

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

# ФИНАНСОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

№ 3 (60), СЕНТЯБРЬ, 2018

# FINANCIAL RESEARCH

№ 3 (60), SEPTEMBER, 2018

РОСТОВ-НА-ДОНУ

2018

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

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

#### **РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ**

---

**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 Unión Europea (C+D), A Coruna, Spain

**Jean Pierre Allégret**, Universite Paris X Nanterre, EconomiX-CNRS, Nanterre, France

**Vera Palea**, Università degli Studi di Torino, Department of Economics and Statistics Cogneiti de Martiis, Torino, Italy

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

**Макогон Юрий Владимирович**, д.э.н., профессор Донецкого национального университета, директор Регионального филиала Национального института стратегических исследований в г. Донецке, заслуженный деятель науки и техники Украины, Донецк, Украина

**Симанавичене Жанета**, д.э.н., профессор Каунасского технологического университета, Литва

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

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

**Сильвестров Сергей Николаевич**, д.э.н., профессор, действительный член (академик) Российской академии естественных наук (РАЕН), Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, Россия

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

#### **РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ**

---

**Вовченко Наталья Геннадьевна**, д.э.н., профессор кафедры «Финансы», проректор по научной работе и инновациям РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

**Золотарев Владимир Семенович**, д.э.н., профессор кафедры «Финансовый менеджмент» РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

**Гомцяц Арапат Двинович**, д.э.н., почетный профессор Армянского государственного экономического университета г. Ереван, Армения

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

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

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

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

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

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

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

#### **ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ**

---

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



# ФИНАНСОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ: РОСТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ (РИНХ)

---

***Журнал включен в Перечень российских рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук, редакция 2015 г.***

ISSN 1991-0525

Издание зарегистрировано  
Министерством РФ по делам печати, телерадиовещания  
и средств массовых коммуникаций.  
Свидетельство о регистрации  
№ 77-5127 от 31 июля 2000 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) 263 53 51  
e-mail: research@inbox.ru

© «Финансовые исследования», 3 (60)  
2018

© Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),  
2018

---

***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

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ	8	<i>Цепилова Е.С., Горобинская В.И.</i> ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙ- СКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ЗА ПЕРИОД 2012-2021ГГ.
	24	<i>Самофалов В.И., Воронкова О.Н.</i> ИДЕНТИФИКАЦИЯ МЕСТА МЕЖДУНАРОДНОГО ЛИЗИНГА В ПРОЦЕССАХ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗА- ЦИИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ
	31	<i>Басенко А.М., Ишанов И.В.</i> ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВОГО ОБОРОТА ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА
	35	<i>Бричка Е.И., Бричка А.В.</i> РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ
ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ	44	<i>Алифанова Е.Н., Евлахова Ю.С., Ильин А.В., Крамарева Е.А.</i> ИНДИКАТОРЫ ОЦЕНКИ МАСШТАБОВ ТЕНЕВЫХ ПОТОКОВ И РИСКОВ ОТМЫВАНИЯ ДЕНЕГ В МИ- РОВОЙ ЭКОНОМИКЕ
	55	<i>Яшина Н.И., Аникин А.В., Кравченко В.С.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ИН- ФОРМАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБЕСПЕ- ЧЕНИЯ ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА В УСЛО- ВИЯХ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ
	63	<i>Артеменко Д.А., Артеменко Г.А.</i> ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ НА УПРАВЛЕ- НИЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫМИ АКТИВАМИ КОМПА- НИИ
ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ	71	<i>Колесник И.А.</i> К АНАЛИЗУ ДИНАМИКИ РОССИЙСКОГО ФОНДО- ВОГО РЫНКА НА ОСНОВЕ ВОЛНОВОЙ ТЕОРИИ
	81	<i>Шapiro И.Е.</i> СМОЖЕТ ЛИ BLOCKCHAIN ОЖИВИТЬ РЫНОК АК- КРЕДИТИВОВ?

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ  
ФИНАНСЫ

- 85 *Иванова О.Б., Андреева О.В., Костоглодова Е.Д.*  
РОЛЬ И ЗАДАЧИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ В  
СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО  
РАЗВИТИЯ ГОРОДА
- 96 *Такмазян А.С.*  
ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СФЕРЫ КУЛЬТУРЫ  
В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-  
ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СОЦИАЛЬНО-  
КУЛЬТУРНОМ КОМПЛЕКСЕ
- 102 *Зверева Н.В.*  
ФИНАНСИРОВАНИЕ РАСХОДОВ НА СОЦИАЛЬ-  
НУЮ ЗАЩИТУ ИНВАЛИДОВ И ОРГАНИЗАЦИЮ  
ДОСТУПНОЙ СРЕДЫ

ФИНАНСЫ  
ПРЕДПРИЯТИЙ

- 109 *Димитриади Н.А., Ароян Н.М., Ходарева Т.А.*  
СБЫТОВЫЕ СТРАТЕГИИ И ТИПЫ СИСТЕМ  
УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ
- 117 *Николаев Д.В.*  
ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ФАКТОР  
СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
- 123 *Мишурова И.В., Панфилова Е.А., Нестерова О.С.*  
МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНЫХ КОНФЛИКТОВ НА  
СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ АКЦИОНЕР-  
НОЙ ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ
- 130 *Смирнов С.А.*  
АНАЛИЗ КРИТЕРИЕВ ВЫБОРА ЦЕЛЕВОГО РЫНКА  
И ПРОДУКТА В РАМКАХ НОВОГО БИЗНЕС-  
ПРОЕКТА

МЕЖДУНАРОДНОЕ  
СОТРУДНИЧЕСТВО

- 135 *Лампого Джон*  
ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНО-  
СТРАННЫХ АБИТУРИЕНТОВ НА КОММЕРЧЕСКУЮ  
ФОРМУ ОБУЧЕНИЯ

# FINANCIAL RESEARCH

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

## CONTENT

---

<i>MACROECONOMIC PROCESSES</i>	8	<i>Tsepilova E.S., Gorobinskaya V.I.</i> INSTITUTIONAL ANALYSIS OF THE MAIN DIRECTIONS OF THE TAX POLICY OF THE RUSSIAN FEDERATION FOR THE PERIOD 2012-2021
	24	<i>Samofalov V.I., Voronkova O.N.</i> THE IDENTIFICATION OF THE PLACE OF INTERNATIONAL LEASING IN THE PROCESSES OF INTERNATIONALIZ- ATION OF RUSSIAN COMPANIES
	31	<i>Basenko A.M., Ishanov I.V.</i> FEATURES FOREIGN TRADE TURNOVER OF THE SOUTH- ERN FEDERAL DISTRICT
	35	<i>Brichka E.I., Brichka A.V.</i> THE ROLE OF HUMAN CAPITAL IN THE DEVELOPMENT OF RUSSIAN ECONOMY
<i>FINANCIAL RISKS</i>	44	<i>Alifanova E.N., Evlakhova Yu.S., Ilyin A.V., Kramareva E.A.</i> THE INDICATORS OF ESTIMATION OF SCALES OF SHAD- OW FLOWS AND RISKS IN THE WORLD ECONOMY
	55	<i>Yashina N.I., Anikin A.V., Kravchenko V.S.</i> THE DEVELOPMENT PROSPECTS OF INFRASTRUCTURE OF INFORMATIONAL AND TECHNOLOGICAL SUPPORT OF FINANCIAL MONITORING IN THE CONDITIONS OF KNOWLEDGE ECONOMY
	63	<i>Artemenko D.A., Artemenko G.A.</i> EFFECT OF FINANCIAL RISKS ON THE MANAGEMENT OF INTANGIBLE ASSETS OF THE COMPANY
<i>FINANCIAL MARKETS</i>	71	<i>Kolesnik I.A.</i> ANALYSIS OF THE RUSSIAN STOCK MARKET DYNAMIC BASED ON THE WAVE THEORY
	81	<i>Shapiro I.E.</i> MAY BLOCKCHAIN REANIMATE THE LETTER OF CREDIT?

- PUBLIC FINANCE*
- 85 *Ivanova O.B., Andreeva O.V., Kostoglodova E.D.*  
ROLE AND OBJECTIVES OF MUNICIPAL FINANCE IN THE STRATEGY OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE CITY
- 96 *Takmazyan A.S.*  
FINANCIAL SUPPORT OF THE SPHERE OF CULTURE IN THE CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE SOCIO-CULTURAL COMPLEX
- 102 *Zvereva N.V.*  
FINANCING OF EXPENSES ON SOCIAL PROTECTION OF THE DISABLED AND ORGANIZATION OF AN ACCESSIBLE ENVIRONMENT
- FINANCE OF ENTERPRISES*
- 109 *Dimitriadi N.A., Aroyan N.M., Khodareva T.A.*  
SALES STRATEGIES AND TYPES OF SALES MANAGEMENT SYSTEMS
- 117 *Nikolaev D.V.*  
FINANCIAL PLANNING AS A FACTOR OF STRATEGIC DEVELOPMENT
- 123 *Mishurova I.V., Panfilova E.A., Nesterova O.S.*  
MODELS OF CORPORATE CONFLICTS AT THE PRESENT STAGE OF DEVELOPMENT OF THE SHAREHOLDER FORMS OF OWNERSHIP
- 130 *Smirnov S.A.*  
ANALYSIS OF THE TARGET MARKET AND PRODUCT SELECTION CRITERIA WITHIN THE NEW BUSINESS PROJECT FRAMEWORK
- INTERNATIONAL COOPERATION*
- 135 *Lampogo J.*  
THE UNIQUENESS OF A STRATEGY THAT ATTRACT FOREIGN FEE-PAYING STUDENTS

## **МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ**

**Цепилова Е.С.,**

д.э.н., профессор ИГСУ

РАНХиГС при Президенте РФ

E-mail: [elenatsepilova@mail.ru](mailto:elenatsepilova@mail.ru)

**Горобинская В.И.,**

заместитель директора ООО

«Аудиторская фирма «Аудит-Инфо»,

эксперт модуля «Налогообложение»

научной междисциплинарной лаборатории

экономико-управленческих и правовых

исследований ЮФУ, советник налоговой

службы II ранга

E-mail: [wgorobinskaja@mail.ru](mailto:wgorobinskaja@mail.ru)

### **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ЗА ПЕРИОД 2012-2021 ГГ.**

*Предмет исследования – анализ основных направлений налоговой политики Российской Федерации за период 2012-2021 гг. с позиций институциональной школы. Цель работы – выявление инклюзивных характеристик (налоговое стимулирование) или экстрактивных характеристик (повышение доходов бюджета) налоговой политики государства. Методология проведения исследования базируется на характеристике налоговой политики по видам институтов, что позволило в результате работы, через использование современной терминологии институционализма – «инклюзивный» и «экстрактивный» провести подробный институциональный анализ одобренных Правительством РФ основных направлений налоговой политики Российской Федерации на 2012-2021 года. Сделан вывод о том, что за исследуемый период расширение элементов экстрактивности в налоговой политике означает наличие существенного крена в сторону фискальной функции налогообложения в ущерб стимулирующей. Решением из сложившейся ситуации видится выход России из ловушки укоренившихся экстрактивных институ-*

*тов. Практическое применение результатов исследования возможно при формировании государственной налоговой политики на будущие периоды.*

**Ключевые слова:** налоговая политика; институциональный анализ; основные направления налоговой политики Российской Федерации; экстрактивный и инклюзивный характер, налоговые преобразования.

**Tsepilova E.S., Gorobinskaya V.I.**

### **INSTITUTIONAL ANALYSIS OF THE MAIN DIRECTIONS OF THE TAX POLICY OF THE RUSSIAN FEDERATION FOR THE PERIOD 2012-2021**

*Subject of research is the analysis of the main directions of tax policy of the Russian Federation for the period 2012-2021<sup>22</sup> from the perspective of institutionalism. The aim of the work is to identify inclusive characteristics (tax incentives) or extractive characteristics (increase in budget revenues) of the state tax policy. The methodology of the study is based on the characteristics of the tax policy by type of institutions, which allowed, as a result of the work, through the using of modern terms of the institutional school – "inclusive" and "extractive" to conduct the detailed institutional analysis of the main directions of the tax policy of the Russian Federation for 2012-2021 approved by the Government of the Russian Federation. It is concluded that during the study period, the expansion of extractivity elements in tax policy means that there is a significant bias towards the fiscal function of taxation to the detriment of the stimulating one. The solution to this situation is seen as Russia's way out of the trap of entrenched extractive institutions. Practical application of the research results is possible in the development of the state tax policy for future periods.*

**Keywords:** tax policy; institutional analysis; main directions of tax policy of the Russian Federation; extractive and inclusive nature, tax transformations.

По замечанию немецкого институционалиста Р. Рихтера, «институциональная



экономика в современном понимании состоит в попытке дать экономически рациональное объяснение институциональных рамок народного хозяйства, таких как предпринимательство, бюджет, деньги... государство и т.д.» [1]. В работах О.В. Иншакова и Д.П. Фролова указано, что «экономические институты не столько создают рамки ограничения действиям людей, сколько обеспечивают их кооперацию и интеграцию, предоставляя дополнительные возможности в борьбе с жизненными трудностями для достижения поставленных целей»[2]. Ранее проведенный авторами [3] анализ различных

точек зрения на налоговую политику государства показал, что она представляет собой устойчиво воссоздающийся на базе установленного налогового законодательства комплекс мер преимущественно формального характера для осуществления функционирования налоговой системы и обеспечения аллокационной функции государства для участия в перераспределении экономических ресурсов и создания общественных благ.

С точки зрения институциональной теории анализ налоговой политики государства по различным видам институтов вызван ее следующими характеристиками (табл. 1).

Таблица 1 – Характеристика налоговой политики по видам институтов  
(составлена авторами статьи)

<i>Вид института</i>	<i>Характеристика налоговой политики</i>
Всеобщие, частичные, единичные	Всеобщий институт
Базисные, вспомогательные	Базисный институт
Формальные, неформальные	Формальный (максимально формализованный) с некоторыми неформальными элементами
Системные, локально-организационные	Системный институт
Инклюзивные, экстрактивные	Инклюзивно-экстрактивный комплекс, доминирующее свойство определяется общей направленностью политики государства

Налоговая политика как процесс сочетания и реализации интересов экономических агентов (что является имманентным свойством и предназначением любого института) должна обладать высокой экономической адаптивностью, обладать возможностями как количественного, так и качественного воздействия на параметры экономического развития.

Экономическому развитию страны способствуют инклюзивные экономические институты, обеспечивая благоприятные условия для производительной деятельности, эффективного приложения производственных ресурсов и накопления добавленной стоимости. В противоположность инклюзивным, экстрактивные институты перераспределяют богатство в пользу элит, подавляя при этом деловую активность частного сектора, препятствуя модернизации и развитию. Согласимся с Т.В. Натхов, Л.И. Полищук, что «инклюзивные институты обеспечивают устойчивый рост, тогда как экстрактивные институты в лучшем случае способны поддержать ограниченный во

времени догоняющий рост и в конечном итоге ведут к экономическому упадку» [4]. Связь между сложившимся экономическим положением России и происходящими институциональными изменениями прослеживается и в работе немецкого экономиста Х.-Х. Хеманна [5].

«Если налоговая политика в отношении доходов бизнеса (или доходов от капитала), в том числе малого бизнеса, имеет ярко выраженный стимулирующий характер, она может рассматриваться как имеющая инклюзивный характер. Налогообложение потребления, осуществляемое через косвенное налогообложение, и фискальная система изъятия доходов от нефтедобычи носят экстрактивный характер» [3]. Однако нельзя просто объявить хорошую налоговую политику, нужно приложить организационные усилия и затратить ресурсы на ее осуществление. В связи с вышеизложенным несомненный интерес представляет институциональный анализ одобренных Правительством РФ основных направлений налоговой политики Российской Федерации на 2012-2021 гг.

## Характеристика основных направлений налоговой политики (ОННП) Российской Федерации за период 2012-2021 гг.<sup>1</sup>

Инклюзивный характер (налоговое стимулирование)	Исполнение	Экстрактивный характер (повышение доходов бюджета)	Исполнение
<b>Проект основных направлений бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2019 г.</b>			
1. Налогообложение прибыли организаций	1. Планируется продление моратория на создание новых КГН и ограничения действия договоров до 01.01.2023 г.; регламентирование порядка учета для целей налогообложения прибыли/убытков реорганизованных организаций в целях исключения незаконной налоговой оптимизации; продление распределения ставки налога 3%/17% до 2024 г.	2. Налог на добавленную стоимость 3. Налог на доходы физических лиц	2. Увеличение НДС на 2 % с 01.01.2019 г. (п. 3 ст. 164 НК РФ). 3. Введение права самостоятельного исчисления налогового органом НДС в случае представления налогоплательщиком налоговой декларации при продаже недвижимого имущества.
2. Налог на добавленную стоимость	2. Смягчение условий для возмещения и возврата НДС.	4. Имущественные налоги	4. Продолжение работы по переходу к налогообложению объектов недвижимого имущества исходя из их кадастровой стоимости.
7. Упрощенная система налогообложения и ЕСХН	7. Точечные поправки в части учета основных средств; налогоплательщики ЕСХН будут платить ставками НДС с 01.01.2019 г.	5. Налог на добычу полезных ископаемых; 6. Налог на добавленный доход	5. Продление действия повышенной ставки НДС при добыче нефти до 31.12.2021 г. 6. Эксперимент с введением налога на добавленный доход с 01.01.2019 г. на отдельных мероприятиях.
13. Государственная пошлина	13. Снижение размера государственной пошлины «до нуля» при подаче заявления о государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в форме электронного документа.	8. Патентная система налогообложения и торговый сбор 9. Налог на профессиональный доход	8. Расширение перечня видов предпринимательской деятельности для патентной системы налогообложения. 9. Планируется ввести новый налог на самозанятых граждан в 4 регионах РФ с 2019г. (эксперимент), позволяющий с использованием мобильного приложения автоматически начислять налоги и уплачивать их онлайн.
14. Меры в области налогового администрирования и налогового контроля	14. Сокращение условий для контроля за трансфертным ценообразованием по внутрироссийским сделкам; отмена обязанности представления налоговой декларации по УСН с объектом «доходы» и использующими онлайн-кассу; сокращение предельного срока проведения камеральной налоговой проверки на основе налоговой декларации по НДС до	10. Страховые взносы	10. С 01.01.2019г. общий тариф страховых взносов в фонды у многих плательщиков на УСНО, ЕНВД, ИП на патенте составит 30%, вырастет ставка страховых взносов ИП за себя (ст. 427 НК РФ).

<sup>1</sup> Составлена авторами статьи

	двух месяцев; включение части неналоговых платежей в налоговое законодательство; возможность с 2019 г. оплатить авансовые взносы по имущественным налогам населения через МФЦ; введена возможность уточнения платежей в случаях ошибочного указания счета казначейства	11. Акцизы 12. Международное налогообложение	11. Расширение перечня подакцизных товаров. 12. Осуществление работы по борьбе с уклонением от налогообложения в рамках реализации Плана BEPS
<b>Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2018 г. и на плановый период 2019 и 2020 гг. [7]</b>			
1. Налогообложение прибыли организаций	1. Совершенствование принципов налогообложения прибыли КИК (Закон № 140-ФЗ в редакции от 19.02.2018 г.); представление инвестиционного налогового вычета (с 01.01.2018 г. – только по решению субъекта). 10. С 10.04.2018 г. пилотный запуск системы tax free в городах, принимающих матчи чемпионата мира по футболу	2. Налог на добавленную стоимость	2. Признание налоговыми агентами по НДС покупателей отдельных видов товаров; запуск системы сквозной прослеживаемости движения товаров от этапа таможенного оформления до реализации конечному потребителю; ведение унификации правил в рамках Евразийского экономического союза.
10. Меры налоговой политики, направленные на облегчение администрирования и снижение административных издержек		3. Налог на доходы физических лиц 4. Налог на добычу полезных ископаемых 5. Налог на добавленный доход 6. Страховые взносы в государственные внебюджетные фонды 7. Акцизы 8. Патентная система налогообложения и единый налог на вмененный доход 9. ЕСХН	3. Этап обсуждения нового налога на самозанятых граждан. 4. Экспортная пошлина на нефть и нефтепродукты будет снижаться с 2019 г. и полностью исчезнет к 2024 г.; одновременно до 2022 г. будет увеличиваться НДСП. 5. Вопрос в разработке. 6. Интеграция информационных массивов государственных внебюджетных фондов и налоговой службы. 7. С 01.01.2018 г. рост акцизов на автомобильный бензин и дизельное топливо (планируемое далее повышение с 01.01.2018 г. приостановлено до 01.01.2019 г.). 8. С 01.07.2018 г. полный охват розничной торговой сети ККТ с онлайн-передачей данных на сервера ФНС. 9. Проработка вопроса по уплате НДС при едином сельскохозяйственном налоге.

			11. Налог на игорный бизнес (отдельно не был за- явлен в ОНБНТТП)	11. С 01.01.2018 г. в два раза выросли мини- мальные и максимальные ставки налога на игорный бизнес (ст.369 НК РФ) и расширен перечень объектов налогообложения
<b>ОННП на 2017 г. и на плановый период 2018 и 2019 гг. [8]</b>				
1. Реализация Посла- ния Президента РФ Федеральному Собра- нию РФ и антикри- зисных мер Прави- тельства РФ:	1. Реализация Посла- ния Президента РФ Федеральному Собра- нию РФ и Ан- тикризисных мер Прави- тельства РФ:	1.1. С 01.01.2017 г. увеличены лимиты выруч- ки и остаточной стоимости основных средств для применения режима УСН; налоговые ка- никулы для отдельных самозанятых граждан на 2017-2018 гг. (п. 70 ст. 217 НК РФ).	1. Реализация Посла- ния Президента РФ Федеральному Собра- нию РФ и Ан- тикризисных мер Прави- тельства РФ:	1.2. Налог на добавленный доход не введен.
1.1. Стимулирование деятельности малого и среднего бизнеса	1.2. Совершенствование системы налогообложения добычи нефти	1.3. Освобождение от налогообложения ку- понного дохода по облигациям	2. Налог на прибыль орга- низаций	2. Изменение перераспределения доходов бюджетов, получаемых от налога на прибыль организаций в размере 3% к 17% (федераль- ный-региональный) на период 2017-2020 гг. (ст. 264 НК РФ); в 2017-2020 гг. включительно компания вправе списать убыток с учетом ли- мита – не больше 50 % налоговой базы теку- щего периода, без 10-летнего ограничения (п. 2 ст. 283 НК РФ).
1.4. Неналоговые пла- тежи	1.4. Фактически отсрочен результат работы по совершенствованию неналоговых платежей на дальний период.	1.4. Фактически отсрочен результат работы по совершенствованию неналоговых платежей на дальний период.	3. Консолидированные группы налогоплательщи- ков	3. С 01.01.2017 г. изменен порядок определе- ния консолидированной налоговой базы (п. 1 ст. 278.1 НК РФ).
5. Налог на доходы физических лиц	5. С 01.01.2017 г. функции по администриро- ванию страховых взносов возложены на нало- говые органы (введена новая гл.34 НК РФ).	5. С 01.01.2017 г. функции по администриро- ванию страховых взносов возложены на нало- говые органы (введена новая гл.34 НК РФ).	4. Совершенствование трансфертного ценообра- зования	4. Существенных изменений не произошло.
12. Совершенствова- ние налогового адми- нистрирования	12. Внедрение онлайн-касс с 01.01.2017 г. в розничной торговле; интеграция информаци- онных систем и систем управления рисками нало- говой и таможенной служб с 2017 г.; с 01.10.2017 г. увеличение размера пени в 2 раза по истечении 30 дней просрочки (ст. 75 НК РФ)	12. Внедрение онлайн-касс с 01.01.2017 г. в розничной торговле; интеграция информаци- онных систем и систем управления рисками нало- говой и таможенной служб с 2017 г.; с 01.10.2017 г. увеличение размера пени в 2 раза по истечении 30 дней просрочки (ст. 75 НК РФ)	6. Совершенствование по- рядка налогообложения НДС	6. Внедрение системы АСК-НДС (АСК-НДС- 2) с 2016 г.
			7. Акцизное налогообло- жение	7. Рост акцизов на алкоголь, табак, бензин, топливо; введены в состав подакцизных элек- тронные сигареты и нагреваемый табак.
			8. Налогообложение при- родных ресурсов (НДПИ)	8. Увеличение нагрузки на нефтяную отрасль.

		<p>9. Имущественные налоги</p> <p>10. Государственная пошлина</p> <p>11. Решение задач в области международного налогообложения</p> <p>13. Оптимизация действующих налоговых льгот по региональным и местным налогам, а также по федеральным налогам в части, зачисляемой в региональные и местные бюджеты</p>	<p>9. Налог на имущество на недостроенные строения не введен.</p> <p>10. Не изменились.</p> <p>11. 26.01.2017 г. подписано многостороннее соглашение компетентных органов об автоматическом обмене странами отчетами (реализация плана BEPS).</p> <p>13. С 2018 г. введение правила «двух ключей» (пока только по налогу на имущество организаций)</p>	
<b>ОННП на 2016 г. и на плановый период 2017 и 2018 гг. [9]</b>				
<p>1. Исполнение Послания Президента РФ Федеральному Собранию РФ по реализации мер, направленных на легализацию капиталов и активов, в том числе их возврат в РФ.</p> <p>2. Антикризисные меры Правительства РФ и ГД.</p>	<p>1. Предусмотрено добровольное декларирование физическими лицами имущества (счетов и вкладов в банках) с 01.01.2015 г. по 30.06.2016 г. (ФЗ № 140-ФЗ и № 150-ФЗ от 08.06.2015 г.).</p> <p>2. Повышение порогового значения стоимости амортизируемого имущества до 100 тыс. руб. (ст. 256, 257 НК РФ); введены налоговые каникулы для самозанятых граждан до 01.01.2019 г.; возможность применения пониженных ставок налога при УСН и ЕНВД; повышен порог по вырубке, которая позволяет уплачивать авансовые платежи по налогу на прибыль организаций только по итогам квартала (ст. 286 НК РФ).</p>	<p>4. Совершенствование порядка налогообложения НДС</p> <p>5. Акцизное налогообложение</p> <p>6. Налогообложение природных ресурсов</p> <p>8. Совершенствование института консолидированной группы налогоплательщиков</p> <p>9. Глобальные вызовы и ответ на них – борьба с</p>	<p>4. Экспортеры несырьевых товаров могут получить вычет НДС в ускоренном порядке (изменения в абз. 3 п. 3 ст. 172 НК РФ).</p> <p>5. С 2016 г. возросли акцизы на бензин всех классов, крепкий алкоголь, табачные изделия и автомобили; на вина с защищенным географическим указанием установлена пониженная ставка акциза (ст. 193 НК РФ).</p> <p>6. Повышение ставки НДС в отношении нефти и газового конденсата, снижение ставок экспортной пошлины в отношении нефти и нефтепродуктов, изменение ставок акцизов на нефтепродукты; рост водного налога за счет ставки и коэффициента (ст. 333.12 НК РФ).</p> <p>8. Продление на период до 01.01.2019 г. ограничения на вступление в силу зарегистрированных налоговых органами договоров о создании КГН.</p> <p>9. Контроль за трансфертным ценообразованием по внутрироссийским сделкам осуществля-</p>	



3. Налогообложение доходов физических лиц.	3. Вычет на ребенка представляется, пока доход работника не превысит 350 тыс. руб. (ст. 218 НК РФ); работодатель вправе представлять социальные вычеты на лечение и обучение по заявлению сотрудника (ст. 219 НК РФ).	размыванием налоговой базы и выводом прибыли из-под налогообложения;  10. Меры по противодействию злоупотреблению нормами законодательства о налогах и сборах в целях минимизации налогов; 12. Оценка эффективности налоговых льгот и иных стимулирующих механизмов. Подходы к установлению налоговых льгот. Отмена федеральных льгот по региональным и местным налогам; 14. Обязательные платежи неналогового характера и фискальная нагрузка на бизнес	ется по контролируемым и неконтролируемым сделкам (в т.ч. на основании решения ВС РФ от 22.07.2016г. № 305-КГ16-4920 при наличии обоснованной налоговой выгоды). 10. Введение в действие с 19.08.2017 г. ст. 54.1 и новой редакции п. 5 ст. 82 НК РФ, использование АСК НДС-2 <sup>1</sup> ; с 2016г. внедрение систем прослеживаемости (ЕГАИС) и маркировки товаров. 12. Проводится анализ налоговых льгот.
7. Совершенствование налогового администрирования. 11. Налоговые аспекты улучшения инвестиционного климата в РФ. 13. Страховые взносы на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование	11. Больше компаний могут вносить только квартальные авансовые платежи по налогу на прибыль (ст. 286 НК РФ).  13. Без изменений, дефицит ПФ РФ решено компенсировать через увеличение пенсионного возраста		14. Введение новых парafискалитетов (сборов в систему «Платон», обязательных взносов туроператоров в фонд персональной ответственности и т.д.).
<b>ОННП на 2015 г. и на плановый период 2016 и 2017 гг. [11]</b>			
1. Исполнение Послания Президента РФ Федеральному Собранию РФ от 12.12.2013г.	1. С 01.01.2015 г. для резидентов ТОР (ТОСЭР) предусмотрены налоговые преференции по НДС, налогу на прибыль организаций и НДС; предоставление субъектам РФ права устанавливать для впервые зарегистрированных ИП, перешедших на УСН и ПСН и осуществляющих деятельность в производственной, социальной и научной сферах, «налоговые каникулы» в виде налоговой ставки в размере 0%.	2. Борьба с уклонением от налогообложения с использованием низконалоговых юрисдикций 4. Налогообложение недвижимого имущества физических лиц 5. Налогообложение доходов физических лиц от продажи имущества 6. Прочие налоговые новации:	2. С 01.07.2015 г. ратифицирована Конвенция о взаимной административной помощи по налоговым делам.  4. С 01.01.2015 г. в НК РФ введена новая глава 32 «Налог на имущество физических лиц», исходя из кадастровой стоимости имущества. 5. Минимальный срок владения имуществом для освобождения от налога увеличен с 3 лет до 5 лет (ст. 220 НК РФ).

<sup>1</sup> Число фирм-однодневок сократилось в 5 раз за 2011-2017 гг. – см. Бутрин Д. [10]

3. Налоговые аспекты улучшения инвестиционного климата в РФ	3. С 01.01.2015 г. в НК РФ введен новый раздел V.2 «Налоговый контроль в форме налогового мониторинга» <sup>1</sup> ; введены инвестиционные налоговые вычеты по НДС/Л (ст. 219.1 НК РФ).	6.2. Акцизное налогообложение  6.3. Налогообложение природных ресурсов  6.4. Консолидированные группы налогоплательщиков  6.7. Обеспечение устойчивости бюджетной системы и подходы к установлению налоговых льгот	6.2. В перечень подакцизных товаров включены: бензол, параксилон, ортоксилон и авиационный керосин.  6.3. Постатное (в течение 3 лет) снижение размера вывозных таможенных пошлин на нефть и нефтепродукты, сокращение ставок акциза на нефтепродукты и одновременное увеличение ставки НДС на нефть.  6.4. С 01.01.2015г. приостановлен процесс создания новых и расширения действующих КГН; введен налог с прибыли КИК (новая гл. 34 НК РФ).  6.7. Возможность введения субъектом РФ торгового сбора (новая гл. 33 НК РФ), действует только в Москве с 01.07.2015 г.;
6. Прочие налоговые новации: 6.1. Дополнительные меры по стимулированию экономического роста 6.5. Налоговые аспекты создания Евразийского экономического союза 6.6. Налогообложение на территории Республики Крым и города федерального значения Севастополя	6.1. Обсуждается право субъектов РФ устанавливать льготы по налогу на прибыль организаций для новых производств («гринфилдов»).  6.5. С 01.01.2015 г. доходы граждан государств-членов ЕАЭС за выполнение трудовых обязанностей в РФ облагаются по ставке 13%, независимо от срока проживания данных лиц в стране.  6.6. С 01.01.2015 г. введено льготное налогообложение в Республике Крым и г. Севастополе по налогу на прибыль, ЕСХН, налогу на имущество и земельному налогу.		увеличение транспортного налога на мощные автомобили за счет повышающих коэффициентов (в ст. 362 НК РФ); организации и ИП, применяющие УСН или систему ЕНВД, не освобождаются от уплаты налога на имущество организаций в отношении имущества, налоговая база по которому определяется исходя из его кадастровой стоимости; к налоговой базе, определяемой по доходам, полученным в виде дивидендов от российских и иностранных организаций, а также по доходам в виде дивидендов, полученных по акциям, права на которые удостоверены депозитарными расписками, установлена налоговая ставка 13%; проведена индексация государственной пошлины (гл.25.3 НК РФ)
<b>ОННП на 2014 г. и на плановый период 2015 и 2016 гг. [13]</b>			
1. Поддержка инвестиций и развитие человеческого капитала	1. Изменения в имущественном вычете по НДС/Л при покупке жилья с 2014 г. (ст. 220 НК РФ); расширен перечень доходов, освобожда-	1. Совершенствование налогообложения недвижимого имущества для	1. В целях определения ставок налога суммарная инвентаризационная стоимость объектов умножается на коэффициент-дефлятор.

