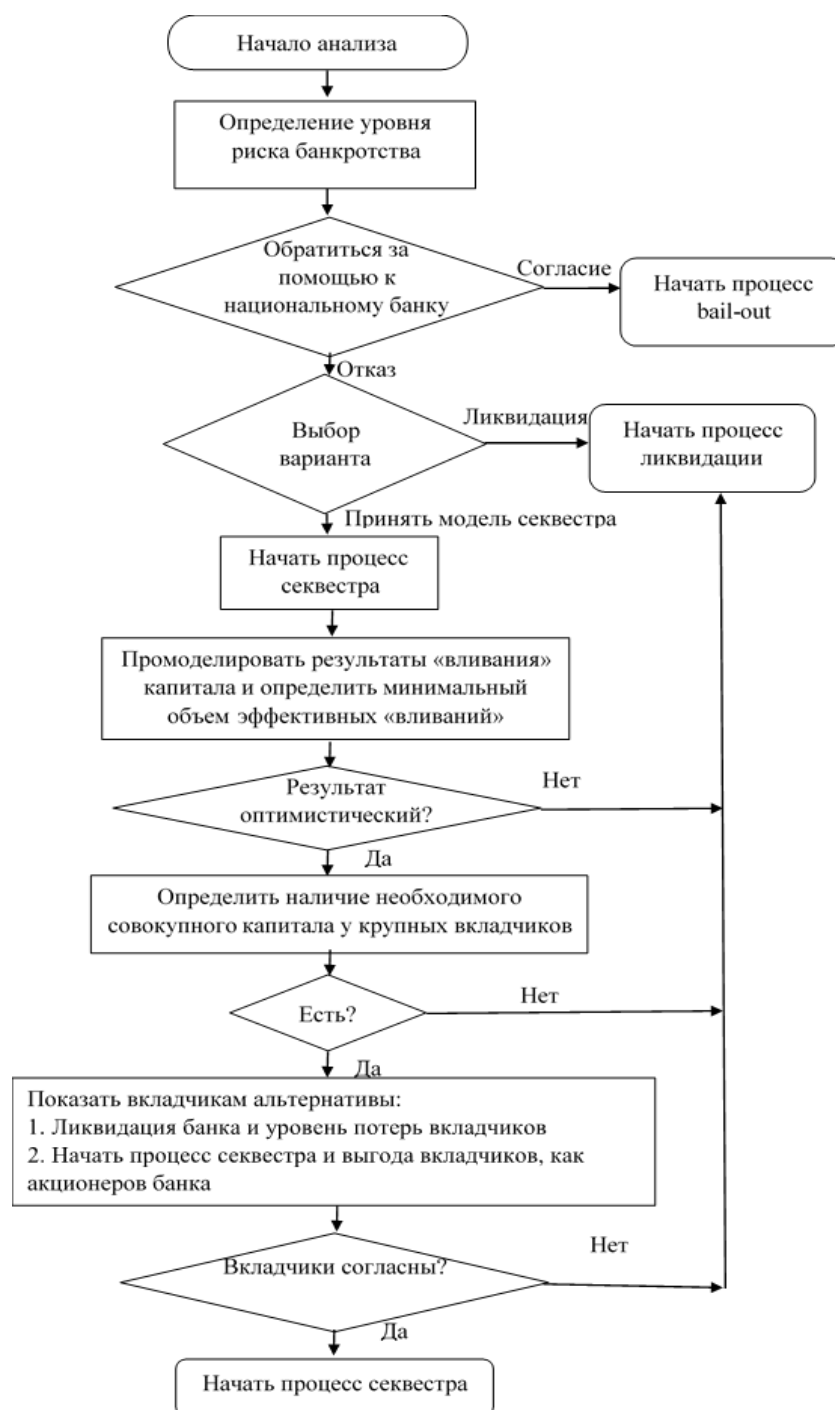


Рисунок 1 – Процесс принятия решения о применении банковского секвестра (авторская разработка)

Для показательных расчетов используем многофакторные модели, применяемые для оценки вероятности банкротства российских банков. Значения факторов для четырехфакторной модели Альтмана были рассчитаны, и результаты расчетов представлены в таблице 1.

Они показывают, что реорганизация пассивов в процессе вливания 90 млрд руб. переводит банк в более устойчивое состо-

яние. Расчет показал, что в таких условиях, согласно четырехфакторной модели Альтмана, Московский индустриальный банк переходит из зоны наибольшего риска банкротства («красная зона») в зону неопределенности («серая зона»).

Значения факторов для пятифакторной модели Альтмана были рассчитаны, и результаты расчетов представлены в таблице 2.

**Таблица 1 – Результат расчета вероятности банкротства
Московского индустриального банка на 2019 год согласно четырехфакторной модели
Альтмана при условии применения механизма секвестра**

Год	Факторы	Многофакторные модели				Результат	Вероятность банкротства, %
	Значение	X1	X2	X3	X4		
2015		0,43952	-0,090954	-0,217728	0,075915	0,21	88,66
2016		0,480192	-0,005542	-0,008064	0,083055	0,55	78,89
2017		0,469696	-0,055094	-0,110208	0,080955	0,39	88,22
2018		0,461824	-0,036512	-0,057792	0,07959	0,45	81,12
2019		0,873136	0,230482	0,560448	0,11823	1,78	48,31

Источник: [8]

**Таблица 2 – Результат расчета вероятности банкротства
Московского индустриального банка на 2019 год согласно пятифакторной модели
Альтмана при условии применения механизма секвестра**

Год	Факторы	5-факторная модель Альтмана					Результат Альтмана	Вероятность банкротства, %
	Значение	X1	X2	X3	X4	X5		
2015		0,08052	-0,03906	-0,10692	0,01686	0,1189	0,07	88,20
2016		0,08784	-0,00238	-0,00396	0,03276	0,1128	0,23	84,40
2017		0,08592	-0,02366	0,05412	0,04338	0,1071	0,27	82,70
2018		0,08448	-0,01568	-0,02838	0,05298	0,0952	0,19	84,55
2019		0,15972	0,09898	-0,27522	0,58938	1,2578	2,38	50,78

Источник: [8]

Данные расчета получились близкими к предыдущим. Согласно и этим расчетам Московский индустриальный банк переходит из зоны наибольшего риска банкротства («красная зона») в зону неопределенности («серая зона»).

Значения факторов для семифакторной модели Альтмана были рассчитаны, и результаты расчетов представлены в таблице 3.

Данные расчета немного пессимистичнее, но все же согласно и этим расчетам Московский индустриальный банк пе-

реходит из зоны наибольшего риска банкротства («красная зона») в зону неопределенности («серая зона»).

Значения факторов пятифакторной модели Альтмана-Сабато были рассчитаны, и результаты расчетов представлены в таблице 4.

Данные расчета снова указывают на переход банка в зону неопределенности. Значения факторов модели Олсона были рассчитаны и результаты расчетов представлены в таблице 5.

**Таблица 3 – Результат расчета вероятности банкротства
Московского индустриального банка на 2019 год согласно семифакторной модели
Альтмана при условии применения механизма секвестра**

Год	Факторы	7-факторная модель Альтмана							Результат Альтмана	Вероятность банкротства, %
	Значение	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7		
2015		-0,1069	-0,007	0,9263	-0,0055	0,1483	0,1417	0,1070	1,5387	82,33
2016		-0,0039	-0,0068	1,4187	-0,0034	-0,0340	0,1537	0,1042	1,6284	83,60
2017		-0,0541	-0,0733	1,1278	-0,0033	0,4744	0,1503	0,0963	1,7182	84,79
2018		-	-0,0672	1,2314	-0,0022	0,4828	0,1480	0,0856	1,8501	86,41

	0,0283								
2019	0,0350	0,1021	0,0222	0,1931	0,0127	0,0304	0,0520	0,4477	61,01

Источник: [8]

Таблица 4 – Результат расчета вероятности банкротства
Московского индустриального банка на 2019 год согласно пятифакторной модели
Альтмана-Сабато при условии применения механизма секвестра

Год	Факторы	5-факторная модель Альтмана					Результат Альтмана	Вероятность банкротства, %
		X1	X2	X3	X4	X5		
	Значение	0,18	-0,01	0,08	0,02	0,19		
2015		-0,0058	-0,00966	-0,00223	0,000652	0,12572	0,99	98,77
2016		-0,0002	-0,00966	-0,00136	0,000596	0,19254	0,99	98,86
2017		-0,0029	-0,00949	-0,00135	0,000536	0,15306	0,99	98,81
2018		-0,0015	0,000324	-0,0009	0,00052	0,16712	0,99	98,84
2019		0,01272	-0,00963	0,0056	0,0100846	0,02660	0,51	51,16

Источник: [8]

Таблица 5 – Результат расчета вероятности банкротства
Московского индустриального банка на 2019 год согласно модели
Олсона при условии применения механизма секвестра

Год	Факторы	Модель Олсона										Оценка Олсона	Вероятность банкротства, %
		X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	Постоянная		
	Значение	-0,47	6,03	-1,43	0,08	-2,37	-1,83	0,285	-1,72	-0,52	-1,32		
2015		-1,576	0,407	-0,096	0,070	-2,135	0,051	-0,0085	-1,72	-0,52	-1,32	-6,849	99,89
2016		-1,604	0,441	-0,104	0,070	-2,120	0,003	-0,0005	-1,72	-0,52	-1,32	-6,876	99,90
2017		-1,618	0,431	-0,102	0,070	-2,087	0,030	-0,0052	-1,72	-0,52	-1,32	-6,841	99,89
2018		-1,611	0,424	-0,100	0,070	-2,127	0,020	-0,0034	-1,72	-0,52	-1,32	-6,888	99,90
2019		-1,617	1,767	-1,296	0,067	0,973	0,828	0,285	-1,72	-0,52	-1,32	-0,833	69,70

Источник: [8]

Согласно модели Олсона, несмотря на улучшение позиции Московского индустриального банка, он остается в нижней части «красной зоны». Такой пессимистический результат модель дает из-за того, что она сильнее, чем модели Альтмана, учитывает предыдущее состояние банка,

т.е. здесь пока сильно ощущается влияние 2018 года, в котором вероятность банкротства была близка к 100%.

Значения факторов модели Фулмера были рассчитаны, и результаты расчетов представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Результат расчета вероятности банкротства Московского индустриального банка на 2019 год согласно модели Фулмера при условии применения механизма секвестра

Год	Факторы	Модель Фулмера										Оценка Фулмера	Вероятность банкротства, %
		X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	постоянная		
	Значение	5,526	0,212	0,073	1,27	-0,12	2,335	0,575	1,083	0,894	-6,075		
2015		-0,154	0,025	-0,035	0,044	-0,003	2,103	2,498	0,078	-0,160	-6,075	-1,678	84,27
2016		-0,009	0,024	0,001	0,040	-0,013	2,089	2,607	0,085	0,005	-6,075	-1,244	77,63

2017	-0,093	0,022	-0,016	0,036	-0,005	2,064	2,625	0,083	-0,083	-6,075	-1,442	80,88
2018	-0,061	0,020	0,008	0,035	-0,003	2,096	2,656	0,082	-0,049	-6,075	-1,308	78,73
2019	0,619	0,052	0,201	0,040	-0,001	2,091	2,513	0,111	0,138	-6,075	-0,306	57,61

Источник: [8]

Согласно модели Фулмера, после использования механизма секвестра банк переходит в «серую зону», но все же ближе к красной. Оценка немного оптимистичнее, чем в семифакторной модели Альтмана, но

пессимистичнее, чем в других моделях Альтмана.

Значения факторов модели Фулмера были рассчитаны, и результаты расчетов представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Результат расчета вероятности банкротства Московского индустриального банка на 2019 год согласно модели Таффлера при условии применения механизма секвестра

Год	Факторы	4-факторная модель Таффлера				Результат Таффлера	Вероятность банкротства, %
		X1	X2	X3	X4		
	Значение	0,53	0,13	0,18	0,16		
2015		-0,019	0,012123	0,16218	0,019024	0,17	91,10
2016		0,0007	0,008736	0,16105	0,018528	0,19	90,98
2017		-0,0099	0,008892	0,15856	0,017136	0,17	91,09
2018		-0,005	0,008528	0,16159	0,015232	0,18	91,05
2019		0,14554	0,045383	0,00315	0,013696	0,21	51,06

Источник: [8]

Модель Таффлера также дает результат середины зоны неопределенности, т.е. вероятность банкротства на уровне 51%.

Для более доверительного результата получим усредненные значения по проведенным расчетам (табл. 8 и рис. 2).

Таблица 8 – Усреднение расчетов по моделям

Данные моделей, %							Средние значения, %			
A4	A5	A7	A-C	O	Ф	T	Среднее арифметическое	Среднее гармоническое	Среднее геометрическое	Средне-квадратическое
48,31	50,78	61,01	51,16	69,70	57,61	51,06	55,66	54,85	55,24	56,11

Источник: [8]

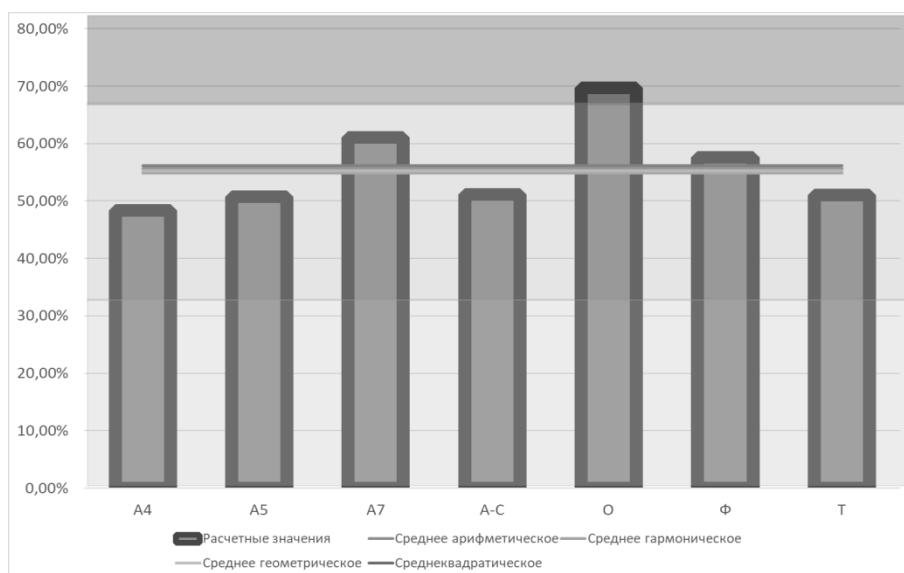


Рисунок 2 – Результаты расчетов вероятности банкротства Московского индустриального банка на 2019 год при условии применения механизма секвестра и их усредненные значения

Источник: [8]

Как видим из данных расчетов, применение механизма секвестра дает ощутимый результат, но все же такой суммы недостаточно для укрепления позиции банка настолько, чтобы он перешел в зону устойчивого развития.

Для перехода в «зеленую зону» необходимы более масштабные вливания капитала. Поскольку вливание в объеме 90 млрд руб. может дать эффект снижения вероятности банкротства на 42%, естественно предположить, что нужно еще 50 млрд руб., чтобы достичь вероятности банкротства на уровне 30% и войти в зону стабильности.

Таким образом, получена оценка, близкая к оценке Центрального банка России, в 140 млрд руб.

Обсуждение

Банковская система занимает одну из центральных позиций в современной экономике, что требует особо строгого регулирования данной сферы деятельности [10, с. 47-58]. С целью формирования направлений применения механизма банковского секвестра рассмотрим прогноз развития при условии сохранения тенденций, выявленных в анализе развития банка с 2015 по 2019 год. Если принять за гипотезу, что эти тенденции сохранятся и после секвестра, то мы получим следующую картину (рис. 3).

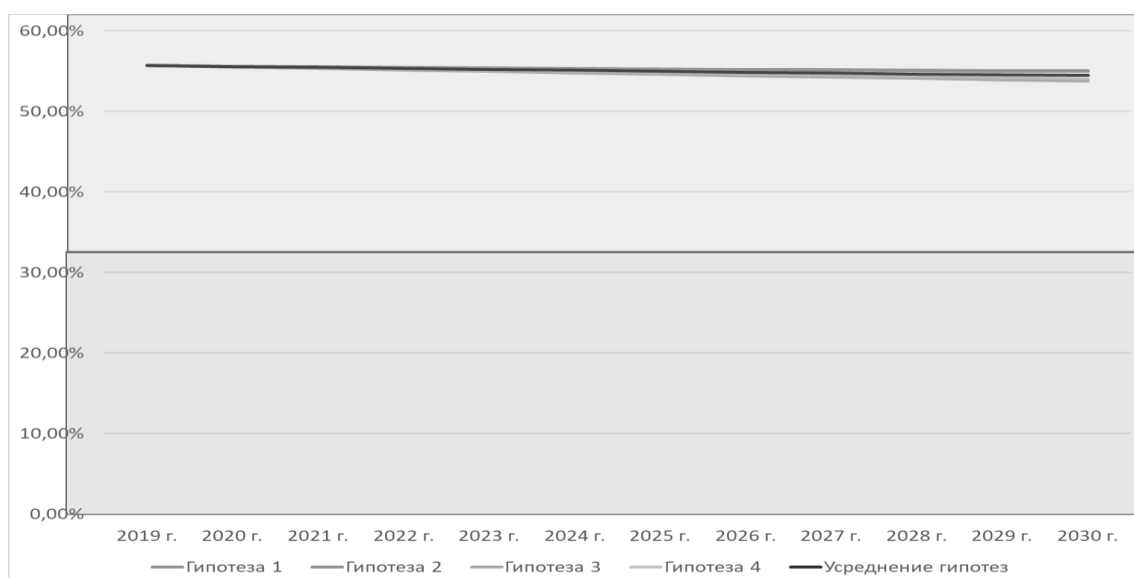


Рисунок 3 – Прогноз развития состояния банка при гипотезе сохранения выявленных тенденций

Источник: [8]

Повышение уровня инвестиционной привлекательности банковского сектора приведет к притоку финансовых ресурсов на депозитарии банков, что, в свою очередь, позволит повысить объем кредитных ресурсов банковского сегмента. Наличие достаточных средств кредитования предприятий дает возможность ускорить процессы оздоровления экономики в целом [11].

Гипотеза 1 – это предположение, что события будут развиваться по логарифмическому тренду.

Гипотеза 2 – это предположение, что события будут развиваться по степенному тренду.

Гипотеза 3 – это предположение, что события будут развиваться по экспоненциальному тренду.

Гипотеза 4 – это предположение, что события будут развиваться по линейному тренду.

Усреднение гипотез дает наиболее достоверный прогноз.

Данные расчеты показывают, что при сохранении имеющейся стратегии управления в ближайшие 10 лет будет незначи-

тельное улучшение позиций банка и он будет оставаться в «серой зоне» неопределенности.

Однако если новое руководство использует докапитализацию для применения более разумных стратегий управления и будут разработаны успешные бизнес-проекты, позволяющие вкладывать ресурсы в финансирование эффективных инвестиционных проектов в недвижимости, промышленности и строительстве, то можно добиться иных тенденций развития. Мировая практика инвестиций в успешные проекты показывает, что вполне реально создавать проекты, дающие дивиденды на уровне 6-9% [12].

Разумно используя полученные дивиденды, можно добиться более высокого прироста стабильности. Такой прирост можно изобразить в виде формулы:

$$U_t = kU_{t-1},$$

где U_t – уровень стабильности в год t ;
 k – коэффициент прироста стабильности;
 U_{t-1} – уровень стабильности в предыдущем году.

В этих условиях реально добиться снижения уровня риска банкротства с коэффициентом $k = 1,3$.

В таком случае прогноз будет выглядеть таким образом (рис. 4).