<sup>1</sup> Более подробно: Кузнецов Н.Г., Цепилова Е.С. [12]

2. Совершенствование налогообложения финансовых инструментов и создание Международного финансового центра	2. Уточнен порядок исчисления и уплаты налога на прибыль в отношении доходов по некоторым видам ценных бумаг, выплачиваемых иностранным организациям, действующим в интересах третьих лиц (п. 9 ст. 310.1 НК РФ).	2. Уточнен порядок исчисления и уплаты налога на прибыль в отношении доходов по некоторым видам ценных бумаг, выплачиваемых иностранным организациям, действующим в интересах третьих лиц (п. 9 ст. 310.1 НК РФ).	2. Выделен ряд объектов недвижимости облагаемых налогом на имущество организаций исходя из кадастровой стоимости; компании на УСН, перестали освобождаться от уплаты налога на имущество организаций в отношении объектов, которые облагаются исходя из кадастровой стоимости (п. 2 ст. 346.11 НК РФ).
3. Упрощение налогового учета и его сближение с бухгалтерским учетом	3. С 2015 г. в налогообложении не применяется метод ЛИФО (изменения в пп. 2 п. 2 ст. 346.17 НК РФ).	3. Акцизное налогообложение	3. Дополнительно проиндексированы ставки акциза на автомобильный бензин 4-го и 5-го класса (п. 1 ст. 193 НК РФ).
4. Создание благоприятных налоговых условий для осуществления инвестиционной деятельности на отдельных территориях	4. Установлены льготные ставки по налогу на прибыль для участников региональных инвестиционных проектов в ДВФО (ст. 284, 284.3 НК РФ); введены с 01.01.2014 г. льготы по налогу на прибыль организаций для новых производств-региональных инвестиционных проектов (ст. 25.8 НК РФ).	4. Противодействие уклонению от налогообложения с использованием низконалоговых юрисдикций	4. Завершились некоторые переходные положения о порядке вступления в силу норм НК РФ о контролируемых сделках, введено новое основание для признания сделки контролируемой (ст. 105.14 НК РФ).
5. Совершенствование налогообложения торговой деятельности	5. Заявленные новации не реализованы.	5. Совершенствование налогового администрирования	5. С 01.01.2014 г. – при камеральной проверке уточненной декларации (расчета), в которой уменьшена сумма налога к уплате, налоговый орган вправе потребовать представления пояснений, первичных документов, регистров налогового учета (ст. 88 НК РФ); за грубое нарушение правил учета доходов и расходов и объектов налогообложения к ответственности можно привлечь предпринимателей, нотариусов и адвокатов (ст. 120 НК РФ); банки обязаны сообщать в налоговую инспекцию об откритии или закрытии счета, изменении его реквизитов физлицами, которые не являются предпринимателями (п. 1 ст. 86 НК РФ); с 01.01.2014 г. увеличены пенсионные взносы ИП, адвокатов и нотариусов за себя при годовом доходе свыше 300000 руб.
6. Налогообложение добычи природных ресурсов	6. С 2014 г. снижены ставки пошлины на нефть и одновременно увеличены ставки НДСП; с 1 июля 2014 г. введены формулы для расчета ставок НДСП в отношении газа горючего природного и газового конденсата.		
7. Страховые взносы на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование.	7. Для юрлиц сохранены тарифы страховых взносов в государственные внебюджетные фонды РФ на уровне 2013 г.		
<b>ОННП на 2013 г. и на плановый период 2014 и 2015 гг. [14]</b>			
1. Меры налогового стимулирования	1. Освобождение от налога на имущество организаций объектов основных средств 1-2 амортизационных групп, принятых на учет с	6. Налогообложение природных ресурсов	6. С 01.01.2014 г. увеличен НДСП с одновременным снижением ставок вывозных таможенных пошлин (изменены гл. 26 НК РФ и



2. Совершенствование налогообложения при операциях с ценными бумагами и финансовыми инструментами срочных сделок, а также иных финансовых операций	01.01.2013 г. 2. С 01.01.2014г.: уточнен перечень лиц, которые признаются налоговыми агентами при осуществлении операций с ценными бумагами и операций с финансовыми инструментами срочных сделок (новая ст. 226.1 НК РФ); НДФЛ (ст. 214.6 НК РФ) и налог на прибыль (ст. 310.1 НК РФ) исчисляется по ставке 30%, если определенная информация не будет представлена или будет представлена с нарушением порядка. 3. С 01.01.2013 г. переход на систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности стал добровольным; введена новая глава 26.5 «Патентная система налогообложения» НК РФ. 4. С 01.01.2013 г. введено обязательное досудебное обжалование для всех актов налоговых органов, действий или бездействия должностных лиц налоговых органов; увеличен срок подачи апелляционной жалобы до 1 месяца. 5. Для юрлиц сохранен тариф страховых взносов в государственные внебюджетные фонды РФ на уровне 2013 г.	7. Акцизное налогообложение  8. Введение налога на недвижимость  9. Сокращение неэффективных налоговых льгот и освобождений (постепенная отмена федеральных льгот по региональным и местным налогам)  10. Совершенствование налога на прибыль организаций  11. Совершенствование налогового администрирования.  12. Противодействие уклонению от налогообложения с использованием низконалоговых юрисдикций. 13. Страховые взносы на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование.	ст. 3.1 Закона РФ от 21.05.1993 № 5003-1 «О таможенном тарифе». 7. Индексация ставок акцизов на алкогольную продукцию, производимую с добавлением этилового спирта, темпами, существенно превышающими индекс инфляции. 8. Так и не введен, в настоящее время действует налог на имущество физлиц и земельный налог. 9. С 01.01.2013 г. были отменены наиболее крупные налоговые льготы: по налогу на имущество организаций – в отношении линейных объектов инфраструктуры (ст. 381 НК РФ) и по земельному налогу – в отношении земельных участков, ограниченных в обороте в соответствии с законодательством РФ и предоставленных для обеспечения обороны, безопасности и таможенных нужд (пп.3 п.2 ст.389 НК РФ утратил силу). 10. С 01.01.2013г. уточнен порядок признания отдельных видов внереализационных расходов (ст.265 НК РФ). 11. С 01.01.2013г. налоговыми органами могут быть запрошены справки о наличии счетов и (или) об остатках денежных средств на счетах организаций, ИП в банке, справки об остатках электронных денежных средств и о переводах электронных денежных средств (ст.93, 93.1 НК РФ). 12. Изменения в НК РФ с 01.01.2015г. при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций в отношении прибыли иностранных компаний. 13. Взносы в Пенсионный фонд РФ ИП, адвокатов, нотариусов, глав крестьянских (фермерских) хозяйств с 01.01.2013г. увеличились в два раза
--	---	--	--

ОННП на 2012 г. и на плановый период 2013 и 2014 гг. [15]			
1. Налоговое стимулирование инновационной деятельности и развития человеческого капитала	1. Снижен максимальный тариф страховых взносов на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование с 34% до 30%, для льготных категорий плательщиков с 26 до 20%, уточнена классификация основных средств с учетом разработки и введения новых версий ОКОФ с 01.01.2017 г. [16] и ОКПД с 01.01.2014 г. [17]; изменение в условиях о восстановлении амортизационной премии при реализации объектов ОС (абз. 4 п. 9 ст. 258 НК РФ); увеличение стандартного налогового вычета по НДФЛ на детей (ст. 218 НК РФ). 4. В 2012-2016 гг. внесен ряд изменений в ст. 280, 282, 309-312 НК РФ, касающиеся налогового обложения при совершении операций с еврооблигациями российских эмитентов, депозитарными расписками, а также при получении и выплате дивидендов. 5. Уточнены с 01.01.2013г.: порядок налогового учета доходов от реализации имущества, права на которые подлежат государственной регистрации (ст. 258, 259, 271 НК РФ) и порядок признания убытков в виде безнадежных долгов для целей налогообложения прибыли (ст. 266 НК РФ). 7. Запланированная с 2014 г. отмена ЕНВД не произошла	1. Мониторинг эффективности налоговых льгот 2. Акцизное налогообложение; 6. Налогообложение природных ресурсов 8. Введение налога на недвижимость 9. Налоговое администрирование	1. Изменений не произошло. 2. Повышение акцизов на алкогольную, спиртосодержащую и табачную продукцию будет производиться опережающими темпами по сравнению с уровнем инфляции. 6. Установление дополнительной фискальной нагрузки на газовую отрасль с 01.01.2013 г. (ст. 338, 342, 343 НК РФ). 8. Так и не введен, в настоящее время действует налог на имущество физлиц и земельный налог. 9. С 01.01.2012 г.: вступил в силу раздел V.1 Кодекса, которым установлены принципы определения цен для целей налогообложения; введено понятие консолидированных групп налогоплательщиков (гл. 3.1 НК РФ)
4. Совершенствование налогообложения при операциях с ценными бумагами и финансовыми инструментами срочных сделок, финансовых операциями	5. Налог на прибыль организаций		
7. Совершенствование налогообложения в рамках специальных налоговых режимов.			

Стоит отметить, что ОННП не включены в число актов, подлежащих общественному обсуждению, фактически представляя собой результат внутренней работы Министерства финансов РФ и подведомственной ему ФНС РФ. Специализированная процедура общественного и экспертного обсуждения ОННП в законодательстве отсутствует, что могло бы быть исправлено посредством работы общественных советов.

В целом ОННП как документ стратегического планирования в налогово-бюджетной сфере выходит за пределы бюджетного планирования, затрагивая вопросы стимулирования экономического роста, развитие отдельных отраслей и регионов, условий деловой среды (в частности бухгалтерского учета). Исходя из названия, документ планируется на трехлетний период; правило разработки бюджетов бюджетной системы на следующий финансовый год и плановый период последующих двух лет (принцип трехлетнего планирования) единожды было нарушено в 2015 г., когда федеральный бюджет был разработан только на один финансовый год (на 2016 г. без планирования на период 2017-2018 гг.).

Стоит также отметить отсутствие единого подхода к формированию содержания ОННП. Большинство мер повторяются год от году: поддержка инвестиций и развития человеческого капитала; совершенствование специальных налоговых режимов, налогообложение природных ресурсов; акцизное налогообложение; сокращение неэффективных налоговых льгот и освобождений; совершенствование налога на прибыль организаций; совершенствование налогового администрирования. Причем только в «ОННП на 2013 г. и на плановый период 2014 и 2015 гг.» в документе отдельно выделены меры налогового стимулирования (носят преимущественно инклюзивный характер) и меры, предусматривающие повышение доходов бюджетной системы (имеют в основном экстрактивный характер). В этом документе пункт «Страховые взносы на обязательное пенсионное, медицинское и социаль-

ное страхование» заявлен и в мерах налогового стимулирования (сохранен тариф взносов в фонды), и мерах, предусматривающих повышение доходов бюджетной системы (взносы для ИП, адвокатов, нотариусов, глав крестьянских (фермерских) хозяйств увеличились в два раза).

Структура «Основных направлений...» в 2012-2015 гг. не менялась: в первой части перечислялись итоги реализации налоговой политики в прошедшем периоде, во второй части анонсировались мероприятия на будущие периоды. Очевидно, что первая часть за более поздний год должна содержать отчет об исполнении второй части за предыдущий год, но это не всегда так. Например, в «ОННП на 2014 г. и на плановый период 2015 и 2016 гг.» появилось не заявлявшаяся в «ОННП на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 гг.» такая мера налогового стимулирования как «Налогообложение добычи полезных ископаемых» (т.к. в указанный период были обнулены ставки НДС для ряда труднодоступных месторождений), но исчез пункт «Страховые взносы на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование»; пункт из ОННП на 2013 г. «Введение налога на недвижимость» был заменен в 2014 г. на пункт «Введение налога на недвижимое имущество для физических лиц» (в связи с окончательным решением законодателя о реформировании налогообложения недвижимости в рамках уже существующих налогов, без введения новых налогов); исчезли пункты «12. Противодействие уклонению от налогообложения с использованием низконалоговых юрисдикций» и «13. Страховые взносы на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование».

В целом, начиная с 2014 г. нарастает экстрактивный характер налоговой политики, что обусловлено необходимостью сокращения дефицита бюджетов, как федерального, так и региональных.

В «ОННП на 2015 г. и на плановый период 2016 и 2017 гг.» отдельным первым пунктом выделено прямое поручение Президента РФ – «Исполнение Послания Президента РФ Федеральному Собранию РФ

от 12 декабря 2013 г.». В «ОННП на 2016 г. и на плановый период 2017 и 2018 гг.» этот пункт также заявлен первым, но претерпел уточнение – «Исполнение Послания Президента РФ Федеральному Собранию РФ по реализации мер, направленных на легализацию капиталов и активов, в том числе их возврат в РФ». Также отдельным пунктом выделены «Антикризисные меры Правительства РФ и Государственной Думы» (в них входят как меры налогового стимулирования экономики, так и меры по наполнению бюджета) и «Глобальные вызовы и ответ на них – борьба с размыванием налоговой базы и выводом прибыли из-под налогообложения», в связи с Планом BEPS, который был одобрен главами государств и правительств "Группы двадцати" в сентябре 2013 г. под председательством России в Большой двадцатке.

«ОННП на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 гг.» не содержит приложений, а также раздела, рассматривающего основные результаты налоговой политики в предыдущих к рассматриваемым годам (такая информация всегда приводилась в предыдущих ОННП). Вероятно, что отсутствие специального раздела или приложения о результатах текущей налоговой политики обусловлено неустойчивостью сложившейся экономической ситуации в тот период, а также возможностью негативной социально-политической оценки результатов налоговой политики, что выражается, в частности, в снижении налоговых доходов бюджетов, а также постоянном обсуждении в СМИ возможного увеличения налоговой нагрузки (например, введения налога с незанятых граждан, прогрессивной ставки НДФЛ и т.д.).

Отметим, что вплоть до 2018 г. ОННП представляли собой отдельный документ, напрямую не увязанный со вторым, основным плановым документом в финансово-бюджетной сфере – «Основные направления бюджетной политики», также составляемых на трехлетний период, что противоречило ч. 2 ст. 172 Бюджетного кодекса РФ, т.к. оба документа включены в основу составления проектов бюджетов

и не обеспечивало их необходимую увязку между собой. И только с этого года данная недоработка была исправлена, причем включила меры не только бюджетной, налоговой, но и таможенно-тарифной политики на 2018 г. и на плановый период 2019 и 2020 гг.

Документ на 2018 г. является проработанным и аналитичным; он разбит на четыре структурные части: 1) итоги реализации бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики в 2015-2017 гг. (приводятся результаты за прошедшие периоды); 2) условия реализации и таможенно-тарифной политики в 2018-2020 гг. (анализируются внешние и внутренние условия); 3) цели и задачи бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на период 2018-2020 гг. (сформулированы ориентиры на планируемый период); 4) основные параметры бюджетной системы (увязка собираемости налогов и таможенных платежей на наполнение уровней бюджета страны).

В контексте терминологии современного институционализма данный документ содержит такой пункт как – «1.3. Обеспечение межрегиональной инклюзивности», что в понимании законодателя представляет собой централизацию доходов бюджета с целью дополнительной финансовой поддержки наименее обеспеченных регионов. Позволим не согласиться с применением термина «инклюзивность» в данной конструкции, т.к. в итоге за счет регионов-доноров погашается бюджетный дефицит регионов-реципиентов, что снижает деловую инициативу первых и увеличивает иждивенчество вторых.

Структура документа в части мер налоговой политики тоже претерпела изменения: в Приложении 1 к документу представлен подробный анализ действующих налоговых льгот и преференций за 2014-2020 гг. по видам налогов; в Приложении № 2 – анализ налоговых условий и их сравнения с другими странами; в отдельном Приложении № 3 – полный перечень предлагаемых мер в области налоговой политики по видам налогов.



Уже в июле 2018г. (т.е. в самом конце весенней сессии) в ГД РФ были представлены «Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2019 г. и на плановый период 2020 и 2021 годов». Структура документа идентична ОНБНТП на 2018-2020 гг. – он также разбит на 4 раздела. В Приложении 1 представлены «Налоговые расходы Российской Федерации 2015-2021 гг.», содержание которого базируется на аналогичных материалах за прошлый год, только сдвинутых на год вперед. Меры налоговой политики по видам налогов отдельно выделены в Приложении 3. Несмотря на усилившуюся экстрактивность налоговой политики, отметим, что в последнем ОНБНТП не были заявлены ранее широко обсуждавшиеся неоднозначные инициативы: введение налога с продаж, дифференцированной шкалы НДФЛ, отмена льготных ставок НДС. В рамках изменения структуры налоговой системы с 2019 г. планируется введение нового режима налогообложения нефтяной отрасли – налог на дополнительный доход (в качестве пилотной меры с целью перенести фискальную нагрузку в разработке рентабельно неинтересных сегодня для нефтяной отрасли месторождений на более поздние этапы их разработки) и введение налога на профессиональный доход для выведения в правовое поле деятельности самозанятых граждан.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что экстрактивные институты проявляют свою устойчивость, не меняя своего характера даже на фоне радикальных экономических преобразований.

Наблюдаемое в последние годы расширение элементов экстрактивности в налоговой политике при формальном провозглашении отсутствия роста налогов (расширение перечня взимаемых обязательных платежей, сужение и ужесточение использования налоговых льгот и преференций, увеличение налоговой базы по прямым налогам; рост косвенных налогов в виде акцизов и повышение НДС на 2 процентных пункта с 2019 г.) означает наличие существенного крена в сторону

фискальной функции налогообложения в ущерб стимулирующей, причем о стимулировании народнохозяйственного комплекса к росту прибавочного продукта вообще и добавленной стоимости, в частности, пока не имеется существенных упоминаний.

Решением из сложившейся ситуации видится выход России из ловушки экстрактивных институтов, в которой она оказалась в исследуемый период, подтверждая закономерности, проиллюстрированные Д. Асемоглу и Дж. Робинсоном в их работе «Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты» [18]. Ограничение экстрактивности и расширение инклюзивности и налоговой политики на первоначальном этапе потребует издержек как государства (которые оно уже несет с начала 2000-х годов в связи с переходом на функциональную структуру налоговых органов с применением максимальной автоматизации), так и налогоплательщика для возможности соответствия изменившимся условиям функционирования порядка перераспределения добавленной стоимости в масштабах страны.

#### **БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1. Richter R. Geldwertsicherung im internationalen Goldstandard und in einer Währungsunion von Staaten mit Papierstandard aus institutionenökonomischer Sicht// Perspektiven der Wirtschaftspolitik. 2013. № 14 (1–2). S. 132–149

2. Иншаков О.В., Фролов Д.П. Эволюция институционализма в российской экономической мысли (IX–XXI вв.). Текст: монография: В 4 т. – М.: Экономика, 2007. – Т. 1. – 511 с.

3. Цепилова Е.С., Горобинская В.И. Институциональный подход к характеристике налоговой политики государства// Экономика. Налоги. Право. 2017. № 2. С. 134–141

4. Натхов Т.В., Полищук Л.И. Политэкономия институтов и развития: как важно быть инклюзивным. Размышления над книгой Acemoglu, J. Robinson «Why Nations Fail». Часть II. Институциональная динамика и выводы

для России // Журнал Новой экономической ассоциации. 2017. № 3 (35). С. 12-32

5. Höhmann H.-H., Fruchtmann J., Pleines H. Das russische Steuersystem im Übergang: Rahmenbedingungen, institutionelle Veränderungen, kulturelle Bestimmungsfaktoren. – Bremen: Edition Temmen, 2002. – 343 S.

6. Проект основных направлений бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2019г и на плановый период 2020 и 2021гг. // СПС Консультант плюс – Электрон. дан. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc/) (дата обращения: 12.07.2018)

7. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 гг. // СПС Консультант плюс – Электрон. дан. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc/) (дата обращения: 02.06.2018)

8. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 гг. // СПС Консультант плюс – Электрон. дан. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc/) (дата обращения: 30.05.2018)

9. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 гг. // СПС Консультант плюс – Электрон. дан. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc/) (дата обращения: 20.05.2018)

10. Бутрин Д. «Вы вернулись в правовое поле – к вам нет вопросов». Глава ФНС Михаил Мишустин рассказал «Ъ» о новых проектах налоговой службы // Коммерсантъ. 27.06.2018. № 110 (6348). Полоса 1.

11. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 гг. // СПС Консультант плюс – Электрон. дан. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc/) (дата обращения: 30.04.2018)

12. Кузнецов Н.Г., Цепилова Е.С. Налоговый мониторинг налогоплательщиков – российский опыт и перспективы // Финансовые исследования. 2014. № 4 (45). С. 65-72.

13. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов // СПС Консультант плюс – Электрон. дан. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc/) (дата обращения: 20.04.2018)

14. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов // СПС Консультант плюс – Электрон. дан. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc/) (дата обращения: 15.04.2018)

15. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов // СПС Консультант плюс – Электрон. дан. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc/) (дата обращения: 12.04.2018)

16. Общероссийский классификатор основных средств «ОК 013-2014 (СНС 2008)». Приказ Росстандарта от 12 декабря 2014 г. № 2018-ст

17. Общероссийский классификатор продукции по видам экономической деятельности ОК 034-2014 (КПЕС 2008). Приказ Росстандарта от 31.01.2014 N 14-ст

18. Асемоглу Д., Робинсон Дж. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты. М.: АСТ, 2015.

#### **BIBLIOGRAPHIC LIST**

1. Richter R. Geldwertsicherung im internationalen Goldstandard und in einer Währungsunion von Staaten mit Papierstandard aus institutionenökonomischer Sicht // Perspektiven der Wirtschaftspolitik. 2013. № 14 (1–2). S. 132-149.

2. Inshakov O.V., Frolov D.P. Evolyuciya institucionalizma v rossijskoj ehkonomiejskoj mysli (IX-XXI vv.). Tekst: monografiya: V 4 t. – М.: Ekonomist, 2007. – Т. 1. – 511 s.

3. Tsepilova E.S., Gorobinskaya V.I. Institucional'nyj podhod k harakteristike nalogovoj politiki gosudarstva // *Ekonomika. Nalogi. Pravo*. 2017. № 2. S. 134-141.
4. Nathov T.V., Polishchuk L.I. Politehkonomiya institutov i razvitiya: kak vazhno byt' inklyuzivnym. Razmyshleniya nad knigoy Acemoglu, J. Robinson «Why Nations Fail». CHast' II. Institucional'naya dinamika i vyvody dlya Rossii // *Zhurnal Novoj ehkonomicheskoy associacii*. 2017. № 3 (35). S. 12-32.
5. Höhmann H.-H., Fruchtmann J., Pleines H. Das russische Steuersystem im Übergang: Rahmenbedingungen, institutionelle Veränderungen, kulturelle Bestimmungsfaktoren. – Bremen: Edition Temmen, 2002. – 343 S.
6. Proekt osnovnyh napravlenij byudzhetnoj, nalogovoj i tamozhenno-tarifnoj politiki na 2019g i na planovyj period 2020 i 2021gg. // SPS Konsul'tant plyus – Elektron. dan. – Rezhim dostupa: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc/) (data obrashcheniya: 12.07.2018)
7. Osnovnye napravleniya byudzhetnoj, nalogovoj i tamozhenno-tarifnoj politiki na 2018 god i na planovyj period 2019 i 2020 gg. // SPS Konsul'tant plyus – Elektron. dan. – Rezhim dostupa: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc/) (data obrashcheniya: 02.06.2018)
8. Osnovnye napravleniya nalogovoj politiki Rossijskoj Federacii na 2017 god i na planovyj period 2018 i 2019 gg. // SPS Konsul'tant plyus – Elektron. dan. – Rezhim dostupa: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc/) (data obrashcheniya: 30.05.2018)
9. Osnovnye napravleniya nalogovoj politiki Rossijskoj Federacii na 2016 god i na planovyj period 2017 i 2018 gg. // SPS Konsul'tant plyus – Elektron. dan. – Rezhim dostupa: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc/) (data obrashcheniya: 20.05.2018)
10. Butrin D. «Vy vernulis' v pravovoe pole – k vam net voprosov». Glava FNS Mihail Mishustin rasskazal o novyh proektah nalogovoj sluzhby // *Kommersant*. 27.06.2018. № 110 (6348). Polosa 1.
11. Osnovnye napravleniya nalogovoj politiki Rossijskoj Federacii na 2015 god i na planovyj period 2016 i 2017 gg. // SPS Konsul'tant plyus – Elektron. dan. – Rezhim dostupa: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc/) (data obrashcheniya: 30.04.2018)
12. Kuznecov N.G., Cepilova E.S. Nalogovyj monitoring nalogoplatel'shchikov – rossijskij opyt i perspektivy // *Finansovye issledovaniya*. 2014. № 4 (45). S. 65-72.
13. Osnovnye napravleniya nalogovoj politiki Rossijskoj Federacii na 2014 god i na planovyj period 2015 i 2016 godov // SPS Konsul'tant plyus – Elektron. dan. – Rezhim dostupa: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc/) (data obrashcheniya: 20.04.2018)
14. Osnovnye napravleniya nalogovoj politiki Rossijskoj Federacii na 2013 god i na planovyj period 2014 i 2015 godov // SPS Konsul'tant plyus – Elektron. dan. – Rezhim dostupa: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc/) (data obrashcheniya: 15.04.2018)
15. Osnovnye napravleniya nalogovoj politiki Rossijskoj Federacii na 2012 god i na planovyj period 2013 i 2014 godov // SPS Konsul'tant plyus – Elektron. dan. – Rezhim dostupa: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc/) (data obrashcheniya: 12.04.2018)
16. Obshcherossijskij klassifikator osnovnyh sredstv «OK 013-2014 (SNS 2008)». Prikaz Rosstandarta ot 12 dekabrya 2014 g. № 2018-st.
17. Obshcherossijskij klassifikator produkcii po vidam ehkonomicheskoy deyatel'nosti OK 034-2014 (KPES 2008). Prikaz Rosstandarta ot 31.01.2014 N 14-st.
18. Asemoglu D., Robinson Dzh. Pochemu odni strany bogatye, a drugie bednye. Proiskhozhdenie vlasti, procvetaniya i nishchety. M.: AST, 2015.

**Самофалов В.И.,**

д.э.н., профессор кафедры «Мировая политика и глобализация» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

E-mail: samofalov.vi@yandex.ru

**Воронкова О.Н.,**

к.э.н., доцент кафедры «Мировая политика и глобализация» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

E-mail: vipoksanka@yandex.ru

## **ИДЕНТИФИКАЦИЯ МЕСТА МЕЖДУНАРОДНОГО ЛИЗИНГА В ПРОЦЕССАХ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ**

*В работе исследуется место международного лизинга в системе интернационализации деятельности компаний, идентифицируются специфические аспекты применения концепции международного лизинга в стратегическом развитии. Исследование многоаспектности международного лизинга ориентировано на выявление эффектов, проявляющихся в стратегическом развитии российских предприятий.*

**Ключевые слова:** международный лизинг, интернационализация деятельности, модели и формы внешнеэкономической деятельности, активизация воспроизводственных процессов.

**Samofalov V.I., Voronkova O.N.**

## **THE IDENTIFICATION OF THE PLACE OF INTERNATIONAL LEASING IN THE PROCESSES OF INTERNATIONALIZATION OF RUSSIAN COMPANIES**

*The article examines the place of international leasing in the system of internationalization of companies' activities, identifies specific aspects of the application of the concept of international leasing in strategic development of companies. The study of the multi-aspect nature of international leasing is*

*focused on identifying the effects of the strategic development of Russian companies.*

**Keywords:** international leasing, internationalization of activity, models and forms of foreign economic activity, activation of reproduction processes.

Модернизация производственной базы и основных фондов компаний в странах с формирующимся рынком проводится в условиях дефицита доступных и «длинных» денег. При этом относительная отсталость производственного комплекса, в частности в России, его деградация в 90-е годы XX века, сформировали высокую зависимость от импорта машинотехнической продукции.

В качестве актуальной задачи, стоящей перед страной в условиях интеграции в мировое экономическое пространство, под влиянием глобализации и структурных технологических сдвигов в XXI веке выступает модернизация производства, импортозамещение, встраивание в глобальные цепочки создания добавленной стоимости, наращивание экспорта несырьевой продукции, привлечение инвестиционных ресурсов в развитие национальной экономики. По сути, одним из инструментов их достижения может стать международный лизинг.

Цель исследования заключается в идентификации места международного лизинга в процессах интернационализации деятельности российских компаний, что позволит системно подойти к исследованию его субъектно-объектной сущности в системе видов и форм внешнеэкономической деятельности, спроецировать направления получения экономического, технологического, производительного эффекта и возможности стратегического использования лизинга как инструмента развития.

Лизинг, сочетающий в себе элементы торговли товарами, доступ к эффективным воплощенным технологиям арендных операций и кредитования на срок, зачастую совпадающий со сроками амортизации оборудования, а также прямого зарубежного инвестирования, – выступает как спо-



соб распространения прогрессивных форм ведения бизнеса.

Одновременно теоретико-методологические основы международной предпринимательской деятельности предусматривают вовлечение различного объема ресурсов и в этой связи прохождение последовательных этапов интернационализации деятельности через реализацию различных форм внешнеэкономического

взаимодействия различных субъектов. Указанное формирует, с одной стороны, запрос на вовлечение определенных ресурсов компаний, с другой, – сращивание различных видов и форм внешнеэкономической деятельности, их комплементарный характер [4]. Рассмотрим возможную модель идентификации международного лизинга в общей схеме интернационализации деятельности компаний (рис. 1).



Рисунок 1 – **Модель последовательной интернационализации деятельности компаний**  
Источник: составлен с использованием [4]

Представленная на рисунке 1 лестница этапов интернационализации может быть агрегирована в три группы – торговую (1), лицензинговую (2) и инвестиционную (3).

Соответственно, к первой группе этапов интернационализации предпринимательской деятельности, задействующей минимально финансовые, кадровые, орга-

низационные ресурсы компании относится реализация внешнеторговых операций, включая как традиционные экспортно-импортные операции с товарами и услугами, так и контртрейдинговые (товарообменные) операции, приобретающие сегодня характер комплексных за счет кластеризации с потоками инвестиций. В результате происходит «переход» от торговых

форм взаимодействия к кооперации на инвестиционной основе.

Далее объект и условия внешнеэкономического взаимодействия усложняются за счет перехода к обмену объектами интеллектуальной собственности на основе лицензинга и франчайзинга (2). Причем передача технологии, охватывающая как традиционный акт купли-продажи, так и участие продавца во внедрении и адаптации технологии на зарубежном производстве, – уже формирует потенции для капиталовложений как в производительной, так и в денежной форме. В результате международный лизинг, объектом которого становятся воплощенные технологии (машинотехническая продукция), можно идентифицировать и к этому этапу (что показано на рис. 1 пунктирной стрелкой).

Тем не менее в соответствии со ст. 2 Федерального закона РФ № 160-ФЗ от 9 июля 1999 г. «Об иностранных инвестициях» «осуществление на территории Российской Федерации иностранным инвестором как арендодателем финансовой аренды (лизинга) оборудования, указанного в разделах XVI и XVII единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС (далее – Таможенный союз), таможенной стоимостью не менее 1 млн. рублей» [1], является прямой иностранной инвестицией. Соответственно, международный лизинг становится и формой инвестиционного сотрудничества партнеров из разных стран (3). При этом производственно-инвестиционное сотрудничество охватывает разнообразные формы производственной кооперации, организацию совместных предприятий, субконтрактацию субъектов разных стран, управление по контракту, создание дочерних компаний и филиалов (третья форма).

Наряду с традиционными (торговой, лицензинговой и инвестиционной) моделями интернационализации, в условиях модификации объектов взаимодействия, увеличения числа субъектов и под влиянием глобальной конкуренции появляются сложные системные формы взаимодействия и взаимодополнения партнеров на

основе создания комплексов территориально-производственных и многосторонних экономических связей (формирование консорциумов, государственно-частного партнерства, кластерных проектов, слияния и поглощения).

Таким образом, идентифицировав международный лизинг в системе интернационализации деятельности компаний, причем на разных ее этапах, исследуем его природу как формы ведения международного бизнеса.

В целом, позиционируя международный финансовый лизинг в системе моделей, видов и форм внешнеэкономической деятельности, можно констатировать прогрессивный характер данной формы и наличие в ней черт различных моделей – торговой, финансовой, научно-технической, производственно-инвестиционной (табл. 1).

Несмотря на наличие значительного числа источников, обосновывающих сущность лизинга как формы инвестирования, аренды, кредитования, модернизации и т.п., для целей настоящей статьи используем мирохозяйственный подход. В соответствии с ним международный лизинг можно идентифицировать как способ взаимодействия хозяйствующих субъектов разных стран в рамках организации товарных и денежных потоков с целью экспансии компаний на рынках зарубежных стран и продления жизненного цикла производимой продукции. В частности, поставщик обеспечивает сбыт произведенной продукции на условиях международного договора купли-продажи, лизингодатель – эффективное приложение капитала под более высокий процент и одновременно доступ на рынок страны с низким уровнем конкуренции при возможности минимизации налоговых платежей за счет использования финансирующих организаций из офшорных и оншорных юрисдикций, лизингополучатель – решает вопросы модернизации производственных фондов на условиях рассрочки платежа и доступа к технологическим новшествам.

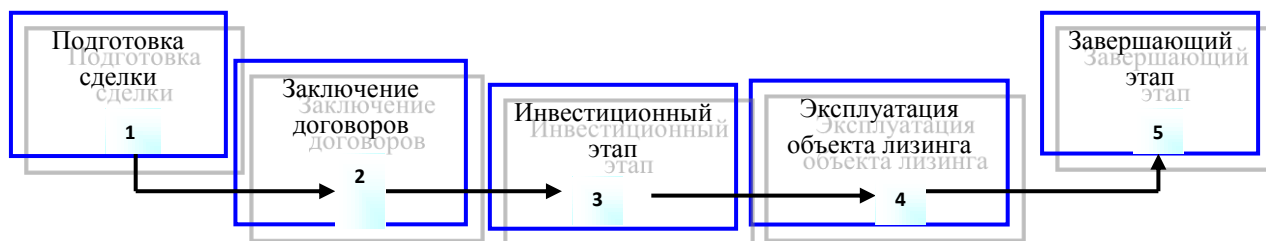
Таблица 1 – Идентификация места финансового лизинга в системе видов и форм ВЭД

Виды ВЭД (F)	Внешняя торговля - 1	Валютно-финансовые операции - 2	Производственное сотрудничество - 3	Научно-техническое сотрудничество - 4	Инвестиционное сотрудничество - 5
	товарами услугами	Международные расчеты	Международная кооперация и специализация производства	Торговля патентами и лицензиями	Кредитное сотрудничество
Формы ВЭД (f)	Традиционные экспортно-импортные операции			Торговля валютой	
	Товарообменные/контр-трейдинговые операции (компенсационные сделки, бартер, авансовые закупки, толлинг и т.п.)	Международный франчайзинг			
	Основные и обеспечивающие (в части торговли услугами)	Консалтинг, инжиниринг			
	-----	Кредитование и субсидирование внешней торговли	Совместное производство в рамках совместного предприятия (предприятия с иностранными инвестициями)	Портфельные инвестиции	
Международный сбытовой франчайзинг	Торговля ценными бумагами предприятий	Международный финансовый лизинг			

Источник: составлена авторами с использованием [4].

Таким образом, реализуемые лизинговые сделки представляют собой смешанные торговые, валютно-финансовые, инвестиционные операции, реализация которых отличается от традиционных внешнеторговых сделок наличием, помимо ос-

новных трех этапов (подготовка, заключение и исполнение контракта), дополнительно еще двух этапов с формируемой специфической договорной базой их реализации (рис. 2).



**Рисунок 2 – Схема этапов реализации лизинговой операции во внешнеэкономической деятельности компании**  
 Источник: составлен авторами с использованием [5]

На первом этапе определяется предмет лизинга и его производитель/поставщик, проводится оценка экономической эффективности сделки. Лизингополучатель формирует заявку на объект лизинга лизингодателю в свободной форме. Поле принятия заявки лизингодателем потенциальный лизингополучатель оформляет и представляет лизингодателю пакет документов, включающий в себя: учредительные документы (нотариально заверенные копии), бухгалтерскую отчетность (за последний год или (и) квартал с аудиторской проверкой); технико-экономическое обоснование и анализ эффективности сделки (бизнес-план); гарантийное обеспечение сделки.

В случае принятия лизинговой компанией положительного решения по заявке лизингополучателя субъекты лизинга заключают обязательные и сопутствующие договоры. Особенностью лизинговой сделки является наличие сразу нескольких договоров, накладывающих обязательства на стороны сделки по различным аспектам купли-продажи и финансирования. Так, к обязательным договорам относятся договоры купли-продажи и финансовой аренды. К сопутствующим договорам могут быть отнесены договоры о привлечении средств, залога, гарантии, поручительства и др. [5]

На следующем этапе – инвестиционном – происходит движение денежных средств по сделке, что сопряжено с операциями финансирования (кредитования и инвестирования): лизинговая компания за счет кредитных ресурсов приобретает объект лизинга и передает его лизингополучателю во временное владение и пользование. В свою очередь, лизингополучатель берет на себя обязательства по выплате лизинговых платежей в соответствии с согласованным графиком. Причем здесь можно выделить два пути формирования платежей – компенсационный, когда лизинговая сделка является инструментом прямого инвестирования и участия в деятельности иностранного предприятия, и денежный – в случае инкорпорирования в лизинговую сделку кредитного продукта, то есть еще раз можно подчеркнуть многоаспектную природу международного лизинга.

Лизингополучатель на основе внедрения новых технологий производства с использованием объекта лизинга проводит модернизацию и наращивает производительность и производство, выпуская более конкурентоспособную продукцию. Здесь увеличивается сбыт производимой продукции как на внутреннем рынке, что запускает механизм импортозамещения, так и на внешнем рынке – экспортная экспансия. Как результат, увеличивается прибыль.

На пятом (завершающем) этапе предмет лизинговой сделки выкупается лизингополучателем, происходит переход права собственности на предмет лизинга к лизингополучателю. При этом выкуп объекта лизинга происходит по остаточной стоимости. В то же время существует и возвратный лизинг, при котором на завершающем этапе актив сдается продавцу по оговоренной ставке аренды. Тем не менее в процессе оплаты объекта лизинга у лизингополучателя формируются выгодные условия привлечения финансовых ресурсов без отвлечения оборотных средств, без постановки объекта лизинга на свой баланс, при получении одновременно эффекта модернизации производства и экономии на налоговых платежах.

В целом, резюмируя, отметим, что:

- развитие лизинга отражает общемировые тенденции интернационализации бизнеса, кооперации участников из разных стран в рамках одного внешнеэкономического проекта на основе различных моделей сотрудничества – торговой, инвестиционной, финансовой;

- международный лизинг становится инструментом расширения и диверсификации рынка при реально оцениваемых рисках и одновременно получает дополнительное значение: лизингодатель формирует факторы расширения и глобальный фактор, а лизингополучатель – фактор местного использования (адаптации). Указанное объективно предстает как основа глокализации, формируя временный характер кластерной формы взаимодействия участников сделки;

- лизинг выступает одновременно как форма внешнеэкономической деятельности компании и этап интернационализации бизнеса посредством встраивания в глобальные транзакции товаров, технологий, финансовых ресурсов и прямых инвестиций. Представленная модель отражает последовательное дополнение первой (начальной) формы интернационализации новыми (превращенными) формами международной предпринимательской деятельности.

Соответственно, внедрение и расширение использования международного лизинга как формы интернационализации деятельности позволит российским компаниям получить синергетический эффект от стратегии диверсификации как основной деятельности, так и рисков ведения международного бизнеса.

#### **БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1. Федеральный закон РФ №160-ФЗ от 9 июля 1999 г. «Об иностранных инвестициях» (в ред. от 31.05.2018 № 122-ФЗ) [Электронный ресурс] – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_16283/c5051782233acca771e9adb35b47d3fb82c9ff1c/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_16283/c5051782233acca771e9adb35b47d3fb82c9ff1c/)

2. Федеральный закон РФ №164 от 29.10.1998 г. «О финансовой аренде (лизинге)» (в ред. от 16.10.2017 № 295-ФЗ) [Электронный ресурс] – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_20780/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20780/)

3. Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге/ заключена в Оттаве 28.05.1988 [Электронный ресурс] – URL: <http://www.tks.ru/jur/0010000006>

4. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: учеб. пособие / О.Н. Воронкова, Е.П. Пузакова. Под ред. проф. Е.П. Пузаковой. – М.: Экономистъ, 2008 – 694 с.

5. Лизинг в вопросах и ответах: Практическое руководство по лизингу для предпринимателей / С.А. Силинг, Л.А. Михайлова, Ю.Н. Тареева, Е.В. Захарьяшева. – М.: Гиппократ, 2015. – 140 с.

6. Пенчукова Т. Лизинговые услуги как фактор модернизации экономики России. – М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2014. – 164 с.

#### **BIBLIOGRAPHIC LIST**

1. Federal Law of the Russian Federation No. 160-FZ of July 9, 1999 "On Foreign Investments" (as amended on May 31, 2018 No. 122-FZ) [Electronic resource] – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_16283/c5051782233acca771e9adb35b47d3fb82c9ff1c/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_16283/c5051782233acca771e9adb35b47d3fb82c9ff1c/)

2. Federal Law of the Russian Federation No. 164 dated October 29, 1998 "On Financial Leasing (Leasing)" [as amended on

October 16, 2017 No. 295-FZ) [Electronic resource] – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_20780/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20780/)

3. UNIDROIT Convention on International Financial Leasing / concluded in Ottawa 28.05.1988 [Electronic resource] – URL: <http://www.tks.ru/jur/0010000006>

4. Foreign economic activity: organization and management: teaching materials / O.N. Voronkova, E.P. Puzakova. Ed. prof.

E.P. Puzakova. – Moscow: The Economist, 2008 – 694 p.

5. Leasing in questions and answers: A practical guide to leasing for entrepreneurs / S.A. Siling, L.A. Mikhailova, Yu.N. Tareeva, E.V. Zakharyasheva. – Moscow: Hippocrates, 2015. – 140 p.

6. Penchukova T. Leasing services as a factor of modernization of the Russian economy. – Moscow: LAP Lambert Academic Publishing, 2014. – 164 p.



**Басенко А.М.,**

д.э.н., профессор кафедры «Международная торговля и таможенное дело» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

**Ишанов И.В.,**

коммерческий директор фирмы ООО «ВЭД-Юг»

## **ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВОГО ОБОРОТА ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА**

*В статье авторы рассматривают важнейшие стратегические задачи, решаемые в Южном федеральном округе, связанные с подготовкой и проведением внешнеторговых операций, сделок, осуществлением валютно-финансовых операций по внешнеторговым контрактам. В статье представлены данные, необходимые для ведения современной внешнеторговой деятельности.*

**Ключевые слова:** Южный федеральный округ (ЮФО), экспорт, импорт, ценовой тренд, субъекты ВЭД, внешнеторговый оборот, минеральные продукты, продовольственный экспорт, экспортные поставки, страна-контрагент, конкурентоспособность товара, импортная составляющая, таможенный тариф, средневзвешенные ставки.

**Basenko A.M., Ishanov I.V.**

## **FEATURES FOREIGN TRADE POTENTIAL OF THE SOUTHERN FEDERAL DISTRICT**

*In the article the authors consider the most important strategic tasks to be solved in the Southern federal district related to the preparation and conduct of foreign trade operations, transactions, and the implementation of monetary and financial transactions in foreign trade contracts. The article presents the data necessary for conducting modern foreign trade activity.*

**Keywords:** Southern federal district, export, import, price trend, foreign economic activity subjects, foreign trade turnover, min-

*eral products, food exports, export deliveries, counterparty country, commodity competitiveness, import component, customs tariff, weighted average rates.*

При исследовании внешнеторгового потенциала Южного федерального округа следует отметить, что данный регион обеспечивает около 4% внешнеторговых потоков России, а Ростовская область, Краснодарский край входят в 15 крупнейших по товарообороту субъектов России. Однако по отдельным статьям позиции округа весьма значительны или даже определяющие. Так, юг России обеспечивает более половины экспорта страны по зерновым культурам, масличным, овощам, треть – по жирам и маслам, четверть – по табаку. В импорте – это четверть российских объемов овощей, фруктов, зерновых, шестая часть металлов. Округ обеспечивает почти 30% внешней торговли России с Египтом, четверть – с Израилем и Ираном, Кипром, шестую часть – с Турцией.

Внешнеторговая деятельность округа в прошедшем 2017 г. находилась в прямой зависимости от внутренних и внешних факторов, которые оказывали негативное влияние на динамику и характер экспортно-импортных операций, и особенно, в конце года. К ним можно отнести:

- отрицательную длительную ценовую тенденцию на нефтяном рынке;

- сложную геополитическую ситуацию и полномасштабный экономический кризис в Украине, обозначившие устойчивый тренд сокращения объемов внешней торговли с Россией. Товарооборот в целом по году сократился на треть. В текущем году продолжилось «пикирующее» снижение – по итогам 2017-го – в 2,5 раза, чем в 2016-м;

- экономическая ситуация в России, обусловленная в том числе внешними условиями и падением курса рубля.

На этом фоне по итогам 2017 года внешнеторговый оборот ЮФО сохранился на уровне 2016-го и составил около 30 млрд долл. США, по весу увеличился на 10% – до 50 млн тонн. Торговый баланс стал более активным – сальдо 9 млрд долл.

США возросло на 2,5 млрд долл. (2016 г. – 6,5 млрд долл. США). Торговый дефицит отмечен только в республиках ЮФО.

Сократилось число субъектов ВЭД. Если в 2016 г. свыше шести тысяч участников (6,3 тыс.) осуществляли внешнеторговую деятельность, то в истекшем 2017 г. на 800 меньше – 5 тысяч 600. При этом концентрация объемов внешней торговли в руках крупных субъектов ВЭД с товарооборотом свыше 50 млн. долл. увеличилась. Эта категория участников ВЭД оказалась менее чувствительна к проявлениям обозначенных негативных факторов. Объемы внешней торговли по этой категории сократились на 8%, в то время по остальным – на 20%.

Доминирующую роль во внешней торговле округа играют страны дальнего зарубежья – это 4/5 товарооборота. Резкий спад внешней торговли с Украиной обусловил усиление этой тенденции. Основные торговые партнеры округа – Турция, Италия, Украина, Китай, Египет.

В 2017 году вывезено 42 млн тонн товаров стоимостью 19,5 млрд долл., и это больше в целом по году на 7% по стоимости и на 20% по весу.

Основные объемы экспортных поставок обеспечили: Краснодарский край – половина стоимости, Ростовская область – четверть, Волгоградская область – пятая часть.

Товарная структура экспорта сохраняет основные пропорции и приверженность сырьевой направленности.

Более половины занимают минеральные продукты (такая же доля характерна и для 2016 года), в основном нефтепродукты. В 2017 году вывезено более 19 млн тонн стоимостью 10,8 млрд долл. этих товаров. Несмотря на негативный ценовой тренд – физические объемы относительно 2016 года увеличились на 12%, в том числе и во втором полугодии – в период наиболее пикового снижения цен. Особенность года – изменение географической направленности экспортных поставок нефтепродуктов. Лидирующие позиции, как и прежде, за Италией, Украиной и Турцией. Но вместо таких стран, как Швейцария,

Нидерланды, Кипр, Греция, в десятку крупнейших вошли: Корея – четвертое место, а также Египет и Израиль. В каждую из этих стран вывезено свыше 700 тыс. тонн нефтепродуктов.

Поставки угля за рубеж увеличились наполовину – до 1,6 млн тонн. Треть объемов вывезена в Украину, треть – в Индию, пятая часть – в Турцию.

Следует отметить, что продовольственный экспорт занимает второе место – четверть объемов экспорта. В целом за год цифры такие – свыше 19 млн тонн стоимостью 5,2 млрд. долл. США. Причем половину этих объемов обеспечила Ростовская область, 43% – Краснодарский край.

Рекордный урожай зерна в 2017 году обусловил расширение экспортных поставок наполовину – до 15 млн тонн стоимостью 3,4 млрд долл. США (2016 г. – около 10 млн. тонн – 2,4 млрд долл. США). География поставок охватывает в основном страны Африки: (Египет, Кения, Ливан), а также Турции и Республики Корея. Поставки в эти страны увеличились в разы. Из европейских стран в 2017 году отмечен экспорт кукурузы в Германию – свыше 100 тыс. тонн. Отличительной особенностью года стало наращивание экспорта зерновых и расширение круга импортеров в основном за счет контрагентов африканского континента. К ним относятся страны: Малави, Зимбабве и Нигерия, а в Азии – Кувейт.

Кроме того в значительных объемах экспортировались жиры и масла (763 млн долл.), отходы и отходы пищевой промышленности (356 млн долл.), табак и табачные изделия (197 млн долл.).

В 2017 году вывезено на 20% больше – 2,7 млн тонн металлов стоимостью 1,6 млрд долл. (2016 г. – 2,2 млн тонн, 1,4 млрд долл.). При этом Турция, доминируя в списке стран-контрагентов, увеличила объемы ввоза сдержанно, в то время как по Египту отмечается расширение поставок в 5 раз – до 300 тыс. тонн. В списке крупнейших импортеров появились: Доминиканская Республика, Тунис, Колумбия, Ливия. Из европейских стран – Италия, Румыния, Германия, Австрия.



Около 40% стоимостных объемов экспортируемых металлов обеспечены поставками Волгоградской областью, треть – Ростовской областью и треть – Краснодарским краем.

Возникает проблема с экспортом машиностроительной продукции. По-прежнему доля этих товаров в экспорте не более 5%. В этом сегменте – устойчивая тенденция сокращения экспортных поставок по широкой номенклатуре товаров за исключением ряда позиций отдельных видов сельхозтехники, насосов, трансформаторов. Аналогичная ситуация имеет место как по дальнему зарубежью, так и по странам СНГ. Проблема конкурентоспособности продукции машиностроения на внешних рынках, включая СНГ, не теряет актуальности. Экспорт в основном осуществляли: Ростовская область – половина стоимости, Астраханская область – треть, Краснодарский край – шестая часть.

Основные направления экспорта – Туркмения, Турция, Литва, Украина.

Рассмотрим импортную составляющую внешней торговли ЮФО. В 2018 году участниками ВЭД ЮФО уже ввезено 8,1 млн тонн товаров на сумму 10,4 млрд долл. США. Стоимость относительно 2017 года снизилась на 10%, а вес – почти на 30%.

Кроме уже обозначенных факторов на импорт оказывали влияние:

- имплементация таможенного тарифа, затрагивающая почти половину ввозимой номенклатуры и обусловившая снижение средневзвешенной ставки на 2% в этом сегменте. Ослабление уровня тарифной защиты способствовало расширению поставок по отдельным видам оборудования, пластмасс, фруктов, но кардинальным образом не отразилось на общих объемах импорта округа;

- действие отдельных наименований товаров. При этом отметим, что юг России не являлся активным потребителем таких товаров.

Значительное сокращение импортных поставок произошло по широкой номенклатуре товаров, подпадающих под их действие. Так, продовольственные товары сократились на 12%, металлы – на 20%,

химическая продукция – на четверть. Более глубокое проседание по минеральным продуктам – на треть и продукции легкой промышленности – на 27%. И только по машиностроению – рост на 10%. Однако основные пропорции в товарной структуре сохранились.

Доминируют продовольственные товары, которые в значительной степени сырьевые – это кофе, чай, табак, сахар-сырец, что объясняется специализацией регионов по их переработке. Но «пальма» первенства за фруктами (треть объемов) и овощами (пятая часть). В 2017 году в округ ввезено около 2,8 млн тонн продовольствия стоимостью 3,2 млрд долл. и это на 7% по весу и по 11% по стоимости меньше, чем годом ранее. Пик снижения пришелся на 4-й квартал прошедшего года.

Следует отметить, что на долю товаров, подпадающих под действие запрета на ввоз, приходится только 2% весовых объемов продовольственного импорта округа. Так, из Европы в 2016 году ввезено около 58 тыс. тонн фруктов: из Польши – яблоки, из Италии – виноград, цитрусовые – из Испании.

В период действия санкций налицо смещение товарных потоков – в разы увеличились поставки яблок из Сербии, Китая, Турции. Появились и новые торговые партнеры – Аргентина, Македония, Босния и Герцеговина. Новые контрагенты появились и при ввозе винограда – Перу, Армения, Албания и Китай.

Определенные коррективы в импортные потоки продовольственных товаров вносит и взаимная торговля. Нарастают поставки из Белоруссии и Казахстана. Это касается овощей, продуктов переработки и др.

Особое внимание следует уделить ситуации с молочной продукцией (сыры и творог). Основные поставки осуществлялись из Польши, Нидерландов, Литвы, Германии. Объемы 2018 года – 16 тыс. тонн. В период действия запрета на ввоз появился новый поставщик – Уругвай (свыше 600 тонн). По итогам прошлого года объемы уменьшились до 10 тыс. тонн. При этом на 10% увеличился ввоз этих товаров из Беларуси до 4 тыс.

тонн. Таким образом, отмечается тенденция замещения прежних «поставщиков» на новых торговых партнеров.

По металлам отмечается сокращение поставок на четверть (1,3 млн тонн металлов и изделий из них стоимостью 1,3 млн долл. США). Из-за кризиса на Украине импорт металлов заметно сократился еще задолго до обострения геополитической обстановки. Эта ситуация способствовала активизации процессов как импортозамещения, так и изменения географии товарных потоков. Так, положительная динамика импорта отмечалась по Китаю на протяжении всего 2017 года, а также 1 квартал 2018 года – 17 тыс. тонн, 2-й – 65 тыс. тонн.

Около половины ввезенных в округ металлов поступило в Ростовскую область, треть – в Краснодарский край, пятая часть – в Волгоградскую область.

Вошла в привычное «русло» номенклатура минеральных продуктов. Если в 2013 году в связи со строительством олимпийских объектов нетрадиционно высокими были поставки цемента, гравия, гальки, то в 2018 году их доля сократилась.

В экспорте ЮФО отмечается наращивание физических объемов на 6% в основном за счет продовольственной группы и металлов. Вес экспортируемых углеводородов пока сохранялся в объемах начала 2018 года.

Отмечаемые в последнее время позитивные стабилизационные процессы в российской политике и экономике, полагаем, в ближайшей перспективе найдут свое отражение во внешней торговле Южного федерального округа.

#### **БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1. Конституция Российской Федерации. М., 2006 г.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. М., 2010 г.
3. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза, 2018 г.
4. Генеральное соглашение по тарифам и торговле, 1947 г.
5. Конвенция об определении таможенной стоимости товаров для таможенных целей, 1953 г.

6. Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур, 1974 г.

7. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров, 1988 г.

8. Конвенция о временном ввозе, 1992 г.

9. Федеральный закон об основах государственного регулирования внешне-торговой деятельности от 08.12.2003 г.

10. Федеральный закон от 21.05.1993 г. № 5003-1 «О таможенном тарифе».

11. Пансков В.Г., Федоткин В.В. Таможенное регулирование внешнеторговой деятельности. М.: ИНФРА-М, 2008.

12. Кретов И.И., Садченко К.В. Внешнеторговое дело. М.: Дело и сервис, 2010.

13. Прокушев Г.Р. Внешнеэкономическая деятельность. М., 2014.

#### **BIBLIOGRAPHIC LIST**

1. The Constitution of the Russian Federation. M., 2006.

2. Civil code of the Russian Federation. M., 2010.

3. Customs code of the Eurasian economic Union, 2018.

4. General agreement on tariffs and trade, 1947.

5. Convention on the determination of the customs value of goods for customs purposes, 1953.

6. International Convention on the simplification and harmonization of customs procedures, 1974.

7. United Nations Convention on contracts for the international sale of goods, 1988.

8. Convention on temporary admission, 1992.

9. Federal law on the basis of state regulation of foreign trade activities of 08.12.2003

10. Federal law of 21.05.1993 № 5003-1 "On customs tariff".

11. Panskov V.G., Fedotkin V.V. Customs regulation of foreign trade activities. M.: INFRA-M, 2008.

12. Kretov I.I. Sadchenko K.V. Foreign trade business. M.: Business and service, 2010.

13. Prokushev G.R. Foreign Economic activity. M., 2014.

**Бричка Е.И.,**

к.э.н., доцент кафедры «Финансовый мониторинг и финансовые рынки» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

E-mail: ktyxbr@inbox.ru

**Бричка А.В.,**

студентка 4 курса кафедры «Финансовый мониторинг и финансовые рынки» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

E-mail: anj\_2011-2011@mail.ru

## **РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

Статья посвящена исследованию роли человеческого капитала в экономическом развитии РФ на основе анализа показателей, отражающих качество человеческого капитала в период с 2010 г. по 2017 г. Такими показателями, по мнению авторов, являются: индекс экономической свободы, среднегодовой индекс качества жизни населения, индекс развития человеческого потенциала, средняя продолжительность жизни, численность занятого населения, общая численность населения трудоспособного возраста, ВВП на душу населения. Выявлено влияние количества обучающихся, численности занятого населения, уровня государственных расходов на образование (в процентах от ВВП) и объема ВВП на состояние человеческого капитала и, как следствие, на экономическое развитие страны. В работе выделены возможные рекомендации по совершенствованию механизма государственной политики в области развития человеческого капитала, способные значительно повлиять на качество человеческого капитала, его уровень и впоследствии на экономику страны в целом.

**Ключевые слова:** человеческий капитал, экономическое развитие, индекс экономической свободы, индекс качества жизни населения, индекс развития человеческого потенциала, средняя продолжительность жизни, численность занятого населения, объем ВВП.

**Brichka E.I., Brichka A.V.**

## **THE ROLE OF HUMAN CAPITAL IN THE DEVELOPMENT OF RUSSIAN ECONOMY**

The article investigates the role of human capital in the economic development of the Russian Federation on the basis of the analysis of indicators that reflect the quality of human capital in the period from 2010 to 2017. These indicators, according to the authors, are: economic freedom index, the average index of the quality of life, development index human potential, average life expectancy, number of employed population, total working-age population, GDP per capita. The influence of the number of students, the number of employed people, the level of government spending on education (as a percentage of GDP) and GDP on the state of human capital and, consequently, on the economic development of the country was revealed. The paper outlines possible recommendations for improving the mechanism of state policy in the field of human capital development, which can significantly affect the quality of human capital, its level and, subsequently, the economy of the country as a whole.

**Keywords:** human capital, economic development, the index of economic freedom, the index of the quality of life of the population, the index of human development, the average life expectancy, the number of employed people, the volume of GDP.

Существующая в России потребность в наращивании темпов экономического роста и производства не может быть достигнута без участия человеческого капитала. Инвестиции в человеческий капитал являются стратегическим направлением, обеспечивающим социально-экономическое развитие России.

Среднесрочные и долгосрочные цели социально-экономического развития страны могут быть реализованы через устойчивые приоритеты и основные направления демографической политики, политики модернизации здравоохранения и образования, развития пенсионной системы и со-

циальной помощи, развития культуры, формирования эффективных рынков труда и жилья. По мнению Р.И. Капелюшникова: «Человеческий капитал – ключевой фактор экономического и социального благосостояния современных обществ. То, что он растет опережающими темпами, доказывает, что его развитие должно быть приоритетом в сравнении с приростом физического капитала, т.е. производством машин и оборудования» [1]. Именно поэтому исследование природы человеческого капитала и его роли в экономическом развитии страны является актуальным для современной России.

Профессор Корчагин Ю.А., мнения которого мы придерживаемся, считает, что в широком смысле человеческий капитал – это интенсивный производительный фактор экономического развития, развития общества и семьи, включающий образованную часть трудовых ресурсов, знания, инструментарий интеллектуального и управленческого труда, среду обитания и трудовой деятельности, обеспечивающие эффективное и рациональное функционирование человеческого капитала как производительного фактора развития [2].

Понятие и определение термина «человеческий капитал» и его теории появились во второй половине XX века как эволюционный этап развития экономической науки в соответствии с требованиями времени. Этот ответ сформировался в результате усиления роли работников интеллектуального труда в соотношении со значением работников без образования.

Термин «человеческий капитал» был предложен Теодором Шульцем в 1961 году. Этот термин был рассмотрен в рамках экономик слаборазвитых стран и определял, что изменение качества и благосостояния бедных людей в лучшую сторону зависит от их интеллектуальных способностей, а не от природных ресурсов, земли или техники. Об этом же гласит и теория человеческого капитала. В ней человек становится носителем знаний, полученных в ходе образовательного процесса и за счет этого увеличивает свое значение для производственного процесса в обществе.

Эволюцию термина «человеческий капитал» актуально рассматривать в разрезе развития теорий человеческого капитала, для наглядности они представлены на рисунке 1.

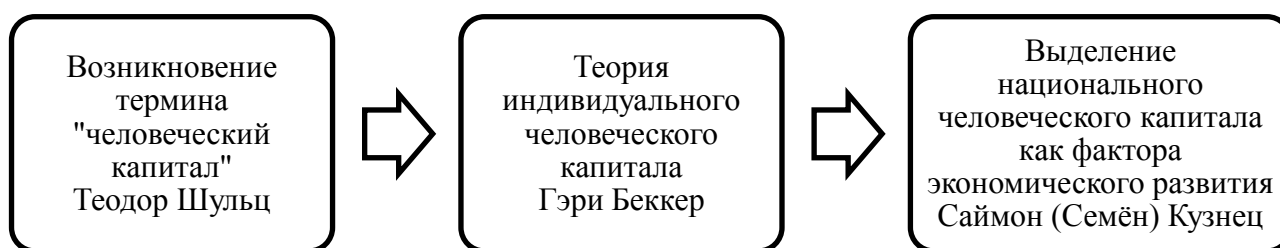


Рисунок 1 – Развитие теории человеческого капитала (схема систематизирована авторами)

Помимо Т. Шульца, Г. Беккера и С. Кузнецца, над развитием теории человеческого капитала трудились Р. Лукас, С. Фабрикант, Р. Солоу, И. Фишер, Дж. Кендрик, Э. Денисон и другие историки, экономисты, психологи и социологи. В России значительный вклад в популяризацию и развитие теории человеческого капитала внесли: Р.И. Капелюшников,

Л.Г. Юрьев, А. Подберезкин, В. Клочков, А.И. Симкина, Ю.А. Корчагин и др.

Экономическое содержание любого фактора, оказывающего влияние на экономику страны, может быть представлено через показатели, которые преимущественно выделяются для оценки значения этого фактора. В современной России к показателям, характеризующим экономи-



ческое содержание человеческого капитала, относятся [3]:

1. Доля занятого населения в возрасте 25-64 лет, имеющего высшее образование.

2. Уровень грамотности взрослого населения.

3. Количество студентов, обучающихся по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры.

4. Удельный вес обучающихся общеобразовательных учреждений в общей численности населения.

5. Удельный вес студентов, обучающихся по программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих, а также специалистов среднего звена в общей численности населения.

6. Численность студентов, принятых в государственные организации высшего образования и выпускников по направлению подготовки «Информатика и вычислительная техника» и др.

Помимо вышеуказанных показателей международная практика выделяет экономические показатели человеческого капитала (рассчитываемые международными организациями на основе отдельных субиндексов), которые будут проанализированы в работе [4]:

1. Индекс экономической свободы (Index of Economic Freedom, IEF).

2. Индекс качества жизни населения (QL).

3. Индекс развития человеческого потенциала HDI.

4. Средняя продолжительность жизни.

5. ВВП на душу населения.

Указанные индексы 1, 2, 3 используются для расчетов индексов эффективности человеческого капитала [4].

Человеческий капитал представляет собой полноценный экономический ресурс, являющийся фундаментом роста ВВП, при условии его взаимодействия с НТП. Однако наблюдается четкое отличие данного фактора экономического развития

от природных ресурсов, классического труда и капитала, которое выражается в необходимости непрерывного роста инвестиций в человеческий капитал и существующем значительном временном лаге в отдаче от этих инвестиционных вложений. Большую долю инвестиций в человеческий капитал в развитых странах осуществляет государство, в чем и заключается одна из его функций в части регулирования экономики.

Рынок человеческого капитала представляет собой многоотраслевую сферу социально-экономических отношений по поводу капитализации и коммерческой реализации человеческого капитала, функционирующего на принципах взаимности, эквивалентности и социальной ответственности [5].

В таких условиях можно полагать, что рынок человеческого капитала является составным элементом рынка труда, который представляет собой социально-экономическую категорию, включающую в себя исторически сложившийся специфический общественный механизм, реализующий определенный комплекс социально-трудовых отношений, способствующих установлению и соблюдению баланса интересов между трудящимися, предпринимателями и государством [6]. Так как человеческий капитал – это совокупность трудовых ресурсов, обладающих определенным уровнем образования и квалификации, следовательно, рынок труда является сферой обращения человеческого капитала.

Показатели, определяющие экономическое содержание человеческого капитала и отражающие его качество, в общей совокупности могут выступать, как факторы, влияющие на рынок этого ресурса и, как следствие, на экономику страны. Целесообразно рассматривать основные показатели, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика показателей, отражающих качество человеческого капитала в РФ, с 2010 г. по 2017 г. [7, 8, 9, 10, 11]

Показатель	2010	2011		2012		2013		2014		2015		2016		2017		прирост в 2017 г. к 2010 г., %
		тек. знач.	прирост, %	тек. знач.	прирост, %	тек. знач.	прирост, %	тек. знач.	прирост, %	тек. знач.	прирост, %	тек. знач.	прирост, %	тек. знач.	прирост, %	
Индекс экономической свободы (Index of Economic Freedom, IEF)	50,3	50,5	0,4	50,5	0,0	51,1	1,19	51,9	1,57	52,1	0,39	50,6	-2,88	57,1	12,85	13,51
Среднегодовой индекс качества жизни населения (QL)	2,7	10,2	277,78	-7,39	-172,45	18,50	150,34	16,53	-10,8	28,38	71,5	88,31	211,1	85,93	-0,69	3082,59
Индекс развития человеческого потенциала HDI	0,785	0,792	0,89	0,799	0,88	0,803	0,5	0,805	0,25	0,804	-0,12	0,806	0,25	0,804	-0,25	2,42
Средняя продолжительность жизни, лет	69,91	70,10	0,27	70,24	0,2	70,76	0,74	70,93	0,24	71,39	0,65	71,87	0,67	72,29	0,58	3,40
Численность занятого населения, тыс. человек	69933,7	70856,6	1,32	71545,4	0,97	71391,5	-0,22	71539,0	0,21	72323,6	1,1	72392,6	0,1	72439,8	0,06	3,58
Общая численность населения трудоспособного возраста, тыс. человек	87847	87055	-0,9	86137	-1,05	85162	-1,13	85415	0,3	84199	-1,42	83224	-1,16	75917	-8,77	-13,58
ВВП на душу населения, тыс. руб.	324,06	421,85	30,18	476,67	13	510,36	7,07	551,15	7,99	568,92	3,22	587,33	3,24	489,47	-16,66	51,04

Индекс экономической свободы, среднегодовой индекс качества жизни населения, индекс развития человеческого потенциала являются международными индексами, характеризующими уровень жизни населения, его свободы принятия экономических решений на основании собственных доходов и средств, которыми индивид располагает и непосредственно интеллектуальное развитие человека, его способностей, навыков.

Индекс экономической свободы представляет собой показатель определя-

ющий степень правительственного вмешательства в производство, распределение и потребление товаров и услуг, при условии наличия государственного обеспечения необходимой гражданам защиты и поддержки свободы как таковой. С учетом того, что в 2017 г. по сравнению с 2016 г. значение этого индекса увеличилось на 12,85%, а объем ВВП на душу населения, наоборот, значительно сократился (+16,66%), такое колебание может свидетельствовать о том, что государственное вмешательство в экономику было весомым

и при этом принесло положительные результаты.

Индекс качества жизни населения является показателем, рассчитываемым на основании совокупности индексов и показателей, которые относятся к группе показателей уровня жизни населения. Чем выше значение этого индекса, тем лучше положение населения в рамках страны, в которой оно проживает. Прирост данного показателя в РФ с 2010 г. по 2017 г. составил 3082,59%. В то время как индекс развития человеческого потенциала в России показал рост за последние 7 лет всего на 2,42%.

Из анализа представленных показателей можно сделать вывод, что существует позитивная тенденция в изменении показателей, отражающих качество человеческого капитала в России. Несмотря на то что количество населения трудоспособного возраста находится в состоянии спада (-13,58% за 7 лет), общее состояние рынка человеческого капитала, можно воспринимать, как положительное, что отражается в увеличении средней продолжительности жизни на 0,58% в 2017 г. и на 3,4% за 7 лет (с 2010 г. по 2017 гг.) и увеличении индекса развития человеческого капитала на 2,42% за период с 2010 г. по 2017 г.

Показателями, напрямую определяющими ситуацию на рынке труда и человеческого капитала, являются: численность населения трудоспособного возраста и общая численность занятого населения (табл.1). Население трудоспособного возраста представляет собой количество человек, которые потенциально могут быть задействованы в трудовой процесс. Однако при условии падения этого показателя может образоваться демографическая яма и привести к тому, что спрос на человеческие ресурсы будет превышать его реальное значение, в результате чего появится потребность в увеличении предложения потенциально трудоспособного населения на рынке человеческого капитала, за счет, например, увеличение значения пенсионного возраста.

При этом можно заметить рост показателя задействованного количества занятого населения, что означает: часть насе-

ления, еще не достигшая трудоспособного возраста, уже задействована на рынке труда, а часть населения, перешедшая границу пенсионного возраста, еще не убрала предложение о своих услугах с этого рынка. Первый вариант в перспективе может привести к тому, что возможности человеческого капитала расширятся, так как молодым поколением уже накапливается опыт, что потенциально позитивно может отразиться на предложении на рынке человеческого капитала.

Объем ВВП в текущих ценах на душу населения является показателем, характеризующим экономический рост. Рост данного показателя (прирост за 7 лет составил 51%) является значимым в определении роли человеческого капитала в экономике страны.

Воздействие человеческого капитала на экономическое развитие России проявляется в следующих пунктах:

1. Улучшение качества человеческого капитала ведет к повышению производительности труда. При увеличении численности населения и повышении уровня квалификации человеческого капитала возникает синергетический эффект, способный привести к колоссальному экономическому росту, даже в условиях ограниченности ресурсов.

2. С помощью совокупности таких показателей, как общая численность населения трудоспособного возраста, количество занятого населения, описывается современное положение задействованного человеческого капитала. Используя значения указанных показателей, можно оценить роль задействованного человеческого капитала в производимом ВВП, влияющем на экономическое развитие РФ.

Для того чтобы проследить влияние инвестиций в человеческий капитал на экономическое развитие России, необходимо рассмотреть такие показатели, как:

1. Отношение объема государственных расходов на образование к ВВП – значение, показывающее прямую связь ВВП с человеческим капиталом.

2. Количество занятых людей – показатель, демонстрирующий общее количе-

ство людей, задействованных в трудовой деятельности.

3. Численность обучающихся. В состав показателя входят: численность обучающихся начальных, средних школ; численность студентов, обучающихся по программам подготовки специалистов среднего звена; численность студентов высших учебных заведений.

4. Объем ВВП страны как показатель экономического развития.

Необходимо рассмотреть указанные показатели в динамике нескольких лет. На рисунке 2 изображены основные показатели, характеризующие состояние человеческого капитала и его влияние на экономическое развитие РФ с 2010-2017 гг.

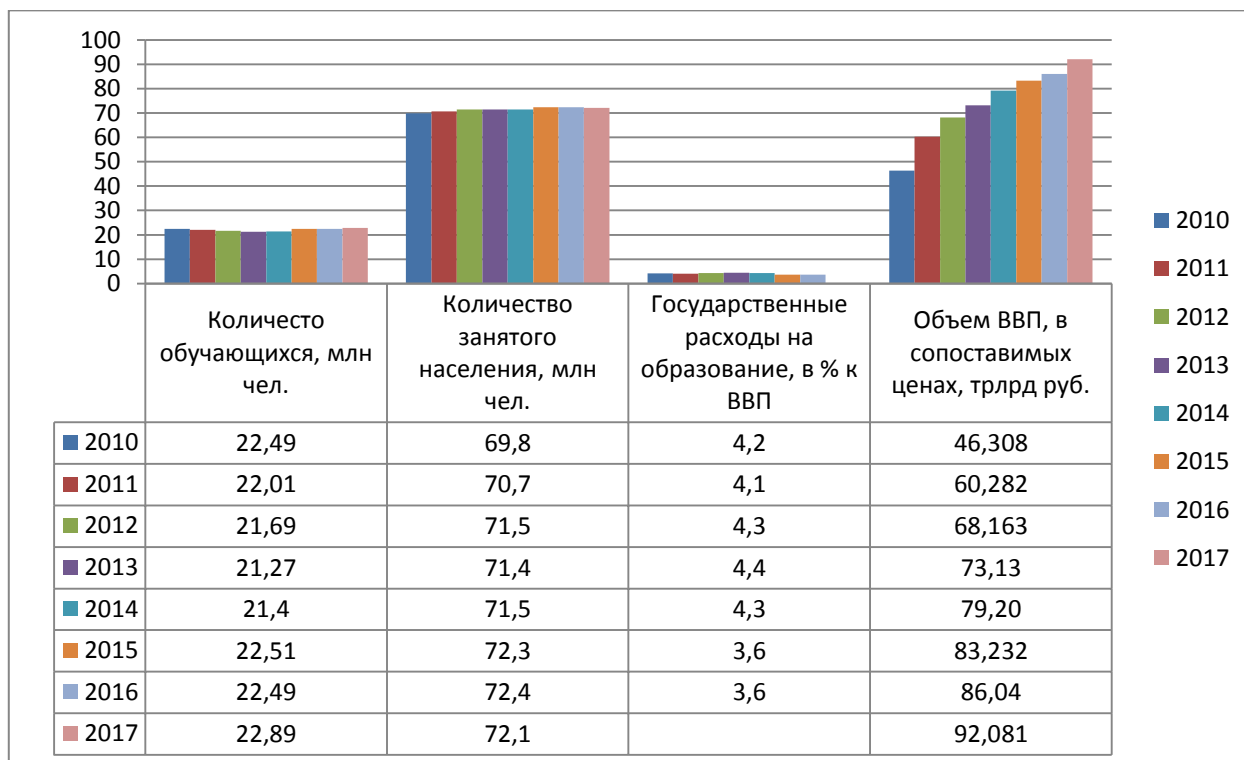


Рисунок 2 – Основные показатели, характеризующие состояние человеческого капитала и его влияние на экономическое развитие РФ с 2010 по 2017 г. [12, 13]

Из рисунка 2 видно, что отношение государственных расходов на образование к ВВП и количество обучающихся с 2011г. по 2015г. находилось в обратной зависимости. При этом количество обучающихся сокращалось пропорционально росту количества занятых. Если рассматривать наметившийся тренд в этой пропорции и при этом учитывать, что рост количества обучающихся за последние годы после небольшого падения приведет к тому, что в перспективе появляются новые трудовые ресурсы, то можно ожидать увеличение новых образованных кадров.

Можно заметить, что при увеличении объема занятого населения с 69,8 к 72,1 млн человек возрастает объем ВВП на 98,8% с 2010 по 2017 г. При прочих рав-

ных условиях можно воспринимать такое соотношение, как позитивное, то есть при увеличении задействованного населения человеческий капитал имеет положительное влияние на экономическое развитие.

Учитывая тот факт, что инвестиции приносят доход лишь в долгосрочной перспективе, а человеческий капитал является весьма рискованной вложением, можно считать, что спад объемов затрат на образование приведет к серьезным последствиям в виде сокращения роста экономики в перспективе.

На рисунке 2 видно, что государственные вложения в образование претерпевали незначительный рост с 2011 г. по 2013г. (на 7,3%), а впоследствии, с 2013 по 2017 г., заметно, что произошел рост коли-



чества обучающихся (на 7,6% за период 2013-2017 гг.) и увеличение количества занятого населения (с 2010 г. к 2017 г. на 3,3%).

Рост инвестиций в человеческий капитал является приоритетом развитых стран, постиндустриальных стран, а также государств, которые еще являются развивающимися, но уже в полной мере осознают степень важности человеческого капитала в развитии экономики, при условии тотальной ограниченности ресурсов.