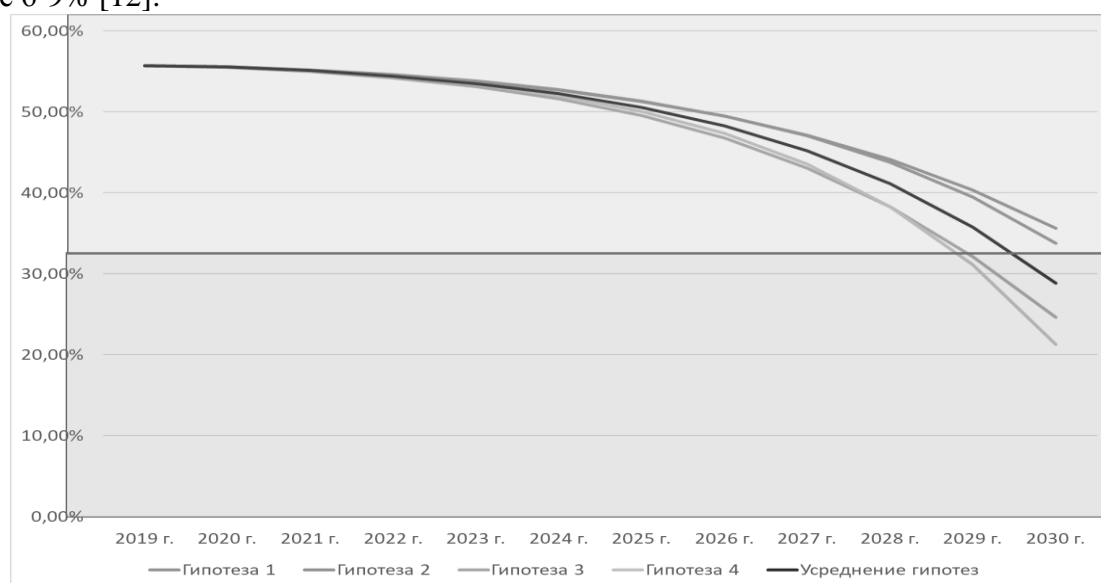


Рисунок 4 – Прогноз развития состояния банка при гипотезе изменения стратегии управления

Источник: [8]

Как видим, в этом случае возможно в районе 2029 года войти в «зеленую зону» стабильности.

Необходимо отметить, что со временем линия падения будет уменьшать свою

крутизну и перейдет в линию по экспоненте, приближающейся к 100% стабильности (т.е. нулевой вероятности банкротства). Такой процесс показан на рисунке 5.

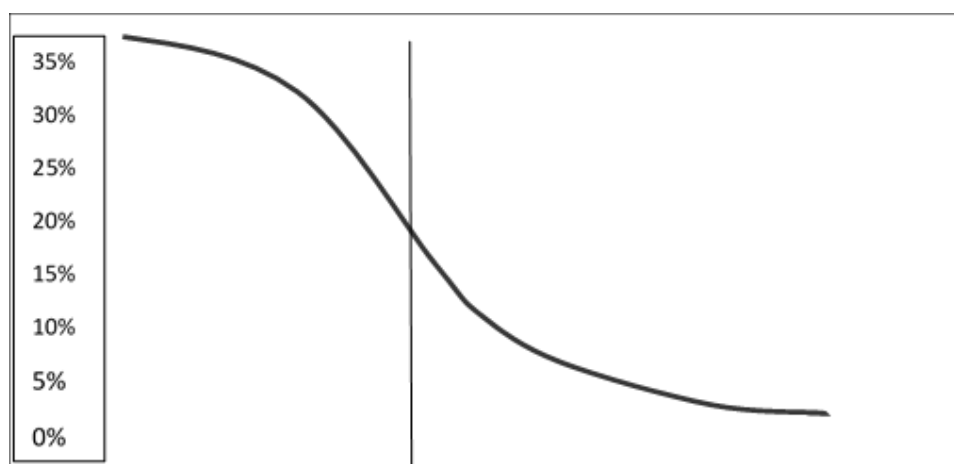


Рисунок 5 – Процесс стабилизации падения вероятности банкротства

Источник: [8]

Таким образом, можно сделать вывод, что механизм секвестра может дать значительную выгоду в применении при условии использования эффективных стратегий управления. Если пользоваться старыми стратегиями, приводящими банк в состояние, близкое к банкротству, то применять механизм секвестра не имеет смысла.

В условиях периодичности проявления экономических кризисов актуальной является проблема прогнозирования вероятности банкротства [13, с. 118-128].

Таким образом, основой для прогноза вероятности банкротства могут служить (как точки наблюдения) расчеты по Э. Альтману, Р. Таффлеру, М.Дж. Гордону, Р. Лису, О.П. Зайцевой, Р.С. Сайфуллину, четырехфакторной модели Иркутской государственной экономической академии. Для оценки вероятности банкротства считаем целесообразным использование моделей, более-менее близких по принципам анализа и приводящим к сравнимым результатам или к результатам, которые можно привести к однотипности для последующего сравнения.

Из наиболее популярных по критерию сравнимости результатов считаем наиболее эффективными семь моделей: четырех- и пятифакторные модели Э. Альтмана, семифакторная модели Э. Альтмана, Р. Халдемана, П. Нараянана, модель Э. Альтмана – Г. Сабато, модель Дж. Олсона, модель Д. Фулмера и модель Р. Таффлера и Г. Тишоу.

Заключение

При разработке современных направлений применения механизма банковского секвестра в результате научного исследования были представлены варианты применения банковского секвестра и возможные варианты развития событий. Данные аналитических расчетов и представленные графические изображения показывают, что при сохранении имеющейся стратегии управления в ближайшие 10 лет будет незначительное улучшение позиций Московского индустриального банка и он будет оставаться в «серой зоне» неопределенности.

Применение механизма банковского секвестра предполагает создание альтернативных стратегий развития банков. Таким образом, если новое руководство использует докапитализацию для применения более разумных стратегий управления и будут разработаны успешные бизнес-проекты, позволяющие вкладывать ресурсы в финансирование эффективных инвестиционных проектов в недвижимости, промышленности и строительстве, то можно добиться иных тенденций развития. Разумно используя полученные дивиденды, можно добиться более высокого прироста стабильности в условиях снижения уровня риска банкротства с коэффициентом $k = 1,3$. При данных условиях прогноз развития состояния банка при гипотезе изменения стратегии управления у банка будет возможность в 2029 году войти в «зеленую зону» стабильности. Также следует отметить, что со временем линия падения будет уменьшать свою крутизну и

перейдет в линию по экспоненте, приближающейся к 100% стабильности (т.е. нулевой вероятности банкротства).

Таким образом, можно сделать вывод, что механизм секвестра может дать значительную выгоду в применении при условии использования эффективных стратегий управления. Если пользоваться старыми стратегиями, приводящими банк в состояние, близкое к банкротству, то использовать механизм секвестра не имеет смысла.

В дальнейших публикациях необходимо рассмотреть условия создания институциональных мер применения банковского секвестра при процедуре банкротства кредитных организаций в условиях финансовой нестабильности, сформировать научно-методические подходы раннего предупреждения несостоятельности банков в условиях развития постковидной экономики, определить условия повышения эффективности мер по финансовому оздоровлению и банкротству кредитных организаций на основе моделирования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Коротаев А. Алексей Моисеев: государству надо снижать долю ниже блок-пакета или даже выходить из ряда активов // ТАСС. 2017. 20 февр. [Электронный ресурс] / – Режим доступа: <http://tass.ru/opinions/interviews/4037682>

2. Закова Т. Механизм bail-in могут разработать к середине 2017 года. [Электронный ресурс] / – Режим доступа: <https://rg.ru/2016/02/03/minfin-zakon-o-mehanizme-bail-in-dlia-bankov-podgotoviat-v-2017-godu.html>

3. Белых В.С., Гаврин Д.А., Голева Е.В. и др. Международные и национальные стандарты предпринимательской деятельности в условиях современной геополитики // Бизнес, менеджмент и право, 2016. – №2. – С.6-19.

4. Морган А.Ф. Тенденции развития кредитных организаций в условиях финансовой нестабильности // Вопросы современной науки: коллект. науч. монография; [под ред. А.А. Еникеева]. – М.: Интернаука, 2020. – Т.51. – 194 с. – С. 125-142.

5. Морган А.Ф. Инновационные технологии предотвращения банкротства кре-

дитных организаций // Инновационное экономическое развитие, 2020. – №2(56). – С.62-68.

6. Совкомбанк. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sovcombank.ru>

7. Россельхозбанк. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rshb.ru>

8. Московский индустриальный банк. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minbank.ru>

9. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cbr.ru>

10. Емельянов А.М., Брюхова О.О. Оценка вероятности банкротства банка / Финансы и кредит, 2013. – №27(555). – С.47-58.

11. Го Чэнь Чэнь Сравнение уровня привлекательности депозитных продуктов банка в системе обеспечения должного уровня конкурентоспособности // Journal of Modern Competition. 2020. Vol. 14. No.2(78) DOI: 10.37791/1993-7598-2020-14-2-89-106-114

12. Список компаний, выплачивающих большие дивиденды [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://equity.today/kompanii-vyplachivayushhie-dividendy.html>

13. Попов В.Б., Кадыров Э.Ш. Анализ моделей прогнозирования вероятности банкротства предприятий // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского Серия «Экономика и управление», 2014. – Т.27(66). – № 1. – С.118-128.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Korotaev A. Alexey Moiseev: the state should reduce the share below the block package or even withdraw from a number of assets // TASS. 2017. 20 fevr. [Electronic resource] / – Access mode: <http://tass.ru/opinions/interviews/4037682>

2. Zaikova T. The bail-in mechanism can be developed by the middle of 2017. [Electronic resource] / – Access mode: <https://rg.ru/2016/02/03/minfin-zakon-o->

mehanizme-bail-in-dlia-bankov-podgotoviat-v-2017-godu.html

3. Belykh V. S., Gavrin, A. D., Goleva, E. V. et al. International and national standards of entrepreneurial activity in the conditions of modern geopolitics // Business, management and law, 2016. – №2. – S.6-19.

4. Morgan, A. F. trends in the development of credit institutions in conditions of financial instability // Questions of modern science: kollekt. scientific. monograph; [under the editorship of A. A. Enikeeva]. – M.: International Science Publishing House, 2020. – T.51. – 194 s. – S.125-142.

5. Morgan A. F. Innovative technologies for preventing bankruptcy of credit organizations // Innovative economic development, 2020. – №2(56). – S.62-68.

6. Sovcombank. Official website. [Electronic resource] / – Access mode: <https://sovcombank.ru>

7. Rosselkhozbank. Official website. [Electronic resource] / – Access mode: <https://www.rshb.ru>

8. Moscow Industrial Bank. Official website. [Electronic resource] / – Access mode: <https://minbank.ru>

9. Central Bank of the Russian Federation [Electronic resource] / – Access mode: <https://cbr.ru>

10. Emelyanov A.M., Bryukhova O. O. Assessment of the probability of bank bankruptcy / Finance and Credit, 2013. – №27(555). – S.47-58.

11. GUO Chen Chen Comparison of the level of attractiveness of the bank's deposit products in the system of ensuring the proper level of competitiveness // Journal of Modern Competition. 2020. Vol. 14. No.2(78) DOI: 10.37791/1993-7598-2020-14-2-89-106-114

12. List of companies paying large dividends [Electronic resource] / – Access mode: <https://equity.today/kompanii-vyplachivayushhie-dividendy.html>

13. Popov V. B., Kadyrov E. Sh. Analysis of models for predicting the probability of bankruptcy of enterprises // Uchenye zapiski Tavrichesky National University named after V. I. Vernadsky Series «Economics and Management», 2014. – T.27(66). – № 1. – S.118-128.

Авакян С.А.,
соискатель РГЭУ (РИНХ)
г. Ростов-на-Дону, Россия
E-mail: rassvet61@bk.ru

МАРКЕТИНГОВЫЕ РЕШЕНИЯ В МЕТОДОЛОГИИ РАЗРАБОТКИ КЛЮЧЕВЫХ ПОЛОЖЕНИЙ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОЙ СИСТЕМЫ ЗЕРНОВОГО РЫНКА

JEL classification: M30, F65

Аннотация

Цель. В статье отражены основные положения исследования направлений использования маркетинга для совершенствования функционирования рынка зерна на основе согласования разнонаправленных интересов его участников.

Структура/методология/подход.

Традиционные маркетинговые приемы достаточно слабо используются в деятельности участников рынка зерна, поскольку спецификой данного товара является его огромное социально-историческое и экономическое значение для общества, что при массовом производстве и потреблении зерна делает избыточным применение каких-либо приемов и методов продвижения товара потребителю, кроме цены, сроков и объемов поставок. Цена является практически единственным фактором выхода на новые рынки и расширения сбыта, что ставит всех участников рынка в избыточную зависимость от стихийного колебания цен. Преодолеть данную зависимость и обеспечить устойчивость рынка можно на основе формирования единой маркетинговой системы, увязывающей интересы всех участников рынка и потребителей и позволяющей найти баланс спроса и предложения, обеспечивающий расширенное воспроизводство зерновой продукции.

Основу методического аппарата исследования составляют фундаментальные маркетинговые подходы к пониманию сущности обмена и согласования интересов

сторон в достижении согласия на покупку. Обеспечение данного согласования интересов на макроуровне формирует новое качество функционирования зернового рынка, что и является результатом функционирования единой маркетинговой системы.

Результаты. Итогом исследования является разработка основных подходов к формированию единой маркетинговой системы зернового рынка, функционирование которой обеспечит надежное и стабильное воспроизводство всех его участников – от агропроизводителей до поставщиков техники, топлива, химикатов, финансово-кредитных, страховых, транспортных и иных сервисов.

Оригинальность/значение. Научная значимость заключается в теоретическом обосновании необходимости и методологической разработке ключевых положений формирования единой маркетинговой системы зернового рынка.

Практические последствия. Результаты исследования могут быть применены в коммерческой практике производителей, посредников на зерновом рынке, поставщиков товаров и услуг для сельскохозяйственного производства при выработке общих подходов к определению правил и порядка поставки потребителям зерна и продукции из него, а также могут использоваться органами государственного регулирования для координации действий субъектов хозяйствования в данной сфере.

Ключевые слова: макромаркетинг, рынок зерна, согласование интересов, маркетинговая система.

S.A. Avakyan

NECESSITY AND MAIN OBJECTIVES OF FORMATION OF SINGLE MARKETING SYSTEM OF GRAIN MARKET

Annotation

The article reflects the main provisions of the study of the directions of using marketing to improve the functioning of the grain market based on the coordination of the multi-directional interests of its participants.

Traditional marketing techniques are rather poorly used in the activities of grain market participants, since the specificity of this product is its huge socio-historical and economic importance for society, which in mass production and consumption of grain makes the use of any methods and methods of promoting the goods to the consumer excessive, except for the price, timing and volume of supplies. Price is almost the only factor in entering new markets and expanding sales, which puts all market participants in excess dependence on natural price fluctuations. It is possible to overcome this dependence and ensure the stability of the market by forming a single marketing system that links the interests of all market participants and consumers and allows finding a balance of supply and demand that ensures an expanded reproduction of grain products.

The basis of the methodological apparatus of the study is fundamental marketing approaches to understanding the essence of exchange and coordination of the interests of the parties in reaching agreement on the purchase. Ensuring this coordination of interests at the macro level forms a new quality of the grain market, which is the result of the functioning of a single marketing system.

The result of the study is the development of the main approaches to the formation of a single marketing system for the grain market, the functioning of which will ensure a reliable and stable reproduction of all its participants – from agricultural producers to suppliers of equipment, fuel, chemicals, financial and credit, insurance, transport and other services.

Scientific significance lies in the theoretical justification of the need and methodological development of key provisions for the formation of a single marketing system for the grain market.

The results of the study can be applied in the commercial practice of producers, intermediaries in the grain market, suppliers of goods and services for agricultural production in developing common approaches to determining the rules and procedure for the supply of grain and products from consumers, and can also be

used by government regulators to coordinate the actions of economic entities in this area.

Keywords: *macro marketing, grain market, coordination of interests, marketing system.*

Введение

Производство и потребление зерна являются одной из важнейших социально-экономических систем общества, которая включает кроме сельскохозяйственной деятельности значительные сегменты машиностроения, химической индустрии, пищевой промышленности, определяет состояние значительной части потребительского рынка. Сложно указать еще один рынок, на котором государство одновременно выступает как участник, причем в качестве продавца и покупателя, проводя закупочные и товарные интервенции, осуществляет налоговое регулирование отрасли, стимулирует финансово-кредитное и страховое обеспечение сферы, оказывает поддержку смежным отраслям – транспорту, машиностроению, отраслевой науке и т.д. – вплоть до решения социальных задач развития села.

Отечественный рынок зерна прошел тридцатилетний этап реформирования, и в настоящее время производство и продвижение зерна и продукции из него осуществляется множеством частных компаний. Зерно является одним из древнейших продуктов человеческой деятельности, и оно не нуждается ни в рекламе, ни в стимулировании спроса, ни в брендинге, ни в иных маркетинговых приемах, используемых на традиционных рынках. Возможность сбыта данного товара практически полностью определяется только ценой, которую способен уплатить покупатель, что облегчает коммерческую деятельность, но делает ее зависимой от ценовых колебаний, которые могут носить стихийный характер. В то же время процессы производства и сбыта зерна объединяют огромное число производителей техники, топлива, химических средств, транспортные компании, финансово-кредитные учреждения и иные организации. Согласование их работы только на основе функци-

онирования ценового механизма недостаточно из-за объективно неизбежных колебаний цен, волатильность которых может значительно сократить предложение товаров и услуг, необходимых для производства и распределения зерна, что может привести к продовольственному кризису и последующим значительным социальным последствиям. Поэтому для устойчивого функционирования зернового рынка необходимы долгосрочные взаимоотношения между всеми участниками рынка зерна. Выстроить такие отношения возможно на основе использования маркетинга, прежде всего инструментария согласования интересов сторон обмена. Реализация подобного подхода делает актуальной разработку теории и методологии маркетинга по формированию макроэкономической системы обмена, которая должна обеспечить устойчивое и стабильное воспроизводство отношений между всеми участниками рынка зерна. Это достаточно новая задача для маркетинга, и от успеха ее решения применительно к процессам формирования механизмов саморегулирования зернового рынка во многом зависит перспектива его долгосрочного стабильного развития.

Материалы и методы

Информационную базу исследования составили данные статистики и экспертные оценки российского зернового рынка. Теоретико-методологическая основа исследования базируется на ключевых положениях маркетинга как научно обоснованной деятельности по обеспечению согласования интересов сторон в процессе обмена, на концептуальных подходах к пониманию потенциала маркетинга в сфере макроэкономического регулирования и координации рыночной деятельности, представленных в работах российских и зарубежных ученых.

Методический базис исследования составили общенаучные методы познания: системный и сравнительный анализ, выстраивание логических обобщений, экспертные оценки.

Обсуждение и результаты

Зерно и продукты его переработки не просто являются товарами промышленных

и потребительских рынков, а представляют собой один из ключевых продуктов функционирования всех производственных сил общества. Не будет преувеличением определение зерна как социально-культурного феномена, который сопровождает всю историю человечества, начиная с разделения охоты и земледелия. Производство зерна интегрирует в себе все значимые характеристики конкретной страны – ее природно-климатические характеристики, уровень технологического, научного, финансового развития, степень организованности и способности к саморегуляции. Цены на зерно и продукты его переработки в значительной степени определяют способность общества удовлетворить одну из ключевых потребностей человека – потребность в пище, что предопределяет необходимость регулирования цен на зерно на государственном уровне, которое реализуется даже в самых либеральных экономиках с помощью разнообразных финансово-кредитных, страховых и биржевых механизмов. Одним словом, производство и потребление зерна являются одним из важнейших и древнейших видов деятельности человеческого общества, все аспекты которой тщательно и многогранно изучены с позиции естественных и гуманитарных наук, а практика производства и распределения зерна непрерывно совершенствуется всю историю человечества.

Столь высокая значимость и распространенность зерна как ключевого продукта сельскохозяйственного производства и товара с огромной историей парадоксальным образом сказываются на использовании маркетинга на рынке зерна. Практически единственными параметрами, которыми оперирует производитель зерна в процессе обмена, являются объемы предлагаемого им товара и уровень его издержек, которые сопоставляются со сложившимся на момент реализации платежеспособным спросом. Рынок зерна достаточно обезличен, на нем обращаются оптовые партии товара, для реализации которого не требуется рекламы или продвижения – закупщики зерна известны, и можно только учитывать их деловую репутацию в процессе

сбыта, процедуры которого также достаточно сильно стандартизированы и формализованы в рамках биржевой торговли [11]. Таким образом, из всего широкого спектра маркетингового инструментария производитель зерна пользуется только прогнозом спроса по объему и уровню цен. Причем данные прогнозы самостоятельно ему составить достаточно сложно, и эту работу выполняют специализированные агентства. Иной маркетинговой работы – учета удовлетворенности потребителей (кроме оценки качества деловых связей поставщика), разработки нового товара, рекламы, продвижения и пр. – не ведется, так как такой товар, как зерно, и не предполагает подобного рода маркетинговых усилий, поскольку он является всеобщим известным продуктом, характеристики которого стандартизированы и единообразны для всех поставщиков.