В важном для РФ документе – Концепции долгосрочного социально-экономического развития до 2020 года уделяется значительное внимание человеческому капиталу, а именно выявляется необходимость глубже развивать человеческий потенциал страны.

Очевидно, что для повышения своего места в мировом рейтинге показателей, отражающих качество человеческого капитала, Российской Федерации необходимо объективное выявление и оптимальное решение проблем, связанных с развитием человеческого капитала. Решение таких проблем может быть связано с государственной политикой и стратегическими планомерными мерами в этой области.

В качестве инновационных методов государственной политики по развитию человеческого капитала страны предлагаются следующие:

1. Разработка и принятие системы нормативно-правовых актов федерального, регионального, муниципального уровней регулирования, направленных на улучшение качества жизни населения и повышение уровня образования.

2. В целях развития, координации и унификации человеческого капитала необходимо создание специализированных органов управления им на всех уровнях государственного устройства.

3. Применение программно-целевого метода при организации контроля, управления и наращивания человеческого капитала.

4. Развитие качества человеческого капитала через улучшение интеллектуального капитала.

5. Увеличение государственных расходов на образование.

6. Увеличение инвестиций в человеческий капитал в соответствии с количеством населения в стране и совершенствование механизмов осуществления этих инвестиций.

На основании проведенного исследования можно сделать вывод, что роль человеческого капитала в экономическом развитии страны велика, человеческий капитал представляет собой фактор социально-экономического развития страны и её регионов в условиях постиндустриального общества и необходимости формирования инновационной экономики, преимущественно использующей экономику знаний, при ограниченности материальных ресурсов в рыночной экономике. Поэтому инвестиции в человеческий капитал в перспективе более выгодны, чем вложения в физический капитал, так как физический капитал истощаем, а человеческий ресурс не только восполняем, но еще и гибок к изменяющимся условиям.

#### **БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1. Официальный сайт научно-образовательного портала IQ Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». Электронный ресурс – [режим доступа: <https://iq.hse.ru/news/177671523.html> (дата обращения: 01.03.2018)].

2. Корчагин, Ю.А. Широкое понятие человеческого капитала. Электронный ресурс – [режим доступа: <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=3&page=22> (дата обращения: 01.03.2018)].

3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Срочная информация по вопросам статистики «Мониторинг развития информационного общества в Российской Федерации». Электронный ресурс – [режим доступа: [gks.ru/free\\_doc/new\\_site/business/it/monitor\\_rf.xls](http://gks.ru/free_doc/new_site/business/it/monitor_rf.xls) (дата обращения: 01.03.2018)].

4. Корчагин, Ю.А. Измерение национального человеческого капитала. Электронный ресурс – [режим доступа:

<http://www.lerc.ru/?part=articles&art=1&page=119> (дата обращения: 01.03.2018)].

5. Родионова, Е.М., Гуков, А.Э. Рынок человеческого капитала России. Институциональные инновации// Среднерусский вестник общественных наук. 2012г. Электронный ресурс – [режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/rynok-chelovecheskogo-kapitala-rossii-institutsionalnye-innovatsii> (дата обращения: 01.03.2018)].

6. Кадермятова, Р.А. Рынок труда: учебно-практическое пособие / Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ульяновский государственный технический университет», Институт дистанционного и дополнительного образования. – Ульяновск : УлГТУ, 2015. – 79 с.

7. На основании данных сайта «Index of economic freedom», раздел «Index Data». Электронный ресурс – [режим доступа: <http://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year> (дата обращения: 05.03.2018)].

8. На основании данных сайта статистики «Numbeo», раздел «Eastern Europe: Quality of Life Index by Country». Электронный ресурс [режим доступа: [https://www.numbeo.com/quality-of-life/rankings\\_by\\_country.jsp?title](https://www.numbeo.com/quality-of-life/rankings_by_country.jsp?title) (дата обращения: 05.03.2018)].

9. На основании данных сайта «United Nations Development Programme. Human Development Reports». Раздел «Human Development Indicators». Электронный ресурс [режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/countries/profiles/RUS> (дата обращения: 05.03.2018)].

10. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Электронный ресурс – [режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#) (дата обращения: 07.03.2018)].

11. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики.. Электронный ресурс [режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/free/b04\\_03/isswww.e](http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/isswww.e)

[xe/stg/d01/36.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/isswww.e) (дата обращения 06.03.2018)].

12. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Доклады «Социально-экономическое положение России» за 2010-2017 гг. Электронный ресурс – [режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1140086922125](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140086922125) (дата обращения 07.03.2018г.)].

13. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Государственные расходы на образование и здравоохранение – [режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b11\\_65/IssWWW.exe/Stg/05-09.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_65/IssWWW.exe/Stg/05-09.htm); [gks.ru/bgd/regl/b14\\_44/IssWWW.exe/Stg/16-23.doc](http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_44/IssWWW.exe/Stg/16-23.doc); [gks.ru/bgd/regl/b15\\_44/IssWWW.exe/Stg/15-22.doc](http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_44/IssWWW.exe/Stg/15-22.doc); [http://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2017/rus\\_es.pdf](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/rus_es.pdf) (дата обращения 07.03.2018г.)].

#### **BIBLIOGRAPHIC LIST**

1. Official site of scientific and educational portal IQ national research University Higher school of Economics. News section. Advanced growth of human capital. Electronic resource – [access mode: <https://iq.hse.ru/news/177671523.html> (circulation date: 01.03.2018)].

2. Korchagin, Yu. A. Broad notion of human capital. Electronic resource – [access mode: <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=3&page=22> (circulation date: 01.03.2018)].

3. Official website of the Federal State Statistics Service. Urgent information on statistics «Monitoring the development of the information society in the Russian Federation». Electronic resource – [access mode: [gks.ru/free\\_doc/new\\_site/business/it/monitor\\_rf.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/it/monitor_rf.xls) (circulation date: 01.03.2018)].

4. Korchagin, Yu.A. Measurement of national human capital. Electronic resource – [access mode: <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=1&page=119> (circulation date: 01.03.2018)].

5. Rodionova, EM, Gukov, A.E. The market of human capital of Russia. Institu-

tional innovation // Srednerussky vestnik of social sciences. 2012. Electronic resource – [access mode: <https://cyberleninka.ru/article/n/rynok-chelovecheskogo-kapitala-rossii-institutsionalnye-innovatsii> (date of circulation: 01.03.2018)].

6. Kadermjatova, R.A. Labor market: teaching aid / Ministry of Education and Science of the Russian Federation, Federal State Budget Educational Institution of Higher Professional Education «Ulyanovsk State Technical University», Institute of Distance and Additional Education. – Ulyanovsk: UISTU, 2015. – 79 p.

7. Based on the data of the «Index of economic freedom», the section «Index Data». Electronic resource – [access mode: <http://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year> (reference date: 05.03.2018)].

8. Based on the data of the «Numbeo» statistics website, the section «Eastern Europe: Quality of Life Index by Country». The electronic resource [access mode: [https://www.numbeo.com/quality-of-life/rankings\\_by\\_country.jsp?title](https://www.numbeo.com/quality-of-life/rankings_by_country.jsp?title) (date of circulation: 05.03.2018)].

9. Based on the United Nations Development Program website. «Human Development Reports». Section «Human Develop-

ment Indicators». Electronic resource [access mode: <http://hdr.undp.org/en/countries/profiles/RUS> (circulation date: 05.03.2018)].

10. Official site of the Federal State Statistics Service. Electronic resource – [access mode: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#) (circulation date: 03/07/2018)].

11. Official website of the Federal State Statistics Service .. Electronic resource [access mode: [http://www.gks.ru/bgd/free/b04\\_03/isswww.exe/stg/d01/36.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/isswww.exe/stg/d01/36.htm) (circulation date 06.03.2018)].

12. Official website of the Federal State Statistics Service. Reports "Social and Economic Situation of Russia" for 2010-2017. Electronic resource – [access mode: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1140086922125](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140086922125) (circulation date 07.03.2018)].

13. Official website of the Federal State Statistics Service. Public expenditure on education and health care – [access mode: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b11\\_65/IssWWW.exe/Stg/05-09.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_65/IssWWW.exe/Stg/05-09.htm); [http://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2017/eng\\_es.pdf](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/eng_es.pdf) (circulation date 07.03.2018)].

## **ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ**

**Алифанова Е.Н.,**

д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Финансовый мониторинг и финансовые рынки» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

E-mail: alifanovaen@mail.ru

**Евлахова Ю.С.,**

д.э.н., доцент кафедры «Финансовый мониторинг и финансовые рынки» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

E-mail: evlahova@yandex.ru

**Ильин А.В.,**

аспирант кафедры «Финансовый мониторинг и финансовые рынки» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

E-mail: finmonitor.rsue@gmail.com

**Крамарева Е.А.,**

магистрант кафедры «Финансовый мониторинг и финансовые рынки» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

E-mail: liza.kram@yandex.ru

### **ИНДИКАТОРЫ ОЦЕНКИ МАСШТАБОВ ТЕНЕВЫХ ПОТОКОВ И РИСКОВ ОТМЫВАНИЯ ДЕНЕГ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ<sup>1</sup>**

В данной статье рассмотрены основные мировые индикаторы масштабов теневых потоков: «антиотмывочный» индекс Базельского института управления, индикатор незаконных финансовых потоков *Global Financial Integrity (GFI)*, индекс восприятия коррупции *Transparency International*. Цель работы заключается в выявлении сильных и слабых сторон данных индикаторов посредством анализа мировых показателей и показателей стран БРИКС. Авторы дают краткую характеристику методологии расчета данных показателей, анализируют полноту охвата незаконных финансовых потоков и рассматривают эффективность мировой системы противодействия отмыванию

денег, полученных преступным путем. В результате анализа сделаны выводы о преимуществах и недостатках исследуемых индикаторов.

**Ключевые слова:** отмывание денег, теневые потоки, страны БРИКС, система противодействия отмыванию денег.

**Alifanova E.N., Evlakhova Yu.S.,**

**Ilyin A.V., Kramareva E.A.**

### **THE INDICATORS OF ESTIMATION OF SCALES OF SHADOW FLOWS AND RISKS IN THE WORLD ECONOMY**

In this article the main world indicators of shadow flows such as the Basel Anti-Money Laundering Index, illicit financial flows calculated by Global Financial Integrity (GFI), the corruption perception index Transparency International are considered. The aim of the research is to identify the strengths and weaknesses of these indicators through the analysis of world indicators and indicators of the BRICS countries. The authors give a brief description of the methodology for calculating these indicators, analyze the completeness of the coverage of illegal financial flows and consider the effectiveness of the global system for combating money laundering obtained by criminal means.

**Keywords:** money laundering, shadow flows, BRICS countries, money laundering counteraction system

Современные вызовы и угрозы глобальной экономики, стремительные новации в развитии финансового рынка приводят к необходимости развития подходов к оценке масштабов теневых финансовых потоков. Существующие индикаторы, рассчитываемые различными международными организациями, решают локальные задачи, имеют специфику расчета (рассчитываются по разным методикам). Кроме того, значения индикаторов зачастую характеризуют прошлую ситуацию, не соответствующую критерию своевременности, что серьезно ограничивает возможности их использования в мониторинге [1]. Вместе с тем данные индикаторы сохраняют свое

<sup>1</sup> Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ (соглашение 18-010-00657)

значение для ретроспективного анализа и могут быть использованы для разработки долгосрочных стратегий регулирования данных процессов.

В статье рассмотрены три наиболее распространенных индикатора оценки масштабов теневых потоков:

- «антиотмывочный» индекс Базельского института управления (the Basel Anti-Money Laundering (AML) Index),
- индикатор незаконных финансовых потоков Global Financial Integrity,
- индекс восприятия коррупции Transparency International.

В отношении каждого из индикаторов представлена краткая характеристика особенностей его расчета, а также проведен анализ значений за 2015-2017 гг. по всем входящим в расчет странам с отдельным акцентом на странах БРИКС и России. На основе данного анализа будут сделаны выводы о преимуществах и недостатках исследуемых.

Базельский индекс противодействия легализации (отмыванию) денег (ПОД)

представляет собой ранжированный список стран с точки зрения угроз и рисков в сфере противодействия отмыванию денег и финансированию терроризма (ПОД/ФТ) [2].

Первое исследование, направленное на расчет индекса в сфере ПОД/ФТ, было проведено в апреле 2012 года.

Методика расчета индекса ПОД основывается на научном исследовании, проведенном сотрудниками Базельского института, по результатам которого были выделены 14 индикаторов, отражающие различные аспекты функционирования системы ПОД/ФТ. Данные индикаторы можно разделить на следующие группы:

- риски ПОД/ФТ,
- коррупционные риски,
- прозрачность финансового сектора,
- прозрачность и финансовая ответственность государственного сектора,
- политические и юридические риски.

Каждую группу можно разделить на подгруппы, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Индикаторы индекса ПОД Базельского института управления

№	Группа	Подгруппа
1	Риски ПОД/ФТ 65%	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Рекомендации ФАТФ (30%)</li> <li>✓ Индекс финансовой секретности (25%)</li> <li>✓ Отчет «О стратегии контроля за международным оборотом наркотиков» (10%)</li> </ul>
2	Коррупционные риски 10%	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Восприятие государственной коррупции (10%)</li> </ul>
3	Прозрачность финансового сектора 15%	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Индекс корпоративной прозрачности (1,88%)</li> <li>✓ Эффективность аудита и отчетности (5,63%)</li> <li>✓ Регулирование ценных бумаг (5,63%)</li> <li>✓ Финансовый сектор (1,88%)</li> </ul>
4	Прозрачность и финансовая ответственность государственного сектора 5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ База данных по политическим финансам (1,67%)</li> <li>✓ Индекс открытого бюджета (1,67%)</li> <li>✓ Прозрачность, учет и корреляция. (1,67%)</li> </ul>
5	Политические и юридические риски 5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Свобода прессы и свобода в мире (1,67%)</li> <li>✓ Институциональная сила (1,67%)</li> <li>✓ Верховенство закона (1,67%)</li> </ul>

Источник: составлено авторами по Basel AML Index 2017 Report, Basel Institute on Governance 16 August 2017[3]

Индекс 2017 года представлен для 146 стран, диапазон риска варьируется от 0 (низкий уровень риска) до 10 (высокий уровень риска) и отражает итоговый рейтинг страны с точки зрения рисков ПОД/ФТ. Из-за недостаточности данных

были исключены из рейтинга Базельского индекса 2017 года три страны: Эфиопия, Гвинея и Сейшельские Острова.

Анализируя рейтинг топ-10 самых высокорисковых стран, по индексу ПОД Базельского института управления (таблица 2),



можно сказать, что это страны, которые не играют роли глобальных финансовых центров или мировых поставщиков финансо-

вых услуг. Половина из них расположена в Африке к югу от Сахары, другая половина находится в Азии и на Ближнем Востоке.

Таблица 2 – Топ-10 стран с высокими рисками в соответствии с индексом ПОД Базельского института управления в 2017 г.

Место страны в рейтинге	Страна	Общий балл
1	Иран	8,60
2	Афганистан	8,38
3	Гвинея-Бисау	8,35
4	Таджикистан	8,28
5	Лаос	8,28
6	Мозамбик	8,08
7	Мали	7,97
8	Уганда	7,86
9	Камбоджа	7,94
10	Танзания	7,89

Источник: составлено авторами по Basel AML Index 2017 Report, Basel Institute on Governance 16 August 2017.

Имеющиеся данные показывают, что оценка высокого риска представленных стран в основном обусловлена слабым уровнем развития системы ПОД / ФТ в сочетании со структурными и функциональными недостатками финансовой системы, высоким уровнем коррупции, а также высокими политическими рисками.

Анализ динамики значения Базельского индекса ПОД за три года показывает, что большинство из 10 стран с высоким

уровнем риска существенно не изменили свой рейтинг рисков в 2017 году (табл. 3), что указывает на медленный прогресс и трудности в проведении структурных изменений, которые могли бы улучшить их систему ПОД / ФТ. Данный вывод подтверждается результатами, опубликованными в докладе Центрального банка Российской Федерации [4], где представлены результаты исследования индекса ПОД за период 2012-2017 гг.

Таблица 3 – Изменение структуры стран с высоким уровнем риска в соответствии с Индексом ПОД Базельского института управления (2015-2017гг)

2015	2016	2017
Иран (8,59 балла)	Иран (8,61)	Иран (8,60)
Афганистан(8,48)	Афганистан (8,51)	Афганистан (8,38)
Таджикистан (8,26)	Таджикистан (8,19)	Гвинея-Бисау (8,35)
Гвинея-Бисау (8,15)	Уганда (8,01)	Таджикистан (8,28)
Мали (7,97)	Гвинея-Бисау (7,99)	Лаос (8,28)
Камбоджа (7,93)	Камбоджа (7,89)	Мозамбик (8,08)
Мозамбик (7,90)	Мозамбик (7,89)	Мали (7,97)
Уганда (7,86)	Мали (7,86)	Уганда (7,95)
Свазиленд (7,85)	Судан (7,85)	Камбоджа (7,94)
Мьянма (7,78)	Мьянма (7,71)	Танзания (7,89)

Источник: составлено авторами по отчетам Индекса ПОД Базельского института управления за 2015, 2016, 2017 года.

Например, в 2017 году в Афганистане произошло улучшение показателей коррупционных рисков, но это не привело

к существенным изменениям в рейтинге по Базельскому индексу ПОД, так как оценка

страновых рисков ПОД/ФТ не показывает положительной динамики.

Рассматривая рейтинг стран с низким уровнем риска (табл. 4), необходимо заметить, что большинство стран показывают

высокий уровень соблюдения законодательства ПОД/ФТ, что демонстрируют соответствующие отчеты Базельского института управления.

Таблица 4 – Топ-10 стран с низким уровнем риска в соответствии с индексом ПОД Базельского института управления в 2017 г.

Место страны в рейтинге	Страна	Общий балл
1	Финляндия	3,04
2	Литва	3,67
3	Эстония	3,83
4	Болгария	3,87
5	Новая Зеландия	3,91
6	Словения	4,02
7	Дания	4,05
8	Хорватия	4,11
9	Швеция	4,25
10	Израиль	4,25

Источник: составлено авторами по Basel AML Index 2017 Report, Basel Institute on Governance 16 August 2017

Список стран с низким уровнем риска за последние шесть лет существенно не изменился (табл. 5). В течение последних четырех лет Финляндия оставалась с

наименьшим показателем риска по Базельскому индексу. Литве и Эстонии удалось сохранить свои позиции с 2016 года, занимая вторую и третью позицию.

Таблица 5 – Изменение структуры стран с низким уровнем риска в соответствии с Индексом ПОД Базельского института управления (2015-2017 гг.)

2015	2016	2017
Финляндия (2,53 балла)	Финляндия (3,05)	Финляндия (3,04)
Эстония (3,19)	Литва (3,62)	Литва (3,67)
Словения (3,41)	Эстония (3,82)	Эстония (3,83)
Литва (3,67)	Болгария (3,83)	Болгария (3,87)
Новая Зеландия (3,78)	Новая Зеландия (3,86)	Новая Зеландия (3,91)
Болгария (3,79)	Словения (4,06)	Словения (4,02)
Швеция (3,99)	Дания (4,08)	Дания (4,05)
Польша (3,99)	Венгрия (4,15)	Хорватия (4,11)
Чили (4,02)	Хорватия (4,15)	Швеция (4,25)
Мальта (4,03)	Ямайка (4,16)	Израиль (4,25)

Источник: составлено авторами по отчетам Индекса ПОД Базельского института управления за 2015, 2016, 2017 года.

Необходимо отметить, что наиболее значительные улучшения с 2016 по 2017 год продемонстрировали Ямайка, Тунис, Венгрия, Узбекистан, Перу. Данные стра-

ны во многом снизили риски в сфере ПОД/ФТ. Наиболее негативные изменения коснулись Судана, Тайваня, Израиля, Бангладеш, Германии (табл. 6).

Таблица 6 – Наиболее значимые изменения показателей индекса ПОД  
Базельского института управления за 2016-2017 гг.

Страна	2016	2017	Изменение
<b>Улучшения</b>			
Ямайка	6,60	4,16	<b>+2,44</b>
Тунис	6,37	4,62	<b>+1,74</b>
Венгрия	5,41	4,15	<b>+1,26</b>
Узбекистан	6,09	5,10	<b>+0,99</b>
Перу	5,25	4,31	<b>+0,95</b>
<b>Ухудшения</b>			
Судан	7,02	7,85	<b>-0,83</b>
Тайвань	4,34	5,12	<b>-0,79</b>
Израиль	4,25	4,89	<b>-0,64</b>
Бангладеш	5,79	6,40	<b>-0,61</b>
Германия	4,78	5,33	<b>-0,55</b>

Источник: составлено авторами по отчету Базельского индекса ПОД 2017 года.

При сложившейся геополитической и экономической ситуации необходимо рас-

смотреть позиции стран БРИКС в рейтинге Базельского индекса ПОД [5].

Таблица 7 – Изменение показателей стран БРИКС в рейтинге индекса ПОД  
Базельского института управления (2015-2017 гг.)

Страна	2015		2016		2017	
	Значение индекса	Место	Значение индекса	Место	Значение индекса	Место
Китай	6,05	63	6,70	39	6,53	51
Россия	6,26	57	6,22	58	6,22	64
Бразилия	5,95	68	6,23	56	6,20	66
Индия	5,77	79	5,69	78	5,58	88
ЮАР	4,97	112	4,86	117	5,32	99

Источник: составлено авторами по отчетам Индекса ПОД Базельского института управления за 2015-2017 гг.

Проводя сравнительный анализ показателей стран БРИКС (табл. 7), можно сделать вывод, что уровень риска в соответствии с индексом ПОД достаточно высокий в Китае 6,53 в 2017 году (51-е место). Страной с относительно низким уровнем риска в рамках БРИКС является ЮАР, которая занимает 99 место в 2017 году.

Россия имеет относительно стабильный показатель баллов (6,26). При этом место России в данном рейтинге повышается (2015 год – 57-е место, 2016 год – 58-е место, 2017 год – 64-е), т.е. позиция в целом улучшается и риски ОД/ФТ снижаются.

Вместе с тем риски ОД/ФТ в Бразилии и ЮАР, согласно индексу ПОД Базельского института управления в 2015-2017 гг. выросли. В целом по позициям в

рейтинге страны БРИКС имеют средний уровень риска ОД/ФТ.

Следует отметить, что антиотмывочный индекс Базельского института дает общую картину уровня риска в сфере ПОД/ФТ в странах. Оценки, получаемые в результате анализа определенных показателей индекса, не должны рассматриваться как фактические измерения отмывания денег и финансирования терроризма [6].

Исследовательская организация Global Financial Integrity (GFI) проводит анализ незаконных финансовых потоков на страновом уровне, содействует созданию прозрачной международной финансовой системы [7]. Последняя аналитическая работа, находящаяся в общем доступе, была опубликована в апреле 2017 года – «Незаконные финансовые потоки из и в развивающиеся

страны: 2005-2014». Данный отчет является седьмым и публикуется с 2008 года.

Оценивая финансовые потоки, аналитики GFI фокусируются только на доступных мировых данных: об утечке со счетов платежного баланса Международного валютного фонда (МВФ) и по статистике МВФ по искажению стоимости или объема экспорта или импорта на таможенном счете. В последнем отчете используются суженные и расширенные оценки.

Расширенные оценки рассчитываются как общий объем нелегальных финансовых потоков между странами и зависят от доступности данных. Для того чтобы избежать двойного учета незаконных потоков между развивающимися странами после суммирования данных для создания мирового показателя уровня незаконных финансовых потоков, рассчитываются суженные оценки.

Суженные оценки характеризуют объем незаконных финансовых потоков между развивающимися и развитыми странами; т.е. исключают часть измеряемых незаконных финансовых потоков между развивающимися странами.

Анализ следующего индикатора оценки масштабов теневых потоков – исследования Global Financial Integrity показывает, что объем незаконных финансовых потоков (НФП) в мировой экономике является достаточно большим. В период с 2005 по 2014 год, доля НФП составляла 14-24% от общей торговли развивающихся стран, то есть почти четверть. Если рассматривать отток, то за период проводимого анализа он составил 4,6 – 7,2% от общей суммы торговли, а приток 9,5-16,8%. Это

означает, что приток НФП выше, что может быть связано с относительно менее развитыми системами ПОД/ФТ, и стремлением организаторов движения преступных доходов воспользоваться этим несовершенством для отмывания денег.

В списке стран за период 2005-2014 гг. явно выделяется Аруба (небольшой остров в Карибском море) при объеме общей торговли 12 917 млн. долл. незаконный отток составляет 155-599% от общей торговли. Здесь необходимо добавить, что на острове активно действуют офшорные банки, то есть Аруба является офшорным финансовым центром[8]. Очевидно, что риски отмывания денег здесь очень высоки.

Наименьшие показатели незаконного оттока (от 0 до 1%) по версии GFI показывают Босния и Герцеговина, Кения, Косово, Саудовская Аравия, Тунис, Объединенные Арабские Эмираты.

Анализ динамики незаконных притоков в страны показывает, что наиболее высокие наблюдаются в Либерии (783-1051%), Панаме (288-667%), на Багамских Островах (150-233%). Наиболее низкие притоки наблюдаются в Анголе (1%), Боснии и Герцеговине (1%), Камеруне (1-2%), Гватемале (1-2%)[9]. Кроме этого, в ряде стран незаконные притоки настолько малы, что в исследовании GFI аналитики оценивают их как 0%. К таким странам относятся Республика Конго, Доминиканская Республика, Мальдивы, Мавритания, Мозамбик, Сомали.

Рассмотрим, как оценивает GFI незаконные финансовые потоки в странах БРИКС.

Таблица 8. – Незаконные финансовые потоки стран БРИКС в 2014 году

Страна	Отток, %		Приток, %		Общий объем торговли, млн долл.
	Суженные оценки	Расширенные оценки	Суженные оценки	Расширенные оценки	
Бразилия	2	5	5	11	477 066
Индия	1	3	5	13	778 246
Китай	4	6	12	20	4 306 326
Россия	7	12	16	26	783 458
ЮАР	4	11	3	3	200 538

Источник: составлено авторами по отчету Illicit Financial Flows to and from Developing Countries: 2005-2014, Global Financial Integrity.

В 2014 году наименьший незаконный финансовый отток наблюдался в Индии (1-3%), а наибольший в России (7-12%), при этом общий объем торговли у этих стран примерно равен. Если рассматривать незаконный финансовый приток, то лидирующую позицию занимает Россия (12-20%), а наименьшие оценки получила ЮАР (3%). Китай с самым большим объемом торгов-

ли среди стран БРИКС имеет довольно низкие оценки оттока, но по притоку оценки приближены к показателю России. Россия является лидером среди стран БРИКС по объему притока и оттока незаконных финансовых средств.

Исследование GFI дает возможность проанализировать показатели за период с 2005 по 2014 год.

Таблица 9 – Незаконные финансовые потоки стран БРИКС за период 2005-2014 гг.

Страна	Отток, %		Приток, %		Общий объем торговли, млн долл.
	Суженные оценки	Расширенные оценки	Суженные оценки	Расширенные оценки	
Бразилия	9	13	11	23	3 782 733
Индия	2	3	6	14	5 500 744
Китай	4	5	12	19	29 071 507
Россия	10	17	16	28	6 334 767
ЮАР	5	9	2	3	1 709 543

Источник: составлено авторами по отчету Illicit Financial Flows to and from Developing Countries: 2005-2014, Global Financial Integrity.

Из представленных данных видно, что лидером по оттоку и притоку остается Россия (отток 10-17%, приток 16-28%). Наименьший показатель по оттоку у Индии (2-3%), а наименьший показатель по притоку у ЮАР (2-3%).

Анализируя исследование GFI, можно сделать вывод, что как и индекс Базельского института, данные по финансовым потокам демонстрируют картину отмывания денег в отдельных аспектах, а именно

связанных с искажением таможенной статистики. Кроме того, данные идут с большим отставанием, т.к. оценки 2014 года являются устарелыми и не показывают нам современного состояния системы ПОД/ФТ. Можно добавить, что, по оценкам Банка России, объем трансграничных сомнительных операций снижается с 2015 года. До 2015 г. данные ЦБ РФ соответствовали данным GFI (рис. 1).

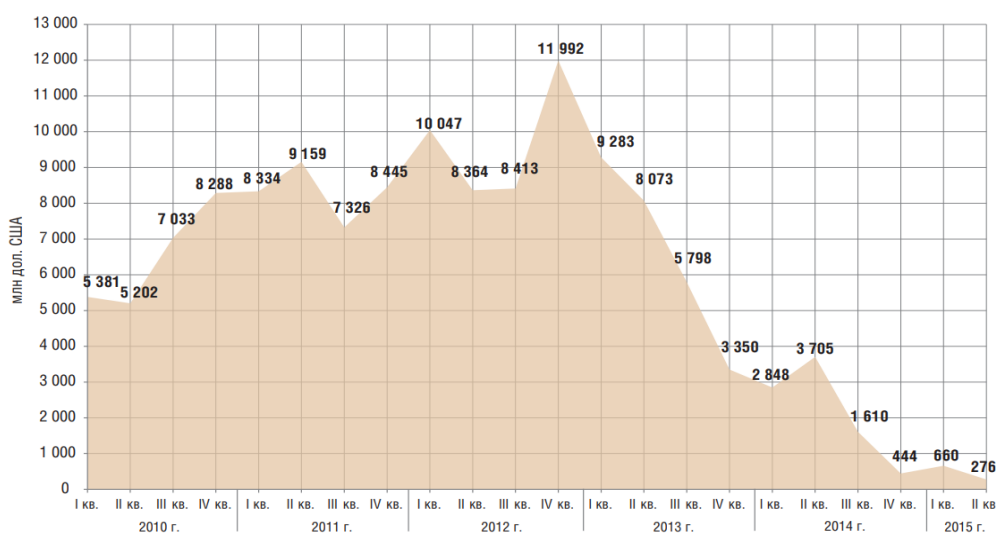


Рисунок 1. Динамика объема сомнительных операций в РФ, млн дол. США

Источник: Скобелкин Д. Г. Консолидация банковской системы в целях противодействия незаконным финансовым операциям // Деньги и кредит. – 2016. – №2. – С. 8-11[10]



Индекс восприятия коррупции (ИВК) рассчитывается международной организацией по борьбе с коррупцией и исследованию уровня коррупции по всему миру Transparency International. Индекс объединяет данные нескольких источников, которые отражают представления предпринимателей и экспертов из разных стран об уровне коррупции в государственном секторе этих стран.

ИВК – 2017 подсчитан на основании 13 источников данных, собранных 12 различными организациями в течение последних двух лет. Например, источниками являются: исследование мировой конкурентоспособности Международного института управленческого развития (Швейцария) за 2017 год; рейтинг институциональных систем и государственной политики Всемирного банка за 2017 год; экспертные опросы консалтинговой фирмы

Political and Economic Risk Consultancy (Гонконг) в странах Азии за 2017 год и др.

Баллы выставляются по шкале от 0 до 100, где 0 обозначает самый высокий уровень восприятия коррупции, а 100 – самый низкий.

В рейтинге индекса восприятия коррупции, рассчитанного Transparency International в 2017 году, группа лидеров выглядит следующим образом: первое место заняла Новая Зеландия (89 баллов), второе – Дания (88 баллов), за ними следуют Финляндия, Норвегия и Швейцария (по 85 баллов). Аутсайдерами вновь признаны Сомали (9 баллов) и Южный Судан (12 баллов) [11]. Кроме того, 2/3 стран набрали менее 50 баллов.

Относительно стран БРИКС наилучший показатель имеет ЮАР (43 балла), а наихудший – Россия.

Таблица 10 – Показатели индекса восприятия коррупции в странах БРИКС за 2017 год

Страна	Количество баллов	Место в рейтинге
Бразилия	37	96
Индия	40	81
Китай	41	77
Россия	29	135
ЮАР	43	71

Источник: составлено авторами по докладу Transparency International «Индекс восприятия коррупции – 2017».

Россия набрала 29 баллов и заняла 135 место из 180. С 2015 года количество баллов России остается стабильно неизменным, меняются только места (в 2015 году – 119-е, в 2016 – 131-е), что связано с переменами в других странах и с включением или исключением некоторых стран из индекса.

Такой же результат, как Россия, в 2017 году получили Доминиканская Республика, Гондурас, Кыргызстан, Лаос, Мексика, Папуа – Новая Гвинея и Парагвай. Из соседей России по ИВК-2016 Иран и Украина прибавили по одному баллу, Казахстан и Непал – по два.

Так как ИВК составляется на основании опросов экспертов и предпринимателей, проведенных независимыми организациями по всему миру, можно сказать, что значения данного индекса в определенной степени субъективны [12].

В целом отметим, что в отличие от существующей методологии оценки эффективности национальных систем ПОД/ФТ, все проанализированные индикаторы не могут дать комплексной оценки уровня эффективности.

Систематизируем значения трех анализируемых индикаторов, относящихся к странам БРИКС, в таблице 11 и на рисунке 1.

Таблица 11. – Агрегированные показатели стран БРИКС по рассмотренным индексам

	Показатель индекса ПОД Базельского института управления, 2017 г., баллы	Показатель индекса восприятия коррупции, 2017 г., баллы	Показатель незаконных финансовых потоков GFI, 2014 г., %	
			Отток	Приток
	<i>min 0; max 10</i>	<i>min 100; max 0</i>	<i>min 0; max 100</i>	<i>min 0; max 100</i>
Бразилия	6,20	37	2-5	5-11
Индия	5,58	40	1-3	5-13
Китай	<b>6,53</b>	41	4-6	12-20
Россия	6,22	<b>29</b>	<b>7-12</b>	<b>16-26</b>
ЮАР	<b>5,32</b>	<b>43</b>	4-11	<b>3</b>

Источник: составлена авторами

Страны БРИКС занимают средние позиции в рейтингах показателей по индексу ПОД Базельского института и по индексу восприятия коррупции (средний показатель среди стран БРИКС 5,97). По показателю индекса восприятия коррупции средний показатель стран БРИКС равен 38 баллам, что говорит о том, что в данных странах достаточно высокий риск коррупционных преступлений. Анализ незаконных финансовых потоков позволяет сделать вывод о том, что приток и отток финансовых средств в странах БРИКС отно-

сительно других стран находятся на низком уровне.

Относительно стран БРИКС Россия имеет слабые позиции по показателям индекса восприятия коррупции (29 баллов) и по показателям незаконных финансовых потоков GFI: по оттоку (7-12%) и притоку (16-26%). Оценивая показатели стран БРИКС по индексу ПОД Базельского института управления, отметим, что Россия занимает третье место (6,22) после ЮАР (5,35 балла) и Бразилии (6,20).

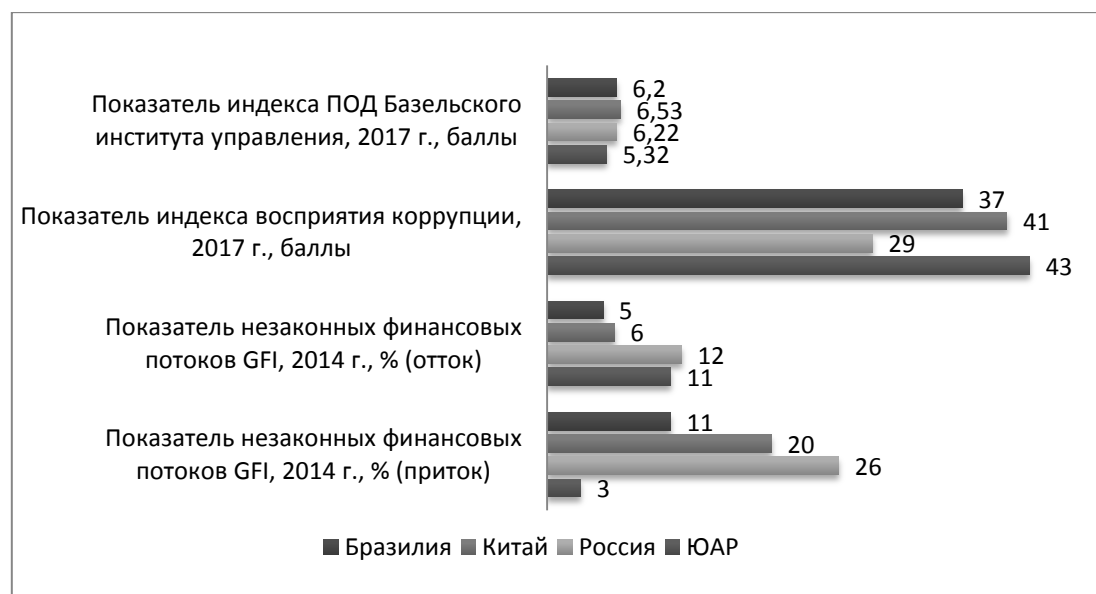


Рисунок 2 – Агрегированные показатели стран БРИКС по рассмотренным индексам  
Источник: составлено авторами

Выводы по результатам анализа методик расчета индикаторов, полноты охвата незаконных финансовых потоков, своевременности и объективности отражения ситуации:

1) каждый из представленных индикаторов имеет свою предметную область анализа, в этом смысле все они являются, скорее, специализированными, чем комплексными показателями;

2) по своевременности данных существенно отстает от других индикатор незаконных финансовых потоков GFI, прежде всего, по причине использования макроэкономической статистики, собираемой/составляемой с определенным временным лагом. Поскольку антиотмывочный индекс и ИВК опираются (в разной степени, разумеется) на экспертные суждения, это дает возможность с их помощью получать актуальную информацию. В то же время это преимущество приводит к повышению роли субъективности в оценке.