Для посредников на рынке зерна спектр применения маркетинга шире, но он также связан не столько с самим продуктом, сколько с выстраиванием коммерческих отношений на существующих и новых рынках. Из классического маркетингового набора 4Р – цена, место, распространение, стимулирование – оптовый продавец может предложить что-то особенное только по цене и месту поставки, поскольку все остальные аспекты продажи зерна уже не имеют значения по сравнению с данными характеристиками (с учетом высокой и однозначной стандартизации качества данного товара). Как и для производителя зерна, для оптового посредника маркетинговые исследования зернового рынка представляют интерес только в рамках прогнозирования цен и объемов возможного спроса в конкретных местах продаж, поскольку иные параметры рыночных процессов (конкурентная борьба, ассортиментное предложение, изменение каналов распределения и пр.) сводятся именно к данным показателям.

Для конечных покупателей зерна, которые его используют в промышленной переработке для получения пищевой и иной продукции, также только цена и способ доставки имеют значение – фигура

продавца обезличена, как и товар, что делает бесполезным брендирование продукции, ее рекламу.

В итоге складывается ситуация, что при существовании масштабного и развитого рынка важнейшей для общества продукции применение маркетинга его участниками сводится к прогнозированию рыночной конъюнктуры и выстраиванию коммерческих отношений на основе достаточно единообразных для всех продавцов и покупателей форм взаимодействия. Более того, в развитых странах государство гарантирует закупку выращенного урожая зерна по определенной цене, что снижает необходимость изучения перспектив рынка зерна, поскольку производителю необходимо только соблюсти необходимый уровень издержек и не беспокоиться о сбыте. В таких условиях может сложиться впечатление, что нет необходимости в развитии маркетинга зернового рынка, поскольку все параметры его функционирования стандартизированы и только внешние стихийные факторы оказывают влияние на его перспективы – урожайность, финансовые колебания, колебания на рынке материально-технических ресурсов и пр. – и именно их необходимо изучать, поскольку отношения «продавец – покупатель», являющиеся ключевыми для маркетинга, ввиду максимальной обезличенности утрачивают свою значимость для обмена. Такое впечатление представляется обманчивым, поскольку формирование полноценной рыночной инфраструктуры рынка является одним из ведущих факторов его полноценного функционирования – это доказывает эволюция зернового рынка России.

Рынок зерна в России начал формироваться в процессе рыночных преобразований с конца 80-х годов прошлого века, и в первое десятилетие реформ отсутствие рыночной инфраструктуры и эффективной системы взаимодействий продавца и покупателя привели к значительному падению производства зерна. Так, посевные площади начиная с 1990 г. постоянно уменьшались, вплоть до 2000-го – ровно десять лет, сократившись с 63 068 тыс. га до 45 585 тыс. га [16, с. 415]. В дальнейшие годы

шло неравномерное восстановление площади обрабатываемых земель. Также происходило падение и валового сбора зерна, которое с 119,7 млн тонн в 1990 г. упало более чем в два раза до 47,8 млн тонн в 1998 г. После 2000 г. начинается рост сбора зерна с превышением показателя 1990 г. только в 2017-м [16, с. 418]. Причем источником уменьшения валового сбора зерна было не только сокращение посевных площадей, но и снижение урожайности, которая в 1990 г. составляла 19,5 ц с гектара, а в 1998-м – 12,9 ц с гектара [16, с. 420].

Сами сельхозпроизводители претерпели значительные изменения: если в до-реформенный период это были преимущественно крупные и средние предприятия в виде колхозов и совхозов, то в настоящее время производством зерна занимаются в том числе и крестьянско-фермерские хозяйства, которые производят до трети всей валовой продукции [16, с. 412]. Также на российском рынке зерна в настоящее время представлены современные сетевые структуры производственно-хозяйственной деятельности [15].

Падение всех ключевых показателей производства зерна в первое десятилетие реформ сменяется последующим ростом, основным фактором которого стал выход зернопроизводителей на экспортные рынки [2]. Данный фактор является крайне важным, поскольку внутреннее потребление могло не обеспечить достаточно спроса на зерно, что привело бы к дальнейшей деградации его производства [13]. Заинтересованность в поставке зерна на экспорт позволила сформировать достаточно развитую рыночную инфраструктуру [9], [17] и воплотить опыт рыночно развитых стран в отечественную практику управления производства и распределения зерна. В значительной степени данный успех был достигнут с использованием элементов внешнеэкономического маркетинга, когда отечественные продавцы выходили на новые рынки, используя ценовой демпинг, а также получили преимущество на собственном рынке в результате геополитических изменений [4], [5]. Однако потенциал подобных приемов ограничен, как и по-

требности мирового рынка (точнее, не объемы его потребностей, которые крайне велики, а стабильность платежеспособного спроса, которая крайне изменчива). Констатируя формирование масштабной и развитой инфраструктуры российского зернового рынка на настоящий момент, следует отметить и необходимость обретения новых механизмов его дальнейшего роста, поиска факторов устойчивости и постоянного совершенствования технологических и организационных аспектов производства и распределения зерна, что неразрывно связано с задачами преобразования и модернизации всей отечественной экономики [3], [6], [12].

Для обретения нового качества роста зернового рынка необходимо активизировать использование маркетинга за счет расширения функциональной сферы его применения от отдельных актов обменных операций между продавцом и покупателем зерна до поддержки всей цепочки рыночных процессов, обеспечения их устойчивости и надежности на основе согласования интересов всех участников зернового рынка.

Согласование интересов сторон обмена является ключевым аспектом маркетинга – сам акт обмена обозначает, что стороны пришли к выводу, что их индивидуальные интересы будут реализованы, если они совершат сделку. Классическая продажа является обменом товара на деньги, ведущей силой которого является заинтересованность покупателя в потреблении приобретенного товара, поэтому он и отдает за него деньги. На современных рынках цепочка движения товара к конечному потребителю, интерес которого и заключается собственно в использовании приобретенного продукта, очень значительная, и ее участники совершают обменные операции не ради потребления продукта, а для его последующего обмена: посредники приобретают зерно для последующей перепродажи; элеваторы оказывают услуги хранения, позволяя перенести моменты потребления зерна на перспективу; предприятия пищевой промышленности используют зерно как сырье для выпуска продукции, передаваемой далее по цепочке к конеч-

ному потребителю, и т.д. Для сельхозпроизводителя выращивание зерна является результатом не только его деятельности, но и цепочки обменов по всей ресурсно-технологической базе, включающей поставки техники, топлива, удобрений, средств химической защиты и пр. Таким образом, в отличие от классического обмена в виде продажи, в которой покупатель получает возможность реализовать свой интерес в виде удовлетворения потребности в продукте, основная совокупность обменных операций на зерновом рынке сводится к реализации интересов его участников в продвижении зерна к конечному потребителю. Этот аспект является ключевым для выстраивания единой платформы согласования интересов участников рынка зерна. Компонентами данной платформы являются:

- технологическая целостность;
- информационная открытость;
- единая система нормативно-правового регулирования;
- заинтересованность в развитии рынка зерна как интегрирующей для всех рынков технологически связанных товаров и услуг.

Только ценовыми механизмами обеспечить эффективное согласование интересов в такой сложной системе, как зерновой рынок, невозможно: нужна развитая система коммуникаций, которая может быть сформирована в виде единой маркетинговой системы зернового рынка. Данная система должна основываться на добровольном стремлении к согласованной деятельности участников рынка, раскрывать их объективную заинтересованность в успехе функционирования всей системы.

Технологическая кооперация в ходе производства и продвижения зерна к конечному потребителю является объективной основой согласования хозяйственных интересов субъектов зернового рынка. В макроэкономическом масштабе обменные процессы между производителями и потребителями зерна предполагают, что общий доход от сбыта зерна конечному потребителю распределяется между всеми участниками системы. Данный процесс распределения реализуется в многообраз-

ных актах обмена, в ходе которых каждая из сторон стремится увеличить собственную выгоду. Однако стремление к индивидуальной выгоде в системе зернового рынка не должно приводить к разрушению ее целостности. Сама хозяйственная практика и свобода выбора способа производства является ограничителем эгоистичных запросов участников рынка на получение ими больших выгод за счет других. Например, если перевозчики одного вида транспорта завышают тарифы на доставку зерна, то поставщики переходят на иные способы доставки; если элеваторы повышают ставки на хранение, то сельхозпроизводители начинают создавать собственные мощности хранения и т.д. Данные процессы саморегулирования системы возможны, если существует свободный доступ на рынок поставщиков необходимых ресурсов и услуг для производства и продвижения зерна, нет монополии на какой-либо вид деятельности. В развитых рыночных экономиках это обеспечивается деятельностью органов антимонопольного регулирования. Однако процессы подобной саморегуляции, даже при отсутствии монополии, достаточно затратны в финансовом и организационном плане, в условиях высокорискованного производства сельскохозяйственной продукции могут стать источником кризиса зернового рынка, что отразится на нормальном воспроизводстве хозяйственной деятельности сельхозпредприятий.

Согласование интересов участников зернового рынка на основе единства интересов в стабильности производства и продвижения зерна к конечному потребителю является более эффективным способом координации многообразной хозяйственной деятельности, но требует выстраивания сложной маркетинговой системы коммуникации всех субъектов хозяйствования. В данном случае коммуникации должны обеспечивать не только реализацию всех процедур обмена участников рынка, как это реализуется в традиционных маркетинговых информационных системах [1], но и формирование единой системы ценностей, что является одной из ведущих за-

дач современного маркетинга, на что указывают Ф. Котлер и К.Л. Келлер, формулируя цели маркетинговой работы в виде «представление ценности» и «продвижение ценности» [7]. Ценностные подходы активно развиваются в маркетинге отечественными [18] и зарубежными учеными [8] и потенциал их применения на рынке зерна крайне велик.

Ключевой ценностью зернового рынка является предоставление потребителям зерна в объемах, способных максимально удовлетворить их запросы в долгосрочной перспективе. Воплощение данных ценностей предполагает формирование единой цепи образования стоимости, в рамках которой все хозяйствующие субъекты координируют свои усилия для эффективного производства и продвижения товара покупателю. Добровольное участие предпринимателя в данной цепочке основывается на четком понимании, что все остальные участники также согласовывают свои индивидуальные и общие цели. Более того, участие в маркетинговой системе должно быть привлекательно для предпринимателя и позволять ему реализовывать собственные интересы лучшим способом, нежели он смог это сделать индивидуально.

В качестве основных направлений функционирования единой маркетинговой системы зернового рынка могут быть выделены следующие:

1. Информационно-аналитическая деятельность, включающая справочную поддержку, статистическое наблюдение и маркетинговые исследования конъюнктуры рынка. Открытые технологические, финансовые и рыночные данные позволят принимать оптимальные управленческие решения, и формированию таких данных необходимо уделять значительное внимание.

2. Решение существующих проблем зернового производства и продвижения продукции на основе внедрения технологических инноваций, что предполагает как распространение таких инноваций за счет презентаций, выставочной деятельности поставщиков ресурсов и услуг, так и их внедрение в практическую хозяйственную деятельность на основе коммерциализации, что

также является одной из функций единой маркетинговой системы зернового рынка.

3. Совершенствование форм договорной работы между всеми участниками зернового рынка с целью формирования системы долгосрочных взаимовыгодных отношений. Одной из таких форм является поддержка биржевой торговли и стандартизация обменных операций по всему спектру товаров и услуг, участвующих в процессе производства и продвижения зерна: поставки техники, топлива, химикатов; обеспечение хранения и транспортировки; предоставление кредитных и страховых сервисов и пр.

4. Поскольку государственные органы регулирования зернового рынка являются активными субъектами рыночных процессов, то выстраивание отношений с ними также необходимо производить с использованием маркетинговых инструментов, тем более что формы государственного и регионального маркетинга развиваются все более активно [10]. Также активно развиваются новые институциональные формы координации и регулирования сельхозпроизводства с помощью маркетинга [14]. Совместные круглые столы, законодательные инициативы, участие в работе институтов гражданского общества – все эти направления необходимо использовать для продвижения ценностей стабильного функционирования зернового рынка.

Представленные общие направления деятельности единой маркетинговой системы зернового рынка осуществимы при условии, что каждый из ее участников реализует в собственной хозяйственной практике следующие ключевые маркетинговые активности:

- определяет собственные стратегические и тактические цели на зерновом рынке;

- согласует сформулированные цели с целями партнеров по производству и продвижению зерновой продукции;

- реализует организационные формы и механизмы, обеспечивающие ведение совместной коммерческой деятельности на зерновом рынке: стандартизацию продуктов и сервисов, переход на долгосрочные

контракты, страхование и снижение рисков собственной хозяйственной деятельности и пр.;

- предоставляет фактические данные о текущей производственно-хозяйственной деятельности и участвует в разработке прогнозов развития рынка зерна.

Формирование масштабной маркетинговой системы зернового рынка на уровне одного или даже нескольких аграрных регионов позволит создать новые механизмы производства и продвижения зерна, обеспечит стабильную работу сельхозпредприятий и гарантирует продовольственную безопасность страны. Сам зерновой рынок раскроет потенциал внутренних факторов роста, что крайне важно в условиях изменчивой и зачастую непредсказуемой конъюнктуры мирового рынка.

Выводы

С развитием и усложнением обмена механизмы маркетинговой координации действий сторон обмена становятся все более развитыми и создают условия для формирования систем саморегулирования в масштабах всего рынка. То есть происходит качественный переход влияния маркетинга на совершенствование обмена в отдельных актах продажи продукции к формированию системы обменных операций, обеспечивающих устойчивое развитие целого сектора экономики. Зерновой рынок, пройдя этапы реформирования, требует для дальнейшего развития реализации новых комплексных организационно-управленческих решений, одним из которых является формирование единой маркетинговой системы, способной согласовать коммерческие интересы участников рынка. Ключевые аспекты создания данной системы представлены в статье, и дальнейшая разработка направлений формирования данной системы и ее внедрение предполагают развитие маркетинга как в теоретико-методологическом плане обоснования подходов маркетинговой поддержки функционирования макроэкономических систем, так и в практическом аспекте проведения комплекса маркетинговых мероприятий, способных реализовать синергетический потенциал партнерской деятельности участников зернового рынка.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ванифатова М.М. Системы маркетинговой информации: современные мировые тенденции развития и особенности российского рынка // Маркетинг в России и за рубежом. – 2002. – № 1(27).
2. Гончаров В. Д., Рау В. В. Экспорт продукции зернового хозяйства из России // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2017. – №5. – С. 55-58.
3. Жидков С.А. Приоритетные направления развития рынка зерна в России. – Мичуринск: БИС, 2018. – 313 с.
4. Зюкин Д.А. Состояние зернопродуктового подкомплекса АПК России в условиях расширения экономического пространства и продовольственного эмбарго // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2018. – Т.7. – №3 (24). – С. 100-103.
5. Капогузов Е.А., Харламова М.С., Чупин Р.И. Структурные изменения российского зернового баланса в условиях антироссийских санкций: региональный аспект // Terra Economicus. – 2018. – Т. 16. – №2 – С. 122-139.
6. Кострова Ю.Б., Шибаршина О.Ю. Анализ и перспективы развития зернового рынка в РФ // Азимут научных исследований: экономика и управление – 2018. – Т. 7. – № 2 (23). – С. 177-180.
7. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. 12-е изд. – СПб.: Питер, 2006.
8. Котлер Ф., Сетиаван Ф., Картаджая Х. Маркетинг 3.0: от продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе. – М.: ЭКСМО, 2011.
9. Котляров И. Развитие экспорта российской сельскохозяйственной продукции на основе сетевого сотрудничества в АПК// Экономика сельского хозяйства России. – 2018. – № 2. – С. 76-84.
10. Маслаков В.В., Курдюмов А.В. Методы государственного регулирования аграрного сектора экономики: теоретический аспект // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 7 (84). – С. 968-971.
11. Панарина Д.С. К вопросу о необходимости развития товарных бирж, спе-

специализирующихся на торговле зерном, в рамках государственной поддержки и регулирования зернового рынка Российской Федерации // Известия КГТУ. – 2018. – № 48. – С. 186-194.

12. Пантелеева М.А., Пантелеева О.Б. Анализ тенденций развития зернового рынка в условиях модернизации национальной экономики России // Экономика устойчивого развития. – 2018. – № 2 (34). – С. 233-238.

13. Поиск оптимальных рынков экспорта пшеницы / И.С. Козубенко, [и др.] // Землеустройство, кадастр и мониторинг земель. – 2017. – № 11. – С. 26-29.

14. Просандеева Т.И., Федько В.П. Организационное – информационное обеспечение развития институтов координации рыночных процессов в маркетинге агрострахования // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2016. – № 9.

15. Развитие вертикально-интегрированных маркетинговых систем в структуре зернопродуктового кластера / Н.Д. Аварский, [и др.] // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. – 2017. – № 3. – С. 61-74.

16. Российский статистический ежегодник. 2019: Стат. сб. – М.: Росстат, 2019. – 708 с.

17. Российский экспорт зерна и его инфраструктурное обеспечение / А. Алпатов [и др.] // Экономика сельского хозяйства России. – 2017. – № 1. – С. 18-25.

18. Чухломина И.В. Современный маркетинг: к определению сущности и изменению его роли в экономике // Вестник Омского университета. – 1998. – № 3. – С. 69-72.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Vanifatova M.M. Marketing information systems: modern world trends in the development and features of the Russian market // Marketing in Russia and abroad. – 2002. – № 1 (27).

2. Goncharov V.D., Rau V.V. Export of grain products from Russia // Economics of agricultural and processing enterprises. – 2017. – № 5. – S. 55-58.

3. Zhidkov S.A. Priority directions for the development of the grain market in Russia. – Michurinsk: BIS, 2018. – 313 s.

4. Zyukin D.A. The state of the grain production sub-complex of the agro-industrial complex of Russia in the conditions of expanding the economic space and food embargo // Azimuth of scientific research: economics and management. – 2018. – Т. 7. – № 3 (24). – S. 100-103.

5. Kapoguzov E.A., Kharlamova M.S., Chupin R.I. Structural changes in the Russian grain balance under anti-Russian sanctions: regional aspect // Terra Economicus. – 2018. – Т. 16. – № 2. – S. 122-139.

6. Kostrova Yu.B., Shibarshina O.Yu. Analysis and prospects for the development of the grain market in the Russian Federation // Azimut of scientific research: economics and management – 2018. – Т. 7. – № 2 (23). – S. 177-180.

7. Kotler F., Keller K.L. Marketing Management. 12th ed. – St. Petersburg: Peter, 2006.

8. Kotler F., Setiawan F., Kartajaya H. Marketing 3.0: from products to consumers and further – to the human soul. – M.: EKSMO, 2011.

9. Kotlyarov I. Development of exports of Russian agricultural products on the basis of network cooperation in the agro-industrial complex // Agricultural economics of Russia. – 2018. – № 2. – S. 76-84.

10. Maslakov V.V., Kurdyumov A.V. Methods of state regulation of the agricultural sector of the economy: theoretical aspect // Economics and entrepreneurship. – 2017. – № 7 (84). – S. 968-971.

11. Panarina D.S. On the need to develop commodity exchanges specializing in grain trade within the framework of state support and regulation of the grain market of the Russian Federation // Scientific journal Izvestia KSTU. – 2018. – No. 48. – S. 186-194.

12. Panteleeva M.A., Panteleeva O.B. Analysis of trends in the development of the grain market in the conditions of modernization of the national economy of Russia // Economics of sustainable development. – 2018. – № 2 (34). – S. 233-238.

13. Search for optimal wheat export markets / I.S. Kozubenko, [et al.] // Land management, cadastre and land monitoring. – 2017. – № 11. – S. 26-29.

14. Prosandeeva T.I., Fedko V.P. Organizational – information support for the development of institutions for the coordination of market processes in the marketing of agricultural insurance // Economic systems management: electronic scientific journal. – 2016. – № 9.

15. Development of vertically integrated marketing systems in the grain

product cluster structure / N.D. Avarsky [et al.] // Economics, labor, management in agriculture. – 2017. – № 3. – S. 61-74.

16. Russian statistical yearbook. 2019: Stat. sb. – M.: Rosstat, 2019. – 708 p.

17. Russian grain export and infrastructure / A. Alpatov [et al.] // Agricultural economy of Russia. – 2017. – № 1. – S. 18-25.

18. Chukhlomina I.V. Modern marketing: to determine the essence and change its role in economics // Bulletin of Omsk University. – 1998. – № 3. – S. 69-72.

Мануйленко В.В.,

д.э.н., профессор кафедры финансов
и кредита, Северо-Кавказский
федеральный университет
г. Ставрополь

E-mail: vika-mv@mail.ru

Галазова М.В.,

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского
учета и налогообложения,
Северо-Осетинский государственный
университет имени К.Л. Хетагурова,
г. Владикавказ, Россия, Республика
Северная Осетия – Алания

E-mail: galazovam@mail.ru

ОБОСНОВАНИЕ ПРИОРИТЕТНОСТИ РЕСУРСНОЙ КОНЦЕПЦИИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ

JEL classification: G39

Аннотация

Для достижения результативного функционирования каждый хозяйствующий субъект среди множества концепций к формированию активов должен выбрать приоритетную, которой является ресурсная, интегрирующая основные свойства активов доходность в текущий момент и перспективе, ликвидность, рискованность. Необходимость ее изучения обуславливает своевременность и актуальность исследования. Отсутствие четко разработанной ресурсной концепции с учетом стратегической составляющей, направленной на максимизацию прибыли, обеспечение ликвидности и оптимизация рискованности организации заключают проблемный аспект работы. Цель исследования – развитие ресурсной концепции к формированию активов организации с учетом лучшей международной практики. В области исследования охарактеризовано синтетическое понятие «активы – ресурсы», включающее стратегическую составляющую; рассмотрен процесс комплексного управления активами и пассивами

организации на основе стратегического подхода, обоснована предпочтительность в условиях экономической нестабильности стратегии обеспечения и поддержания ликвидности; выделены взаимосвязанные показатели оценки реализации стратегии управления активами и пассивами; представлены ключевые принципы, положенные в основу управления активами и пассивами: комплексность, системность, единство и взаимосвязь оперативного и стратегического управления, результативность, перспективность; сформированы рекомендации по реализации принципа перспективности в процессе стратегического комплексного управления активами и пассивами, установлена логическая взаимосвязь ресурсной концепции с концепциями раскрытия информации, эффективного управления, стратегического актива. В результате обоснована приоритетность выбора ресурсной концепции к формированию активов организации на стратегическом, новом уровне.

Ключевые слова: активы, ресурсы, ресурсная концепция, стратегия, ликвидность, доходность, рискованность, принципы, раскрытие информации.

V.V. Manuilenko, M.V. Galasova

JUSTIFICATION OF THE PRIORITY OF THE RESOURCE CONCEPT TO THE FORMATION OF THE ORGANIZATION'S ASSETS

Annotation

To achieve effective functioning, each economic entity among the many concepts for the formation of assets should choose a priority one, which is a resource one that integrates the main properties of assets – profitability at the current moment and in the future, liquidity, riskiness, the need for its study determines the timeliness and relevance of the study. The lack of a clearly developed resource concept, taking into account the strategic component aimed at maximizing profits, ensuring liquidity and optimizing the riskiness of the organization, concludes the problemat-

ic aspect of the work. The purpose of the study is to develop a resource concept for the formation of an organization's assets, taking into account the best international practice. This study describes the synthetic concept of "assets-resources", which includes a strategic component; the process of comprehensive management of assets and liabilities of the organization on the basis of the strategic approach, is it preferable in terms of economic instability strategies and maintain liquidity; dedicated balanced scorecard evaluation of the implementation strategy for the management of assets and liabilities; presents key principles underlying the management of assets and liabilities: complexity, consistency, unity and interrelation of operative and strategic control, performance, prospects; recommendations on implementation of principle prospects in the process of strategic integrated management of assets and liabilities, established a logical link resource concept with the concepts of the disclosure, effective governance, strategic asset. As a result, the priority of choosing a resource concept for the formation of the organization's assets at a strategic new level is justified.

Keywords: *assets-resources, resource concept, strategy, liquidity, profitability, riskiness, principles, disclosure of information.*

Введение

К сожалению, большинство российских ученых-экономистов придерживаются затратного подхода, отраженного в бухгалтерском балансе, к формированию активов хозяйствующих субъектов, что исключает полный учет требований международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Вместе с тем отдельные ученые-экономисты, характеризуя актив ресурсом, учитывают только их идентификацию в текущий момент, исключая стратегическую составляющую, что, в свою очередь, не обеспечивает оптимального соотношения между прибыльностью, ликвидностью и рискованностью в организации. В связи с этим возникает необходимость разработки ключевых положений ресурсной концепции к формированию активов, объединяющей их ключевые свой-

ства: доходность, ликвидность, рискованность с учетом стратегической составляющей и лучшей мировой практики.

Рабочая гипотеза исследования базируется на необходимости развития ресурсной концепции к формированию активов, что предполагает комплексное стратегическое управление активами и пассивами с учетом принципов комплексности, системности, единства и взаимосвязи оперативного и стратегического управления, результативности, перспективности.

Теоретическая значимость исследования – развитие теоретических положений по формированию активов организаций в условиях экономической нестабильности с учетом лучшей зарубежной практики, обеспечивающих теоретическую базу последующего развития перспективных концепций создания активов. Практическая значимость – создание и развитие положений, создающих практическую базу для системной оценки активов и пассивов, стратегии их формирования с позиции оптимального сочетания прибыльности, ликвидности, рискованности.

Реализация ресурсной концепции в процессе стратегического комплексного управления активами и пассивами

Характеристика понятия «активы организации» на основе ресурсного подхода

В МСФО активы – ресурсы, контролируемые компанией в результате прошлых ситуаций, использование которых даст будущую экономическую пользу [7]. И.А. Бланк отождествляет активы с экономическими ресурсами в разных их видах, задействованных в хозяйственной деятельности [1, с. 200; 2, с. 300]. Такие характеристики приравнивают трактовки активов и ресурсов, не выделяя их исключительные особенности. В российской теории финансового менеджмента явно отождествляет понятия «активы» и «ресурсы» В.В. Ковалев [5, с. 305].

Таким образом, в характеристику понятия «активы организации» заложена ресурсная концепция, определяющая в период ее деятельности ресурсы, приносящие

пользу в будущем, обеспечивая поступление денежных средств в организацию.

Формирование комплексного подхода к управлению активами и пассивами организации

Традиционно формирование операций начинается с пассива, включающего состав, источники возникновения капитала хозяйствующего субъекта. В экономическом словаре А.Н. Сухарева пассив – одна из двух сторон бухгалтерского баланса, показывающая состав, распределение и использование средств, классифицированных по критерию их функциональной значимости в производстве [9, с. 3]. По МСФО итог реального положения активов и пассивов в текущий период с вероятностью прогноза будущих ситуаций показывает капитал [7]. Соответственно, справедливо активы организации определить направления размещения капитала для получения прибавочной стоимости. Важно учитывать цели формирования активов. Источники средств инвестируют в активы для получения максимальной прибыли при производстве, обеспечивая определенную ликвидность.

Потребность в получении максимальной прибыли с учетом соблюдения определенной ликвидности и оптимизации рисков в процессе формирования активов

и пассивов организации предопределила целесообразность формирования теории управления активами и пассивами. Такое управление следует рассматривать в направлении реализации стратегических планов развития хозяйствующих субъектов. Предпочтительность комплексного подхода к управлению активами и пассивами организации отмечается большинством отечественных и зарубежных ученых-экономистов, практиков. Его результативность проявляется при изменчивости финансовых рынков и повышении совокупного уровня рисков. Отдельное разрозненное понимание управления активами и пассивами организации ограничивает формирование методологии комплексного управления финансами хозяйствующих субъектов и, соответственно, создание действенного инструментария. Дж. Синки связывает управление активами и пассивами с скоординированным управлением балансом [8, с. 56]. Дж.Ф. Маршалл, В.К. Бансал отождествляют управление активами и пассивами с методом управления рисками одновременно со страхованием и хеджированием [6, с. 600].

Синтез основных недостатков отдельного управления активами и пассивами организации отражен в таблице 1.

Таблица 1 – Синтез основных недостатков отдельного управления активами и пассивами организации

Управление:	
активами	пассивами
Невозможность исключения параллельного управления пассивами	Невозможность исключения параллельного управления активами
Не определяет стоимость заемного капитала	Отдаленность от активных операций осложняет их эффективное размещение
Отдаленность от пассивных операций осложняет их финансирование	Сложности в процессе максимизации прибыли
Нахождение большей части активов в высоколиквидной форме затрудняет получение доходов	
Не максимизирует прибыль	

Источник: составлена авторами по материалам исследования.

Основная идея комплексного управления активами и пассивами – доходы. Расходы включают в обе стороны баланса, что предполагает соблюдение неразрывности активов и пассивов организации.

В современных условиях, на наш взгляд, управление активами и пассивами хозяйствующих субъектов – их коммерческая деятельность по достижению прибыльности, поддержанию ликвидности,

оптимизации рисков. Обеспечение оптимального соотношения между активными и пассивными операциями направлено на достижение следующих целей: повышение прибыли, минимизация рисков, рациональная ликвидность.

Учет стратегической составляющей в процессе комплексного управления активами и пассивами организации

Для управления активами и пассивами необходимо разрабатывать стратегию, осуществлять операции, приводящие структуру баланса в равновесие с выбранной политикой. Соответственно, процесс управления активами и пассивами организации в неразрывном единстве – формирование стратегии и принятие мер, приводящих структуру баланса согласно ее стратегическим целям. В итоге его суть сводится к скоординированному управлению совокупностью рисков (финансовый, производственный, инновационный, стратегический и др.) в хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов с учетом согласованности управленческих решений. Очевидно, что обеспечение эффективного управления активами и пассивами предусматривает обязательную оценку, регулирование рисков.

В теории и практике стратегического финансового менеджмента различают следующие типы стратегий: обеспечение и поддержание ликвидности, максимизация прибыли при поддержании ликвидности, оптимизация прибыльности и ликвидности.

В условиях экономической нестабильности должна преобладать стратегия обеспечения и поддержания ликвидности. При этом важно учитывать влияние разных типов стратегий друг на друга, взаимосвязанных и трансформированных между собой. В.В. Баранов, И.В. Иванов справедливо отмечают, что при изменении факторов внешней и внутренней среды каждая стратегия может модифицироваться в другую, проявляя свою динамичность [3, с. 400].

Суть термина «ликвидность»: накопление денег, в отличие от инвестирования, не приносит пользы. Поэтому учитываются основные положения учения

Дж.М. Кейнса, отмечающего максимальный экономический рост при минимальном уровне сбережений. Инвестирование всех сбережений сочетается с получением прибыли [4, с. 800], что недопустимо, конечно, в условиях экономической нестабильности.

В условиях экономической нестабильности основная проблема управления активами и пассивами обусловливается недостатком наиболее ликвидных оборотных активов, длинных денег. В сложившейся ситуации каждый хозяйствующий субъект должен иметь взвешенный стратегический финансовый план.

Оценить реализацию того или иного типа стратегии управления активами и пассивами можно на основе взаимосвязанных показателей прибыльности активов (ROA) и капитала (ROE).

Достижение эффективного управления активами и пассивами требует наличия внешней и внутренней информации – ключа к процессу управления пассивами и активами. На основе внешних данных прогнозируют экономическое развитие и разрабатывают стратегию, а внутренних – контролируют процесс управления активами и пассивами, оценивают потребность изменений в политике и осуществлении новых хозяйственных операций. Основные требования, предъявляемые к информации: существенность, полнота, объективность, достоверность, актуальность, востребованность и др. Низкое качество информации затрудняет идентификацию, оценку, регулирование рисков, осложняя результативный контроль состояния активов и пассивов со стороны стейкхолдеров хозяйствующих субъектов.

С учетом вышеизложенного в основу управления активами и пассивами должны быть положены следующие ключевые принципы:

- комплексность – всестороннее изучение всех сторон деятельности, факторов, связей, предопределяющих состояние активов и пассивов организации;
- системность – рассмотрение активов и пассивов организации сложной динамической системой, включающей взаи-

модействующие элементы, взаимосвязанные с внутренней и внешней средой;

- единство и взаимосвязь оперативного и стратегического управления – строгое соответствие оперативных планов стратегическим целям, обеспечивающее постоянство, непрерывность процесса;

- результативность;

- перспективность – развитие альтернативных подходов к управлению.

Итак, управление активами и пассивами – стратегическая деятельность современной организации, когда пассивы и активы рассматриваются в совокупности.

Реализация принципа перспективности в процессе стратегического комплексного управления активами и пассивами организации

Активы организаций будущего – интеграция накопленных ресурсов, учитываемых на балансе и внебалансе, участвующих в хозяйственной деятельности для обеспечения оптимального соотношения между прибыльностью, рискованностью и ликвидностью. Организациям будущего для реализации ключевой цели – получение максимальной прибыли при формировании активов – необходимо задействовать лучшие финансовые инструменты, используемые в мировой практике, технологии с учетом интересов собственников, стейкхолдеров, напрямую или косвенно влияющих на функционирование, соблюдение их прав. Формирование и развитие активов организаций будущего с внедрением новых финансовых инструментов потребует новых знаний, опыта, инициативности для создания инструментария к формированию перспективных подходов управления активами, пассивами, внебалансовыми ресурсами.

Управление активами, пассивами, внебалансовыми ресурсами организации должно отличаться комплексностью, ориентируясь на применение и развитие методов управления рисками с учетом лучшей мировой практики. Необходимо современное программное обеспечение, своевременно аккумулирующее и обрабатывающее информацию, используемую в процессе управления.

Развивает перспективное направление в процессе стратегического комплексного управления активами и пассивами организации генеральная модель Майкла Делла «баланс легче воздуха». Воздушный, легкий, легче воздуха баланс сосредоточен на нематериальных активах. Профессор К. Хигсон считает, что достижение результативности требует элиминирования нестратегических активов и подразделений, не создающих стоимость [10]. Принимается во внимание, что инвестирование в нематериальные активы – это долгосрочные активы организации, исключение которых не обеспечивает ее нормального развития. Элиминирование из оборота организации ненужных активов, улучшение операционного процесса, ввод инноваций, элиминирование риска появления конфликтных ситуаций, поскольку топ-менеджеры – крупные акционеры интегрируют prerogatives модели. К сожалению, такая модель вызывает большинство финансовых рисков, регулирование которых сводится к результативному управлению активами, гибкости в принятии стратегических решений, обеспечению оптимальной ликвидности. Модель интересна хозяйствующим субъектам с существенной величиной продаж, оборачиваемостью капитала и незначительными внеоборотными активами, а также арендующим операционные мощности или отдающим их в лизинг.

От того, насколько результативно осуществляется управление активами и пассивами, обеспечивается надежность, устойчивость и стабильность современной организации. Очевидно, что управление активами и пассивами тесно сочетается с оперативным, стратегическим управлением финансовой деятельности организации, управлением финансовым результатом и риск-менеджментом.

Ресурсная концепция к формированию активов реализуется в тесном сочетании с концепциями раскрытия информации, эффективного управления, стратегического актива, формируя методологическую базу исследования.

Выводы

В процессе проведенных исследований:

– охарактеризовано синтетическое понятие «активы – ресурсы», включающее стратегическую составляющую, что показывает получение будущих экономических выгод;

– обоснована необходимость формирования теории комплексного управления активами и пассивами, ориентированной на получение максимальной прибыли при поддержании уровня ликвидности и оптимизации рисков в стратегической перспективе;

– выявлены основные недостатки отдельного управления активами и пассивами организации, включающие ограничение максимизации прибыли, определение стоимости заемного капитала, отдаленность активных и пассивных операций и др.;

– охарактеризован процесс управления активами и пассивами организации как формирование стратегии и принятие мер, приводящих структуру баланса согласно ее стратегическим целям, ориентированным в итоге на скоординированное управление рисками;

– обоснована предпочтительность в условиях экономической нестабильности проводить операции, приводящие структуру баланса организации в равновесие со стратегией обеспечения и поддержания ликвидности;

– выделены взаимосвязанные показатели оценки реализации стратегии управления активами и пассивами, характеризующие прибыльность активов и капитала;

– определено, что ключ к процессу управления пассивами и активами – информация, соответствующая следующим основным требованиям: существенность, полнота, объективность, достоверность, актуальность, востребованность и др.;

– представлены ключевые принципы, положенные в основу управления активами и пассивами: комплексность, системность, единство и взаимосвязь оперативного и стратегического управления, результативность, перспективность;

– сформированы рекомендации по реализации принципа перспективности в процессе стратегического комплексного управления активами и пассивами, пред-

полагающие рассмотрение активов организаций будущего как интеграцию накопленных ресурсов, учитываемых на балансе и внебалансе;

– охарактеризована модель «баланс легче воздуха», сконцентрированная на нематериальных активах, элиминирующая из оборота ненужные активы, не создающие стоимость альтернативным направлениям при стратегическом комплексном управлении активами и пассивами организации;

– установлена логическая взаимосвязь управления активами и пассивами с оперативным, стратегическим управлением финансовой деятельности организации, управлением финансовым результатом и риск-менеджментом, а ресурсной концепции к формированию активов – с концепциями раскрытия информации, эффективного управления, стратегического актива.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бланк И. А. Управление активами. – Киев: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 715 с.

2. Бланк И. А. Финансовый менеджмент. – К: Ника-Центр, Эльга, 2004. – 656 с.

3. Иванов И. В., Баранов В. В. Финансовый менеджмент: стоимостной подход. – М.: Альпина, Бизнес Букс, 2008. – 504 с.

4. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.

5. Ковалев В. В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 512 с.

6. Маршалл Дж. Ф., Бансал В.К. Финансовая инженерия: полное руководство по финансовым нововведениям. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 784 с.

7. Официальный сайт ЗАО Прайсво-терхаусКуперс Аудит, ФБК, Агроконсалтинг и АССА [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.accountingreform.ru>

8. Синки Дж. мл. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых банках; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1018 с.

9. Сухарев А. Н. Экономический словарь. – Тверь: ТвГУ, 2005. – 52 с.

10. Хигсон К. Основы финансов. Экономический анализ и разъяснения народов. – Режим доступа: <http://faculty.london.edu/chigson/books/index.html>

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Blank I.A. Upravlenie aktivami [Asset Management]. – Kiev: Nika-Tsentr, El'ga, 2002. – 715 s. – 715 p.

2. Blank I.A. Finansovyj menedzhment [Financial management]. – Kiev: Nika-Tsentr, El'ga, 2004. – 656 p.

3. Ivanov I.V., Baranov V.V. Finansovyj menedzhment: stoimostnoj podkhod [Financial management: a cost approach]. – М.: Al'pina, Biznes Buks, 2008. – 504 p.

4. Keynes J. M. Obshhaya teoriya zanyatosti, protsenta i deneg. Izbrannoe [General theory of employment, interest and money. Favorites]. – М.: EHksmo, 2007. – 960 p.

5. Kovalev V.V. Finansovyy analiz. Upravlenie kapitalom. Vybora investitsiy. Analiz otchetnosti [Financial analysis. Money management. Choosing an investment. Analysis

of reports]. – М.: Finansy i statistika, 1998. – 512 p.

6. Marshall J.F., Bansal V.K. Finansovaya inzheneriya: polnoe rukovodstvo po finansovym novovvedeniyam [Financial Engineering: A Complete Guide to Financial Innovation]. – М.: INFRA-M, 1998. – 784 p.

7. Ofitsial'nyy sayt ZAO Praysvoterkauskupers Audit, FBK, Agrokonsalting i ACCA [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.accountingreform.ru>.

8. Sinki J. Jr. Finansovyj menedzhment v kommercheskom banke i v industrii finansovykh bankakh [Financial management in Commercial Banking and in the Financial banking industry]; per. s angl. – М.: Al'pina Biznes Buks, 2007. – 1018 p.

9. Sukharev A. N. EHkonomicheskij slovar' [Economic dictionary]. – Tver': TvGU, 2005. – 52 p.

10. Higson K. Osnovy finansov. Ekonomicheskij analiz i raz'yasneniya narodov [Fundamentals of Finance, Economic Analysis and explanations of peoples]. – Rezhim dostupa: <http://faculty.london.edu/chigson/books/index.html>.

Меркулов А.С.,

к.э.н., доцент кафедры экономики
и управления на железнодорожном
транспорте, ИрГУПС

E-mail: merckulow.anatol@yandex.ru

Силичева Г.В.,

к.э.н., профессор кафедры экономики
и управления на железнодорожном
транспорте, ИрГУПС

E-mail: Silicheva_GV@irgups.ru

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА ОАО «РЖД»

JEL classification: E22, H11, H54

Аннотация

Цель. В статье обосновывается необходимость инвестиций в ОАО «РЖД» преимущественно за счет бюджетных средств.

Структура/методология. Для определения источников и направлений инвестирования в железнодорожный транспорт в долгосрочном периоде необходимо: во-первых, выявить экономическую природу этой отрасли; во-вторых, определить проблемы, сдерживающие реализацию макроэкономической роли железнодорожного транспорта; в-третьих, исследовать объем инвестиций для решения выявленных проблем; в-четвертых, определить источники увеличения инвестиций.