#### **БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1. Альбеков А.У., Алифанова Е.Н., Евлахова Ю.С. Сетевое взаимодействие – платформа развития образовательных программ в сфере противодействия отмыванию денег и коррупции // Борьба с коррупцией как ключевой элемент усиления мировой системы ПОД/ФТ: материалы международной научно-практической конференции / под редакцией В.И. Глотова. – М.: МУМЦФМ, – 2015. – 110 с. – С.61-72.
2. Бобрышев Н.А. Страновой индекс противодействия легализации (отмыванию) денег Базельского института управления // Финансовая безопасность – 2014. – №7. – С.33-35
3. Basel AML Index 2017 Report, Basel Institute on Governance 16 August 2017 // URL: [https://index.baselgovernance.org/sites/index/documents/Basel\\_AML\\_Index\\_Report\\_2017.pdf](https://index.baselgovernance.org/sites/index/documents/Basel_AML_Index_Report_2017.pdf)
4. «Обзор событий в сфере противодействия отмыванию доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» 1-31 августа 2017 года // URL: <https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/4627/Aug2017.pdf>
5. Архипов А.Ю., Шикун М.С. Позиционирование стран БРИКС в современной мировой экономике // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. -2017. – №8 (87). –С. 7-10
6. Rekova N.Y., Akimova O.V. Features and shortcomings of world system of counteraction to money laundering and financing of terrorism // Науковий вісник полісся. – 2017. – № 1-2 (9). – С. 191-197
7. Алифанова Е.Н., Евлахова Ю.С. Выявление угроз роста системного риска на российском финансовом рынке на основе определения уязвимостей финансовых институтов и домохозяйств к риску отмывания денег: монография // под ред. А.У. Альбекова. – Ростов-н/Д.: РГЭУ (РИНХ), 2015. –174 с.
8. Булатов А.С. Россия в международном движении капитала: перелом тенденций // Вопросы экономики. – 2017. – №5. – С. 148-158
9. «Illicit Financial Flows to and from Developing Countries: 2005-2014», Global Financial Integrity. URL: <http://www.gfintegrity.org/report/illicit-financial-flows-to-and-from-developing-countries-2005-2014/>
10. Скобелкин Д. Г. Консолидация банковской системы в целях противодействия незаконным финансовым операциям // Деньги и кредит. – 2016. – №2. – С. 8-11
11. Доклад Transparency International «Индекс восприятия коррупции – 2017» // URL: [https://www.transparency.org/news/feature/corruption\\_perceptions\\_index\\_2017](https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2017)
12. Матраева Л.В., Алябьева А.В. Деятельность подразделений финансовой разведки и их роль в регулировании движения международного капитала // International scientific review. - 2017. - № 4 (35). - С. 39-42

#### **BIBLIOGRAPHIC LIST**

1. Al'bekov A.U., Alifanova E.N., Evlakhova Yu.S. Network interaction as a platform for development of educational programs in the sphere of counteraction to money laundering and corruption. In: Fight against corruption as a key element of strengthening the AML/CFT world system: Proceeds of international scientific and practical conference. Moscow, International Training and Methodology Centre for Financial Monitoring Publ., 2015, pp. 61–72.
2. Bobryshev N.A. The country index of counteraction to money laundering (money laundering) of the Basel Institute of Management // Financial security, 2014, №7, pp.33-35

3. Basel AML Index 2017 Report, Basel Institute on Governance 16 August 2017 // URL: [https://index.baselgovernance.org/sites/index/documents/Basel\\_AML\\_Index\\_Report\\_2017.pdf](https://index.baselgovernance.org/sites/index/documents/Basel_AML_Index_Report_2017.pdf)

4. "Review of developments in the field of combating the laundering of proceeds from crime and the financing of terrorism" 1-31 August 2017 // URL: <https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/4627/Aug2017.pdf>

5. Архипов А.Ю., Шикун М.С. Позиционирование стран БРИКС в современной мировой экономике // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. -2017. – №8 (87). – С. 7-10.

6. Reкова N.Y., Akimova O.V. Features and shortcomings of world system of counteraction to money laundering and financing of terrorism // Науковий вісник полісся. – 2017. – № 1-2 (9). – P. 191-197.

7. Alifanova E.N., Evlakhova Yu.S. Identification of threats to the growth of systemic risk in the Russian financial market on the basis of determining the vulnerabilities of financial institutions and households to the

risk of money laundering: monograph // Ed. A.U. Albekov. – Rostov-on/D.: RSEU (RINH), 2015. –174 p.

8. Bulatov A.S. Russia in international capital movement: Turn of tendencies // Issues of economics. – 2017. – №5. – P. 148-158

9. «Illicit Financial Flows to and from Developing Countries: 2005-2014», Global Financial Integrity // URL: <http://www.gfintegrity.org/report/illicit-financial-flows-to-and-from-developing-countries-2005-2014/>

10. Skobelkin D.G. Consolidation of the banking system in order to counteract illegal financial transactions // Money and credit. – 2016. – №2. – P. 8-11

11. «CORRUPTION PERCEPTIONS INDEX 2017» Transparency International // URL: [https://www.transparency.org/news/feature/corruption\\_perceptions\\_index\\_2017](https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2017)

12. Matraeva L.V., Alyabyeva A.V. Activities of financial intelligence divisions and their role in regulation of the movement of the international capital // International scientific review. – 2017. – № 4 (35). – P. 39-42.

**Яшина Н.И.,**

д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Финансы и кредит» Института экономики и предпринимательства Национального исследовательского Нижегородского государственного университета им.

Н.И. Лобачевского (ННГУ)

E-mail: sitnikof@mail.ru

**Аникин А.В.,**

к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит» Института экономики и предпринимательства Национального исследовательского Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского (ННГУ)

E-mail: alexan801@mail.ru

**Кравченко В.С.,**

к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит» Института экономики и предпринимательства Национального исследовательского Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского (ННГУ)

E-mail: kvsnf@mail.ru

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ИНФОРМАЦИОННО- ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ**

В рамках данной статьи предлагается создание системы автоматизированного финансового мониторинга, основанной на автоматической передаче данных в Росфинмониторинг обо всех клиентских операциях, предполагающей локализацию данных в специальном централизованном хранилище и позволяющей обрабатывать информацию с помощью алгоритмов машинного обучения. В работе применяются следующие научные методы: метод микро-математического моделирования, метод дедукции и индукции, статистический метод. Авторами предлагается методика, позволяющая определить величину капитальных и операционных затрат, связанных с созданием и функционированием предлагаемой системы, на основе данных о

количественных характеристиках информационной среды. С помощью предложенной методики был рассчитан необходимый плановый объем затрат, который сопоставлен с величиной потенциального ущерба, причиненного обществу, от действий преступных элементов. На основе полученных результатов авторы делают вывод о целесообразности создания предлагаемой системы информационного взаимодействия, реализованной на базе центра обработки данных.

**Ключевые слова:** информация, капитальные затраты, операционные затраты, транзакция, финансовый мониторинг, центр обработки данных.

**Yashina N.I., Anikin A.V., Kravchenko V.S.**

## **THE DEVELOPMENT PROSPECTS OF INFRASTRUCTURE OF INFORMATIONAL AND TECHNOLOGICAL SUPPORT OF FINANCIAL MONITORING IN THE CONDITIONS OF KNOWLEDGE ECONOMY**

Within this article creation of system of the automated financial monitoring is offered. This system is based on automatic data transmission in Federal Financial Monitoring Service about all client operations, assumes localization of data in the special centralized storage and allows to process information by means of algorithms of machine learning. In work the following scientific methods are applied: method of economic-mathematical modeling, method of deduction and induction, statistical method. Authors offer the technique allowing to determine the size of the capital and operational expenditure connected with creation and functioning of the offered system on the basis of data on quantitative characteristics of the information environment. By means of the offered technique the necessary planned volume of expenses has been calculated. Further authors have compared it with the size of the potential damage caused to society from actions of criminal elements. On the basis of the received results authors draw a conclusion about expediency of creation of the of-



*ferred system of information exchange realized on the basis of data-processing center.*

**Keywords:** *information, investment costs, operational expenses, transaction, financial monitoring, data-processing center.*

Напряженность международной обстановки, торговые войны между странами, введение международных санкций порождают финансовую нестабильность и усиливают волатильность мирового рынка капитала. В условиях нестабильной финансовой среды растет активность преступных субъектов, легализующих внутри национальных финансовых систем доходы, полученные преступным путем, и выводящих такие доходы за рубеж. Учитывая высокую латентность, характерную для преступлений в сфере ПОД/ФТ/ФРОМ, эффективная деятельность по их предотвращению, пресечению и расследованию невозможна без полномасштабного сбора, обработки и анализа информации. Ключевой организационной структурой на службе государственных интересов в сфере обеспечения финансовой безопасности является Федеральная служба по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг).

К настоящему времени уже сложился определенный пласт научных исследований, затрагивающих проблему повышения эффективности информационно-технологического обеспечения финансового мониторинга. Отдельным процедурам информационного взаимодействия в системе финансового мониторинга в сфере банковской деятельности посвящена работа Андриановой А.И. [1, с. 96]. Богатырев С.И. в своей статье приходит к выводу о том, что существующих информационных инструментов финансового мониторинга в настоящее время недостаточно для полноценного контроля появляющихся финансово-технологических инноваций. Автор полагает, что назрела потребность в расширении поднадзорной информационной среды: «Обеспечение экономической безопасности финансовой системы России применительно к новым аспектам ее развития в условиях расширения деятельности структур теневого банкинга может

быть достигнуто за счет повышения прозрачности финансовых операций и доступности для контроля информации о финансовых транзакциях любых участников в информационной среде, опирающейся на цифровые финансовые технологии» [2, с. 193]. В условиях развития социума и построения информационного общества (общества экономики знаний) изменяется система целеполагания государственных органов в сфере финансового мониторинга. Достижение высокой степени осведомленности о поднадзорной среде становится одной из основных целей данной деятельности. Указанное положение косвенно подтверждает работа Едроновой В.Н. [3], в которой автор отмечает, что «создание и совершенствование Единой информационной системы (ЕИС) Росфинмониторинга являются одной из приоритетных задач» [3, с. 8]. Анализ рассмотренных научных исследований позволяет сделать вывод о повышении роли информационно-цифровой среды как особого инструмента финансового мониторинга легальных и нелегальных процессов национальной финансовой системы. Несмотря на достаточную теоретическую проработанность научной проблематики, связанной с информационно-технологическим обеспечением финансового мониторинга, наблюдается определенный дефицит исследований в области решения прикладных задач в рамках данной тематики.

Современная система формирования информационного ресурса Росфинмониторинга предполагает делегирование части полномочий службы по сбору информации поднадзорным организациям. С одной стороны, подобная система позволяет передать затраты по анализу рисков и угроз поднадзорным организациям; с другой стороны, часть информации может быть этими субъектами умышленно или неумышленно потеряна в ходе мониторинговой деятельности. Например, утрата информации возможна в цепи принятия решений о целесообразности передачи соответствующих информационных сообщений в Росфинмониторинг. Чем длиннее цепь участников мониторинговой деятель-

ности в банке, тем выше вероятность искажения или утраты информации по причине человеческого фактора. Кроме того, часть операций, совершаемых невыявленными преступниками, может не попадать под критерии процедур мониторинговой деятельности и информация по ним не будут переданы уполномоченному органу вполне обоснованно. Таким образом, существующая система финансового мониторинга допускает формирование информационной фильтрационной воронки. В результате возникновения этого явления анализ рисков и угроз в Росфинмониторинге проводится на основе усеченной информации, что снижает эффективность деятельности данной службы.

В условиях усложнения финансовых и технологических процессов и роста числа безналичных платежей проблема информационной фильтрационной воронки становится актуальной как никогда. Ее решение заключается в применении нового подхода к мониторингу финансовых операций. Указанный подход ориентирован на повышение уровня осведомленности Росфинмониторинга о клиентских операциях. Осведомленность – это характеристика субъекта, обладающего определенными знаниями об объекте, его прошлом и настоящем состоянии. Осведомленность позволяет формировать новое знание об объекте на основе имеющихся данных (к примеру, прогноз будущего состояния объекта).

Суть инновационного подхода, направленного на развитие системы финансового мониторинга, заключается: 1) в формировании информационной базы данных об операциях на основе принципа тотального охвата (Big Data); 2) в сокращении времени на обновление предлагаемой базы данных за счет автоматизации процесса формирования сообщений в Росфинмониторинг; 3) в использовании аналитических автоматизированных инструментов на основе нейронных сетей.

Рассмотрим механизм функционирования предложенной системы. Для ее реализации, с одной стороны, необходима технологическая адаптация поднадзорных

Росфинмониторингу организаций. Предполагается модернизация существующей системы информационного взаимодействия с Росфинмониторингом. Во-первых, необходимо автоматизировать механизм создания и отправки формализованных электронных сообщений. За счет этого достигается сокращение временного лага между проведением клиентской операции и фиксацией сообщения об операции в информационной базе данных (в данном случае мы рассматриваем ситуации, не требующие приостановки операций по счетам). Во-вторых, данные сообщения должны формироваться по всем клиентским сделкам. База данных по клиентским операциям может быть сформирована как единый централизованный ресурс, находящийся в распоряжении Росфинмониторинга. С другой стороны, технологическая модернизация, помимо поднадзорных организаций, затрагивает и структуры Росфинмониторинга, так как для реализации системы требуется создание мощного центра обработки данных, позволяющего хранить полученную информацию и проводить анализ с помощью методов машинного обучения.

На самом деле, реализация подобного подхода, направленного на повышение уровня осведомленности о поднадзорной среде, активно проводится в настоящее время в фискальных государственных структурах и в государственных структурах, обеспечивающих национальную безопасность (в Федеральной налоговой службе, в Федеральной службе безопасности). В качестве примеров можно привести процесс внедрения онлайн-касс, передающих информацию в ФНС, обязательную технологическую модернизацию телекоммуникационных компаний по созданию цифровых хранилищ трафика и метаданных в рамках пакета Яровой-Озерова. Нам представляется, что процесс повышения осведомленности Росфинмониторинга о поднадзорной среде пойдет по аналогичным сценариям.

В рамках данной статьи оценим необходимые затраты на создание централизованного цифрового хранилища инфор-

мации. Отличительной чертой предлагаемого центра обработки данных является то, что он будет накапливать и обрабатывать информацию обо всех клиентских операциях, а не только о подозрительных. Модельной поднадзорной информационной средой будем считать данные о транзакциях: а) проведенных через кредитные организации (по платежным инструментам); б) проведенных через платежную систему Банка России; в) проведенных с использованием банковских карт. Отличие модельной поднадзорной среды от фактической в том, что первая не учитывает транзакций, проводимых вне кредитной системы.

В качестве периода анализа данных о транзакциях устанавливаем трехлетний период, после чего определяем количество документов, инициирующих транзакции в поднадзорной системе, и число транзакций с использованием банковских карт за каждый год. Далее рассчитываем среднегодовое значение искомого показателя за анализируемый период. Совокупный объем годового трафика, формирующего модельную поднадзорную информационную среду, рассчитаем с помощью формулы 1:

$$V = \frac{(D \times S)}{1000000} \quad (1),$$

где  $V$  – совокупный объем годового трафика, Тб;

$D$  – среднегодовое количество документов, инициирующих транзакции в поднадзорной системе, и число транзакций с использованием банковских карт, единиц;

$S$  – средний размер информационного сообщения по одной транзакции, Мб.

При оценке объема информации будем применять десятичные приставки единиц измерения, использующие величины, кратные 1000.

Предположим, что информация будет храниться в центре обработки данных (ЦОД) на серверах. Сформулируем допущение, что базовая инфраструктура ЦОДа по хранению и обработке информации будет смонтирована на основе телекоммуникационных стоек вместимостью по 42 монтажных юнита (42 U) каждая. На данный момент в большинстве ЦОДов ис-

пользуются стойки на 42 U мощностью 5 кВт [4, с. 37]. Второе допущение предполагает, что планируемых электронно-вычислительных мощностей ЦОДа должно хватить для хранения данных об операциях клиентов за 10-летний временной отрезок. Поскольку входные параметры модели рассчитываются на основе усеченной информации, не учитывающей необходимости хранения данных о транзакциях, проводимых вне кредитной системы, введение подобного жесткого требования позволит приблизить плановые потребности в вычислительных мощностях к реальным с учетом вклада некредитных организаций. Рассчитаем стоимость капитальных и операционных затрат, необходимых для создания ЦОДа Росфинмониторинга.

Определим формулу для расчета требуемого количества телекоммуникационных стоек с серверами для оперативного хранения заданного объема информации о банковских транзакциях за 10-летний период (см. формулу 2):

$$N = \frac{(V \times L)}{(E \times 42)} \quad (2),$$

где  $N$  – целевое количество телекоммуникационных стоек, шт.;

$E$  – емкость жесткого диска аппаратного оборудования телекоммуникационной стойки, соответствующего одному монтажному серверному юниту, Тб;

$L$  – глубина целевого заданного периода ретроспективного анализа клиентских транзакций, годы.

Для расчета требуемых капитальных затрат обратимся к модели (см. формулу 3), представленной в работе Л.А. Пироговой, В.И. Грекула, Б.Е. Поклонова «Оценка совокупной стоимости владения центром обработки данных»:

$$CAPEX = -3375063 + 78751 \times N \quad (3) \quad [4, с. 36],$$

где  $CAPEX$  – капитальные затраты на возведение ЦОДа, долл. США;

$N$  – целевое количество телекоммуникационных стоек, шт.

В уже упомянутой работе Л.А. Пироговой, В.И. Грекула, Б.Е. Поклонова авторы приходят к выводу, что операционные затраты на годовое содержание ЦОДа опи-

ссылаются следующими уравнениями (см. формулы 4 и 5):

$$M = -0,17797 + 0,01192 \times N \quad (4) \quad [4, \text{с. 38}],$$

где  $M$  – энергопотребление ЦОДа, МВт;

$N$  – целевое количество телекоммуникационных стоек, шт.

$$OPEX = \frac{M \times [365 \text{ days}] \times [24 \text{ hours}] \times e}{0,3} \quad (5) \quad [4, \text{с. 38}],$$

где  $OPEX$  – годовые операционные затраты на обслуживание ЦОДа;

$e$  – средний тариф за электроэнергию по РФ МВт×ч, долл. США.

Параметр 0,3 введен Л.А. Пироговой, В.И. Грекулой, Б.Е. Поклоновым для отражения доли затрат на потребление электроэнергии в структуре операционных из-

держек на содержание ЦОДа. Указанные авторы приходят к выводу, что затраты на потребляемую электроэнергию составляют примерно 30-35% от всех операционных затрат на содержание и эксплуатацию ЦОДа [4, с. 38].

Данные о транзакциях, совершенных кредитными организациями и Банком России, а также транзакции с использованием банковских карт, представленные на сайте ЦБ РФ, сгруппируем в таблицу 1. Среднегодовое значение величины транзакций модельной поднадзорной информационной среды в 2015-2017 гг. составило 21 801 330 000 единиц.

Таблица 1 – Количественные характеристики модельной поднадзорной информационной среды

Годы	Платежи, проведенные через кредитные организации, количество, млн ед.	Переводы денежных средств, осуществленных через платежную систему Банка России, количество, млн ед.	Операции, совершенные на территории России с использованием платежных карт эмитентов-резидентов и нерезидентов, количество, млн ед.	Всего
2017	4044,3	1529,2	20368,6	25942,10
2016	4369	1435,9	15750,6	21555,50
2015	4498,9	1398,5	12009	17906,40
Среднее значение	4304,07	1454,53	16042,73	21801,33

Сформулируем допущение, что средний размер электронного сообщения, направляемого поднадзорными организациями в создаваемый ЦОД Росфинмониторинга, будет равен 1 Мб. Тогда совокупный объем годового трафика, передаваемого в ЦОД, равен:

$$(21801330000 \times 1) \div 1000000 = 21801,33 \text{ Тб.}$$

Определим требуемое количество телекоммуникационных стоек для оперативного хранения объема информации о банковских транзакциях за 10-летний период. Сделаем допущение, что емкость жесткого диска сервера телекоммуникационной стойки, соответствующего одному монтажному юниту, оценивается в 1 ТБ, так как это достаточно распространенный размер хранилищ информации подобного типа. Как уже было ранее отмечено в ЦОДе

планируются к установке серверные стойки, вмещающие в себя 42 единицы монтажных юнитов. Определим необходимое количество серверных стоек:

$$(21801,33 \times 10) \div (1 \times 42) \approx 5191 \text{ шт.}$$

Используя модель [4, с. 36] (см. формулу 3), определим ориентировочные капитальные затраты, необходимые для здания ЦОДа:

$$-3375063 + 78751 \times 5191 = 405421378 \text{ долл США.}$$

Применив экономико-математическую модель Л.А. Пироговой, В.И. Грекула, Б.Е. Поклонова [4, с. 38], рассчитаем энергопотребление ЦОДа (см. формулу 4):

$$-0,17797 + 0,01192 \times 5191 = 61,69875 \text{ МВт.}$$

В отсутствие данных о стоимости 1 МВт×ч для юридических лиц воспользуемся информацией об отпускной рознич-



ной стоимости электроэнергии для населения. На основе данных о стоимости электроэнергии в субъектах РФ в 2018 г. [5] вычислим среднюю стоимость 1 МВт×ч. Искомая величина составит 3788 рублей за 1 МВт×ч. Учитывая то, что модель (см. формулу 5) оценивает операционные затраты в долларах США, определим среднегодовой курс доллара по отношению к рублю в 2018 г. и найдем валютный эквивалент стоимости 1 МВт×ч. Информацию о среднегодовом курсе возьмем на портале [6]. Среднегодовой курс доллара в 2018 г. на 30.08.18 составил 60,9026 рублей. Валютный эквивалент стоимости 1 МВт×ч равен:

$$3788 \div 60,9026 \approx 62,2 \text{ долл США}$$

Используя результаты исследования Л.А. Пироговой, В.И. Грекула, Б.Е. Поклонова, определим годовые операционные затраты на эксплуатацию ЦОДа:

$$(61,69875 \times 365 \times 24 \times 62,2) \div 0,3 = 112059737,7 \text{ долл США}$$

В итоге совокупные затраты на создание ЦОДа и последующую годовую эксплуатацию составят 517 481 115,7 долл. США. Рублевый эквивалент этой суммы равен 31 515 945 397,03 рублей (с учетом данных о среднегодовом курсе доллара по отношению к рублю в 2018 г.). Рассчитанная сумма – чуть больше 31,5 млрд рублей. С учетом полученного результата возникает вопрос о целесообразности подобных инвестиций. Для того чтобы на него ответить, на основе данных Росфинмониторинга [7] оценим ущерб общества от преступлений в сфере ПОД/ФТ/ФРОМ и сравним величину ущерба с плановыми затратами на создание и эксплуатацию ЦОДа. Росфинмониторингу в 2017 г. удалось пресечь деятельность 22 структур, обслуживающих теневые денежные потоки. Общая сумма денежных средств, выявленных в результате данной деятельности, составила более 80 млрд рублей [7, с. 24]. Также предварительная оценка показала, что в тех банках, лицензии которых были отозваны в 2017 г. (за исключением крупных банков, взятых на санацию), обнаружены признаки хищения активов на сумму более 300 млрд рублей [7, с. 25]. Помимо этого, за период с

января по сентябрь 2017 г. сумма легализованных денежных средств в отношении деятельности, связанной с незаконным оборотом наркотиков, составила 174,4 млн рублей [7, с. 37].

Только по трем рассмотренным примерам ущерб, нанесенный РФ и ее гражданам, составил более 554,4 млрд рублей. Ущерб общества по данным примерам в 17,6 раза превышает затраты на создание и функционирование ЦОДа. Если ЦОД рассматривать как инструмент информационно-технологического обеспечения финансового мониторинга, призванный сократить общественный ущерб за счет выявления преступлений на ранних стадиях, то, несмотря на такие значительные инвестиции, он может принести выгоду. Возникает вопрос: насколько будет эффективна деятельность ЦОДа? Реализация только лишь кредитными организациями превентивных мер в 2017 г. позволила не допустить в легальный оборот около 230 млрд рублей. Если предположить, что ЦОД может обеспечить аналогичный объем выявления сомнительных и нелегальных операций, тогда затраты на него окажутся меньше чем за один год.

Таким образом, в рамках данной статьи были предложены направления модернизации системы информационного взаимодействия Росфинмониторинга и поднадзорных организаций. Основной идеей предлагаемых нововведений является замена ряда мониторинговых операций, совершаемых персоналом, автоматизированными электронными системами. Это, в свою очередь, предполагает формирование в распоряжении Росфинмониторинга особого информационного ресурса – постоянно обновляемой электронной базы всех клиентских банковских операций. Применение в отношении данного ресурса методов автоматизированного анализа, основанного на алгоритмах машинного обучения, позволит более эффективно выявлять схемы ПОД/ФТ/ФРОМ. Авторами с помощью предложенной в статье методики был оценен плановый объем затрат, необходимых для развертывания центра обработки данных, призванного обеспечить



хранение формируемого информационного массива и его обработку с использованием методов машинного обучения. Сопоставление затрат по созданию и эксплуатации центра с величиной потенциального ущерба, причиненного обществу, от действий преступных элементов подтвердило целесообразность реализации сформулированных в статье инициатив.

Статья подготовлена в рамках гранта Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ) «Инновационное развитие национальной финансовой системы с учетом волатильности мирового рынка капитала в условиях экономики знаний». № темы: 18-010-00909А. Руководитель: Яшина Н.И.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Андрианова А.И. Процедурный инструментарий финансового мониторинга в банковской сфере России [Электронный ресурс] // Теория и практика судебной экспертизы. 2017. Т. 12. № 3. С. 89-96. Режим доступа: <https://www.tipse.ru/jour/article/view/335/335>

2. Богатырев С.И. Обеспечение экономической безопасности финансовой системы России в условиях развития теневого банкинга на основе цифровых финансовых технологий [Электронный ресурс] // Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право. 2018. № 1. С. 193-202. Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=35356989>

3. Едронova В.Н. Развитие системы финансового мониторинга в Российской Федерации [Электронный ресурс] // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2016. Т. 12. № 5. С. 4-17. Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=26024672>

4. Pirogova L.A., Grekoul V.I., Poklonov B.E. Estimated aggregate cost of ownership of a data processing center [Электронный ресурс] // Business Informatics. 2016. № 2 (36). P. 32-40. DOI: 10.17323/1998-0663.2016.2.32.40. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/estimated-aggregate-cost-of-ownership-of-a-data-processing-center>

5. Стоимость 1 кВт/час электроэнергии для населения в 2018 г.: таблица по регионам России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://bankiclub.ru/raznye/stoimost-1-kvt-chas-elektroenergii-dlya-naseleniya-v-2018-godu-tablitsa-po-regionam-rossii/>

6. Курс доллара США в 2018 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ratestats.com/dollar/2018/>

7. Отчет о деятельности Росфинмониторинга 2017 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.fedsfm.ru/content/files/documents/2018/%D0%BF%D1%83%D0%B1%D0%BB%D0%B8%D1%87%D0%BD%D1%8B%D0%B9%20%D0%BE%D1%82%D1%87%D0%B5%D1%82%202017.pdf>

#### BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Andrianova A.I. Procedural tools of financial monitoring in the bank sphere of Russia [Electronic resource] // Theory and practice of judicial examination. 2017. Vol. 12. № 3. P. 89-96. URL: <https://www.tipse.ru/jour/article/view/335/335>

2. Bogatyrev S.I. Ensuring economic security of a financial system of Russia in the conditions of development of shadow banking on the basis of digital financial technologies [Electronic resource] // Scientific review. Series 1: Economy and right. 2018. № 1. P. 193-202. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=35356989>

3. Edronova V.N. Development of system of financial monitoring in the Russian Federation [Electronic resource] // National interests: priorities and safety. 2016. Vol. 12. № 5. P. 4-17. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=26024672>

4. Pirogova L.A., Grekoul V.I., Poklonov B.E. Estimated aggregate cost of ownership of a data processing center [Electronic resource] // Business Informatics. 2016. № 2 (36). P. 32-40. DOI: 10.17323/1998-0663.2016.2.32.40. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/estimated-aggregate-cost-of-ownership-of-a-data-processing-center>

5. Cost of 1 kW/hour of the electric power for the population in 2018: the table on regions of Russia [Electronic resource]. URL:

<https://bankiclub.ru/raznye/stoimost-1-kvt-chas-elektroenergii-dlya-naseleniya-v-2018-godu-tablitsa-po-regionam-rossii/>

6. US dollar exchange rate in 2018 [Electronic resource]. URL: <https://ratestats.com/dollar/2018/>

7. Report on activity of Rosfinmonitoring in 2017 [Electronic resource]. URL: <http://www.fedsfm.ru/content/files/documents/2018/%D0%BF%D1%83%D0%B1%D0%B%D0%B8%D1%87%D0%BD%D1%8B%D0%B9%20%D0%BE%D1%82%D1%87%D0%B5%D1%82%202017.pdf>

**Артеменко Д.А.,**  
д.э.н., профессор кафедры «Государственные, муниципальные финансы и финансовый инжиниринг» Высшей школы бизнеса Южного федерального университета (ВШБ ЮФУ)

E-mail: dartemen@mail.ru

**Артеменко Г.А.,**  
к.э.н., доцент кафедры «Государственные, муниципальные финансы и финансовый инжиниринг» Высшей школы бизнеса Южного федерального университета (ВШБ ЮФУ)

E-mail: gartemen@mail.ru

### **ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ НА УПРАВЛЕНИЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫМИ АКТИВАМИ КОМПАНИИ**

*В связи с тем фактом, что риски управления нематериальными активами компании зачастую выше, чем риски основной деятельности, актуальность оценки рисков и их последствий в системе управления нематериальными ресурсами возрастает. В статье сделана попытка обоснования методики оценки рисков нематериальных активов. Предложен алгоритм определения экономической эффективности управления рисками компании.*

**Ключевые слова:** риски, нематериальные активы, оценка, управление, риск-ориентированный подход, риск-менеджмент.

**Artemenko D.A., Artemenko G.A.**

### **EFFECT OF FINANCIAL RISKS ON THE MANAGEMENT OF INTANGIBLE ASSETS OF THE COMPANY**

*Due to the fact that the risks of management of intangible assets of the company are often higher than the risks of the main activity, the relevance of risk assessment and its consequences in the management of intangible resources increases. The article attempts to substantiate the methodology for assessing the risks of intangible assets. An algorithm for*

*determining the economic efficiency of risk management of the company.*

**Keywords:** risks, intangible assets, assessment, management, risk-oriented approach, risk management.

Нематериальные активы, представляющие собой контролируемые компанией права на объекты интеллектуальной собственности, способные приносить экономические выгоды и используемые в течение длительного периода, а также отделяемые от другого имущества [1], включающие систему управления знаниями, патенты, товарные знаки и другие объекты интеллектуальной собственности, организационный капитал корпоративных структур, бренды, корпоративные технологии социального проектирования, а также человеческий капитал играют определяющую роль в структуре стоимости бизнеса и в становлении финансовой независимости компаний, вместе с тем выступают фактором риска, способным не только принести предприятию прибыль, но и убытки.

При наличии риска и связанных с ним финансовых, моральных и др. потерь возникает потребность в управлении риском.

В связи с этим возрастает роль управления рисками, связанными с нематериальными активами, и в частности с человеческими ресурсами компании. Это обусловлено масштабами инновационных изменений, расширением значимости информационных технологий и интеграцией финансового рынка страны.

Сложность управления рисками, связанными с использованием нематериальных активов, обусловлена рядом условий. Неочевидность и вероятностный характер рисков являются одним из важных условий. Например, риски, связанные с управлением человеческими ресурсами, усложняются субъективной сущностью человека и предполагают наличие информационной неопределенности. В результате чего появляются кадровые риски, которые сложно поддаются управлению и не могут быть максимально минимизированы в силу природы человеческого поведения.

Системе управления нематериальными активами присущи кадровые риски. Управление таким типом рисков – достаточно сложный процесс. Поскольку кадровые риски являются не только рисками управления человеческими ресурсами, но и рисками самого персонала, одни от других отличаются причинами возникновения и их последствиями как для самого персонала, так и для компании в целом.

В силу отсутствия точных теоретических и методологических подходов к управлению рисками нематериальных активов объектом управления подобного рода рисками становится риск финансовых потерь от неэффективного использования нематериальных активов, а целью управления становится систематизация и минимизация рисков.

В системе управления нематериальными активами различают такие виды рисков, как:

- кадровые;
- информационные;
- инновационные;
- проектные;
- репутационные;

- инфляционные;
- процентные и др. [2, с. 458]

Все перечисленные виды рисков подразумевают вероятность финансовых потерь при их реализации.

В системе риск-менеджмента оценка риска является важным этапом, поскольку, для того чтобы управлять потенциальными рисками, необходимо провести их качественный анализ и оценку. На сегодняшний день в условиях экономической неопределенности материальные ресурсы переходят на второй план, уступая место нематериальным активам, таким как человеческие ресурсы, инновации, интеллектуальный капитал, кадровый резерв, информационное обеспечение, профессиональные навыки и знания и пр., т.е. тем ресурсам, которые формируют активы, являющиеся основными источниками поддержания конкурентоспособности компании в рыночных условиях.

На рисунке 1 отражены наиболее значимые последствия риска утраты нематериальных активов, таких как информация, человеческие ресурсы, технологии, инновации и пр.

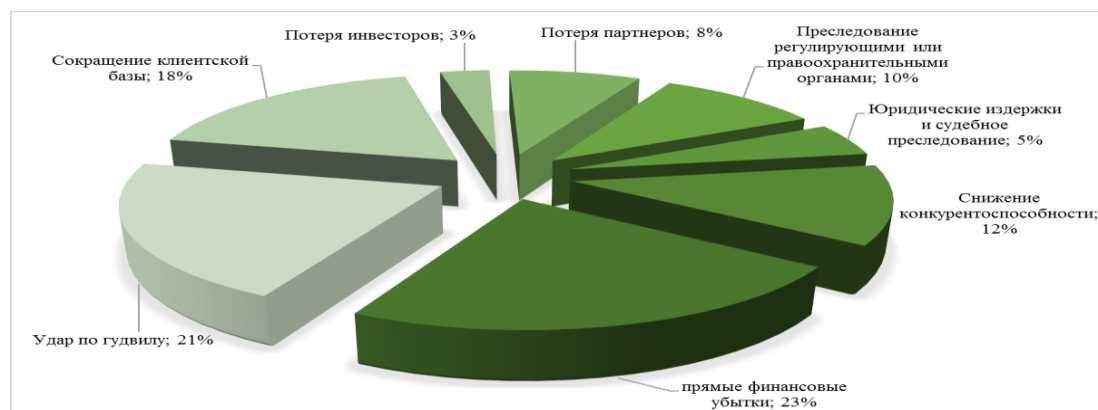


Рисунок 1 – Последствия реализации рисков управления нематериальными активами (составлен автором по материалам исследования)

Анализируя причины реализации рисков можно прийти к выводу, что основными последствиями являются угрозы финансовой стабильности и разрушения репутации. Также важную составную часть имеет потеря клиентской базы и сужение круга партнеров и инвесторов.

Причинами последствий от реализации рисков, отраженных на рисунке 1, мо-

гут быть различные факторы, которые отражены на рисунке 2.

Основная угроза для компании в процессе использования ею нематериальных активов заключается в кадровых рисках. Халатность и недобросовестность сотрудников, их некомпетентность могут привести компанию к большим убыткам.