Основу методологического аппарата данного исследования составляет анализ железной дороги как инфраструктурной отрасли, перед которой стоит цель снижения транспортных ограничений для усиления пространственного разделения труда и увеличения экспорта.

Результаты. Проведенный анализ показал проблемы увеличения пропускной способности железных дорог и их безопасности за счет собственных и заемных средств. Решение проблемы заключается в увеличении бюджетного финансирования.

Практические последствия. Выводы и обобщения исследования доказывают необходимость роста государственных инвестиций в железнодорожный транспорт. Практическая значимость исследо-

вания состоит в том, что его результаты могут быть использованы при формировании инвестиционной политики государства и ОАО «РЖД».

Оригинальность. До настоящего времени отсутствует теоретический анализ источников инвестирования железнодорожного транспорта. В статье обосновывается необходимость усиления роли государства как инвестора в решении проблем железнодорожного транспорта.

Ключевые слова: железнодорожный транспорт, инфраструктура, инвестиции, заемные средства, износ.

A.S. Merkulov, G.V. Silicheva

ANALYSIS OF INVESTMENTS OF JSC "RUSSIAN RAILWAYS"

Annotation

The article substantiates the need for investment in JSC "Russian Railways" mainly at the expense of budget funds.

To determine the volumes, directions and sources of investment in rail transport in the long term, it is necessary: first, to identify the economic nature of this industry; second, to identify the problems that hinder the implementation of the macroeconomic role of rail transport; third, to study the volume of investment to solve the identified problems; and fourth, to determine the sources of increased investment.

The methodological framework of this study is based on the analysis of the railway as an infrastructure industry, which aims to reduce transport restrictions in order to strengthen the spatial division of labor and increase exports.

The analysis showed the problems of increasing the capacity of Railways and their safety at the expense of own and borrowed funds. The solution is to increase budget funding.

The conclusions and generalizations of the study prove the need to increase public investment.

The practical significance of the research is that its results can be used in shaping the investment policy of the state and JSC "Russian Railways".

To date, there is no theoretical analysis of the sources of investment in railway transport. The article substantiates the need to strengthen the role of the state as an investor in solving problems of railway transport.

Keywords: railway transport, infrastructure, investments, borrowed funds, depreciation.

Введение

В XXI веке железнодорожный транспорт переживает вторую жизнь. Страны Европы, насыщенные различными видами транспорта, резко увеличили финансирование железнодорожного сообщения [1]. Даже небольшие страны, например прибалтийские, ищут инвестиции для развития железнодорожного транспорта [2]. География России делает российскую экономику более, чем в других странах, зависимой от развития транспортных путей, и прежде всего железнодорожного транспорта. Рост роли России в международной интеграции обостряет проблемы железнодорожного сообщения. Ситуация осложняется тем, что финансовое состояние ОАО «РЖД» не обеспечивает даже простое воспроизводство. Трудно найти данные за 2019 год, характеризующие реальное состояние железнодорожного транспорта. По данным за 2017 год инфраструктура РЖД изношена на 70% [3], что требует значительного роста инвестиций в железнодорожный транспорт. Эта проблема осознается на уровне правительства РФ, и принимаются меры для ее решения, что находит отражение в целом ряде правительственных документов.

Цель статьи – проанализировать, насколько собственные средства ОАО «РЖД» и бюджетное финансирование способны обеспечить не только простое, но и расширенное воспроизводство.

Материалы и метод

Источниками информации служили официальные данные ОАО «РЖД», в том числе бухгалтерская отчетность. Сложность использования информации заключается в изменениях содержания понятий и форм отчетности в течение исследуемого периода. Крайне сложно оценить как фак-

тическую, так и номинальную стоимость основных средств, что связано с особенностями передачи активов с баланса МПС на баланс ОАО «РЖД» в 2002 году [4]. Трудности анализа обусловлены и отсутствием точных данных финансовых взаимоотношений между ОАО «РЖД» и дочерними предприятиями. Информация, озвученная руководителями организации, официальными информационными источниками и бухгалтерской отчетностью, часто не совпадает.

Результаты

Анализировать ОАО «РЖД» как коммерческую организацию или только как естественную монополию некорректно. Основным видом деятельности ОАО «РЖД» является предоставление услуг инфраструктуры. Эти виды деятельности отличаются высокой фондоемкостью, что определяет длительные сроки окупаемости и, как следствие, незаинтересованность частного бизнеса в инвестициях, недостаток собственных средств для инвестирования. Проблема решается при отнесении ОАО РЖД к инфраструктурной отрасли, то есть к сфере деятельности, характеризующейся высоким уровнем обобществления (высокой значимостью для воспроизводства всего общественного капитала), но в силу исторических особенностей остающейся убыточной. Это обстоятельство важно учитывать при анализе источников инвестирования ОАО «РЖД». Данная специфика отрасли не вполне была учтена при реформе железнодорожного транспорта в 2003 году. Цель реформы заключалась в решении проблем отрасли путем ее перевода на рыночный путь хозяйствования. Именно этим объясняется ее реорганизация в форму открытого акционерного общества. Но, осознавая специфику этой отрасли, учредителем ОАО «РЖД» стала РФ. Реальный ход реформирования показал, что в таком случае в качестве цели железнодорожной отрасли нужно ставить положительное воздействие на макроэкономику в ущерб прибыльности. Эта особенность обуславливает и специфику анализа инвестирования в железнодорожную отрасль.

Преобладающая часть основных средств имеет срок службы, превышающий нормативный. По данным Ространснадзора, протяженность железных дорог общего пользования с просроченным сроком ремонта выросла за последние годы с 14 000 до 25 000 километров, что эквивалентно почти трети общей длины всех российских железных дорог [5].

Эти данные получены путем анализа технического состояния железнодорожной инфраструктуры. Он точен с технической стороны, но отражает уже сложившееся состояние. Если рассматривать основные средства как объект бухгалтерского учета, можно с достаточной точностью характеризовать износ, используя показатель амортизации.

Таблица 1 – Износ основных средств за период 2018-2019 гг., млрд руб. [6]

Вид основных средств	Год	Первоначальная стоимость основных средств	Накопленная амортизация	Степень износа, %
Машины и оборудование	2019	1 209 497	795 379	65,8
	2018	1 097 326	731 140	66,6
Транспортные средства	2019	1 524 618	579 385	38,0
	2018	1 382 906	533 065	38,5
Всего	2019	8 207 344	3 347 634	40,8
	2018	7 672 935	3 108 075	40,5

Таким образом, исходя из данных бухгалтерского учета, картина выглядит более благоприятно. В этом просматривается объективное противоречие между характеристикой основных средств как орудий труда и как объектов, имеющих стоимостную оценку. С позиции безопасности технических показателей эффективности необходимо учитывать технические параметры орудий труда. Инвестиции, необходимые для обеспечения их технических функций, а в конечном счете и экономических, к сожалению, рассчитываются на основе анализа бухгалтерской стоимости

объектов. Начисленной амортизации оказывается недостаточно для обеспечения простого воспроизводства. Это объясняется тем, что начисляемая амортизация используется не полностью по назначению. Чтобы обеспечить нормативный уровень износа, инвестирование на обеспечение простого воспроизводства нужно довести до 300 млрд руб. ежегодно в течение трех лет. С аналогичной проблемой сталкиваются и европейские железные дороги [7].

Объем инвестиций за период 2010-2019 гг. представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Объемы инвестирования ОАО «РЖД», млрд руб. [8]

Годы	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
План	305	396,3	481,2	467,5	393,1	419,8	376,4	479,5	530,0	682
Изменения к предшествующему году, в %	129,9	121,4	97,2	84,1	106,8	89,7	127,4	110,5	128,7	129,9
Собственные средства	243,4	315,5	389,9	416,9	86,8	137,6	173,7	194,4	162,8	132
За счет средств бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ	61,6	80,7	91,3	50,5	306,3	282,2	202,7	285,1	367,2	550
Доля собственных средств, %	79,8	79,6	81,0	89,2	22,1	32,8	46,2	40,5	30,7	19,4

За исследуемый период с 2010 по 2019 год годовой объем инвестиций уве-

личился в 2,2 раза. Но динамика носила неравномерный характер: от роста на

28,7% в 2019 году до падения на 15,9% в 2014 году (от инвестиций предшествующего года). Неравномерность инвестиций приводит к неравномерности загрузки мощностей строителей. Этот процесс, кстати, характерен и для инвестиций в транспорт в развитых странах [9].

Если сравнивать эффективность инвестиций, то возможны два подхода. Расчет эффективности можно осуществить путем соотнесения инвестиций на прирост 1 млн т перевезенного груза. За период 2010-2019 гг. объем перевозок увеличился на 194%. Рост грузооборота (без учета вагонов в порожнем состоянии) составил 130%, а объем инвестиций увеличился в 2,3 раза.

Второй подход предполагает анализ соотношения динамики инвестиций и стоимостных показателей (прибыли, выручки). Этот подход правомерен в случае анализа транспорта с позиций коммерческой деятельности. Наш же подход (первый) основан на анализе ОАО «РЖД» как инфраструктурной отрасли, положительный результат которой выражается в росте макроэкономических показателей.

Анализ эффективности инвестиций в транспорт затрудняется и следующими обстоятельствами: во-первых, объемы перевозок зависят от общего состояния экономики; во-вторых, сроки окупаемости в этой сфере выходят за пределы анализируемого периода.

Еще одним противоречивым результатом явилось убеждение, что увеличение перевозок напрямую влияет на рост ВВП, потому стоимостные объемы перевозок напрямую относят в ВВП. Это верно только в том случае, если расстояния доставки груза являются общественно необходимыми. Так, за период 2010-2019 гг. объем погруженных товаров вырос на 6,0%, а грузооборот на 94,0% за счет увеличения дальности перевозок [10], что связано с размещением производства по территории огромной страны и развитием международных связей. При этом необходимо учитывать, что увеличение дальности требует роста инвестиций независимо от объема товаров, предназначенных для перевозки.

На данный момент пропускная способность российских железных дорог недостаточна. Существуют узкие места, загрузка которых достигает 100%.

В связи с этим в программе РФ «Развитие транспортной системы» ставится проблема транспортоемкости экономики. Логично предположить, что с позиций микроэкономики этот показатель должен снижаться. Это означает снижение затрат на транспортировку груза. Но этот показатель мало зависит от транспорта. Он определяется тенденциями разделения труда, размещением производства и потребления по территории. С другой стороны, с позиций интересов транспорта числитель этой формулы должен расти. Интересы перевозчика приходят в противоречие с интересами страны.

Анализ инвестиций за период 2010-2019 гг. показывает большую волатильность. Причины этого в следующем: во-первых, большие колебания прибыли; во-вторых, объемы занимаемых средств сильно колеблются по годам; в-третьих, неравномерность государственных субсидий.

Возникает ряд вопросов. Каково должно быть соотношение собственных, заемных и бюджетных средств. Достаточно ли собственных средств (амортизации и прибыли) для реализации проектов 1-й категории, к которым относят проекты, связанные с обновлением и поддержанием железнодорожной инфраструктуры? Есть ли возможность финансирования проектов 2-й категории, окупаемость которых достигается на горизонте 10-15 лет за счет привлеченных средств? А как быть с проектами, срок окупаемости которых составляет 15-30 лет и более, реализация которых является необходимым элементом функционирования?

Сумма накопленной амортизации за 2010-2019 гг. составила 2,1 трлн руб., а сумма чистой прибыли – только 0,25 трлн руб., или 12,0% [11].

Кроме того, формирование чистой прибыли не только крайне неравномерно, но и ее средняя величина за период 2010-2019 гг. составила 21,9 млрд руб. при средней величине инвестиций 453,7 млрд

руб., т.е. только 4,8%. Следовательно, прибыль не может быть основным источником инвестиций. Анализируя прибыль ОАО «РЖД», надо иметь в виду, что значительная часть прибыли от перевозочной деятельности формируется в дочерних предприятиях. Так, в 2019 году она составила 53,5 млрд руб., и только часть ее является источником инвестиций ОАО «РЖД». В 2018 году в ОАО «РЖД» дивиденды от дочерних предприятий не перечислялись. Но даже дивиденды от дочерних организаций коренным образом не решают проблемы источника инвестиций. Прибыль дочерних предприятий также должна направляться на обеспечение простого и расширенного воспроизводства. Снижение рентабельности железнодорожного транспорта характерно и для Германии [12].

Начисление амортизации является управляемым процессом. В холдинге «РЖД» используется только линейный способ начисления амортизации. Ускоренную амортизацию можно применять к активной части основных средств, имеющих значительный моральный износ, и лизингу оборудования, который в настоящее время широко используется в ОАО «РЖД». Неравномерность амортизационного потока объясняется главным образом тем, что при введении в действие основных средств, относящихся к III-X группам, разрешается списывать до 30,0% капитальных вложений в основные средства этих групп. Кроме того, каждые три-пять лет производится переоценка основных средств.

Первым экономическим условием возможности использования заемных средств для инвестирования является предполагаемая рентабельность активов. Вторым условием – степень риска, который увеличивается по мере роста доли заемных средств. Последний критерий оговаривается в корпоративных стандартах. В соответствии с политикой заимствования необходимо поддерживать соотношения чистого долга к EBITDA на уровне не выше 2,5х [13].

Средний уровень рентабельности, рассчитанный по чистой прибыли, за 2010-2019 гг. составил только 0,48%.

Сумма кредитной задолженности ОАО «РЖД», включая банковские займы, рублевые облигации и еврооблигации, на 31 декабря 2019 года, по данным аудиторского заключения, составила 1143,01 млрд руб., увеличившись за год на 11%. Средний срок погашения кредитного портфеля – около 7 лет. Средневзвешенная процентная ставка в 2019 году по кредитному портфелю составила 7,36%. Только платежи процентов по долговым обязательствам составили за 2019 год 84127,6 млрд руб. [14]. Следовательно, чистой прибыли, полученной за счет прироста активов, недостаточно для погашения платежей по процентам. Теряется экономический смысл использования кредитных ресурсов для наращивания активов.

Политику заимствования в будущем предполагается смягчить. Руководство ОАО «РЖД» планирует увеличение кредитного портфеля. Чистые изменения кредитного портфеля в 2020 году составят 297,9 млрд руб., в 2021 году – 382,5 млрд руб., в 2022 году – соответственно 399,3 млрд руб. Средняя ставка в этот период ожидается на уровне 7,7%. Это говорит об удорожании заемных средств на зарубежных фондовых рынках за счет облигационных займов. Ситуация в связи с ростом задолженности в валюте усложняется из-за постепенного падения курса рубля. Задолженность в рублевом исчислении вырастет, поскольку их доля составляет около 69%.

Если сравнить суммы, выплаченные по долгосрочным финансовым заимствованиям, то получается следующая картина. За анализируемый период чистая прибыль в 3,15 раза меньше выплаченных процентов, что, вероятно, можно объяснить порочным кругом. ОАО «РЖД» каждый раз перекредитуется, чтобы погасить ранее возникшие долгосрочные финансовые обязательства.

Но надо иметь в виду, что среди многих проектов ОАО «РЖД» существуют и эффективные, что делает возможным долгосрочные заимствования. К таким проек-

там относятся вложения на снятие инфраструктурных ограничений, что дает возможность резко увеличить пропускную способность и повысить эффективность использования производственных мощностей. Инвестиции на эти цели с 2015 по 2019 год возросли с 74,3 до 170,4 млрд руб. К аналогичным проектам относятся и инвестиции в обновление подвижного состава, которые за этот период выросли с 88,8 до 141,3 млрд руб. Таким образом даже общая сумма инвестиций в рентабельные проекты значительно превышает размеры чистой прибыли ОАО «РЖД».

В середине 2019 года предполагалось, что 2020 год должен быть годом изменений в инвестиционной политике. В марте 2019 года Правительство РФ утвердило долгосрочную программу развития ОАО «РЖД» (ДПР) до 2025 года. В основе ее лежат несколько ранее принятых документов, которые были обобщены благодаря посланию Президента РФ Федеральному Собранию РФ и Указа Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития РФ на период до 2024 года». Целью ДПР является расширение пропускной способности российских железных дорог в направлении основных потоков экспортных грузов. Одновременно будет обеспечено повышение уровня экономической связанности территории РФ. Однако с началом мирового экономического кризиса многие планы будут отложены на последующие годы. Государство не сможет увеличивать финансирование железнодорожного транспорта, а это основной путь решения инвестиционных проблем ОАО «РЖД».

Заключение

Собственных средств ОАО «РЖД» недостаточно для обеспечения простого и расширенного воспроизводства. Среднесрочное и долгосрочное заимствование нецелесообразно ввиду низкой рентабельности активов. Макроэкономические цели (обеспечение экономического роста транспортного единства страны и усиление международной интеграции) ОАО «РЖД» можно решить только за счет увеличения государственного финансирования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Foran P. Railroads plan to spend more on infrastructure upkeep this year. *Progressive Railroading*, 2019, no. 4, pp. 13-24. Available at: www.progressrailroagind.com (Accessed 04.04.2020).
2. Schulz P. O Eckdaten für das Geschäftsjahr. *DeineBahn*. 2019, no. 2, pp. 22-31. Available at: www.deutschebahn.com (Accessed 20.03.2020).
3. Ространснадзор: инфраструктура РЖД изношена на 70% // <https://vostokmedia.com/news/society/01-11-2017/rostransnadzor-infrastruktura-rzhd-iznoshena-na-70> (дата обращения: 02.04.2020).
4. Распоряжение ОАО «РЖД» от 14.07.2011 № 1535р Об утверждении типовой Методики организации налогового учета основных средств и нематериальных активов в соответствии с правилами главы 25 Налогового кодекса Российской Федерации для дочерних и зависимых обществ ОАО «РЖД» // www.zrd.ru (дата обращения: 06.04.2020).
5. Состояние основных фондов путей и инфраструктуры // <http://annrep.rzd.ru> http://annrep.rzd.ru/reports/public/ru?STRUCTURE_ID=4471&layer_id=5184&refererLayerId=5183&print=15.т
6. Аудиторское заключение независимого аудитора бухгалтерской (финансовой) отчетности открытого акционерного общества «Российские железные дороги» за 2019 год // www.zrd.ru (дата обращения: 06.04.2020).
7. Вигман P. O Eckdaten für das Geschäftsjahr. *DeineBahn*. 2019. no. 4, pp. 42-45. Available at: www.deutschebahn.com (Accessed 25.04.2020).
8. Форма раскрытия информации об инвестиционных программах (о проектах инвестиционных программ) и отчетах об их реализации ОАО «РЖД» на период 2014-2016 гг. // www.zrd.ru (дата обращения: 15.03.2020).
9. *Railway Gazette International*. – 2019. – № 11. – P. 23-24 (англ. яз.)
10. Данные об объемах перевозок за 2010-2019 гг.

11. ОАО «РЖД» в цифрах Формы раскрытия информации об инвестиционных программах (о проектах инвестиционных программ) и отчетах об их реализации ОАО «РЖД» за 2017 год // www.zrd.ru (дата обращения: 06.04.2020).

12. Eisenbahntechnische Rundschau. – 2019. – № 9. – S. 9 (нем. яз.)

13. Политика заимствования и долгосрочных обязательств // www.zrd.ru (дата обращения: 06.04.2020.)

14. Аудиторское заключение независимого аудитора бухгалтерской (финансовой) отчетности открытого акционерного общества «Российские железные дороги» за 2019 год // www.zrd.ru (дата обращения: 16.07.2020).

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Foran P. Railroads plan to spend more on infrastructure upkeep this year. *Progressive Railroading*, 2019, no. 4, pp. 13-24. Available at: www.progressrailroagind.com (Accessed 04.04.2020).

2. Schulz P. О Eckdaten für das Geschäftsjahr. *Deine Bahn*. 2019, no. 2, pp. 22-31. Available at: www.deutschebahn.com (Accessed 20.03.2020). Ространснадзор: инфраструктура РЖД изношена на 70% // <https://vostokmedia.com/news/society/01-11-2017/rostransnadzor-infrastruktura-rzhd-iznoshena-na-70> (дата обращения 2.04.2020).

3. Rostransnadzor: инфраструктура RZHD изношена на 70% // <https://vostokmedia.com/news/society/01-11-2017/rostransnadzor-infrastruktura-rzhd-iznoshena-na-70> (дата обращения 02.04.2020).

4. Rasporyazhenie OAO "RZHD" от 14.07.2011 № 1535r Ob utverzhdenii i povoj Metodiki organizatsii analogovougucheta osnovnyhsredstv i nematerial'nyhaktivov v sootvetstvii s pravilamiglavy 25 Nalogovogokodeksa Rossijskoj Federacii dlyadochernihizavisimyhobshchestv OAO "RZHD"

// www.zrd.ru (дата обращения: 06.04.2020).

5. Sostoyanieosnovnyhfondovputevojinfrastruktury // http://annrep.rzd.ruhttp://annrep.rzd.ru/reports/public/ru?STRUCTURE_ID=4471&layer_id=5184&refererLayerId=5183&print=15.t

6. Auditorskoezaklyuchenienie nezavisimogoauditorabuhgalterskoj (finansovoj) otchetnostiotkrytogoakcionernogoobshchestva «Rossijskiezhелезныедороги» за 2019 год // www.zrd.ru (дата обращения: 06.04.2020).

7. Вигман Р. О Eckdaten für das Geschäftsjahr. *Deine Bahn*. 2019, no. 4, pp. 42-45. Available at: www.deutschebahn.com (Accessed 25.04.2020).

8. Forma raskrytiyainformaciiobinvesticionnyhprogrammah (o proektahinvesticionnyhprogramm) i otchetahobihrealizacii OAO RZHD" na period 2014-2016 gg. // www.zrd.ru (дата обращения: 15.03.2020).

9. *Railway Gazette International*. – 2019. – № 11. – P. 23-24 (англ.яз.)

10. Dannyeobob"emahpernevozokza 2010-2019 gg.

11. ОАО «RZHD» в цифрах 4 Formyraskrytiyainformaciiobinvesticionnyhprogrammah (o proektahinvesticionnyhprogramm) i otchetahobihrealizacii OAO "RZHD" за 2017 год // www.zrd.ru (дата обращения: 06.04.2020).

12. Eisenbahntechnische Rundschau. – 2019. – № 9. – S. 9 (нем. яз.)

13. Politikazaimstvovaniya i dolgoosrochnyhobyazatel'stv // www.zrd.ru (дата обращения: 06.04.2020.)

14. Auditorskoezaklyuchenienie nezavisimogoauditorabuhgalterskoj (finansovoj) otchetnostiotkrytogoakcionernogoobshchestva «Rossijskiezhелезныедороги» за 2019 год // www.zrd.ru (дата обращения: 16.07.2020).

Малышенко В.А.,
к.э.н., доцент кафедры экономики
и финансов Института экономики
и управления Гуманитарно-
педагогической академии (филиала)
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный
университет им. В.И. Вернадского»
г. Ялта

E-mail: Malyshenko1973@inbox.ru

Малышенко К.А.,
к.э.н., доцент кафедры экономики
и финансов Института экономики
и управления Гуманитарно-
педагогической академии (филиала)
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный
университет им. В.И. Вернадского»
г. Ялта

E-mail: docofecon1973@mail.ru

МОДЕЛИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ КОРПОРАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ГУП РК «ПАО «МАССАНДРА»)

JEL classification: G32, G34, G17, M49

Аннотация

Цель. Разрешение противоречия в оценке необходимого и избыточного риска дестабилизации финансовой устойчивости при стратегическом росте компании (объединения). Модель сформирована с учетом важности основных категорий управления, но основывается на методах анализа финансового состояния и положениях концепции устойчивого роста при формировании структуры капитала корпорации.

Структура/методология/подход.

Основными методами в данной сфере прогнозирования долгосрочной устойчивости выступают аналитические модели имитационного моделирования или анализ центральной параметрической модели (например EVA). Предложен метод, объединяющий принцип централизма и комплексной оценки по ряду показателей. Применены положения системного анализа (эффекты синергии нескольких компа-

ний в объединении и эмерджентности новых свойств для группы предприятий).

Результаты. Главным результатом можно считать разработку подхода по установлению приоритетных для финансирования подразделений (филиалов) в корпоративном объединении с точки зрения общей стратегии. Выбор инвестиций внутри корпорации подчинен главной финансовой стратегии и может быть реализован с применением значительных ресурсов на качественно ином уровне, когда неустойчивое в финансовом плане подразделение получает целевое задание трансформации финансовой устойчивости, более соответствующее финансово стабильному. В новом подходе (представленном в виде схемы – дерева стратегической диверсификации капитала) приращение капитала не является самоцелью, заданием выступает формирование системы размещения капитала, обеспечивающей долгосрочное лидерство в отрасли.

Практические последствия. Выводы и обобщения исследования могут быть применены в практике управления сложными бизнес-объединениями при создании финансовых стратегий, ориентированных на стратегический вариант формирования структуры размещения капитала с целью обеспечения долгосрочной финансовой устойчивости компании.

Оригинальность/значение. Научная значимость заключается в теоретическом обобщении методов установления целей финансовых стратегий в деятельности крупных компаний. Значимость исследования состоит в значительном повышении системности работы финансового управления корпорацией при обосновании инвестиционных параметров развития компании при выполнении финансовой программы устойчивого роста.

Ключевые слова: финансовая стратегия, финансовый анализ, финансовое состояние, финансовая устойчивость, модель, коэффициент, корпорация, финансовый менеджмент.

MODELING STRATEGIC DECISIONS IN THE FIELD OF MANAGING THE FINANCIAL STANDING OF CORPORATION (ON THE EXAMPLE OF SUE RC "PJSC "MASSANDRA")

Annotation

Resolving the contradiction in assessing the necessary and excessive risk of destabilizing financial stability during the strategic growth of the company (association). The model is formed taking into account the importance of the main categories of management, but is based on the methods of analyzing the financial condition and the provisions of the concept of sustainable growth in the formation of the capital structure of the corporation.

The main methods in this area of forecasting long-term sustainability are analytical models of simulation or analysis of a central parametric model (for example, EVA). A method is proposed that combines the principle of centralism and complex assessment for a number of indicators. The provisions of the system analysis are applied (the synergy effects of several companies in the merger and the emergence of new properties for a group of enterprises).

The main result can be considered the development of an approach to prioritizing funding for units (branches) in a corporate association from the point of view of the overall strategy. The choice of investments within the corporation is subordinated to the main financial strategy and can be implemented with the use of significant resources at a qualitatively different level, when a financially unstable unit receives the target task of transforming financial stability more consistent with a financially stable one. In the new approach (presented in the form of a diagram – a tree of strategic diversification of capital), capital gain is not an end in itself; the task is to form a capital allocation system that ensures long-term leadership in the industry.

The conclusions and generalizations of the study can be applied in the practice of managing complex business structures in the formation of financial strategies focused on

the strategic option of forming the structure and allocating capital in order to ensure the long-term financial stability of the company.

The scientific significance lies in the theoretical generalization of methods for setting the goals of financial strategies in the activities of large companies. The significance of the study consists in a significant increase in the consistency of the work of the financial management of the corporation when justifying the investment parameters of the company's development in the implementation of the financial program for sustainable growth.

Keywords: *financial strategy, financial analysis, financial statements, financial standing, model, coefficient. corporation, financial management.*

Введение

Сформированная методика финансового анализа в общем виде еще во времена становления рыночных отношений в России практически не получила нового качественного скачка в своем развитии и значительно отстает от запросов современного финансового управления компаниями и государственного регулирования экономики. Основные составляющие методологию финансового анализа тематические группы содержат показатели, отчетные уровни которых для представителей менеджмента компании практически известны заранее (прибыльно ли предприятие, существует ли падение выручки и оборачиваемости, фондоотдачи, есть ли проблемы с платежеспособностью). Фактически данные показатели не играют решающей роли в предвидении развития конкурентного статуса. Последний является объектом стратегического управления и для своего раскрытия использует особый набор аналитических показателей стратегического финансового менеджмента. Данная сфера аналитической работы, используя некоторые показатели финансового анализа, сформировала особую группу стратегически ориентированных индикаторов строго целевого назначения (в основном отвечающих за оценку реального приращения капитала). Вместе с тем сфера финансовой устойчивости как раздел оценки финансо-

вого состояния в рамках финансового анализа, несмотря на общеметодологическую доктрину устойчивого развития (при которой происходит балансировка рисков и отдачи с капитала), приобрела формальное значение. Стратегические вопросы оценки риска конкретной компании или их группы большинством авторов предлагается осуществлять на основе имитационного моделирования. Данный метод значительно повышает требования к квалификации финансовых аналитиков компании и ведет к удорожанию всей аналитической работы. Методологическим несовершенством с точки зрения выполнения постулатов концепции устойчивого развития обладают оба существующих подхода к оценке финансовой устойчивости в комплексном финансовом анализе и в стратегическом финансовом менеджменте. Первые тяготеют к сдерживанию любого риска финансовой дестабилизации, негативно характеризуя любые инвестиционные решения как причину резкого отклонения от нормативов. Вторые часто игнорируют возможные диспропорции в формировании капитала (как источник риска), сдерживающие его приращение. Проблемой выступает отсутствие системной согласованности категорий финансовой устойчивости финансового анализа (по сути являющегося частью экономического анализа) и категорий стратегического управления.

Материалы и методы

Основное методологическое задание совершенствования стратегической оценки финансовой устойчивости формируется как преодоление разрыва в аналитических методах финансового управления и теоретических положений поздних школ стратегического управления («внешней среды» и «конфигурации» в известной классификации Генри Минцберга) [1]. Основными направлениями развития отечественной методологии финансово-стратегического анализа можно считать два аутентичных подхода И.А. Бланка и И.В. Ивашковской. Первый ученый выработал преимущественно финансово-аналитический взгляд, при котором комплексный, но не детерминированный тип стратегической финансо-

вой позиции (модель) выступает как ключевой объект изучения устойчивости, формирующейся под действием внешних условий. Также им определены основные терминологические понятия «финансовая философия», «финансовая стратегия», «финансовая политика» [2]. Второе направление (И.В. Ивашковской) в большей мере оперирует понятиями инвестиционного риска, приращения реальной стоимости капитала, в том числе и в разрезе этапов жизненного цикла организации (далее – ЖЦО). В нем сделан акцент на эмпирическом изучении специфических финансовых показателей стратегического менеджмента (модифицированные варианты WACC (Weight Average Cost of Capital – средневзвешенная стоимость капитала), EVA (Economic Value Added – экономическая добавленная стоимость) [3].

Исследователи А.А. Латунин и А.Н. Бокова к основным свойствам и особенностям целевых стратегических моделей относят: «обеспечение снижения уровня неопределенности достижения стратегических целей и результатов; гибкое формирование целей, задач, системы показателей по техническим, организационно-экономическим и финансовым сферам; возможность использования адекватных уровню неопределенности инструментов аналитической поддержки стратегического управления и др.» [4]. Однако модель для каждой стратегии имеет специфическое содержание (объекты) и отражает соответствующие приоритетные цели. Отталкиваясь от приведенных положений, в качестве центральной можно установить методику аналитической поддержки управления процессом перехода от одного типа модели к другому (смена профиля) с генеральной целью стратегического обеспечения конкурентоспособной позиции предприятия в будущем. В стратегических целях часто используют методы дискриминантного анализа – самая известная из них Z-модель Э. Альтмана прогнозирования банкротства. Но применяется такой подход и для оценки устойчивости экономического роста (коэффициент проф. Г.О. Крамаренко) [5]. Данные методы практически не применимы к сочетающей (комбинированной) страте-

гии, когда происходит динамичная смена одной стратегии на другую. Имитационная модель в таких случаях полностью устаревает. За рубежом для оценки эффективности реализации принятой главной стратегии с финансовой точки зрения применяют показатель экономической добавленной стоимости – EVA. Метод на основе данного показателя представляет собой сравнение чистой операционной прибыли после уплаты налога (NOPAT (Net Operating Profit after Tax – чистая операционная прибыль после налогов)) за вычетом средневзвешенной стоимости капитала (WACC). Показатель EVA разработан и введен в употребление нью-йоркской консалтинговой компанией Stern Stewart & Company.

Показатель EVA не отражает особенностей совместного развития задействованных в ней факторов (капитала, денежных потоков) на этапах ЖЦО и соответствующие им риски (то есть допускает и часто стимулирует диспропорции в структуре капитала, потоков от разных видов деятельности, составе прибыли). При построении стратегических ориентиров финансового управления финансовая устойчивость носит второстепенный характер. Данный недостаток присущ и последующим разработанным моделям – CVA и модели оценки внутренней нормы доходности CFROI (Cash Flow Return on Investment – внутренняя норма дохода по существующим инвестициям, основанная на реальных денежных потоках), CROCI (Cash Return on Capital Invested – экономическая доходность инвестированного капитала) и др. EVA рассчитывают по формуле:

$$EVA = NOPAT_{(adj)t} - WACC \times CE_{(adj)t-1}$$

где $NOPAT_{(adj)t}$ (Net Operation Profit After Taxes) – чистая операционная прибыль после налогов, скорректированная);

WACC (Weighted Average Cost of Capital) – средневзвешенная стоимость капитала;

$CE_{(adj)t-1}$ (Capital Employed) – сумма инвестированного капитала, скорректированная;

(adj) – Adjustments (Equity Equivalents) – поправка, учитывающая изменение эквивалентов собственного капитала;

t, t-1 – данные, соответственно за отчетный и предыдущий период.

В расчете EVA средневзвешенная стоимость капитала позволяет выделить ту часть приращения стоимости, которую можно считать наиболее чистым финансовым результатом – наиболее привлекательным для акционеров.

Наиболее поздний показатель CFROI основывается на гипотезе финансовой теории о том, что рынок капитала больше всего ценит способность компании генерировать денежные потоки и представляет собой своеобразную внутреннюю норму доходности IRR, адаптированную для оценки уже осуществленных инвестиций в компанию.

Среди основных особенностей различных исследований сущности EVA можно упомянуть и достаточно специфичные характеристики:

- RI (Residual Income – остаточная прибыль) лучше объясняет стоимость, однако различие с EVA незначительно [6];

- EVA сама по себе недостаточна для объяснения стоимости [7];

- EVA лучше всех коррелирует со стоимостью у тех компаний, которые ее действительно используют в управленческих целях [8].

Недостаток показателя EVA состоит в невозможности правильного расчета его отдельных компонент из-за отсутствия достоверной стоимости отдельных частей капитала внутри года.

Система показателей стратегического финансового менеджмента (CVA (Cash Value Added – денежная добавленная стоимость), SVA (Shareholder Value Added – акционерная добавленная стоимость), EVA, RORAC (Return on Invested Capital – рентабельность капитала или доходность инвестированного капитала) и т.п.) имеет массу ограничений для использования в отечественных компаниях. Одной из возможных альтернатив ухода от них является ресурсная концепция оценки финансовой устойчивости таких исследователей, как Д.А. Ендовицкий, Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева, основанная на учете интенсивности/экстенсивности развития большинства финансовых показателей на этапах ЖЦО.

Результаты

Преодолеть указанные выше недостатки может только высокосистемный и универсальный метод. К ограничениям применения накопленного опыта можно отнести неготовность методики финансового анализа для решения задач стратегического финансового менеджмента, а также противоречия в положениях финансовой философии компании (постоянного улучшения финансовой устойчивости) и стратегического управления (допускающего программируемые действия по дестабилизации компании в стратегических целях).

Наиболее прогрессивные западные методики коэффициентного анализа в реалиях современных компаний выступают достаточно однобоко, акцентируя внимание лишь на конечных результатах финансовой деятельности – объектах финансового управления: чистой прибыли, капитала чаще как его среднегодовой стоимости и денежного потока как прогнозных величин положительного кэш-флоу. Чистая прибыль в отечественных компаниях находится под давлением оптимизации налогов и не является рычагом привлечения инвесторов (дивиденды часто не коррелируют с ее величиной), WACC часто требует значительных допущений (стоимость отдельных частей капитала не всегда возможна в определении), прогнозный денежный поток почти невозможно рассчитать объективными методами анализа и статистики.

Абсолютно на других положениях построена визуальная модель оценки комплексной финансовой устойчивости санаторных предприятий Большой Ялты («Фрегат»-модель). Первоначальный ее внутренний профиль (по данным компаний санаторно-курортного комплекса (далее – СКК)) был построен следующим образом (рис. 1). Система оценок на ее основе состоит из двух частей: первая – это внутренний профиль, раскрывающий финансовое состояние отдельного предприятия; вторая – это характеристика внешней среды (например, «предкризисное, усугубленное» последствиями мирового кризиса).

Модель включает набор финансовых тематических коэффициентов, ранжиро-

ванных по скорости их реакции на ухудшение внешней среды (сфера внешних факторов) и зависимости от наступления действительно катастрофического кризиса конца ЖЦО. Наиболее устойчивые помещены в самом внизу. Для компаний винодельческой отрасли коэффициенты корректируются с учетом их специфики, однако нормируемый внутренний профиль (приведенный к единому виду путем поправочных коэффициентов) не меняется. Приведен идеальный профиль конца этапа – «Юность», когда риски дестабилизации минимальны, а доходы стабильны.

В целях построения узнаваемого внешнего профиля парусного судна (анфас и формирует рисунок модели) площади для каждого коэффициента были масштабированы. Также они были сгруппированы в тематических областях, например, группа «Грот» («Г») сформирована из показателей платежеспособности. Однако допускается единичное помещение коэффициентов из группы рентабельности в группу, например, устойчивости. Общая схема «Фрегат»-модели формируется как матрица позиционирования к внешней среде внутреннего профиля (самой параметрической модели визуального профиля) к типам внешней среды (рис. 1).

Внутренние профили сменяются последовательно, начиная с типа КАН1, и заканчиваются на КАН2 (либо на КАН3, если банкротство – результат существенных ошибок перезапуска компании, результат неправильного управления) в привязке к этапам ЖЦО (табл. 2).

Внешняя среда предприятия формализуется по укрупненному профилю – с тремя вариантами, однако для крайних двух типов, в соответствии с методикой использования «Фрегат»-модели, устанавливаются подвиды с отражением степени динамичности развития (активная или пассивная фазы). Дальнейшим развитием метода «Фрегат»-модели и в целях повышения системности ее применения (в настоящей статье предложен следующий уровень ее развития) является адаптация для компаний, объединенных в общую корпоративную структуру. Финансовые коэф-

фициенты модели в первоначальной методике были рассчитаны по данным практически самостоятельных с финансовой точки зрения санаторных предприятий (использована базисная 10%-ная выборка

компаний отрасли и в дальнейшем апробированы на санаториях корпоративной структуры «УКРПРОФЗДРАВНИЦА»). Состав модели и ранжирование элементов в ней приведены в таблице 1.