При проведении идентификации тех видов нематериальных активов компании,

которые стоит защитить от влияния рисков в первую очередь, выявляется интеллектуальный капитал, являющийся фундаментом всей деятельности компании [3, с. 81].

Определение интеллектуального капитала применяется, как правило, кадро-

выми менеджерами и менеджерами по управлению нематериальными активами. Сущность интеллектуального капитала подразумевает распределение по таким элементам, как человеческий, структурный и рыночный капитал [3, с. 83].

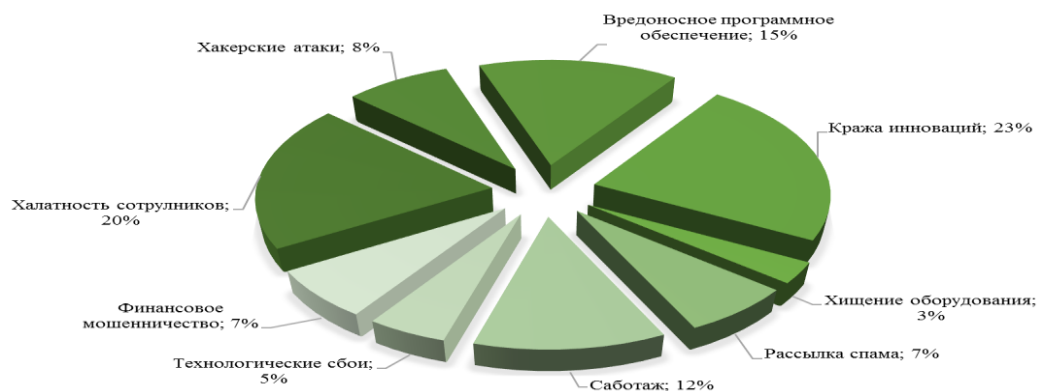


Рисунок 2 – Причины возникновения рисков управления нематериальными активами (составлен автором по материалам исследования)

С целью минимизации рисков управления нематериальными активами компании, а также для повышения эффективности его функционирования важно создать систему комплексной защиты ее резервов. Такая система подразумевает применение функциональных возможностей систем аппаратной и программной информационной защиты, а также проведение организационно-правовых и технических мероприятий.

Основой процесса оценки рисков в системе управления нематериальными активами компании является мера их ценности, способствующая эффективному распределению ресурсов, а также адаптации стратегии развития компании в современных условиях.

В системе управления рисками нематериальных активов, как правило, довольно сложно определить величину издержек от предполагаемых потерь. В связи с этим при оценке риска следует оперировать не балансовой стоимостью нематериальных активов, а их ценностью, то есть величиной их востребованности на рынке в соответствии с актуальными тенденциями на отраслевом уровне и их инвестиционными компонентами.

С помощью показателя ценности нематериального актива можно выявить количественные признаки, отражающие по-

лезность, например, от внедрения инновационного проекта. Показатель ценности отражает как стоимостные, так и качественные данные. При этом и те, и другие могут быть интегрированы друг с другом.

Ценность нематериальных активов предполагает меру их экономической и финансовой значимости для компании с целью достижения оптимальной конкурентоспособности на долгосрочную перспективу.

Тем не менее при анализе рисков предполагается использование ряда других источников, таких как:

- финансово-хозяйственные планы;
- организационная структура;
- данные технологических потоков;
- контракты, договоры, управленческие документы;
- финансовая политика;
- бухгалтерская отчетность и др. [4]

Для оценки риска нематериальных активов выделяют качественный и количественный этапы.

При качественном анализе проводится выявление причин рисков и их источников, а также методов их нивелирования. При количественном анализе рассчитываются показатели конкретных рисков в числовом значении.



На сегодняшний день управление рисками нематериальных активов является качественно спланированным и продуманным процессом. В основе риск-ориентированного подхода лежит целевой поиск методов снижения степени риска, конечная цель которого соответствует целевой функции хозяйственной деятельности компании [5, с. 134].

Методика оценки рисков нематериальных активов включает в себя две части:

1. Применение нормы дисконтирования различных компонентов, включающих в себя издержки, инфляцию, валютные изменения, инвестиционные риски и пр. Далее полученная норма применяется в расчетах основного интегрального показателя эффективности, а именно чистого дисконтированного дохода.

Использование метода дисконтирования в связи с нестабильностью финансовой системы, подверженной регулярным изменениям, в иных условиях сопряжено с рядом трудностей и требует доработки.

Кроме этого, использование нематериальных активов подразумевает уникальность поставленных целей, планируемых результатов и общих условий их осуществления.

2. Анализ чувствительности денежных потоков к факторам риска в системе управления нематериальными активами, связанных с текущей операционной деятельностью компании. Данная часть методики оценки риска определена объемом продаж, ценовыми показателями, операционными издержками, налогами и пр. При этом возможно определение чувствительности денежных потоков проекта к разного рода внешним рискам, таким как колебание валютного курса, изменение суммы инвестиций, темпы роста инфляции и т.п.

Учет рисков, связанных с нематериальными активами может производиться в соответствии со стадией жизненного цикла создания и использования нематериальных активов (табл. 1).

Таблица 1 – Риски, связанные со стадиями жизненного цикла создания и использования нематериальных активов [6, с. 57]

Стадии	Риски	Факторы риска
Исследование рынка	Отрицательный результат	Некорректная постановка задачи, ошибка направления исследования, некорректные расчеты и пр.
	Отсутствие результата в запланированные сроки	Ошибочное установление сроков реализации результатов использования нематериальных активов. Ошибка оценки ресурсов составляющих
Проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ	Отрицательный результат	Неверное толкование итоговых показателей. Отсутствие возможностей реализации результатов использования нематериальных активов. Некорректный расчет
	Отсутствие результата в запланированные сроки	Ошибки в оценке сроков завершения проекта. Ошибки в оценке необходимых ресурсов для завершения проекта
	Отсутствие получения сертификата по результатам	Несоблюдение стандартов и требований для получения сертификата. Несоблюдение условий конфиденциальности. Отсутствие лицензий
	Некорректное планирование	Предварительное патентование результатов может способствовать утечке конфиденциальной информации. Откладывание патентования результатов интеллектуальной собственности приводит к тем же рискам
Применение результатов на практике	Отрицательный результат	Некорректная оценка результата. Неверный выбор метода реализации исходного результата. Невозможность применения результата на технологическом уровне
	Отсутствие результата в запланированные сроки	Заблуждение в оценке производственных возможностей. Искажение в оценке сроков реализации. Просчеты в оценке требуемых ресурсов
Продвижение нового продукта	Непринятие рынком	Несовместимость с современной структурой. Разнонаправленность с ожиданиями потребителя. Ошибки на этапе разработки маркетинговой стратегии
	Просчеты в планировании результатов применения объектов нематериальных активов	Потеря актуальности результатов использования нематериальных активов. Внедрение конкурентами аналогов. Упущения в формировании маркетинговой стратегии

На сегодняшний день управление рисками в системе нематериальных активов проводится в разрезе выделяемых методологических подходов к управлению нематериальными активами, включающих процедуры идентификации риска, их количественного и качественного анализа.

Актуальные методики анализа и оценки финансовых рисков нематериальных активов в современных условиях не предполагают учета их специфической направленности и ориентируются на применение единых инструментов.

Эффективность управления финансовыми рисками отражается в снижении их отрицательного воздействия на результаты хозяйственной деятельности компании. Для ее повышения может применяться экономико-математическое моделирование, подразумевающее внедрение некоторых действий, таких как:

- создание системы признаков оценки финансовых рисков, связанных с нематериальными активами;
- анализ матричной системы парных взаимосвязей;
- формирование моделей и карт финансовых рисков;
- прогнозирование результатов реализации рисков;
- анализ эффективности риск-менеджмента;
- факторный анализ [7, с. 154].

Для того чтобы повысить эффективность методик оценки финансовых рисков, целесообразно применение риск-ориентированного подхода в системе управления нематериальными активами. Для внедрения функций данной системы требуется создание профессиональной организационной группы, являющейся рычагом воздействия на стратегию применения риск-менеджмента.

На практике внедрение системы управления финансовыми рисками нематериальных активов способствует обеспечению реальной возможности управления вероятностью финансовых потерь, достижению систематического развития и кон-

курентоспособности компаний в условиях нестабильности и неопределенности.

Очевидно, что при любых условиях бороться сразу со всеми рисками – неэффективно и затратно, поэтому компания на первом этапе определяет приоритетность того или иного риска и степень тяжести последствий при его реализации.

В системе управления нематериальными активами оценка рисков производится обязательно с учетом деятельности компании и зависит от его текущего финансового, технологического, инвестиционного и конкурентного положения на рынке, а также от факторов внешней экономической среды.

Оценим по десятибалльной шкале вероятность и последствия наиболее значимых видов риска, связанных с нематериальными активами компании. Также обозначим так называемую границу терпимости к риску (степень важности для компании). Для этого необходимо определить виды рисков, имеющих наибольшую значимость для компании, а именно: риск сужения клиентской базы, риск утечки конфиденциальной информации, риск некомпетентности персонала, риски нормативно-правового характера, риск потери интеллектуального капитала и репутационный риск [8, с. 112].

В ходе анализа рисков важно понимать, что все виды рисков при их реализации могут повлечь финансовые убытки. Вероятность и возможные последствия наступления перечисленных рисков рассчитаны авторами и отражены в таблице 2.

Важно заметить, что определение вероятности риска при оценке рисков, связанных с управлением нематериальными активами, не имеет нормативов в оценке критичности того или иного вида риска и имеет строго индивидуальный подход в любой компании.

Для наиболее наглядного отражения степени значимости рисков в системе управления нематериальными активами эффективным методом является построение карты рисков (рис. 4).

Таблица 2 – Оценка рисков, связанных с нематериальными активами (составлена автором)

Риск (причина – риск – последствия риска)	Вероятность наступления риска (1-10)	Последствия наступления риска (1-10)	Степень важности риска (вероятность * последствия)
Отсутствие спроса на услуги – риск сужения клиентской базы – снижение прибыли компании	6	9	54
Недобросовестность сотрудников – риск утечки конфиденциальной информации – снижение конкурентоспособности	4	8	32
Отсутствие или недостаточное количество работников с высоким трудовым стажем – риск некомпетентности персонала – потеря клиентской базы, снижение прибыли	7	8	56
Несоблюдение законодательной базы – риски нормативно-правового характера – штрафы, потеря лицензий, ликвидация компании	4	10	40
Отсутствие подходящих условий для персонала компании – риск потери интеллектуального капитала – снижение конкурентных преимуществ на рынке	5	6	30
Ошибки сотрудников, несвоевременное выполнение заказов, нормативно-правовые нарушения – репутационный риск – снижение конкурентных преимуществ, потеря прибыли	7	9	63

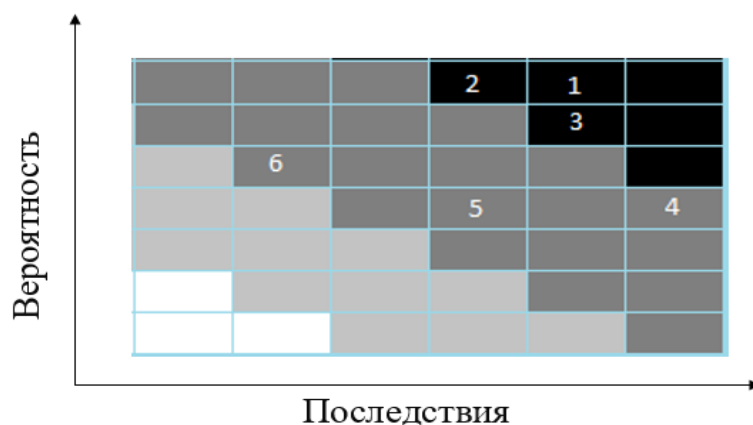


Рисунок 4 – Карта рисков в системе управления нематериальными активами (составлен автором)

Значение цифр, указанных в иллюстрации, показывает риск, отраженный на карте в зависимости от степени значимости его последствий для компании, где:

- 1 – репутационный риск,
- 2 – риск некомпетентности персонала,
- 3 – риск сужения клиентской базы,
- 4 – риски нормативно-правового характера,

- 5 – риск утечки информации,
- 6 – риск потери интеллектуального капитала.

Отметим, что в реальности количество рисков растет в зависимости от изменений факторов внешней и внутренней среды компании. В связи с этим возникает необходимость в более детальном анализе потенциальных рисков. Однако компании

следует обозначить границы финансовых возможностей, относимых к затратам на выявление, анализ, оценку и минимизацию рисков, поскольку издержки на управление рисками могут значительно снизить финансовое благополучие компании, в связи с чем проведение подобного мероприятия для компании не будет являться рентабельным.

По итогам такой оценки рисков формируется многокомпонентная оценка своевременности системы, ориентированной на соответствие с наиболее эффективными принципами риск-менеджмента и финансового совершенствования компании, а также на соответствие с общими принципами экономической эффективности ведения компанией хозяйственной деятельности [9, с. 64]. Так или иначе предварительная оценка экономической эффективности является неотъемлемым компонентом планируемых мероприятий по риск-менеджменту.

Экономический эффект от управления рисками характеризуется превышением результатов управления рисками над расходами в процессе управления.

Расходы компании на нейтрализацию риска (смягчение) не должны превышать сумму финансовых потерь от риска даже при высшей степени вероятности возникновения рисков события. Эти критерии эффективности управления рисками следует соблюдать при самостраховании и управлении внешними угрозами безопасности.

Алгоритм для определения экономической эффективности управления рисками состоит из следующей последовательности действий:

1. Обнаружение рисков, группировка и классификация их по важности в принятии управленческих решений.

2. Определение стоимости управления рисками в соответствии с их рангом.

3. Разработка управленческих решений, основанных на предыдущих пунктах, с целью исключения и/или уменьшения степени влияния на обнаруженные риски.

4. Оценка затрат всех ресурсов, расходуемых при выявлении рисков.

5. Оценка влияния изменения результата от управляющего воздействия на риск. Здесь используются различные абсолютные показатели, характеризующие деятельность компании.

6. На заключительном этапе сравнивают пункты (5) и (4). Полученное соотношение отражает степень эффективности управления рисками.

При изучении методических подходов к внедрению риск-менеджмента в деятельность компании большинство аналитиков отмечают, что риск-менеджмент, предусматривающий совокупность тщательно прописанных процедур, не должен препятствовать основной работе компании, отрицательно влиять на ключевые показатели ее деятельности [10, с. 142].

Таким образом, создание инструментария, ориентированного на целевой анализ факторов риска и его последствий, является стратегически важным элементом в становлении финансовой независимости и конкурентоспособности компании, так как это позволяет не только оценивать и контролировать уровень риска, но и обеспечивать правильную подачу результатов функционирования деятельности компании, а также формировать аналитическую базу и методики принятия эффективных решений.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Хамидуллин Р.А. Понятие и классификация нематериальных активов [Электронный ресурс] // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 6. Ч. 3. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/06/54256>

2. Пителинский К.В., Берёза А.О. Риски, связанные с нематериальными активами хозяйствующего субъекта: идентификация и управление // Молодой ученый. – 2016. – № 21. – С. 457-461.

3. Лукичева Л.И., Егорычев Д.Н., Егорычева Е.В. Управление интеллектуальными активами (научно-практический аспект) // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. – 2015. – № 6. – С. 81-86.

4. Коновалова А.В. Управление рисками инновационных проектов на

стадии коммерциализации инновации [Электронный ресурс] // Науковедение. – 2013. – № 6 (19). – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-riskami-innovatsionnyh-proektov-na-stadii-kommertsializatsii-innovatsii>

5. Метельская Е.А., Дьяченко О.Н. Анализ подходов и методов управления рисками в современных условиях хозяйствования и ведения бизнеса // Социально-экономические проблемы развития южного макрорегиона : сб. науч. тр. – Вып. 27. – Краснодар: Изд-во Южного института менеджмента, 2013. – С. 132-139.

6. Абрамова М.А., Ветрова Д.К. Построение системы риск-ориентированного управленческого учета в организации // Экономика. Бизнес. Банки. – 2013. – № 2 (3). – С. 55-60.

7. Конюхов В.Ю., Уразова Н.Г., Чemezov А.В. [и др.]. Управление рисками в инновационной деятельности : монография / М-во образования и науки Российской Федерации, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. образования Иркутский нац. исслед. техн. ун-т. – Иркутск: Изд-во ИРНИТУ, 2015. – 159 с.

8. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием. – М.: Эльга, 2016. – 397 с.

9. Дарховский Б.С. Методическое пособие по курсу «Вероятностные модели в управлении финансовыми потоками и математические основы страхования». – М.: Ленанд, ИСА РАН, 2017. – 581 с.

10. Макарова С.Н., Ферова И.С., Янкина И.А. Управление финансовыми рисками: монография / Сибирский федеральный университет. – 2014. – 230 с.

#### **BIBLIOGRAPHIC LIST**

1. Khamidullin R. A. the Concept and classification of intangible assets // Modern scientific researches and innovations. 2015. No. 6. Part 3 [Electronic resource]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/06/54256>

2. Pitelinsky, K. V. Risks associated with intangible assets of an economic entity: identification and management / K. V.

Pitelinsky, A young scientist. – 2016. – №21. – P. 457-461.

3. Lukicheva L. I. Management of intellectual assets (research and practical aspect) / L. I. Lukicheva, D. N. Egorychev, E. V. Egorycheva // Intellectual property. Industrial property. – 2015. – № 6. – P. 81-86.

4. Konovalova A.V. risk Management of innovative projects at the stage of commercialization of innovation [Electronic resource] // Science. – 2013. – № 6 (19). – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-riskami-innovatsionnyh-proektov-na-stadii-kommertsializatsii-innovatsii>

5. Metelskaya, E. A. Analysis of approaches and methods of risk management in modern conditions of management and business / E. A. Metelskaya, O. N. Dyachenko // Socio-economic problems of the southern macroregion: sat. науч. Tr., vol. 27. – Krasnodar: publishing House of the southern Institute of management. – 2013. – P. 132-139.

6. Abramova M. A. building a system of risk-based management accounting in the organization. / M. A. Abramova, D. K. Vetrova // Economics. Business. Banks. – 2013. – №2 (3). – P. 55-60.

7. Grooms V. Yu risk Management in innovative activity : monograph] / V. Yu. Konyukhov, N. Urazova. G., Chemezov A. V. [and others]. – M-vo education and science of the Russian Federation, Federal state budgetary educational institution of higher. of education of the Irkutsk NAT. research. Techn. Univ. of Illinois – Irkutsk : publishing house of the Irkutsk national research technical University, 2015. – 159 p.

8. Form I. A. anti-Crisis financial management of the enterprise / I. A. Form. – М.: Elga, 2016. – 397 p.

9. Darkhovsky B. S. methodical manual on the course "Probabilistic models in the management of financial flows and mathematical foundations of insurance" / B. S. Darkhovsky. – Moscow: Lenand, ISA RAS, 2017. – 581 p.

10. Makarova S. N., Financial risk management: monograph / Makarov S. N., Perova, I. S. and Yankina I. A. Siberian Federal University, 2014. – 230 p.



## **ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ**

**Колесник И.А.,**

аспирант кафедры «Финансовый мониторинг и финансовые рынки» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

E-mail: Inna\_alex\_k@mail.ru

### **К АНАЛИЗУ ДИНАМИКИ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА НА ОСНОВЕ ВОЛНОВОЙ ТЕОРИИ**

Одним из важнейших аспектов в исследовании динамики временных рядов является проблема их периодизации. В современной экономической науке в области финансов данная проблема может быть освещена как процесс циклического развития рынка ценных бумаг в соответствии с различными методами его анализа. Целью работы является выявление периодов развития рынка в соответствии с Волновой теорией Эллиота, позволяющее сделать вывод о дальнейшем направлении динамики фондового рынка за определенный отрезок времени. Исследование динамики значений индекса МосБиржи проводилось с использованием инструментов волнового анализа и анализа информации, сопутствующей динамике российского рынка. На первом этапе работы автор выделены циклы основного и первичного уровня согласно теории Эллиота, выделены их отклонения от базовых моделей, на втором этапе выдвинутые положения автор подкрепляет элементами фундаментального анализа информационного фона динамики индекса МосБиржи.

**Ключевые слова:** фондовый рынок, индекс МосБиржи, технический анализ, фундаментальный анализ, Волновая теория Эллиота

**Kolesnik I.A.**

### **ANALYSIS OF THE RUSSIAN STOCK MARKET DYNAMIC BASED ON THE WAVE THEORY**

*One of the most important aspects in the researching of the dynamics of time series is*

*the problem of their periodization. In modern economic science in the field of finance, this problem can be highlighted as a process of cyclical development of the security market in accordance with various methods of its analysis. The purpose of the work is to identify the periods of market development in accordance with the Elliott Wave Theory, which makes it possible to draw a conclusion about the further motion direction of the researching index. The study of the dynamics of the MOEX index was carried out using the tools of wave analysis and analysis of information accompanying the dynamics of the Russian market. At the first stage of the work, the author identifies the cycles of the general and primary levels according to the Elliot's theory, their deviations from the basic models are singled out, at the second stage the author enforces the propositions by the fundamental analysis of the information background of the MOEX index dynamics.*

**Keywords:** stock market, index MOEX, technical analysis, fundamental analysis, Elliott Wave Theory/

Российский фондовый рынок, несмотря на сравнительно небольшой период функционирования, может быть исследован и спрогнозирован простыми моделями Волновой теории, однако вследствие его высокой корреляции с развитыми рынками, в прогнозировании могут быть некоторые отклонения, обусловленные факторами фундаментального анализа.

Рост капитализации фондового рынка является одним из важнейших показателей развития национальной экономики. Направление и темпы динамики фондового рынка отражают, насколько успешно развиваются компании в реальном секторе экономики. В этой связи получение рациональных выводов о перспективах роста или возможности коррекции фондовых индексов является важным инструментом для оценки общего развития народнохозяйственной системы.

Как известно, анализ динамики фондового рынка делится на две широкие группы: фундаментальный анализ и технический анализ. Целью фундаментального

анализа является установить, насколько рыночная стоимость публичной компании соответствует ее реальной ценности. Достижение поставленной цели, как правило, осуществляется с помощью макроэкономического и отраслевого исследования условий деятельности компании, а также комплексного финансово-экономического анализа ее эффективности.

Целью технического анализа является исследование динамики цен финансовых инструментов и прогнозирование на этой основе будущих значений цен на активы или индексов. Совместное применение обоих подходов, как правило, позволяет улучшить результаты и получить наиболее оптимальный прогноз, поскольку задачей технических инструментов является определение трендов и точек разворота, а фундаментальный анализ дает многофакторное обоснование тенденций на фондовом рынке.

Технический подход к анализу рынка включает в себя широкий спектр методов, одним из них является теория Эллиота. Данный метод получил широкое признание в 1930-х годах в качестве эффективного способа для прогнозирования динамики цен финансовых активов [1].

Принцип теории Эллиота заключается в том, что психология «толпы» движется от оптимизма к пессимизму в опреде-

ленной последовательности. Колебания настроения «толпы» создают движение цен на финансовые активы. Таким образом, рыночные цены чередуются между импульсным ростом и корректирующим падением. Основной рыночный цикл состоит из двух волн: импульсной и корректирующей. Как правило, первая длиннее второй и включает в себя пять волн так называемого подцикла. Корректирующая волна состоит из трех волн. Причем указанные восемь волн подцикла также классифицируются на импульсные и корректирующие. Волны младшего порядка, которые соответствуют движению волны основного цикла, будут обозначаться, как импульсные, а те, которые идут против тренда – корректирующие. Принято считать, что после стадии роста, состоящей из пяти волн, начинается корректировка из трех волн. Однако в качестве импульса можно рассматривать не только восходящий, но и нисходящий тренд. Такой точки зрения придерживаются Р. Пректер и А.Дж. Фрост, которые разработали базовую «волновую модель» в соответствии с теорией Эллиота.

Классификация волны в любой степени может варьироваться, однако практикующие трейдеры обычно соглашались на стандартный порядок степеней (табл. 1) [2].

Таблица 1 – Обозначения волновых уровней по теории Эллиота

Волновой уровень	Пятерки (по движению)	Тройки (против движения)	Временная продолжительность волн
Суперуровень	(I)(II)(III)(IV)(V)	(A)(B)(C)	От года до нескольких лет
Основной уровень	I II III IV V	ABC	От нескольких месяцев до нескольких лет
Первичный уровень	[1][2][3][4][5]	[A][B][C]	От недели до месяцев
Промежуточный уровень	(1)(2)(3)(4)(5)	(a)(b)(c)	Недели
Вторичный уровень	1 2 3 4 5	ABC	Дни
Минутный уровень	i ii iii iv v	abc	Часы
Маленький уровень	1 2 3 4 5	abc	Минуты

В соответствии с таблицей 1 В. Сафонов, автор книг о практическом применении теории Эллиота, отмечал, что такое соотношение волн, то есть 5:3 – классическое, но в реальности импульс и коррекция могут принимать различные формы, например 9:7, 13:11 и т.д., при этом основ-

ные аксиомы Закона волн все же должны сохраняться для распознавания циклов динамики рынков [3].

Согласно теории Эллиота закономерное соотношение импульсных и корректирующих волн соответствует золотому сечению Фибоначчи (табл. 2) [2].

Таблица 2 – Классическое соотношение волн, по Фибоначчи

Фаза рынка	Волна	Классическое соотношение волн, по Фибоначчи
Импульсная	1	-
	2	38,2% или 50% или 61,8% от волны 1
	3	161,8% или 61,8% или 261,8% от волны 1
	4	38,2% или 50% от волны 3
	5	38,2% или 50% или 61,8% от волны 3
Корректирующая	A	100% или 61,8% или 50% от волны 5
	B	38,2% или 50% от волны A
	C	161,8% или 61,8% или 50% от волны A

В зарубежной литературе дают следующую характеристику волнам импульсной и корректирующей фазы. Волна «1», несмотря на растущий тренд, характеризуется наличием негативных новостей, и аналитики настроены «медвежьи». Волна «2» возвращает рынок, но не более чем на 61,8%. Волна «3» самая мощная из всех волн, выходит более чем на 161,8% за первую, а волна «4» откатывает значения максимума третьей ниже, чем на 38,2%. Волна «5» завершающая для бычьего рынка, затем наступает волна «А», при которой новости положительны, ее могут рассматривать, как откат пятой волны, но на самом деле это только начало медвежьего рынка. Волна «В» – это небольшое восстановление рынка, а уже волна «С» и есть реализация медвежьего рынка.

Теория Эллиота получила широкое освещение как в зарубежной, так и отечественной научной литературе. Теоретические исследования посвящены разработкам на основе принципов Эллиота моделей финансовых рынков для прогнозирования. Семенов В.П., Соловьев Ю.П. на примере собственной модели финансового рынка показали природу колебаний цен на активы [4]. Бойцов Д.В. скомбинировал методику волнового анализа Г. Нили с другими инструментами технического анализа и математическими методами в экономике, а также достаточно успешно применил данный инструментарий для недельного прогноза цен акций некоторых российских компаний [5]. О.Г. Захарчук в своих трудах использовала модели Эллиота для разработки концепций построения математических моделей для принятия рациональных решений на рынке [6]. Иные работы содержат рассмотрение теоретических

возможностей применения волн Эллиота [7, 8, 9].

Эмпирические исследования отражают применимость волновой теории на общих индексах фондового рынка страны, например, Д. Илалан применил теорию Эллиота при анализе динамики индекса Nikkei 225 [10], встречаются работы по поведенческому анализу фондового рынка Индии на основе принципов Эллиота [11, 12]. Волновая теория применялась и на отраслевых индексах [13], а также на динамике цен акций отдельных компаний [5, 14].

Большинство исследований о теории Эллиота ограничены выводами о возможности применения ее принципов на финансовых рынках или включения ее в другие модели поведения рынков. Нами представляется, что самостоятельное применение волнового анализа Эллиота, несмотря на простую методику, целесообразно также использовать для определения циклов динамики фондовых индексов, что позволит в дальнейшем более детально исследовать каждый этап развития фондового рынка в целом.

Применение волновой теории Эллиота к российскому фондовому рынку имеет трудности, связанные с тремя обстоятельствами. Во-первых, временной промежуток динамики российских индексов сравнительно мал, что затрудняет абсолютно точную идентификацию волнового уровня. Во-вторых, российский рынок сильно зависит от политических и экономических потрясений, а волновая теория слабо учитывает в цене акций экстремальные ситуации различного характера. В-третьих, теория Эллиота в первую очередь описывает поведение толпы, но российский рынок по сей день еще не насыщен участниками.

Однако, на наш взгляд, совмещение волновой теории Эллиота с фундаментальным анализом рынка позволит сделать подробный анализ и прогноз его динамики на средне- и долгосрочную перспективу.

Для анализа динамики российского индекса МосБиржи автором применялась волновая модель А.Дж. Фроста и Р. Пректера. Среди других моделей, основанных на принципах теории Эллиота, выбранная является базовой и, несмотря на простоту ее применения, данную модель можно использовать вне зависимости от других методов технического анализа.

Временной отрезок для анализа выбран с 1998 года по 2017, поскольку первые шесть лет существования российского фондового рынка отличаются сверхнизкой волатильностью и малыми объемами торгов.

Соотношение движущих и корректирующих волн определяется по принципу теории Эллиота с помощью пропорции Фибоначчи (табл. 2). Найти фактические значения соотношения для фондового индекса позволяет стандартная комплексная

программа, включающая инструмент «уровни коррекции, по Фибоначчи». Уровни накладываются от 0 до 100 % на нужную волну, затем в том же виде переносятся на последующие две волны, где также 0% или 100% (в зависимости от вида волны: движущая или корректирующая) соответствуют основанию.

На рисунке 1 обозначены две полные волны и зарождающаяся третья волна динамики индекса МосБиржи. Согласно классификации, приведенной в таблице 1, указанные волны соответствуют «первичному» циклу. Более чем десятилетнее развитие российского рынка (1992-2004 гг.) дало импульс к росту капитализации, сохраняющемуся до конца 2007 года – окончание первой волны первичного цикла. Финансово-экономический кризис 2008 года отражается корректирующей второй волной, которая в течение трех лет (2009-2011гг.) перешла в долгий импульс роста, третью волну, самую длинную из пяти движущих волн.

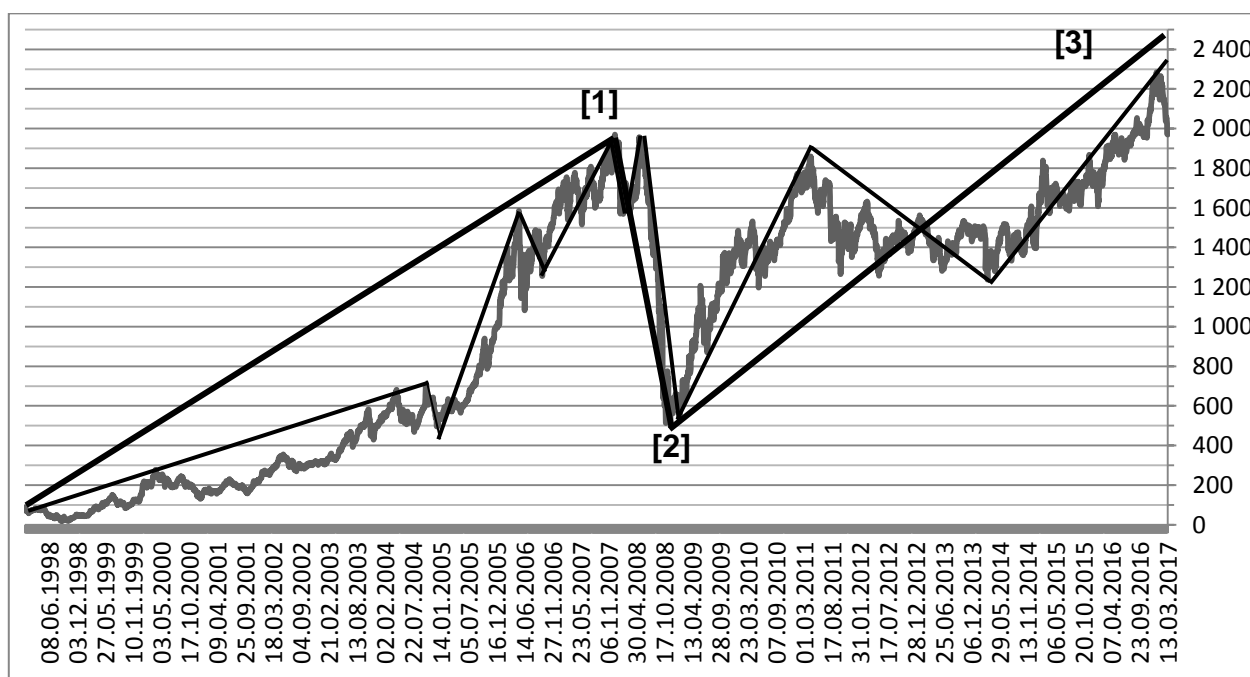


Рисунок 1 – Волны первичного и промежуточного уровня динамики фондового индекса МосБиржи (1998-2017 гг.)<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Составлен автором по данным МосБиржи URL: <https://www.moex.com/ru/index/IMOEX/archive/> с помощью сайта Финан URL: <https://www.finam.ru/profile/moex-akcii/moscowexchange/tehanalys-live-new/>

Проведем анализ основных конфигураций волн внутри полных циклов. На рисунке 2 показана структура первой волны промежуточного уровня – «импульс с растянутой третьей», объясняющая столь долгий период ее формирования. Такой термин применял Г. Нили и отмечал, что зачастую в структуре такой волны третий на порядок ниже импульс тоже должен быть «растянутым», а волна пятого тренда – неудавшейся. Из модели волн следует, что в процессе формирования третьей движущей волны вторичного уровня образовалась конфигурация «зигзаг», то есть вместо пяти традиционных волн в структуре включены семь волн, где средняя из них волна X также является движущей (рис. 2).

Примечательным является откат волны «С» промежуточного уровня почти до значений начала волны «З» данного цикла, что явно не соответствует пропорциям, по теории Эллиота. Такая конфигурация вызвана не объективными факторами изменения спроса и предложения на бумаги российских эмитентов, а влиянием потрясений на американском рынке ипотечных ценных бумаг.

Особый интерес вызывает волна «2» промежуточного цикла в структуре первичной волны «З», так как внутри нее образовался «барьерный треугольник», то

есть присутствует определенный «барьер» в виде линий поддержки и сопротивления. Образование такой фигуры происходит в результате бегущей коррекции, состоящей не из трех волн, как принято, а из пяти (рис. 3). Как видно на рисунке 3, такая коррекция приводит волну «С» к окончанию волны «А» вторичного уровня в структуре коррекции первичного цикла.

Фактическое соотношение волн, по Фибоначчи, для индекса МосБиржи в заданный период и его сравнение с классическими пропорциями представлен в таблице 3.

Таблица 3 демонстрирует тот факт, что не все волны соответствуют классическим пропорциям Фибоначчи. Волна «З» промежуточного уровня по отношению к волне «1» незначительно отклоняется от нормативных значений, что вполне допустимо, поскольку влияние субъективных факторов делает пропорции рынка не столь совершенными. Аналогично можно объяснить и отклонение волны «5» рассматриваемого цикла от классического соотношения. Наиболее сильные отклонения от норм имеются в структуре корректирующей волны «2» первичного уровня (табл. 1). Данный факт объясняется фундаментальными факторами динамики рынка в этот период.