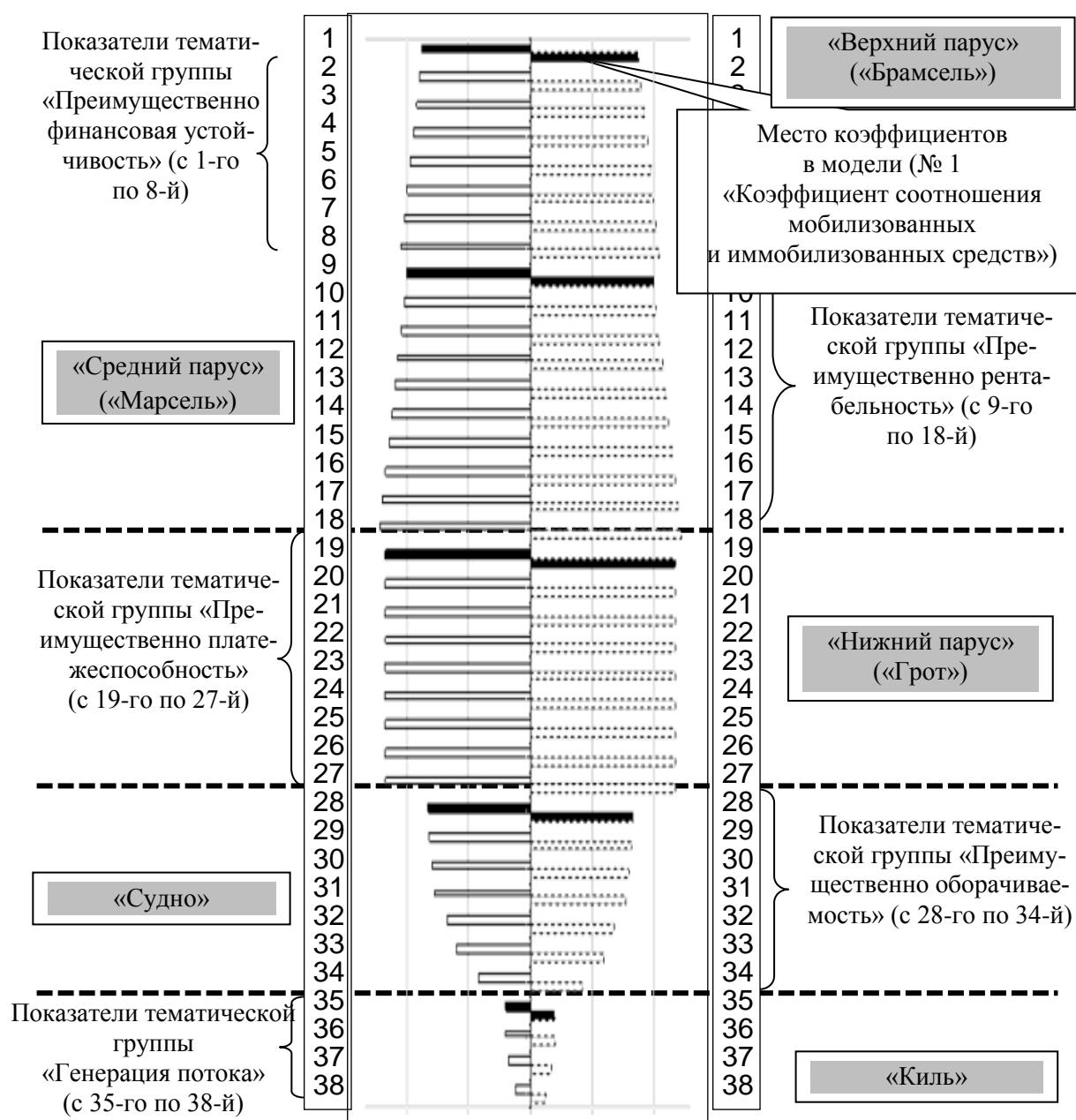


Рисунок 1 – Визуальная схема внутреннего профиля «Фрегат»-модели оценки финансовой устойчивости компаний в стратегических целях [10]

Таблица 1 – Финансовые показатели во внутреннем профиле «Фрегат»-модели

Группы	Название коэффициента
1. «Брамсель» – в основном финансовая устойчивость (Б)	1. Соотношения мобильных и иммобилизованных средств
	2. Трансформации
	3. Автономии формирования запасов
	4. Финансовой автономии
	5. Финансовой устойчивости
	6. Концентрация собственного капитала (СК)
	7. К6 (краткосрочные обязательства / средняя валюта баланса)
	8. К6 (краткосрочные обязательства / собственный капитал)

2. «Марсель» – в основном рентабельность (М)	9. ДК 16 (рентаб. как валовая прибыль к сумме операционного потока)
	10. Рентаб. активов (чистых)
	11. Валовая рентаб. реализованной продукции (RGPM)
	12. Чистая рентаб. производства (РПЧ)
	13. Рентаб. продаж
	14. Рентаб. собственного капитала (ROE)
	15. Маневренности СК
	16. Капитализации прибыли
	17. Операционная рентаб. реализованной продукции ROIM
	18. Рентаб. совокупного капитала (ROA)
3. «Грот» – в основном ликвидность-платежеспособность (Г)	19. Абсолютной ликвидности
	20. Покрытия (общий)
	21. Соотношения дебиторской и кредиторской задолженности
	22. Рентаб. оборота
	23. Покрытия чистыми оборотными активами
	24. Чистой прибыли
	25. Покрытия обязательств активами
	26. Критической ликвидности
	27. Отношение кредиторской задолженности к общей сумме заемного капитала
4. «Корпус судна» – оборачиваемость (С)	28. Оборач. заемного капитала
	29. Оборач. оборотных активов
	30. Оборач. денежных средств
	31. Оборач. совокупных активов
	32. Оборач. производственных запасов
	33. Оборач. собственного капитала
	34. Фондоотдача
	35. К4* (собственный оборотный капитал / средний размер оборотных активов)
5. «Киль» – потоки (К)	36. ДК1* (операционная поточность капитала)
	37. ДК3* (операционная поточность оборотных активов)
	38. ДК12* (отношение денежного потока к производственной себестоимости)

*Показатели, разработанные авторами.

Таблица 2 – Универсальные (для сезонных компаний ЮБК) характеристики внутренних профилей «Фрегат»-модели (визуальных)

Тип профиля	Этапы ЖЦО и раскрытие соответствующего типа внутреннего профиля «Фрегат»-модели
КАН1(I), кризисное, абсолютно неустойчивое	«Зарождение», «Смерть во младенчестве». «Б3--» – блок «широкий» – присутствуют «пробои» (выходят за значение шкалы 1, 2) из-за несформированного до конца капитала, величина собственных оборотных средств может быть отрицательной. «М3--» – блок «отрицательно широкий», отдельные виды рентабельности нестабильны (с «пробоями»). «Г1--» – блок «узкий» – практически без пробоев, неоднородный. «С2+» – блок в основном близок к состоянию «норма», но одновременно нестабильный, допускается множество «пробоев». «К1--» – блок «узкий» – прирост потока сдержан (отсутствует) (имеются «пробои»)
ПДКН1(II), предкризисное, неустойчивое	«Быстрый рост» – «Юность». «Б1--» – блок «узкий», единичные «пробои», отрицательные значения. «М2--» – блок «норма», рентабельность стабилизируется, растет выручка и капитал, допустимы «пробои». «Г1--» – блок «узкий» – без пробоев, неоднородный. «С2» – блок близок к состоянию «норма». Оборачиваемость развивается неоднородно. «К1» – блок «узкий» – значение не меняется, растет доля амортизации в денежном потоке и выручка
НОРС1(III), нормальное, стабилизируемое	Начало «Зрелости» («Расцвет»). «Б2» – блок «норма», могут быть отрицательные значения. «М2» – блок ближе к «норме», без пробоев. «Г1+» – блок «норма», могут содержать положительные пробои. «С2» – блок близок к состоянию «норма». Оборачиваемости стабилизируются. Накопление денежных средств, оборотных активов. «К2» – блок «норма» – операционный поток стабильный
ХАУ1(IV), хорошее, абсолютно устойчивое	«Зрелость» (точка «Стабильность»). «Б2» – блок «норма» или «широкое», «пробои» отсутствуют. «М3» – блок ближе к «широкому», без «пробоев». «Г3+» – блок «норма» или «широкий», могут содержать «пробои». «С2» – блок близок к состоянию «норма». Оборачиваемость стабилизирована. «К2,3» – блок «норма» или «широкий» – операционный поток максимальный
НОРС3(V), стратегическое, стабилизируемое	Начало «Старения», переход к этапу «Аристократизм». «Б2, Б3» – блок «норма», реже «широкий», «пробои» отсутствуют. «М3+» – блок в целом ближе к «широкому», возможны единичные пробои. «Г3+» – блок «широкий», могут содержать пробои. «С3» – блок «широкий», однако близок к состоянию «норма». «К2» – блок «норма» – операционный поток стабилизирован

ПДКН3 (VI), стратегическое, нестабильное	Развитие «Старения» (переход к стадии «Ранняя бюрократизация»). «БЗ» – блок «широкий», «пробой» отсутствуют. «МЗ+» – блок в целом ближе к «широкому», может включать «пробой». «ГЗ+» – блок «широкий», могут содержать «пробой». «СЗ» – блок «широкий», близок к состоянию «норма». Оборачиваемость максимальна. «К1,2» – блок «норма» или «узкий»
КАН3 (VII), кризис, постстратегически дестабилизирован	Ускорение «Старения» («Ранняя бюрократизация»). «Б2» – блок «норма», может быть близким к «узкому». «М2--» – блок «норма», включает множественные отрицательные «пробой» и близко к «отрицательно узкому». «Г1-» – блок «узкий», может содержать единичные пробой (в рентабельности оборота). «С2» – блок близок к «норма», нестабильный. «К2+» – блок «норма» – операционный поток средний, нестабильный
ПДКН2 (VIII), кризисное, неустойчивое, возможна санация	«Бюрократизм». «Б2» – блок «норма», ближе к «широкому», включает отрицательные пробой. «МЗ--» – блок ближе к «узкому», может включать отрицательные пробой. «ГЗ+» – блок «узкий», может содержать «пробой». «С1,2» – блок «узкий» или «норма». Оборачиваемость сокращена. «К1+» – блок «узкий» – поток от операционной деятельности сокращен
КАН2 (IX), кризисное, абсолютно неустойчивое, бесперспективное	«Смерть». «БЗ--» – блок «отрицательно широкий» – присутствуют многочисленные «пробой», собственные оборотные средства имеют отрицательное значение. «МЗ--» – блок «отрицательно широкий», рентабельность нестабильна, возможны «пробой». «Г1-» – блок «узкий» – с «пробоями» рентабельности оборота. «С1» – блок «узкий» – без «пробоев». «К1+» – блок «узкий» – есть вероятность «пробоев»

*Новые типы перехода от классической системы типов финансового состояния в характеристиках финансовой устойчивости (четырёх) к типам оценки стратегической финансовой устойчивости («Фрегат»-модели): группа КАН – кризисные типы; группа ПДКН – предкризисные типы; группа НОРС – типы нормального финансового состояния; ХАУ – тип хорошего финансового состояния.

Такие бизнес-структуры почти не встречаются в настоящий момент на Южном берегу Крыма, однако существует большое количество объединений головного предприятия и филиалов. В работах, посвященных созданию методики на основе «Фрегат»-модели, указывается на ее универсальность для предприятий, имеющих «тяжелую структуру» баланса единого региона (высокая доля внеоборотных активов: зданий, сооружений и т.п.) [11]. Для подтверждения данного факта в работе использованы данные финансовой отчетности объединения предприятий юга Крыма – государственного унитарного предприятия Республики Крым «Производственно-аграрное объединение «Массандра» (далее – ПАО «Массандра»). В объединение входят типичные предприятия виноградарской и винодельной отраслей. В динамичном корпоративном порт-

феле выделяют несколько траекторий (сценариев) развития финансовой сферы предприятия («Рост» (инвестирование), «Удерживание» («снятие сливок»), «Отступление» (деинвестирование)) исходя из основной рекомендации матрицы БКГ (Бостонской консультационной группы) по корпоративному портфелю. Несмотря на то что в указанной матрице четыре типа (уровня) развития предприятия по доле рынка и динамике продаж, так называемые «Звезды», «Дойные коровы», «Трудные дети», «Собаки», последние два типа чаще всего в финансовом менеджменте подпадают под единое решение – деинвестиция. В ПАО «Массандра» сложилась ситуация, когда темп прироста выручки (119,54%) существенно превышает прирост чистой прибыли (69,1%). Основная причина – себестоимость продаж по динамике обгоняет выручку (табл. 3).

Таблица 3 – Отчет о финансовых результатах ПАО «Массандра»
за 2017-2018 гг. (январь-декабрь 2018 г.)

Наименование показателя	За январь-декабрь 2018 г.	За январь-декабрь 2017 г.	Темп прироста, %
Выручка	2202042	1003040	119,54
Себестоимость продаж	(1185201)	(511371)	131,77
Валовая прибыль	1016841	491669	106,81
Прибыль от продаж	556667	310293	79,40
Прибыль до налогообложения	409633	244023	67,87
Текущий налог на прибыль	(13152)	(5972)	120,24
Чистая прибыль	395297	233767	69,10

Составлена авторами на основе данных отчетности ПАО «Массандра».

Инвестиционные планы предполагают в результате заявленной смены собственности ПАО «Массандра» достижения компанией уровня лидера винодельческой отрасли региона Республики Крым, однако потенциал головного завода, генерирующего основной денежный поток, практически исчерпан. Наиболее перспективным является путь создания равноценных производителей вина, предприятий-сателлитов более низкого уровня, чем головной завод, диверсифицирующих ассортимент и расположенных ближе к местам произрастания винограда. Указанные в статье филиалы несут достаточно обособленный характер хозяйствования (осуществляют весь производственный цикл, кроме розлива вина), составляют основные формы отчетности в стандартном виде (и баланс, и ф. 2 – в целях консолидации). Помимо производства сырья для головного завода, филиалы реализуют свою продукцию на сторону. Наиболее сложным с точки зрения правильности отражения реального финансового положения филиала является расчет финансовой устойчивости, так как величина собственных источников (и отвечающих им активов) может изменяться субъективно – на основе решений материнской компании. Что и является основной сферой проблематики настоящей статьи – обоснованности внутрикорпоративного перелива капитала исключительно в стратегических целях. Те же факторы влияют и на оценку платежеспособности – механический расчет коэффициентов может выступать лишь ориентиром динамиз-

ма явлений в сфере погашения текущей задолженности. Однако расчет для филиалов показателей типа EVA (ее основа – прибыль компании за вычетом налогов и платы за капитал) можно считать еще менее применимым, так как центр прибыли один – корпоративное объединение в целом. Сдерживание либо повышение диверсификации финансовой устойчивости корпорации вертикально или горизонтально (внутри одного уровня, например, среди филиалов, уровень 3) целенаправленно формирует тот или иной тип «дерева развития» (общий вид которого представлен на рисунке 2).

Среди новых системно связанных свойств – правил управления устойчивостью на основе модели можно отметить следующие:

1) поддержка мобильности среднего уровня («Ствол») размещения капитала в компаниях – потенциальных лидерах, в структуре дерева стратегической диверсификации капитала (далее – ДСДК). Объединение должно обеспечивать долгосрочное расположение капитала на этом уровне не менее 25% корпоративного капитала, что позволяет в оперативном периоде заменить бывшие предприятия-лидеры, прошедшие ЖЦО новыми лидерами, выдвинутыми из числа компаний среднего уровня;

2) закрепление стратегически целевой важности постоянства протекания процесса перемещения капитала между участниками корпорации.

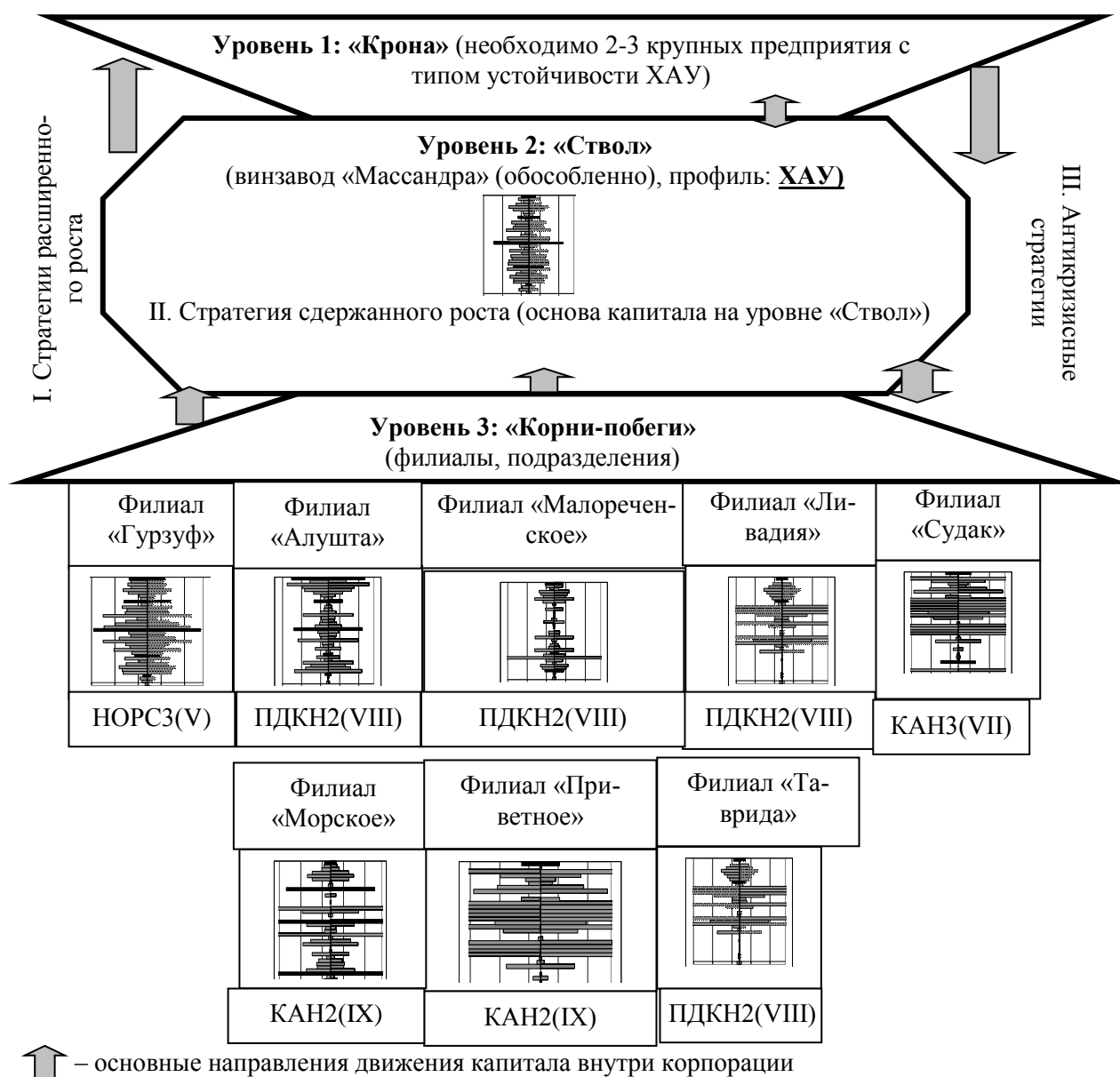


Рисунок 2 – Схема размещения капитала с характеристикой финансовой устойчивости на основе «Фрегат»-модели (ДСДК) в сложившихся условиях реализации выбранной стратегии («ПАО «Массандра» на конец 2018 г.).

Источник: составлен авторами на основе корпоративной информации ПАО «Массандра»

Финансовая политика корпорации, выбравшей стратегический путь развития, всегда должна поддерживать цели обеспечения стратегической диверсификации капитала (как управляемой и программируемой деятельности по выдвижению предприятий-лидеров), данный пункт необходим для расстановки приоритетов между обеспечением устойчивого текущего финансового состояния и целевой структуры капитала для той или иной стратегии.

Второй уровень («Ствол», рис. 2) составляет предприятие – лидер группы (корпорации), а именно винзавод «Массандра», чье финансовое положение можно охарактеризовать типом внутреннего профиля модели как «ХОР» (хорошее), что указывает на высокую вероятность стать долгосрочным лидером уже отрасли (регионального уровня).

Состояние дел в головном предприятии корпорации непосредственно завода

«Массандра» существенно лучше, чем у филиалов. Их вклад (в основном предкризисного состояния) в консолидированные результаты почти не повлиял на общее состояние дел. Одновременно это послужило предпосылкой невозможности достижения исключительного финансового состояния типа «ХОР», предполагающего получения статуса стратегического и долговременного лидера отрасли. В преддверии приватизационных действий для поднятия стоимости компании удельный вес собственного капитала был увеличен в 2018 г. с 72,12% до 80,65%, однако и до, и после этих мероприятий тип устойчивости уже был «ХАУ», и существенно на финансовую стратегию поддержки лидирующей позиции в отрасли это не повлияло. Вместе с тем деятельность корпорации слабо диверсифицирована по расположению капитала. Возможные проблемы головного предприятия не могут быть компенсированы с производственной и финансовой точек зрения филиалами в случае кризисного события или даже крупного чрезвычайного события природного или техногенного типа. Усиливается конкуренция на местном рынке, где компании Alma Valley, агрофирма «Золотая Балка», ПАО «INKERMAN» проводят достаточно агрессивную ценовую политику.

Учитывая, что валовая рентабельность продаж колеблется около 100% (104,95 в 2017 г. и 100,89% в 2018 г.), то любое кризисное падение физического объема реализации существенно сократит именно прибыль, которой и сейчас не хватает для финансирования развития всей корпорации. Комплексным заданием готовящейся трансформации выступает достижение целевого типа, а не нормативный и априори положительный тип (как в классической методике финансового анализа). Это означает, что допускается назначение целевым типом кризисного или предкризисного типа, т.е. заведомо рискованного в сложившихся условиях сочетания внутренней и внешней среды, но необходимого для стратегической трансформации предприятия. Применение модели на уровне корпоративного объединения обнаружило

новые системные свойства данного метода, заключающиеся в возможности подготовки системных эффектов. Среди них синергетический эффект мобилизации средств для выполнения стратегических программ предприятия-лидера, который позже выступает предприятием-донором для других перспективных предприятий корпорации. С ним напрямую связан второй эффект, по своей природе относящийся к эффектам эмерджентности (нового свойства модели), позволяющим обосновывать целевое диверсифицированное распределение капитала среди участников корпорации.