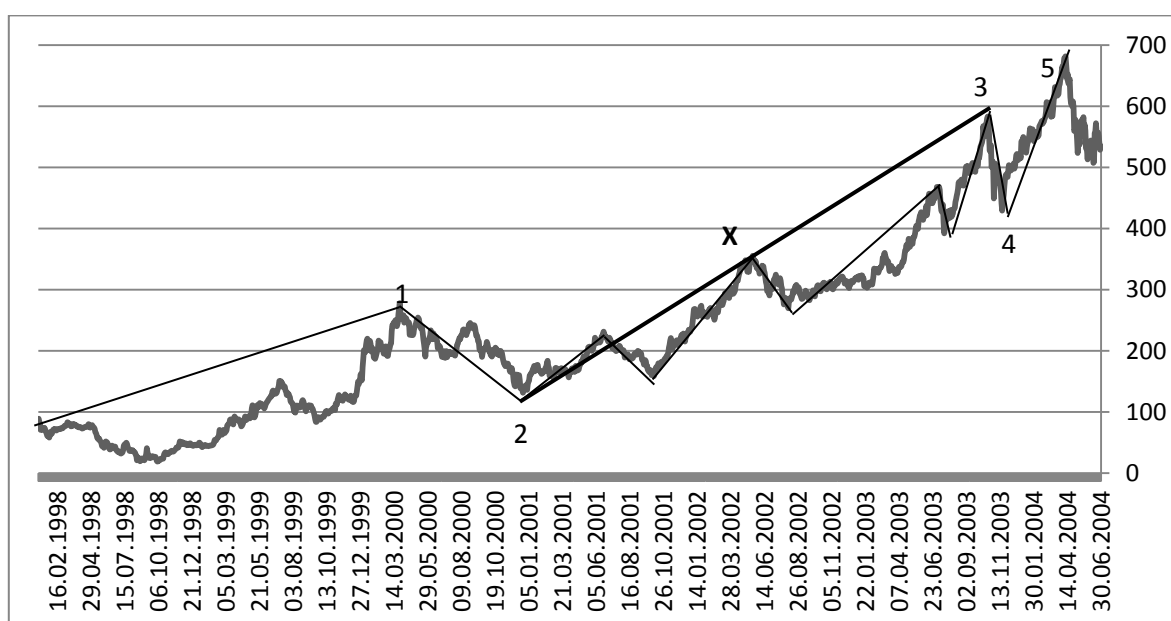


Рисунок 2 – Структура первой волны вторичного уровня динамики индекса МосБиржи<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Составлен автором по данным Московской Биржи URL: <https://www.moex.com/ru/index/IMOEX/archive/> с помощью сайта Финам URL: <https://www.finam.ru/profile/moex-akcii/moscowexchange/tehanalys-live-new/>



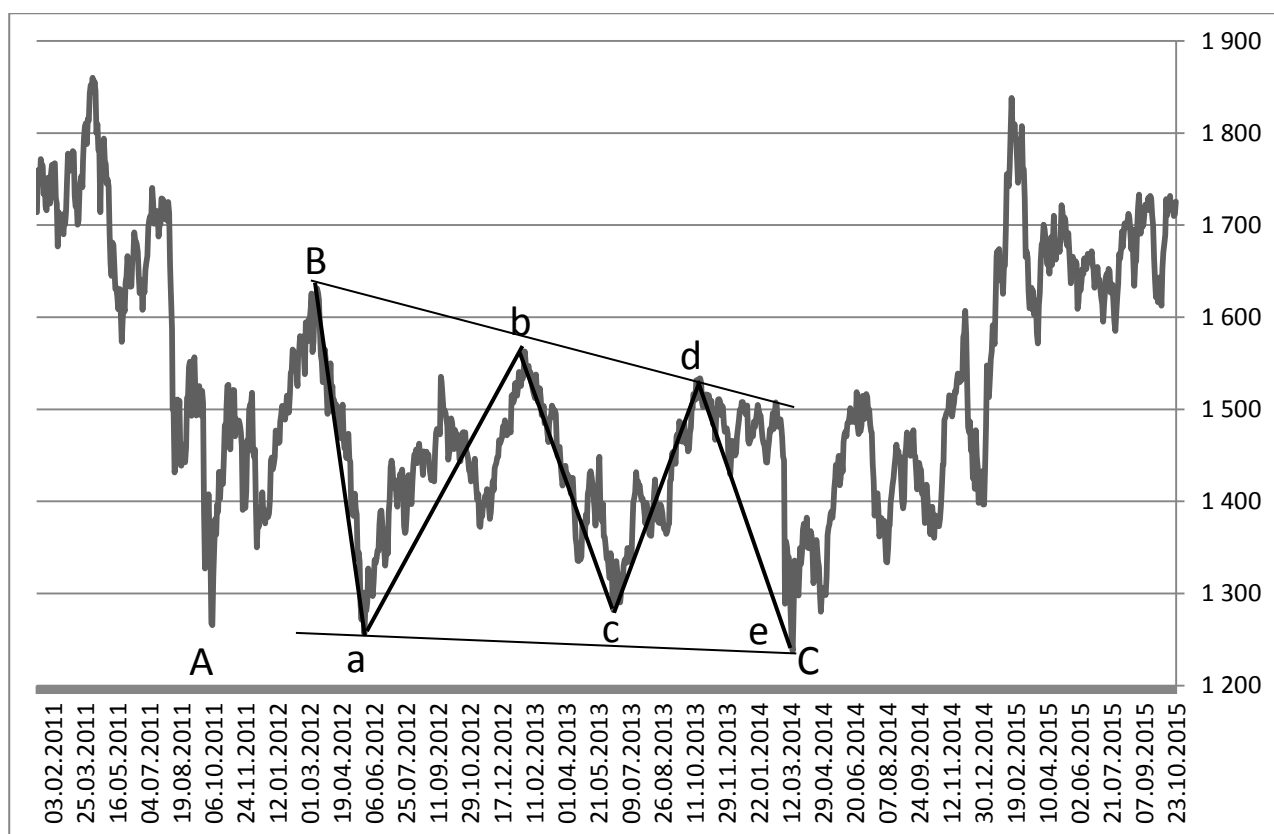


Рисунок 3 – «Бегущая коррекция» в волне «С» вторичного уровня динамики индекса МосБиржи<sup>1</sup>

Таблица 3 – Фактическое соотношение волн в структуре волны [1] и [2] (законченный цикл 1998-2008 гг.) первичного уровня по уровням коррекции Фибоначчи

Волна	Фактическое соотношение волн	Классическое соотношение волн, по Фибоначчи
(1)	-	-
(2)	61,8% от (1)	38,2% или 50% или 61,8% от (1)
(3)	170% от (1)	161,8% или 61,8% или 261,8% от (1)
(4)	50% от (3)	38,2% или 50% от (3)
(5)	77% от (3)	38,2% или 50% или 61,8% от (3)
(A)	50% от (5)	100% или 61,8% или 50% от (5)
(B)	100% от (A)	38,2% или 50% от (A)
(C)	361,8% от (A)	161,8% или 61,8% или 50% от (A)

<sup>1</sup> Составлен автором по данным МосБиржи URL: <https://www.moex.com/ru/index/IMOEX/archive/> с помощью сайта Финанс URL: <https://www.finam.ru/profile/moex-akcii/moscowexchange/tehanalys-live-new/>

В формирующейся волне «3» первичного цикла соотношение волны «1» и «2» меньшего уровня соответствует соотношению Фибоначчи, то есть вторая волна составляет ровно 50% от первой. Поскольку волна «3» на момент начала 2017 года не дотянулась даже до 100%, но перешла уровень в 61,8% в отношении волны «1», есть смысл говорить о продолжении положительной динамики в среднесрочной перспективе.

Далее рассматриваем факторы, подтверждающие отклонения волн от стандартных значений. Нами уже упоминалась целесообразность применения волновой теории Эллиота совместно с фундаментальным анализом.

В 2008 году основным фактором резкого и глубокого спада капитализации российского фондового рынка и завершением первичного цикла послужил мировой финансовый кризис. По данным ЦБ РФ, на 1 января 2008 года около четверти российских золотовалютных резервов – 2,475 трлн. руб. (примерно 100 млрд. долл. США) инвестировано в облигации Freddie Mac, Fannie Mae и Federal Home Loan Banks. В середине этого же года капитализация данных компаний снизилась более чем на 20%. Вторым фактором послужила паника на сырьевых рынках. Нефть марки Brent снизилась в три раза за третий квартал 2008 года до отметки в 47,9 доллара за баррель, в этот же период российский фондовый рынок достиг своего дна в 546,79 пунктов. Третьим фактором, который не стал причиной, но способствовал рецессии, является грузино-югоосетинский конфликт августа 2008 года. Новости о военно-политическом противостоянии у границ России обусловили инвесторов перекидывать денежные средства в иностранную валюту, что привело к резкому ослаблению рубля к бивалютной корзине и не могло не отразиться на динамике фондового рынка.

Рассмотрим факторы линии поддержки и линии сопротивления в период с 2012 по 2014 год. Данный коридор был образован, в первую очередь, неопределенностью в монетарной политике США. Ри-

сторические заявления о ближайшем завершении программ количественного смягчения не осуществлялись, поскольку индикаторы развития экономики США свидетельствовали о сохранении трудностей в ее росте, однако выступления председателя ФРС оказывали сильное психологическое воздействие на участников фондовых рынков как развитых, так и развивающихся экономик. К слову, за период с 2008 по 2014 год ФРС США провела три последовательные программы количественного смягчения. Новостной фон о сворачивании третьей программы оказывал негативное давление на капитализацию российского рынка через влияние американских индексов на индекс МосБиржи (в указанный период корреляция индекса МосБиржи и S&P 500 имела значение 0,64), как и новости о продлении стимулирования экономики США образовывали линию поддержки фондовых индексов по всему миру.

Окончанием цикла промежуточного уровня в конце 2014 года стало беспрецедентное падение цен на нефть. К этому времени выросли стратегические запасы нефти США и упал спрос на энергоресурсы со стороны развивающихся экономик вследствие замедления экономического роста и подорожания местной валюты. В тот же период, как известно, у России возросли геополитические риски.

Почему же кризис 2014 года не спровоцировал столь сильное падение российских индексов, как кризис 2008 года? Во-первых, макроэкономические потрясения 2014 года были прогнозируемыми, и Банк России к этому времени несильно снизил объемы золотовалютных резервов, в отличие от действий в 2008-2009 годах. Также мегарегулятор снял коридор значений курса рубля, что еще сильнее ослабило его под влиянием потрясений в мировой экономике. Снижение курса рубля сбалансировало падение цен на мировом рынке нефти и удержало падение выручки от экспорта нефти для флагманов российского фондового рынка – нефтегазовых компаний. Во-вторых, учитывая психологию толпы, следует отметить, что паника от

«лопнувшего финансового пузыря» была отыграна еще в 2008 году. Именно поэтому российские инвесторы в кризис 2014 года были положительно настроены, несмотря на неопределенность в макроэкономике.

Результаты волнового анализа показали возможность для длительного роста российского фондового рынка. На нынешнем этапе рынок ценных бумаг России находится в стадии третьих волн, самых длинных, как первичного, так и промежуточного уровня, то есть в направлении среднесрочного и долгосрочного роста. В начале 2018 года значение показателя Р/Е для индекса МосБиржи составляло 6,83, что намного ниже среднего значения данного коэффициента для развивающихся рынков – 10,78<sup>1</sup>.

Среди зарубежных авторитетных аналитиков имеется и противоположная точка зрения, указывающая на отрицательную динамику российского рынка, связывая негативные факторы с «холодной войной». Безусловно, в нынешней экономической ситуации в России серьезную роль играет неопределенность в сфере геополитической обстановки. Однако, несмотря на негативное воздействие внешних факторов на реальный сектор экономики, фондовый рынок продолжает расти, так как по-прежнему зависим от ситуации на мировом рынке нефти.

В связи с этим влияние нефтяных цен на капитализацию нефтегазовых компаний, на взгляд автора, является основным ориентиром для определения динамики российского рынка в ближайшие 5-6 лет. Исследования о структуре российского рынка ценных бумаг [15] показывают высокую концентрацию нефтегазового и финансового секторов, что доказывает продолжение существования традиционной структуры экономики, зависимой в основном от цен на сырье. При этом отметим зависимость капитализации банков от деятельности нефтегазовых компаний после

санкций 2014 года, так как отечественные финансовые структуры стали основными кредиторами для российских флагманов экономики. По данным ОПЕК, ожидается рост цены марки Brent до 80 долларов за баррель, что весьма положительно, так как резкий скачок до 100 долларов и выше технически опасен для рынка, как показал опыт 2014 года. Данные международных агентств подтверждают увеличение спроса на нефть и нефтепродукты (рост спроса на нефть прогнозируется +6,9 млн. баррелей в день до 2022 года, хотя ранее предполагался +2,24 млн. баррелей в день к тому же периоду), следовательно, прогноз роста до 80 долларов достаточно близок к реальности<sup>2</sup>. Для сохранения ныне достигнутого профицита бюджета достаточно коридора нефтяной цены от 65 до 70 долларов за баррель, при сохранении добычи 11-12 млн. баррелей в день. Рост цен на нефть по-прежнему обеспечивается балансировкой рынка со стороны стран ОПЕК, при этом, учитывая скорость возобновления работы американских буровых установок, в июне 2018 года страны ОПЕК должны были продолжить политику ограничения добычи. Другой фактор роста – возобновление ограничительных санкций со стороны США для Ирана.

Таким образом, результаты анализа важнейших факторов динамики российского рынка демонстрируют его инвестиционную привлекательность на долгосрочную перспективу за счет недооцененности российских компаний и тесной связи их капитализации с предполагаемым ростом мирового рынка нефти.

#### **БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:**

1. Elliott, R. N. Nature's Law: The Secret of the Universe. 2011. Available at [www.snowballpublishing.com](http://www.snowballpublishing.com)
2. Frost A.J., Prechter Robert Jr. Comprehensive Course on the Wave Principle. Available <http://www.forexprotrader.ru/en/post/polnyy-kurs-po-zakonu-voln-elliotta-afrost-i-rprekter-red-zakaryana-io-perevod-voznnyu-dv>

<sup>1</sup> Перспективы рынка в 2018 году: в ожидании тектонического сдвига URL: <https://www.finam.ru/analysis/forecasts/perspektivy-rynka-v-2018-godu-v-ozhidanii-tektonicheskogo-sdviga-20171212-172244/>

<sup>2</sup> OPEC: World Oil Outlook 2040 URL: <https://woo.opec.org/index.php>

3. Сафонов В.С. Практическое использование волн Эллиота в трейдинге: диагностика, прогнозирование и принятие решений – М.: Альпина Пабlishер, 2002. – 363 с. – С. 48

4. Семенов В.П., Соловьев Ю.П. Резонансные явления на финансовых рынках // Финансы и кредит. 2011. № 41 (473). С. 11-23

5. Бойцов Д.В. Математическое моделирование и прогнозирование показателей рынка образования на основе Волновой теории Эллиота // Открытое образование. 2008. №3. С. 39-45

6. Захарчук О.Г. Концепция применения конструктивной теории общих систем для моделирования финансовых рынков // Стратегии бизнеса. 2014. № 1 (3). С. 91-101

7. Лещенко Е.Е. Ключевые факторы торговой стратегии на фондовом рынке // Финансы и кредит. 2008. № 14 (302). 2008. С. 52-58

8. Малышенко К.А., Малышенко В.А., Терещенко Э.Ю. Теория Эллиота и ее значение в развитии фондового рынка // Экономика, социология и право. 2017. № 6. С. 11-18

9. Новиков М.В. Волновые процессы на РЦБ как среда принятия инвестиционных решений по критерию оптимума номинала цены // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. №8

10. Ilalan D. Elliott wave principle and the corresponding fractional Brownian motion in stock markets: Evidence from Nikkei 225 index. Chaos, Solitons and Fractals. 92. 2016. P. 137–141

11. Chendrayan Ch., Karthikeyan B. Empirical Verification of Elliott Wave Theory in Indian Stock Market. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1887789>

12. Dr. Pooja Talreja To study the trend and behaviour analysis of Indian equity market using Elliott wave. International Journal of Innovative Research in Science, Engineering and Technology. 2014. Vol. 3, Issue 6

13. Martin Kotyrba, Eva Volna, Michal Janosek, Hashim Habiballa, David Brazina Methodology For Elliott Waves Pattern

Recognition. Available [https://www.researchgate.net/publication/269230508\\_Methodology\\_For\\_Elliott\\_Waves\\_Pattern\\_Recognition](https://www.researchgate.net/publication/269230508_Methodology_For_Elliott_Waves_Pattern_Recognition)

14. Dash M. Patil A., An Exploratory Study of Elliott Wave Theory in Indian Stock Markets. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1412733>

15. Федорова Е.А., Основные тенденции развития фондового рынка РФ // Финансовый менеджмент. 2013. №5. С. 88-96

#### **BIBLIOGRAPHIC LIST**

1. Elliott, R. N. Nature's Law: The Secret of the Universe. 2011. Available at [www.snowballpublishing.com](http://www.snowballpublishing.com)

2. Frost A.J., Prechter Robert Jr. Comprehensive Course on the Wave Principle. Available <http://www.forexprotrader.ru/en/post/polnyy-kurs-po-zakonu-voln-elliotta-afrost-i-rprekter-red-zakaryana-io-perevod-voznnyy-dv>

3. Safonov V.S. Practical use of Elliott waves in trading: diagnosis, forecasting and decision-making – М.: Alpina Pablisher, 2002. – 363 p. – P. 48

4. Semenov V.P., Soloviev Yu.P. Resonance phenomena in financial markets // Finance and credit. 2011. № 41 (473). P. 11-23

5. Boytsov D.V. Model engineering and forecasting of education market indices with the Elliott wave theory // Open Education. 2008. № 3. P. 39-45

6. Zakharchuk O.G. The concept of application of the constructive theory of general systems for the simulation of financial markets // Business Strategies. 2014. No. 1 (3). P. 91-101

7. Leschenko E.E. Key factors of the trading strategy in the stock market // Finance and credit. 2008. № 14 (302). 2008. P. 52-58

8. Malysenko K.A., Malysenko V.A., Tereshchenko E.Yu. Theory of Elliott and its significance in the development of the stock market // Economics, sociology and law. 2017. No. 6. P. 11-18

9. Novikov M.V. Processes of wave as environment of decision making on stock market by optimum nominal value criterion // Management of economic systems: electronic scientific journal. 2012. № 8

10. Ilalan D. Elliott wave principle and the corresponding fractional Brownian motion in stock markets: Evidence from Nikkei 225 index. *Chaos, Solitons and Fractals*. 92. 2016. P. 137–141
11. Chendrayan Ch., Karthikeyan B. Empirical Verification of Elliott Wave Theory in Indian Stock Market. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1887789>
12. Dr. Pooja Talreja To study the trend and behaviour analysis of Indian equity market using Elliott wave. *International Journal of Innovative Research in Science, Engineering and Technology*. 2014. Vol. 3, Issue 6.
13. Martin Kotyrba, Eva Volna, Michal Janosek, Hashim Habiballa, David Brazina *Methodology For Elliott Waves Pattern Recognition*. Available [https://www.researchgate.net/publication/269230508\\_Methodology\\_For\\_Elliott\\_Waves\\_Pattern\\_Recognition](https://www.researchgate.net/publication/269230508_Methodology_For_Elliott_Waves_Pattern_Recognition)
14. Dash M. Patil A., An Exploratory Study of Elliott Wave Theory in Indian Stock Markets. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1412733>
15. Fedorova E.A., The main trends in the development of the Russian stock market // *Financial Management*. 2013. №5. Pp. 88-96



**Шапиро И.Е.,**

к.э.н., доцент кафедры «Банковское дело»  
Ростовского государственного экономи-  
ческого университета (РИНХ)  
E-mail: 19iesha77@gmail.com

## **СМОЖЕТ ЛИ BLOCKCHAIN ОЖИВИТЬ РЫНОК АККРЕДИТИВОВ?**

*В статье дается текущая характеристика рынка аккредитивов. Кратко описываются положительные и отрицательные моменты, мешающие развитию аккредитивов на международном рынке. Проводится сравнение текущего состояния международного рынка торговли с применением аккредитивной формы расчетов и предлагаются решения на основе технологии blockchain и умных контрактов для оживления рынка аккредитивов.*

**Ключевые слова:** blockchain, аккредитив, смарт-контракты, умные контракты, торговое финансирование, DLT (технология распределенных регистров), технология, платежная система, SWIFT.

**Shapiro I.E.**

## **MAY BLOCKCHAIN REANIMATE THE LETTER OF CREDIT?**

*The article gives the current characteristics of the market of letters of credit. Briefly described are the positive and negative points that prevent the development of letters of credit on the international market. Solutions are offered, with the help of blockchain technology and smart contracts to revive the market of letters of credit.*

**Keywords:** blockchain, letter of credit, smart contracts, trade finance, DLT (technology of distributed registers), technology, payment system, SWIFT.

В последнее время мы четко видим тенденцию снижения активности использования аккредитивных форм расчетов в работе российских предприятий и организаций с инопартнерами. На сегодняшний день на эти операции приходится менее

одной пятой международной торговли. Аккредитивная форма расчетов часто описывалась как источник жизненной силы международной торговли, но их ценность серьезно ограничена неэффективностью в текущих рыночных условиях, особенно для сделок с низкой стоимостью. Наряду с этим, мы видим активное инвестирование денег в разработку решений blockchain, которые оцифровывают аккредитивы.

Исторически открытие и сопровождение аккредитивных сделок являются прерогативой финансовых институтов. Банк открывает по распоряжению и от имени своего клиента аккредитив, где указано, что платеж будет произведен экспортеру при условии соблюдения условий, указанных клиентом в заявлении, которые будут проверены банками, участниками сделки, путем предоставления им всех необходимых документов. Основным преимуществом аккредитивной формы расчетов всегда было то, что платеж является безопасным и гарантируется банками.

В современных условиях ускорения жизнедеятельности в процессе описания документооборота при осуществлении аккредитивных расчетов мы сразу видим проблему, которая отталкивает многих участников рынка от их использования. Несмотря на то что данные операции защищают обоих участников сделки от недобросовестных партнеров, аккредитивная форма расчетов потихоньку доживает свой век в данном формате. Так, сроки проведения операции с момента открытия до момента оплаты составляют от 5 банковских дней, а для предпринимателей – это целая рабочая неделя плюс объем документации, в которой очень часто встречаются ошибки, опечатки и пр., что растягивает процесс проведения операции еще на дни и недели. Бывает так, что груз уже пришел к покупателю, а банки еще не урегулировали документарные вопросы по оплате и перевозке. В результате, груз будет простаивать на границе, за что клиент также платит большие деньги. Часто при проверке документов банки находят несоответствия, которые не могут быть отменены, например, изменение адреса экспортера (продавца) требует изме-

нений как в драфте аккредитива, так и в самом аккредитиве. Все такие отказы и поправки должны быть завершены до истечения срока действия аккредитива.

Большинство аккредитивов сегодня выпускаются через SWIFT как сообщения MT700, а не как бумажные контракты. Но даже с использованием данных систем и технологий аккредитив может легко стоить несколько десятков тысяч рублей для предпринимателя. Любые изменения, отказы или поправки увеличивают его стоимость (например, в виде сборов за несоответствие или оплату телекса для последующих действий). В результате все эти узкие места делают данный метод невыгодным для небольших транзакций или для тех, которые связаны с чувствительными ко времени или скоропортящимися товарами.

Таким образом, мы видим, что на сегодняшний день аккредитивная форма расчетов – это очень медленный и одновременно очень дорогой способ ведения международного бизнеса для предпринимателей.

Считается, что технология blockchain может повлиять на порядок поставки товаров в международной торговле. Сейчас каждый участник международной сделки покупает товар, добавляет стоимость доставки и стоимость комиссий банка за ведение аккредитива, которая может составлять до 20% от стоимости перевозки, и добавляет свою стоимость, чтобы получить доход от торговли, затем продает свой товар следующей стороне в общей цепочке поставок.

При использовании технологии blockchain стороны – участники международного бизнеса могут работать умнее, оперативнее, как следствие, снизив свои расходы. Данная технология позволяет сократить участников сделки от 5-6 (поставщик, покупатель, банк-эмитент, банк-поставщик, подтверждающий банк и т.д.) до 2-3 (покупатель, поставщик и перевозчик).

Другими словами, есть технология, которая может позволить торговать напрямую с любым контрагентом по всему миру обеспеченным, быстрым и экономичным способом. Она состоит из трех ключевых компонентов: транзакция, запись транзакции и система, которая проверяет и сохра-

няет сделку. Программное обеспечение с открытым исходным кодом используется для создания и записи информации о сделке, когда это имело место, и хронологическом порядке всех транзакций. Это приводит к цепочке информации, хранящейся в так называемом «блоке», отсюда и название blockchain. Связанные с информацией так называемые смарт-контракты могут быть присоединены с помощью хеша. Эти интеллектуальные контракты могут представлять собой, например, контракты или права собственности. Но также они могут представлять физические товары через штрихкод или QR-код. Любой пользователь системы может получить доступ к blockchain через веб-интерфейс, также у пользователей есть кошельки для связи друг с другом. Самое главное, что данные хранятся децентрализованным способом. Информация защищена от несанкционированного доступа и одновременно видима для всех участников сделки.

Снижение расходов в данной транзакции с использованием технологии blockchain связано с отсутствием посредников. Клиент будет платить за осуществление операции и перевод платежей, но эти комиссии на сегодняшний день значительно ниже комиссий, которые выставляет банк, а оперативность проведения увеличивается в разы. Плюс, в случае разногласий в документах, включая орфографию и пунктуацию, которая банками считается расхождением, контрагенты самостоятельно могут решить эти вопросы также оперативно, сохраняя весь порядок согласования в цепи сделки.

Этот технический процесс или документ может стать толчком для нового развития международного, транснационального рынка торговли для предприятий всех уровней, как малого и среднего бизнеса, так и крупных корпораций, так как все болевые точки аккредитивной формы расчетов закрываются цифровыми технологиями посредством обработки блок-цепей. Однако существует несколько отрицательных моментов: во-первых, из цепочки исключаются финансовые институты; во-вторых, очень существенным моментом для реали-

зации данного проекта является присутствие всех участников сделки в определенной децентрализованной системе.

Осуществление операций без участия банков – это положительный момент для контрагентов, но, на наш взгляд, к данной схеме мы придем еще очень не скоро, так как первоначально нам необходимо уйти от платежных и кредитных систем, которые основаны на проведении платежей через финансовые институты – банки, которые, в свою очередь, устанавливают лимиты кредитования, основываясь на платежах, проводимых через платежные системы и расчетные счета банков. Поэтому для предпринимателя выгодно оплачивать расходы через банковский счет. В противном случае он не сможет получить кредит или рассрочку на открытие аккредитива от банка.

Таким образом, отвечая на вопрос, поставленный темой данной статьи: «Сможет ли blockchain оживить рынок аккредитивов?» – предлагаем рассмотреть модель технологии, которая, на наш взгляд, может позволить объединить эти две методики в текущих условиях развития технологий на современном рынке.

Итак, благодаря blockchain аккредитив может быть смоделирован как разумный контракт между финансовым институтом и поставщиком для гарантии платежа последнему, если товар отправляется покупателю в соответствии со всеми указанными условиями в заявлении на аккредитив. Комбинированный контракт кодифицирует условия торговли. Это делается путем абстрагирования и выражения условных положений – относительно времени, места и способа отправки и доставки, описания и количества отправленных товаров и документальных доказательств, необходимых для проверки как отдельных, независимых или взаимозависимых функций, которые обеспечивают пропуск/отказ вывода на основе входной информации. На основании документов, представленных экспортером, оценка и проверка того, что условия аккредитива соответствуют установленным срокам отгрузки, могут быть также автоматизированы с помощью программной логики

для указания соответствия или несоблюдения для каждого случая.

Способы оплаты по описанному выше модифицированному аккредитиву могут быть также смоделированы как интеллектуальные контракты на основе смарт-контрактов, чтобы обеспечить определенность платежа продавцу.

Аккредитив выдается в сети с технологией распределенных регистров (DLT) (рис. 1), состоящей из покупателя, продавца, банков (включая банки-эмитенты, авирующие банки, подтверждающие и т.п.) и других субъектов торгового финансирования, действующих в качестве участников сделки.

Условия аккредитива могут быть вбиты импортером и неизменно сохранены в цепочке blockchain в виде черновика. Далее проект сначала становится видимым для банка-эмитента, который после рассмотрения и андеррайтинга заявки на аккредитив может подписать его цифровой подписью для своего утверждения и подтверждения для дальнейшей отправки его в банк контрагента. Аналогичным образом аккредитив может быть последовательно рассмотрен и одобрен другими банками-участниками перед тем, как будет направлен экспортеру.

Механизм консенсуса в сети гарантирует, что в любой момент времени будет только одна окончательная версия проекта аккредитива и что все стороны смогут просматривать и работать над этой версией на основе их прав доступа. После рассмотрения и принятия экспортером аккредитив завершается в качестве договора между банком-эмитентом и экспортером. Поправки или обновления для выданного аккредитива могут вноситься с помощью аналогичного механизма с несколькими подписчиками, предоставляя разрешения на просмотр банкам-покупателям, продавцам и банкам-участникам в зависимости от характера необходимых изменений.



Рисунок 1 – DLT (технология распределенных регистров) в системе blockchain

Автоматизация платежей с использованием технологии blockchain также обеспечивает более быстрые гарантированные платежи, предотвращая споры, возникающие из-за неоднозначности контракта, что уменьшает задержки платежей за счет раннего обнаружения несоответствий и уменьшает расходы и трудности внесения изменений из-за расхождений.

Одновременно внедряя и используя данную трансформацию двух технологий, мы позволяем российским банкам уйти от использования системы SWIFT при осуществлении международных операций.

Таким образом, мы считаем возможным развитие и оживление рынка аккредитивной формы расчетов при условии слия-

ния текущей технологии с технологией blockchain.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Что такое DLT (технология распределенных регистров) в системе Blockchain [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://owl-bit.com/kriptoaljuta/chto-takoe-dlt-tehnologija-raspredeleennyh-registrov-v-sisteme-blockchain/>

#### BIBLIOGRAPHIC LIST

1. What is DLT (technology of distributed registers) in the Blockchain system [Electronic resource]. – Mode of access: <https://owl-bit.com/kriptoaljuta/chto-takoe-dlt-tehnologija-raspredeleennyh-registrov-v-sisteme-blockchain/>



**Иванова О.Б.,**

д.э.н., профессор кафедры «Финансы» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

E-mail: sovet2-1@rsue.ru

**Андреева О.В.,**

к.э.н., доцент кафедры «Финансы» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

E-mail: olvandr@ya.ru

**Костоглодова Е.Д.,**

к.э.н., доцент кафедры «Финансы» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

E-mail: ramachka2006@rambler.ru

### **РОЛЬ И ЗАДАЧИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ В СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДА**

Социально-экономическое развитие территории во многом определяется успешностью управления муниципальными финансами. Цель статьи – разработать методологические подходы по формированию динамических и структурных целей развития муниципальных финансов в системе целеполагания стратегии социально-экономического развития города. Выявлены ключевые проблемы в сфере муниципальных финансов; определены внешние тренды, которые влияют или могут в будущем повлиять на развитие данной сферы; сформулированы перспективные направления развития муниципальных финансов в контексте стратегического планирования на уровне города. Определено, что посредством выстраивания сферы муниципальных финансов, адекватной современным требованиям, отвечающей вызовам и угрозам, учитывающей имеющиеся возможности, можно достичь значительных трансформационных эффектов для дальнейшего активного развития города.

**Ключевые слова:** местный бюджет, сбалансированность бюджета, прозрачность бюджетных процедур, устойчивость бюджета, муниципальная программа.

*Ivanova O.B., Andreeva O.V., Kostoglodova E.D.*

### **ROLE AND OBJECTIVES OF MUNICIPAL FINANCE IN THE STRATEGY OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE CITY**

*The socio-economic development of the territory is largely determined by the success of municipal finance management. The purpose of the article is to develop methodological approaches to the formation of dynamic and structural goals for the development of municipal finance in the goal-setting system of the city's social and economic development strategy. The key problems in the sphere of municipal finance have been identified; external trends are identified that affect or may in the future affect the development of this area; Promising directions of development of municipal finance in the context of strategic planning at the city level are formulated. It is determined that by creating a sphere of municipal finance that is adequate to modern requirements, meeting challenges and threats, taking into account existing opportunities, it is possible to achieve significant transformational effects for further active development of the city.*

**Keywords:** local budget, budget balance, transparency of budget procedures, budget sustainability, municipal program.

Усложнение экономических отношений, многообразие направлений жизнедеятельности территории любого масштаба требуют разработки устойчивых концепций, позволяющих определять вектор развития, обеспечивающий оптимизацию ресурсов, в том числе и прежде всего финансовых, с учетом имеющихся возможностей и волатильности условий и факторов, возникающих извне. В связи с этим настоятельно требуется проработка вопросов управления социально-экономическим развитием территории на основе системы стратегического планирования, эффективное функционирование которой возможно только при условии ее формирования в виде «вертикали властно-управленческих



взаимодействий» на единой правовой и методологической основе. Стратегическое планирование на муниципальном уровне является важнейшей институциональной новацией. [1, с. 54-55]. Симультанно ученым и практикам необходимо сосредоточить внимание на оценке достаточности ресурсного обеспечения, в том числе и бюджетно-финансовых ресурсов при осуществлении стратегического планирования, так как «текущее состояние бюджетов муниципальных образований, характеризующееся высокой степенью финансовой зависимости от вышестоящих уровней бюджетной системы, ограничивает возможность реализации стратегических направлений на муниципальном уровне [2]. В научной литературе проблемы успешного управления муниципальными финансами рассматриваются с постоянной активностью [3; 4; 5; 6 и др.].

Цель статьи – разработка методологических подходов по формированию динамических и структурных целей развития муниципальных финансов в системе целеполагания стратегии социально-экономического развития города. В работе над данными вопросами считаем необходимым решить следующие задачи: выявить ключевые проблемы в сфере муниципальных финансов; определить внешние тренды, которые влияют или могут в будущем повлиять на развитие данной сферы; сформулировать перспективные направления развития муниципальных финансов в контексте стратегического планирования на уровне города.

Методология исследования строилась концептуально на базе законодательства о стратегическом планировании с изучением уже имеющихся подходов по эффективному управлению муниципальными финансами и социально-экономическим развитием территории.

Статья подготовлена членами рабочей группы в рамках аналитического этапа подготовки стратегии социально-экономического развития города Ростова-на-Дону до 2035 года. Материалы взяты из открытых баз данных муниципальной статистики, Основных направлений бюджет-

ной и налоговой политики города, муниципальной программы «Управление муниципальными финансами» и отчетов о ее реализации, все материалы подвергались верификации, уточнению, дополнению.

В ходе исследования были выделены шесть проблем, по которым подготовлены подтверждающие факты, аргументирующие обоснованность их выделения как ключевых.

1. *Недостаточное обеспечение сбалансированности бюджета города Ростова-на-Дону.* Тенденции сбалансированности бюджета г. Ростова-на-Дону свидетельствуют о том, что в приоритетах финансовой политики администрации города сохраняется обеспечение сбалансированности бюджета города, формирующей условия для устойчивого экономического роста, а также исполнения принятых расходных обязательств наиболее эффективным способом, мобилизация внутренних источников, мониторинг неэффективных затрат, более четкая увязка бюджетных расходов и повышение их влияния на достижение установленных администрацией города Ростова-на-Дону целей социально-экономического развития города [7, с. 6-7]. Вместе с тем за последние три года (2015-2017 гг.) наблюдалось как наличие дефицита бюджета г. Ростова-на-Дону, так и его сбалансированное состояние. По бюджетному плану на 2018-2020 гг. бюджет г. Ростова-на-Дону планируется сбалансированным. При этом на 2018 год запланирован дефицит бюджета в объеме 280,0 млн рублей, в связи с чем в источниках финансирования дефицита бюджета отражено привлечение кредитов от кредитных организаций в сумме 280,0 млн рублей, ассигнования на возможное исполнение муниципальных гарантий города (отражается со знаком «минус») в сумме 85,9 млн рублей, возврат бюджетных кредитов от восстановления средств по возможному исполнению муниципальных гарантий города в сумме 85,9 млн рублей. На 2019-2020 годы бюджет города прогнозируется без дефицита.

Несбалансированность местных бюджетов, понимаемая как несоответствие объема доходов расходным обязатель-

ствам, присуща многим местным бюджетам. Решение проблемы сбалансированности местных бюджетов зависит от целого ряда факторов: уровня налоговой составляющей в доходах бюджета; создание условий для мобилизации собственных финансовых ресурсов; сокращения уровня дотационности; достоверного прогнозирования доходов и принятия расходных обязательств, обеспеченных финансовыми источниками.

*2. Недостаточное методическое обеспечение оценки эффективности муниципальных программ.* На 2018-2020 годы бюджет г. Ростова-на-Дону сформирован в программной структуре расходов на основе 21-й муниципальной программы, исходя из долгосрочных целей социально-экономического развития города. Социальную направленность имеют 7 программ, на реализацию которых в 2018 году запланировано направить 17 млрд 594,7 млн рублей, что составляет 62,4% общих программных расходов.