В таблице 3 произведена оценка финансового состояния ПАО «Массандра» на основе трех методик: собственно «Фрегат»-модели, классической системы на основе наличия собственных оборотных средств и наиболее новаторской и известной методики Н.Э. Бабичевой, учитывающей достигнутый этап ЖЦО. По таблице можно отметить следующее. Классическая методика в оценке корпорации практически использует только два крайних типа – абсолютно устойчивое состояние и кризисное. Отсутствие промежуточных типов обычно указывает на системную недостаточность применяемого метода. Такая поляризация оценок не дает возможности сформировать полную картину развития устойчивости. Методика Н.Э. Бабичевой также слабо дифференцирована в своих оценках, однако более объективна в оценке финансового состояния. Основная сложность методики профессора Н.Э. Бабичевой – исчисление количества и доли ресурсных факторов, развивающихся интенсивно (рассчитаны с высокой степенью допущения на основе динамики основных коэффициентов). Методика установления типов финансовой устойчивости на основе внутреннего профиля «Фрегат»-модели позволяет раскрыть постепенный процесс потери финансового потенциала предприятием на ниспадающей части ЖЦО, а также наступление искусственной (целевой) дестабилизации для выведения предприятия из кризиса в результате программы выполняемой главной финансовой стратегии.

Таблица 3 – Сравнительная характеристика трех методик оценки финансового состояния на конец отчетного года по ПАО «Массандра» за 2014-2018 гг. (составлен авторами)

Методика	Годы и типы сложившегося финансового состояния				
	2014	2015	2016	2017	2018
«Фрегат»-модель (внутренний профиль)	КАН2 (IX)	ПДКН2 (VI)	ПДКН3 (VIII) ¹	НОРС3 (V)	НОРС3 (V)
Классическая методика (на основе наличия собственных оборотных средств)*	КФС	КФС	АФУ	АФУ	АФУ
Н.Э. Бабичевой** (по доле интенсивных факторов использования ресурсов)	НФС	КФС	НФС	НФС	НФС

¹ ПДКН3 (VIII) – программируемая дестабилизация в 2016 г. для реализации плана продуктовой и сырьевой переориентации.

* Типы финансового состояния классической системы (абсолютно финансово устойчивое – АФУ; нормальное – НФУ; неустойчивое финансовое состояние – НФС; кризисное или критическое финансовое состояние – КФС).

** Система типов Н.Э. Бабичевой по доле интенсивных факторов включает типы устойчивости: «А» – абсолютная (более 62%); «Н» – нормальная (от 38 до 62%); «НФС» – неустойчивое финансовое состояние (от 14 до 37%); «КФС» – кризисное финансовое состояние (менее 14%).

В последнем случае аналитик получает инструмент более гибкого прогнозирования развития финансовой сферы, особенно в части наступления бифуркационных точек качественного изменения финансовой устойчивости компании. Остается незакрытым вопрос конкретных путей достижения стратегической диверсификации капитала с учетом обеспечения целевого типа финансовой устойчивости, новая структура которого одновременно позволила бы создать базис для достижения и долгосрочного сохранения конкурентного статуса в отрасли (в нашем случае винодельческой Крыма для ПАО «Массандра»).

Обсуждение

Практическое применение модели для корпоративного финансового управления сталкивается с многосторонней проблемой наиболее рационального перемещения свободного капитала внутри компании. Трансформационные действия должны быть реализованы и как эффективные мероприятия поддержки устойчивого роста капитала компании, и как обеспечивающие рискованные перезапуски предприятий, имеющих рыночный потенциал, но неудовлетворительную структуру капитала.

Можно сформулировать следующее определение категории, обобщающей систему целей общекорпоративного и финансового управления. А именно «Стратегическая зона трансформации финансовой устойчивости комплексно-стратегического

типа» (далее – СЗТФУ). СЗТФУ – это ограниченное закономерностями переходов сочетание размеров и динамик тематических областей системной модели внутреннего профиля финансовой устойчивости предприятия, являющихся приоритетными для активной трансформации мероприятий финансово-управленческой направленности для достижения целей ГФС в сложившихся условиях внешней среды. СЗФУ устанавливается в зависимости от избранной ГФС и отправного профиля модель-системы.

Выдвинутая категория имеет семантическую схожесть с понятием стратегических зон хозяйствования (далее – СЗХ). Это связано с общими задачами повышения эффективности корпоративного управления и стратегического управления финансами, универсализации наборов двух категорий. Для СЗХ это: «рост», «рентабельность», «гибкость», «синергизм». Для СЗФУ такими будут: «финансовый риск» (коэффициенты устойчивости), «рентабельность-платежеспособность», «поток оборачиваемость», «интеграционная эффективность» (гибкость и системные эффекты при переливе капитала между уровнями ДСДК). Влияние аналитической модели на формирование алгоритма управления главной финансовой стратегией (далее – ГФС) раскрыто схематично на рисунке 3.

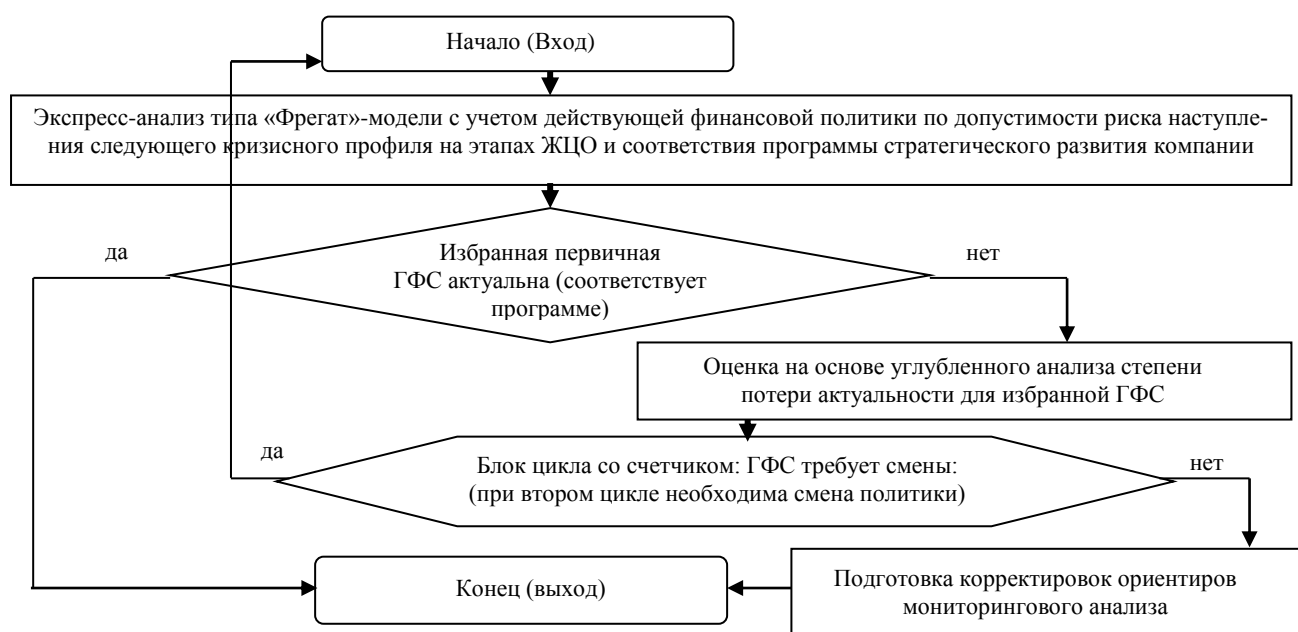


Рисунок 3 – Блок-схема алгоритма выбора ГФС с использованием аналитической модели («Фрегат»-модели)

Как правило, финансовая политика соответствует ГФС, но может устанавливаться и как обособленная система правил и нормативов.

Закрепление временных моментов инициирования реализации необходимых стратегических мероприятий по исправлению финансового состояния компании приведено в таблице 4.

Таблица 4 – Позиционирование точек начала стратегических мероприятий для отдельных видов финансовых стратегий в соответствии с оценками «Фрегат»-модели и принятой финансовой политики

Типы внутренних профилей	Виды ГФС ¹			Наборы главных финансовых политик
	I* АВ	II** ПС	III*** АТ	
КАН1(I)	■	-	-	A ²
	-	-	-	B ³
	-	-	-	П ⁴
ПДКН1(II)	-	-	-	A
	-	-	■	B
	-	-	-	П
НОРС1(III)	-	-	-	A
	-	■	-	B
	-	-	-	П
ХАУ(IV)	■	-	-	A
	-	-	-	B
	-	-	-	П
НОРС3(V)	-	-	-	A
	-	■	-	B
	-	-	-	П
ПДКН3(VI)	-	-	-	A
	■	-	■	B
	-	-	-	П
КАН3(VII)	-	-	-	A
	-	-	-	B
	■	-	■	П
ПДКН2(VIII)	-	-	-	A
	-	■	-	B
	-	-	■	П

¹ Главная финансовая стратегия.

² (А) – финансовая политика активная (агрессивная), поддержка исключительного конкурентного преимущества.

³ (Б) – финансовая политика балансирующая (консервативная), оптимизация отдачи при пролонгированном извлечении денежного потока и сдержанном риске.

⁴ (П) – финансовая политика пассивная (умеренная), минимизация активности и вложений.

* (АВ) – стратегия первичной акселерации и вторичного перезапуска.

** (ПС) – стратегия поддержки стабильности.

*** (АТ) – стратегия антикризисного торможения.

■ – точки начала реализации стратегических преобразований в хронологии проявления различных типов устойчивости на этапах ЖЦО при нормальных настройках методики (приоритета финансовой философии устойчивого развития).

Для ПАО «Массандра» главной общеэкономической стратегией, определяющей и главную финансовую стратегию, предпочтительными выступают решения по поддержке стабильности компании, однако конкурентная среда в ближайшем будущем выведет на повестку дня принятие более агрессивных действий. Действия ПАО «Массандра» вполне соответствуют приведенной схеме, если рассматривать корпорацию в общем. В долгосрочной перспективе для укрепления позиций необходимо подготовить потенциальных лидеров отрасли из числа предприятий, входящих в объединение.

Таковыми у ПАО «Массандра» должны стать филиалы в Гурзуфе и в Алуште. У данных структур есть и производственная база, и они ближе расположены к крупным транспортным центрам (Симферополь,

Алушта) и имеют конкурентоспособный продукт (херес, портвейн и др.). Вместе с тем данные подразделения ПАО «Массандра» в Гурзуфе и Алуште имеют разное финансовое состояние, нормальное и предкризисное, что фактически означает необходимость формирования особой финансовой стратегии и специфического задания для каждого подразделения в рамках будущей более агрессивной общекорпоративной стратегии. На этапе экспресс-анализа формируется оценка финансового состояния в типах СФУ «Фрегат»-модели – а именно как сопоставление целевого и сложившегося финансового состояния на момент оценки. На основе полученной оценки формируется предварительное задание трансформации финансового состояния в целях стратегии (табл. 5).

Таблица 5 – Карта установления предварительного аналитического задания на основе системы типов оценки СФС «Фрегат»-модели на перспективу средствами экспресс-анализа (при общем задании достижения вершины кривой ЖЦО)

Тип модели по отношению к плану	Прогнозируемые (системные****) и целевые**** типы финансового состояния по «Фрегат»-модели				
	-2 ²	-1	Целевой	+1	+2 ¹
-2 (на 2 ранее, чем в плане)	смена стратегии***	коррекция (ускорение)**	смена стратегии*	смена стратегии*	смена стратегии***
-1	коррекция (ускорение)**	коррекция (ускорение)**	коррекция (ускорение)*	коррекция (торможение)**	смена стратегии**
Целевой	смена стратегии**	коррекция (ускорение)*	без коррекции	коррекция (торможение)*	смена стратегии**
+1	смена стратегии*	коррекция (торможение)*	коррекция (торможение)*	коррекция (торможение)*	смена стратегии**
+2 ¹	смена стратегии***	коррекция (торможение)*	смена стратегии*	коррекция (торможение)**	смена стратегии***

¹ На 1-3 года, в зависимости от длины и фазы действующего этапа прохождения предприятия по этапам ЖЦО.

² В тех случаях, когда остается один тип предельный (первый и последний) по модели.

* Долгосрочно-толерантное задание.

** Оперативное задание.

*** Срочное задание;.

**** В соответствии с критерием «точка отсчета» в классификации будущего системы.

После этого устанавливаются конкретизированные задания корректировки СЗТФУ на перспективу и подготавливаются тактические планы достижения целевого типа финансовой устойчивости.

Общей рекомендацией для ПАО «Массандра» в сложившихся условиях выступает не просто повышение устойчивости всех филиалов, имеющих предкризисное финансовое состояние, а дифференцированная поддержка потенциальных региональных лидеров винодельческой отрасли в Гурзуфе и Алуште. Для первого из них целевым заданием будет сохранение типа устойчивости, для второго – разработка развернутой стратегической программы по наращиванию капитала в финансировании производства уникальных сортов вина (часто отсутствующих у конкурентов), укреплению финансового состояния и смене стратегии с антикризисной на достаточно агрессивную. Стратегия первичной акселерации и вторичного перезапуска, что без внутрикорпоративной поддержки практически недостижимо в обычных условиях хозяйствования.

Научная новизна исследования заключается в разработке теоретических положений и организационно-методического обеспечения управления финансовой устойчивостью предприятия, реализуемой на основе правила учета полного риска принятия или отказа от активного финансово-стратегического развития (в рамках научной «Концепции устойчивого развития» в проекции на микроэкономический уровень).

Оригинальность «Фрегат»-модели в сравнении с известными визуальными моделями состоит в раскрытии закономерной последовательности смены визуальных сочетаний (профилей) финансовых коэффициентов модели под действием эндогенных и экзогенных условий.

Преимущество практического использования связано с более высокой диверсификацией оценок стратегического финансового состояния предприятий-корпораций, устанавливаемых на основе «Фрегат»-модели, снижении риска неопределенности наступления будущего

финансового состояния как в условиях активного стратегического развития, так и отказа от него.

Заключение

Западные методики стратегического финансового управления, ориентированные на достижение высоких уровней отдельных стратегических моделей, не имеют своим целевым заданием обеспечения финансовой устойчивости. Считается что высокий уровень прибыльности, большой объем выручки и правильная структура капитала – уже залог высокой стабильности работы в будущем. В чем и состоит их основной недостаток: западные ученые давно выяснили, что наиболее заметный результат дает та модель, на достижение высоких показателей которой и было выстроено все управление и чей результат установлен как целевой, что не исключает провал по другим моделям.

Логика западных моделей не предполагает их использование для диверсификации рисков диспропорций капитала даже внутри одной компании, взаимодействие с дочерними компаниями часто носит характер извлечения ресурсов без перспектив их роста в будущем. Наиболее прогрессивные западные модели (CFROI, TBR), ориентированные на прогнозные значения наиболее важных объектов финансового управления, не способны учесть будущие системные эффекты наложения действия сложившихся ситуаций в закономерностях развития капитала, доходов, потоков на том или ином этапе ЖЦО, чьи системные параметры трансформации, несмотря на внешне схожий динамизм развития, могут относиться к различным этапам. Естественно, не работают данные модели и при специальном инициировании системных эффектов синергии и эмерджентности, например, при подготовке плана санации компании.

Не дают возможности решить такие задачи и классические и наиболее новаторские отечественные методики управления финансовой устойчивостью как полноценным объектом стратегического финансового управления.

Новая система типов финансовой устойчивости отражает не только диспропорции отдельных частей капитала (в балансе) для отдельного предприятия или их группы, но и достигнутый уровень финансового развития на этапах жизненного цикла, сложившийся и перспективный конкурентный статус. Данная новация потребовала концептуального изменения категории финансовой устойчивости с уходом от аналитического понимания его «позитивности» или «негативности» на основе соотношения отдельных частей капитала в балансе в сторону финансово-стратегического акцента на создании условий долгосрочного рыночного доминирования.

В соответствии с представленной методикой финансовая устойчивость компании как комплексная характеристика получает тройственную оценку. А именно, оценка комплексной финансовой устойчивости на основе «Фрегат»-модели в новом варианте формируется как сочетание профилей внутренней и внешней среды с дополнительной характеристикой степени отклонения от стратегической программы. Например, «кризис (I) – усугубленный (II), нецелевой «+1» (III) (либо целевой, тогда без отклонений, с индексом «0»).

Размещение капитала также регулируется в соответствии с достижением целевой структуры, выбором типа финансовой устойчивости для отдельных ее элементов (предприятий, входящих в объединение). Процесс подчинен единой модели, чем и достигается системность в управлении при достижении целевой финансовой устойчивости и главных стратегических целей всей корпорации.

Базируясь на стратегическом понимании финансовой устойчивости (с программируемыми ее падениями и ростами), финансовая стратегия приобретает практически равнозначную роль по сравнению с общекорпоративной стратегией, активно формируя общую целевую функцию, и самостоятельно инициирует стратегические преобразования в корпорации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Mintzberg H. «The fall and rise of strategic planning» // *Harvard Business Review*, January-february, 1994, pp. 110-114.
2. Бланк И. А. Финансовый менеджмент. Эльга, Ника-Центр, 2005. – 656 с.
3. Ивашковская И.В. Финансовые измерения качества роста // «Управление компанией», 2006, № 9. URL: <http://www.zhuk.net/page.php?id=129> (дата обращения 9.01.2021).
4. Латунин А.А., Бокова А.Н. Модель информационно-аналитической поддержки стратегического менеджмента // *Российское предпринимательство*, 2003, № 2(38), С. 85-92. URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/8644/> (дата обращения 9.01.2021).
5. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз і планування: Навч. пос., Центр навчальної літератури, 2003. – 224 с.
6. Feltham G.D., Isaac G., Mbagwu C. Perhaps EVA Does Beat Earnings – Revisiting Previous Evidence // *Journal of Applied Corporate Finance*, № 16, 2004, pp. 83-88.
7. Chen S., Dodd J. Economic Value Added: An Empirical Examination of a new Corporate Performance Measure // *Journal of Managerial Issues*, № IX(3), 1997, pp. 318-333.
8. Biddle G. C. et al. Does EVA_{tm} Beat Earnings? Evidence on Associations With Stock Returns And Firm Values // *Journal of Accounting and Economics*. № 24, 1997, pp. 301-306.
9. Ендовицкий Д.А., Любушин Н.П., Бабичева Н.Э. Ресурсоориентированный экономический анализ: теория, методология, практика // *Теория экономического анализа*. № 38, 2013, С. 2-6.
10. Малышенко В.А. Применение системно-аналитической модели финансовой устойчивости для оценки интеграционной эффективности корпорации // *Аудит и финансовый анализ*. № 2, 2016, С. 83-100.
11. Малышенко В.А. Актуальные направления развития системности в методологии анализа финансового состояния предприятия. Москва: РУСАЙНС. 2017. – 120 с.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Mintzberg H. «The fall and rise of strategic planning» // Harvard Business Review, January-february, 1994, pp. 110-114.
2. Blank I.A. Financial Management. El'ga, Nika-Centr. 2005. – 656 p.
3. Ivashkovskaya I.V. Financial measurements of the quality of growth. «Management of the company», no. 9. 2006URL: <http://www.zhuk.net/page.php?id=129> (date of request 9.01.2021).
4. Latunin A.A., Bokova A.N. Model of information and analytical support of strategic management // Journal of Russian Entrepreneurship, no. 2(38), 2003, pp. 85-92. URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/8644/> (date of request 9.01.2021).
5. Kramarenko G.O. Financial Analysis and Planning: Teaching. manual. Center for Educational Literature, 2003. – 224 p.
6. Feltham G. D., Isaac G., Mbagwu C. Perhaps EVA Does Beat Earnings – Revisiting Previous Evidence // Journal of Applied Corporate Finance, № 16, 2004, pp. 83-88.
7. Chen S., Dodd J. Economic Value Added: An Empirical Examination of a new Corporate Performance Measure // Journal of Managerial Issues, № IX(3), 1997, pp. 318-333.
8. Biddle G. C. et al. Does EVA_{tm} Beat Earnings? Evidence on Associations With Stock Returns And Firm Values // Journal of Accounting and Economics. № 24, 1997, pp. 301-306.
9. Endovitsky D.A., Lyubushin N.P., Babicheva N.E. Resource-oriented economic analysis: theory, methodology, practice. // Theory of Economic Analysis, № 38, 2013, p. 2-6.
10. Malysenko V.A. Application of the system-analytical model of financial stability for the assessment of the company's inefficiency efficiency // Audit and financial analysis, no. 2, 2016, pp. 83-100.
11. Malysenko V.A. Actual directions of systematic development in the methodology of analysis of the financial condition of an enterprise. Moscow: RUSAENS – RUSAJNS. 2017. – 120 p.

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

№ 1 (70), МАРТ, 2021

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. № 21/3757. Подписано в печать 16.03.2021. Дата выхода в свет 28.05.2021.
Объем 7,7 уч.-изд. л. Бумага офсетная. Печать цифровая. Формат 60×84/8. Гарнитура Times New Roman.
Заказ № 51. 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