Повышение качества и эффективности реализации муниципальных программ как основного инструмента, призванного обеспечить повышение результативности и эффективности бюджетных расходов, ориентировано на достижение целей бюджетной политики города Ростова-на-Дону. Вместе с тем несовершенство системы мониторинга и оценки эффективности муниципальных программ выражаются в недостаточной проработке методологического проведения экспертной оценки муниципальных программ, отсутствии единой методики оценки эффективности реализации муниципальных программ, что приводит к ослаблению контроля ответственных исполнителей за ходом реализации программ. В данном аспекте возрастает потребность в усилении оценки эффективности муниципальных программ.

*3. Зависимость городского бюджета от межбюджетных трансфертов.* Как свидетельствует практика, основным источником доходов местных бюджетов остаются трансферты из вышестоящих бюджетов бюджетной системы Российской Федерации. Их доля без учета возврата

остатков (включая субвенции) по всем местным бюджетам страны составила в 2014 году 63,9%, в 2015 году 63,4%, в 2016 году также 63,4% [8].

В доходах бюджета города Ростова-на-Дону на 2018 год доля межбюджетных трансфертов составит 53% от общей суммы доходов. Объем безвозмездных поступлений из областного бюджета бюджету г. Ростова-на-Дону запланирован на 2018 год в сумме 14 млрд 866,9 млн рублей, на 2019 год – 13 млрд 457,2 млн рублей, на 2020 год – 10 млрд 682,8 млн рублей. Несмотря на снижение запланированных объемов безвозмездных поступлений, доля межбюджетных трансфертов в городском бюджете остается значительной. Большая часть межбюджетных трансфертов приходится на субвенции и субсидии, в числе которых субсидии на строительство и реконструкцию транспортной инфраструктуры, ремонт и содержание автомобильных дорог, переселение граждан из аварийных домов, реконструкцию муниципальных объектов образования, капитальный ремонт многоквартирных домов.

Сложившиеся традиции межбюджетных отношений в определенной мере демотивируют экономическую муниципальную инициативу. Причина не столько в пассивности местных властей, сколько в отсутствии стимулов к увеличению доходов местного бюджета за счет самостоятельных экономических решений.

*4. Риски увеличения стоимости заимствований и дополнительных расходов на обслуживание муниципального долга.* Обоснованная долговая политика, направленная на обеспечение потребностей муниципалитета в заемном финансировании, своевременном и полном исполнении долговых обязательств и поддержание объема и структуры долговых обязательств на безопасном уровне – важнейшая задача финансовой политики муниципалитета. Вместе с тем на сегодняшний день остаются риски увеличения стоимости заимствований и дополнительных расходов на обслуживание муниципального долга.

В Ростове-на-Дону в долгосрочной перспективе продолжится взвешенная дол-

говая политика [9]. По состоянию на 1 января 2019 года верхний предел муниципального внутреннего долга города не должен превысить 14% от собственных доходов бюджета при максимально допустимых 100 процентах, на 1 января 2020 года – 13,4%, на 1 января 2021 года – 12,9%.

Следует констатировать, что в результате проведения взвешенной долговой политики муниципальный долг города Ростова-на-Дону находится на экономически безопасном уровне. При этом следует учитывать, что ситуация может осложниться из-за ухудшения показателей по собственным доходам бюджета и расширения расходных обязательств города.

5. *Недостаточная обеспеченность собственными финансовыми ресурсами.* Результаты исполнения местных бюджетов страны свидетельствуют о том, что проблемой остается необеспеченность органов местного самоуправления достаточным объемом финансовых ресурсов для исполнения возложенных на них расходных полномочий. Собственные источники формирования местных бюджетов в России (земельный налог и налог на имущество физических лиц), а также отчисления от ряда федеральных и региональных налогов недостаточны для формирования доходной базы бюджета для полного и качественного решения вопросов местного значения.

В бюджете города Ростова-на-Дону намечена положительная тенденция увеличения абсолютных сумм собственных доходов в процентах и динамике. Вместе с тем в 2016 году формирование городского бюджета осуществлялось в сложных геополитических и экономических условиях. Собственные налоговые и неналоговые доходы бюджета города снизились на 12% по сравнению с 2015 годом. В 2017 году на доходную часть бюджета наибольшее влияние оказали выпадающие доходы по земельному налогу и арендной плате за земельные участки в связи со снижением их кадастровой стоимости по решению судов (-321,8 млн рублей), сокращение количества плательщиков единого налога на вмененный доход (-80,6 млн рублей), расши-

рение перечня социальных вычетов по налогу на доходы физических лиц.

В объеме собственных налоговых и неналоговых доходов бюджета города 2018 года наибольший удельный вес занимают налоговые доходы – 88,4%.

Для повышения эффективности мобилизации собственных доходов бюджета города реализованы мероприятия плана по повышению поступлений налоговых и неналоговых доходов, а также по сокращению недоимки в бюджет города Ростова-на-Дону. Проведена оценка эффективности предоставленных на местном уровне налоговых льгот. Все действующие налоговые льготы признаны эффективными и ориентированными на повышение инвестиционной привлекательности или имеют социальную направленность. Все это подтверждает факт, что в условиях сложной экономической ситуации в целях выявления внутренних резервов экономии расходов и увеличения собственных доходов бюджета города Ростова-на-Дону необходима реализация комплекса мер по оздоровлению муниципальных финансов, включая мероприятия, направленные на рост доходов, оптимизацию расходов, а также сокращение муниципального долга в городе Ростове-на-Дону.

6. *Недостаточный уровень заинтересованности и вовлеченности граждан в бюджетный процесс.* Одной из основных проблем, связанных с открытостью и прозрачностью бюджетных данных, остается низкий уровень вовлеченности граждан в бюджетный процесс. Это во многом объясняется сложностью для жителей реально влиять на принятие решений по вопросам муниципальной бюджетной политики.

В Ростове-на-Дону накоплен положительный опыт публичного управления муниципальными финансами:

- сформирован передовой опыт информационного взаимодействия с населением;

- проводятся публичные слушания проекта бюджета г. Ростова-на-Дону, которые организуются в формате депутатских слушаний с привлечением не только депутатов Городской думы, представите-

лей структурных подразделений администрации города, но и представителей городского сообщества и средств массовой информации;

- обеспечена доступность информации о бюджете города Ростова-на-Дону в рамках регулярной публикации «Бюджета для граждан».

Вместе с тем большая часть жителей не владеет необходимым уровнем финансовой (бюджетной) грамотности.

Исходя из выделенных ключевых проблем развития сферы муниципальных финансов, требуется достижение такой динамической цели, как обеспечение долгосрочной сбалансированности и устойчивости городского бюджета путем достижения оптимальной долговой нагрузки; количественной оценки налоговых льгот, преференций, имеющих стимулирующий характер; снижение недоимки по налогам и сборам; реструктуризации задолженности.

Для решения обозначенных ключевых проблем предлагаем сосредоточить усилия на следующих направлениях.

1. Укрепление финансовой самостоятельности и устойчивости городского бюджета посредством реализации комплекса мер по укреплению финансово-экономических основ муниципального образования путем обеспечения соответствия объема собственных и переданных полномочий закрепленному за муниципальным уровнем власти объему доходных источников бюджета, выявления внутренних резервов экономии расходов городского бюджета и наращивания собственного экономического потенциала. Стимулирование органов местного самоуправления к наращиванию собственного налогового потенциала можно обеспечить за счет:

- а) развития имущественного налогообложения:

- ужесточения контроля регистрации объектов недвижимости исполнительными органами власти, а также упорядочения процесса оценки налогооблагаемой базы по местным налогам с учетом особенностей объектов;

- установления норматива отчислений в бюджет муниципального образова-

ния от налога на имущество организаций, предусмотрев его зачисление в местный бюджет по местонахождению такого имущества;

- б) расширения возможности установления субъектом РФ дополнительных (дифференцированных) нормативов отчислений от налогов и сборов, подлежащих зачислению в региональный бюджет, в местные бюджеты:

- увеличения постоянного норматива отчислений в местные бюджеты от налога на доходы на физических лиц;

- частичного зачисления в местные бюджеты доходов от отдельных налогов и сборов, подлежащих зачислению в региональные бюджеты, которые были дополнительно начислены на соответствующей территории в результате деятельности органов местного самоуправления по наращиванию экономического потенциала территорий;

- в) мониторинга уровня собираемости налогов путем:

- количественной оценки налоговых льгот, преференций, имеющих стимулирующий характер:

- контроля за снижением недоимки по налогам и сборам;

- реструктуризации задолженности по платежам в бюджет.

4) достижения наиболее высоких темпов наращивания собственного экономического потенциала муниципального образования с целью получения грантов из региональных бюджетов;

5) контроля за исполнением расходных обязательств, мониторинга расходных обязательств и муниципального образования, анализа их фактического исполнения (оценки расходных обязательств с определением объемов, структуры и размеров бюджетных расходов в соответствии с направлениями использования бюджетных средств и целями социально-экономического развития).

2. Мониторинг эффективности муниципальных программ путем создания «сквозной системы» прозрачности бюджетных процедур и усиление ответственности за реализацию государственных



программ муниципалитета. В рамках данного направления потребуется упрощение процедуры и реализации муниципальных программ, внедрение проектных методов управления с целью достижения четких социально-экономических результатов, уточнение методики оценки качества и эффективности муниципальных программ. Повышение результативности использования программно-целевых методов управления целесообразно в рамках следующих направлений:

- обязательного обеспечения соответствия муниципальных программ стратегической направленности муниципального образования;
- четкого согласования приоритетов на всех уровнях управления;
- согласования намечаемых программных целей и располагаемых ресурсов;
- оценивать возможность применения альтернативных вариантов решения приоритетных проблем;
- расширение возможностей участия жителей города в работе по разработке, обсуждению и реализации муниципальных программ;
- привлечение независимых экспертов к оценке муниципальных программ;
- выстраивание действенной системы финансового контроля за реализацией программ;
- применения интегрального подхода к оценке муниципальных программ;
- внедрения промежуточного оценочного механизма в процессе реализации муниципальных программ.

3. Повышение открытости и доступности представления информации о муниципальной финансовой политике. Реализация приоритетных направлений бюджетной политики в контексте повышения прозрачности и публичности бюджетного процесса должна предполагать наличие полноценной обратной связи администрации города с населением в процессе реализации его права на участие в бюджетном процессе путем:

- расширения существующих воз-

можностей по управлению муниципальными финансами;

- повышения потенциала публичных слушаний посредством улучшения порядка проведения публичных слушаний проекта бюджета г. Ростова-на-Дону и отчетов о его исполнении с ориентацией на результативную составляющую с последующим общественным контролем;

- дальнейшей цифровизации системы управления муниципальными финансами;

- повышения финансовой грамотности населения путем подготовки буклетов и других информационных материалов в доступном формате для широких слоев горожан;

- развития новых форм и механизмов инициативного бюджетирования;

- привлечения социально ориентированных структур гражданского общества к оказанию общественно полезных услуг и др.

В качестве структурной цели, направленной на реализацию возможностей развития, нами выделена следующая – создание стабильных финансовых условий для повышения жизненного уровня и качества жизни населения на основе реализации эффективной ответственной и прозрачной системы управления муниципальными финансами. Для понимания дальнейших путей социально-экономического развития города в части финансового обеспечения реализации возможностей выделены следующие внешние тренды.

1. Переход на долгосрочное бюджетное планирование.

Ключевым трендом эффективной и ответственной муниципальной бюджетной политики является формирование долгосрочных бюджетных стратегий. Длительное время ограниченность такой практики не позволяла увязать стратегическое планирование с бюджетным планированием. Долгосрочное бюджетное планирование дает возможность определить приоритетные задачи, необходимые финансовые ресурсы для их реализации в долгосрочной перспективе. На современном этапе бюджетное планирование интегрируется в систему стратегического планирования. В



соответствии со статьей 170.1. Бюджетного кодекса Российской Федерации, бюджетный прогноз муниципального образования должен разрабатываться каждые три года на 6 лет и более [10].

2. Развитие инструментов программно-целевого управления и бюджетирования.

Применение муниципальных программ в качестве инструмента реализации документов стратегического планирования предполагает расширение возможностей интеграции программ с бюджетным планом и усиление роли исполнителей программ на всех этапах бюджетного процесса.

Важным направлением становится отработка механизма формирования перечня налоговых и неналоговых льгот (налоговых расходов) на твердой нормативной базе с целью прогнозирования льгот и оценки их эффективности как части комплексной системы управления бюджетными ресурсами. При таком «проектном» подходе оценка эффективности каждой налоговой льготы (налогового расхода) возможна на основе привязки льготы к соответствующим целевым показателям одной из муниципальных программ с определением ответственного органа за применение льготы и достижение поставленной цели.

3. Расширение практики общественного участия в процедурах обсуждения и принятия бюджетных решений, общественного контроля их эффективности и результативности.

Одним из важнейших инструментов повышения эффективности бюджетных расходов [11, с. 69], дающих возможность для количественной оценки полученных расходов и результатов, является «инициативное бюджетирование».

Практика инициативного бюджетирования имеет значительный потенциал развития. По сути, это реализация на микроуровне проектного финансирования социально значимых объектов, что в целом позволяет существенным образом увеличить эффективность расходования бюджетных средств. На сегодня встает проблема совершенствования законодательства о местном самоуправлении, чтобы

включать в него инициативное бюджетирование [12, с. 160].

Современный тренд – развитие практики «инициативного бюджетирования», внедрение партисипативного (партисипаторного) бюджетирования путем активизации публичного участия населения муниципалитета в процессе принятия решений о разработке и экспертизе использования бюджетных средств [13, с. 16; 14, с. 128].

5. Привлечение внебюджетных источников финансирования инфраструктурных проектов.

Институт публично-частного партнерства сегодня используется при решении многих вопросов местного значения, в т.ч. вопросов организации электро-, тепло- и водоснабжения, водоотведения, благоустройства территории, строительства и содержания муниципального жилого фонда, автомобильных дорог местного значения, организации транспортного обслуживания жителей, организации культурно-досуговой деятельности, развития физкультуры и спорта и т.п. Данный инструмент позволяет добиться увеличения объемов внебюджетных средств, направляемых на поддержание и развитие объектов публичной инфраструктуры, найти баланс интересов публичных субъектов и бизнеса, сохраняя функциональное назначение объектов публичной инфраструктуры и контроль со стороны органов публичной власти за их использованием частными партнерами.

В целях развития муниципально-частного партнерства в муниципальных правовых актах формы муниципальной поддержки, оказываемой частным партнерам, предполагают:

- предоставление налоговых льгот;
- предоставление бюджетных инвестиций;
- предоставление льгот по аренде имущества, являющегося муниципальной собственностью;
- субсидирование за счет средств местного бюджета части процентной ставки за пользование кредитом;
- предоставление частному партнеру субсидии на софинансирование проекта муниципально-частного партнерства;

- предоставление инвестиций в уставный капитал;
- информационная и консультационная поддержка.

Все эти направления должны найти реальное воплощение в экономической жизни города.

6. Активизация участия органов местного самоуправления в цифровой экономике на основе индустриальной цифровой платформы «Умные финансы», «Умный муниципалитет».

Одним из институтов цифровой экономики является государственное и муниципальное управление. В рамках мероприятий дорожной карты Программы «Цифровая экономика» [15] предполагается создание постоянно действующего механизма управления изменениями и компетенциями (знаниями) в области регулирования цифровой экономики. Весьма перспективным направлением для развития местного самоуправления и политики стратегического планирования является реализация индустриальной цифровой платформы «Умного муниципалитета», которая позволит решать следующие задачи:

- предоставление муниципальных услуг в проактивном режиме в реальном времени и по экстерриториальному принципу;
- электронный обмен документов;
- внедрение интегрированных цифровых платформ управления муниципальными топливно-энергетическими, водными и транспортными ресурсами;
- активное вовлечение жителей в управление развитием муниципалитета, в том числе через механизмы ТОС (территории общественного самоуправления).

Формирование системы городских платформ и сервисов позволит стимулировать вовлечение граждан в процесс принятия решений, а системы оперативного мониторинга будет предоставлять оперативные сведения по интересующим жителей вопросам. В механизмах вовлечения граждан в государственное и муниципальное управление возникает необходимость балансировки многообразных интересов местных сообществ в контексте социально-

экономического развития не только отдельно взятых территорий муниципальных образований, но и регионов и страны в целом.

По итогам проведенной работы сформулированы перспективные направления развития муниципальных финансов в контексте стратегического планирования на уровне города, которые можно обобщить в виде стратегической проектной инициативы «Ростов-на-Дону – территория высокого качества управления муниципальными финансами».

Предпосылки создания эффективной системы управления муниципальными финансами:

- повышение качества финансового планирования и прозрачности бюджетного процесса;
  - внедрение методик прогнозирования поступления доходов в городской бюджет в электронном виде по единым формам;
  - оптимизация бюджетных расходов и повышение эффективности освоения бюджетных средств;
  - мониторинг показателей долговой устойчивости,
  - реструктуризация кредиторской задолженности;
  - совершенствование методического обеспечения оценки эффективности муниципальных программ;
  - повышение качества финансового менеджмента и контроля.
- Ожидаемый трансформационный эффект для города будет обеспечен за счет:
- расширения горизонта бюджетного планирования на основе формирования бюджетной стратегии города, долгосрочных бюджетных прогнозов, муниципальных программ, позволяющих увязать стратегическое и бюджетное планирование;
  - повышения дисциплины администрирования доходов и расширения аналитических возможностей финансового органа в части сокращения времени наработку и свод информации;
  - обеспечения приоритизации структуры расходов бюджета города, расширения сферы казначейского сопровождения расходов бюджета, организации индивиду-

ального казначейского сопровождения значимых городских проектов (капитального ремонта многоквартирных домов, программы реновации жилищного фонда);

- достижения оптимальной долговой нагрузки путем эффективного управления долговыми обязательствами;

- формирования программного бюджета с последующим проведением оценки бюджетной эффективности реализации муниципальных программ;

- наличия эффективной системы мониторинга качества финансового менеджмента.

Механизм реализации предполагает применение инновационных финансовых технологий, обеспечивающих повышение качества управления муниципальными финансами:

- автоматизацию и интеграцию процессов бюджетного планирования и исполнения бюджета города, управления долговыми обязательствами, муниципальной собственностью, бухгалтерского и управленческого учета, внутреннего финансового контроля в рамках единой информационной системы;

- формирование государственных заданий и соглашений на их финансовое обеспечение для муниципальных учреждений города посредством общегородской системы «Электронный бюджет»;

- применение инновационной технологии блокчейн как технологии распределенного хранения реестров и данных в системе муниципальных финансов, которая позволяет проводить обмен данными, обеспечивая надежность и безопасность во времени;

- новые сервисы по внедрению электронного документооборота;

- цифровизацию экономических процессов на муниципальном уровне путем формирования системы «Умные финансы», «Умный муниципалитет»;

- отлаженный механизм эффективных методов внутреннего финансового контроля;

- внедрение риск-ориентированного подхода к проведению оценки качества финансового менеджмента в органах ис-

полнительной власти города путем построения информационно-аналитических карт, с помощью которых обеспечивается возможность автоматизации процесса проведения оценки.

#### **БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1. Бухвальд Е.М., Валентик О.Н., Кольчутина А.В., Одинцова А.В. Стратегическое планирование для малых городов России // Вестник ИЭ РАН. 2017. № 3. С.53-70

2. Микляева К.А. К вопросу о сущности и бюджетном обеспечении муниципального стратегического планирования// Вопросы территориального развития. 2017. № 3 (38). URL: <http://vtr.isert-ran.ru/article/2261>

3. Иванова О.Б., Романова Т.Ф., Рукина С.Н. Финансовая стабилизация муниципальных образований в условиях развития бюджетного федерализма: Монография. РГЭУ (РИНХ).- Ростов н/Д.: 2002.- 216с.

4. Акперов И.Г., Дробышева Л.В., Андреева О.В., Карепина О.И., Савватеев Е.В. Основы финансовой деятельности муниципальных образований: уч.-метод. комплекс. – Ростов н/Д, Изд-во: ООО «Эверест», 2007. – 228 с.

5. Новоселова Т.Н. Особенности формирования финансовой политики муниципалитетов: системный подход// Финансы и кредит. 2018. Т.24. № 2 (770). С. 489-500.

6. Свищева В.А. Муниципальные финансы: современные проблемы и альтернативы// Власть. 2013. № 10. С. 27-31.

7. Постановление Администрации города Ростова-на-Дону «Об основных направлениях бюджетной и налоговой политики города Ростова-на-Дону на 2018 год и плановый период 2019 и 2020 годов». URL: <http://rostov-gorod.info/administration/structure/municipal-treasury/otchyety/2017/>

8. Информация о результатах проведения мониторинга исполнения местных бюджетов и межбюджетных отношений в субъектах Российской Федерации на региональном и муниципальном уровнях за 2016 год. URL:

[https://www.minfin.ru/ru/performance/regions/monitoring\\_results/Monitoring\\_local/results/](https://www.minfin.ru/ru/performance/regions/monitoring_results/Monitoring_local/results/)

9. Пояснительная записка к проекту решения «Об утверждении бюджета города Ростова-на-Дону на 2018 год и плановый период 2019 и 2020 годов». URL: <http://rostov-gorod.info/administration/structure/municipal-treasury/byudzheta-na-2018-god/>

10. Бюджетный кодекс Российской Федерации: [федер. закон: принят Гос. думой 31 июля 1998 г.: по состоянию на 1 мая 2018 г.] [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.base.consultant.ru>

11. Романова Т.Ф., Андреева О.В., Отришко М.О. Повышение результативности бюджетных расходов – важнейшее направление деятельности публично-правовых образований // Финансовые исследования. 2017. № 2 (55). С. 63-72.

12. Васильева Л.В. Развитие местного самоуправления: инициативное бюджетирование // Управленческие науки в современном мире. 2016. Т. 2. № 2. С. 158-162

13. Иванова О.Б. Теоретико-методологические аспекты повышения качества управления территориальными финансами // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2012. №8 (98). С.11-18.

14. Костоглодова Е.Д. Императивы повышения фискальной прозрачности бюджетной системы Российской Федерации// Финансовые исследования. 2015. № 3 (48). С. 122-129.

15. Распоряжение Правительства РФ от 28 июля 2017 г. № 1632-р «Об утверждении Программы «Цифровая экономика Российской Федерации». URL: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf>

#### **BIBLIOGRAPHIC LIST**

1. Buchwald EM, Valentik ON, Kolchutina AV, Odintsova AV Strategic Planning for Small Russian Cities // Vestnik IE RAN. 2017. No. 3. P.53-70

2. Miklyaeva K.A. To the question of the essence and budget provision of municipal strategic planning // Issues of territorial de-

velopment. 2017. No. 3 (38). URL: <http://vtr.isert-ran.ru/article/2261>

3. Ivanova OB, Romanova TF, Rukina SN Financial stabilization of municipalities in the conditions of development of budgetary federalism: Monograph. RSEU (RIHE) .- Rostov n / a: 2002.- 216s.

4. Akperov IG, Drobysheva LV, Andreeva OV, Karepina OI, Savvateev EV Fundamentals of financial activities of municipalities: uch.-method. complex. – Rostov n / a, Publishing House: LLC "Everest", 2007. – 228 p.

5. Novoselova TN Features of the formation of the financial policy of municipalities: a systematic approach // Finance and credit. 2018. T.24. No. 2 (770). P. 489-500.

6. Svishcheva V.A. Municipal Finance: Modern Problems and Alternatives // Vlast. 2013. № 10. P. 27-31.

7. Decree of the Administration of Rostov-on-Don "On the main directions of the budget and tax policy of the city of Rostov-on-Don for 2018 and the planning period of 2019 and 2020". URL: <http://rostov-gorod.info/administration/structure/municipal-treasury/otchyety/2017/>

8. Information on the results of monitoring the implementation of local budgets and inter-budgetary relations in the subjects of the Russian Federation at the regional and municipal levels for 2016. URL: [https://www.minfin.ru/en/performance/regions/monitoring\\_results/Monitoring\\_local/results/](https://www.minfin.ru/en/performance/regions/monitoring_results/Monitoring_local/results/)

9. Explanatory note to the draft decision "On the approval of the budget of the city of Rostov-on-Don for 2018 and the planning period of 2019 and 2020". URL: <http://rostov-gorod.info/administration/structure/municipal-treasury/byudzheta-na-2018-god/>

10. Budget Code of the Russian Federation: [Feder. law: adopted by the State. By the Duma on July 31, 1998: as of May 1, 2018]. – [Electronic resource] – Access mode: <http://www.base.consultant.ru>

11. Romanova TF, Andreeva OV, Ot-rishko M.O. Increasing the effectiveness of budget expenditures is the most important line of activity of public and legal entities // Financial research. 2017. No. 2 (55). P. 63-72.

12. Vasilyeva L.V. Development of local self-government: initiative budgeting // Administrative sciences in the modern world. 2016. T. 2. No. 2. P. 158-162

13. Ivanova O.B. Teoretiko-methodological aspects of improvement of quality of management of territorial finances // Financial analytics: problems and solutions. 2012. № 8 (98). P.11-18.

14. Kostoglodova E.D. Imperatives to increase the fiscal transparency of the budget system of the Russian Federation // Financial Research. 2015. No. 3 (48). P. 122-129.

15. Order of the Government of the Russian Federation of July 28, 2017 No. 1632-r "On the approval of the program" Digital Economy of the Russian Federation ". URL: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf>



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

**ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ  
СФЕРЫ КУЛЬТУРЫ  
В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ  
ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО  
ПАРТНЕРСТВА  
В СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОМ  
КОМПЛЕКСЕ**

*Развитие личности является системообразующим фактором общественного прогресса. В этой связи отдельное внимание необходимо уделить финансовому обеспечению культуры, которая является одной из важнейших сфер, формирующих человеческий капитал.*

*В статье исследованы вопросы финансирования культуры в условиях развития государственно-частного партнерства в социально-культурной сфере.*

*Сделан вывод, что особенностью современного этапа финансирования учреждений искусства и культуры является поиск дополнительных, негосударственных источников финансового обеспечения учреждений рассматриваемой сферы. Одним из основных инструментов привлечения дополнительного объема финансовых ресурсов является развитие института государственно-частного партнерства.*

**Ключевые слова:** культура, финансирование, социальная сфера, расходы бюджета, государственно-частное партнерство.

**Takmazyan A.S.**

**FINANCIAL SUPPORT OF THE  
SPHERE OF CULTURE IN THE  
CONDITIONS OF DEVELOPMENT  
OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP  
IN THE SOCIO-CULTURAL COMPLEX**

*Personal development is a key factor in social progress. In this regard special attention should be paid to the financial provision*

*of culture, which is one of the most important spheres shaping human capital.*

*In the article questions of financing of culture in conditions of development of public-private partnership in social and cultural sphere are investigated.*

*It is concluded that the peculiarity of the current stage of financing art and culture institutions is the search for additional, non-state sources of financial support for the institutions of the sphere in question. One of the main tools for attracting additional financial resources is the development of the institution of public-private partnership.*

**Key words:** culture, financing, social sphere, budget expenditures, public-private partnership.

В последние годы культура и искусство возведены в ранг национальных приоритетов и признаны важнейшими факторами роста качества жизни и гармонизации личностных и общественных отношений, условием динамичного социально-экономического развития государства. Именно культура является гарантом сохранения единого социального пространства и территориальной целостности страны.

Значительная роль в обеспечении функционирования учреждений культуры возложена на Министерство культуры России, которое в своей деятельности руководствуется стратегическими приоритетами, целями и задачами, которые установлены: Стратегией национальной безопасности Российской Федерации; Основами государственной культурной политики; Стратегией государственной культурной политики на период до 2030 года; Указом Президента №597 от 07.05.2012 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики»; государственной программой «Развитие культуры и туризма» на 2013-2020 годы; Планом деятельности Министерства культуры Российской Федерации на 2016-2021 годы; другими общегосударственными отраслевыми документами стратегического планирования.

Рассматривая культуру и искусство в качестве одного из факторов социальной

стабильности органами госвласти последовательно решается комплекс задач, направленных в том числе на сохранение единого культурного пространства России; реализацию культурного потенциала российских территориальных образований; обеспечение равного доступа к услугам в сфере культуры с целью максимально полного удовлетворения социальной потребности в приобщении к достижениям культуры и раскрытии творческих возможно-

стей личности; создание условий для устойчивого развития сферы культуры; привлечение негосударственного сектора к взаимодействию в сфере культуры. Решение поставленных задач приведет к разработке новой модели культурной политики государства.

Средства бюджетов различных уровней бюджетной системы являются важнейшим источником финансирования культуры.

Таблица 1 – Расходы консолидированного бюджета на культуру кинематографию в 2006-2016 годах

Годы	Расходы на культуру, кинематографию млрд руб.	Темпы роста, %	Расходы на душу населения, руб.	Темпы роста расходов на душу населения, %
2006	35,5	-	248	-
2007	44,1	124,2	309	124,59
2008	56,7	128,57	397	129,49
2009	64,8	114,29	454	114,36
2010	70,6	108,95	494	108,81
2011	83,8	118,69	586	118,62
2012	89,7	107,04	627	106,00
2013	94,8	105,69	662	105,58
2014	97,8	103,16	681	102,87
2015	89,9	91,92	614	90,16
2016	87,3	97,1	596	97,07

Источник: составлена автором по [1]

В течение рассматриваемого периода расходы консолидированного бюджета населения на культуру возросли со 155,4 до 442,8 млрд руб., то есть в 2,8 раза. Рас-

ходы на душу увеличились в 2,7 раза – с 1085 руб. в 2006 году до 2886 руб. в 2016 году.

Таблица 2 – Расходы федерального бюджета на культуру и кинематографию в 2006-2016 годах [1]

Годы	Расходы консолидированного бюджета	Расходы федерального бюджета	Доля федерального бюджета в расходах консолидированного бюджета
2006	155,4	35,5	22,58
2007	201,5	44,1	21,84
2008	257,7	56,7	22,0
2009	260,3	64,8	24,92
2010	279,1	70,6	25,3
2011	310,6	83,8	26,98
2012	340,2	89,7	26,38
2013	377,0	94,8	25,14
2014	410,0	97,8	23,85
2015	395,6	89,9	22,75
2016	442,8	87,3	19,71

Источник: составлена автором по [1]

Расходы федерального бюджета на культуру в 2016 году составили 87,3 млрд руб., в течение десятилетнего периода они увеличились с 35,5 млрд руб. до 87,3 млрд. Однако начиная с 2014 года наблюдается

снижение расходов с 97,8 млрд в 2014 году до 87,3 млрд в 2016 году.

В расходах консолидированного бюджета на культуру доля федерального бюджета в 2016 году достигла 20%.

Таблица 3 – Доля федерального бюджета в расходах консолидированного бюджета на культуру и кинематографию в 2006-2016 годах

Годы	Расходы на культуру, кинематографию, млрд. руб.	Темпы роста расходов, %	Расходы на душу населения, руб.	Темпы роста расходов на душу населения, %
2006	155,4	-	1085	-
2007	201,5	129,67	1411	130,05
2008	257,7	127,89	1805	127,92
2009	260,3	101,00	1824	101,05
2010	279,1	107,30	1953	107,06
2011	310,6	111,29	2174	111,32
2012	340,2	109,47	2379	109,43
2013	377,0	110,82	2631	110,59
2014	410,0	108,75	2853	108,43
2015	395,6	96,49	2704	94,78
2016	442,8	111,93	2886	106,73

Источник: составлена автором по [1]

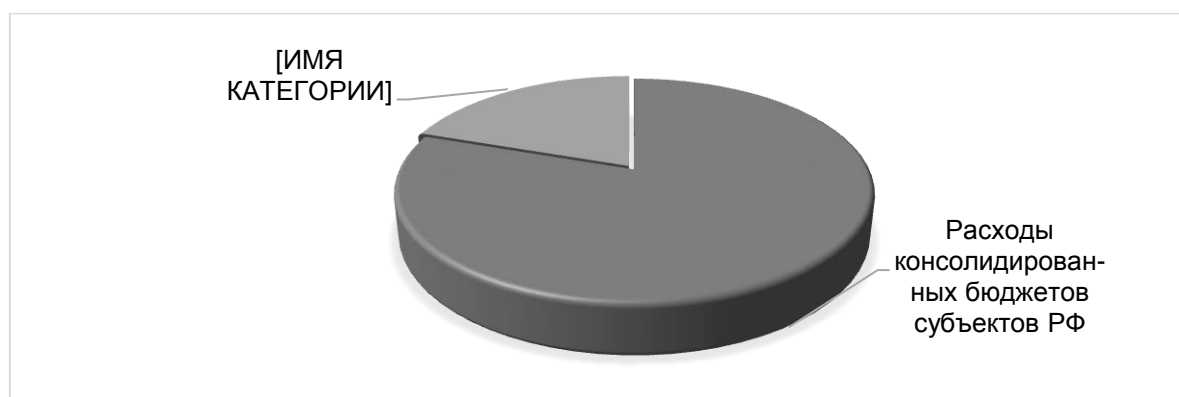


Рисунок 1 – Доля федерального бюджета в расходах консолидированного бюджета на культуру и кинематографию в 2016 году, %

Источник: составлен автором

В последние годы наблюдается тенденция снижения доли федерального бюджета в расходах консолидированного бюджета на обеспечение сферы культуры с 27% в 2011 году до 19,71% в 2016-м.

Территориальные бюджеты на современном этапе экономического развития не могут увеличить объем расходов на содержание отрасли.

Вместе с тем доля учреждений культуры, находящихся в неудовлетворительном состоянии, достаточно высока, причем в наиболее сложной ситуации находятся музеи и театры.

Привлечение негосударственного сектора к взаимодействию в сфере культуры заявлено в качестве стратегических задач развития отрасли.

Исследовательские проекты Центра развития государственно-частного партнерства по развитию механизмов ГЧП на социально значимых рынках объекты культуры и культурного наследия выделили как одни из перспективных для привлечения негосударственных инвестиций в сферу культуры, то есть привлечь дополнительные средства в реализацию культурных проектов позволит механизм именно государственно-

частного партнёрства. На современном этапе экономического развития обеспечение устойчивых темпов социально-экономического развития территории, до-

стижение стратегических целей не представляются возможными без сотрудничества органов власти с представителями бизнеса, включая сферу культуры.

Таблица 4 – Доля учреждений культуры, находящихся в неудовлетворительном состоянии в 2012-2016 годах, % [1]

Виды учреждений культуры	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Библиотеки	12,3	12,9	11,9	9,8	10,6
Культурно-досуговые учреждения	27,7	26,7	25,4	22,8	21,8
Музеи	41,0	44,5	44,4	44,4	42,4
Театры	28,7	25,6	24,8	26,2	24,2
Парки	8,4	4,9	6,5	5,6	4,7
Концертные мероприятия	20,0	18,7	17,2	22,4	21,6
Цирки	-	-	37,5	54,4	17,2
Зоопарки	13,1	10,6	10,6	11,8	11,0
Детские школы искусств	33,8	29,9	26,0	23,8	21,0

Источник: составлена автором по [1]

ГЧП является важнейшим механизмом привлечения негосударственных средств в развитие социальной инфраструктуры, согласимся с мнением, что государственно-частное партнерство можно определять, как возможность вовлечения частного сектора в зону ответственности государства. [2]

В соответствии с законодательством РФ государственно-частное партнерство может быть реализовано в следующих формах: соглашение о государственно-частном партнерстве; концессионные соглашения; иные формы (контракты жизненного цикла, инвестиционные договоры).

Вместе с тем надо отметить, что объем негосударственных инвестиций в рассматриваемую сферу достигает лишь 100 млрд рублей. При существующем объеме ВВП России потенциал привлечения инвестиций в инфраструктуру социальной сферы составляет менее 0,1%. [3]

Трудности в финансирование проектов ГЧП в социальной сфере обусловлены неоднородностью спроса на услуги учреждений социальной сферы и сложностью

его прогнозирования, инвесторы не готовы участвовать в проектах без гарантий со стороны государства, а также необходимо отметить сложность оценки достигнутого социального эффекта при реализации проектов ГЧП, что порождает конфликт между финансовой и социальной эффективностью в рамках реализации проектов государственно-частного партнерства.

Все вышеперечисленное характерно и для сферы культуры, вместе с тем существуют и специфические ограничения для развития ГЧП в рассматриваемой сфере: относительная неопределённость в разграничении прав собственности на объекты культурного наследия и как следствие в разграничении полномочий органов власти различных уровней неопределенность в их финансовом обеспечении; также отметим\_недостаточный уровень развития института экспертизы и оценки культурных ценностей.

К наиболее распространенным формам ГЧП в сфере культуры относятся концессионные соглашения, заключенные на региональном уровне.

Таблица 5 – Формы реализации проектов ГЧП в сфере культуры в России

Уровень реализации проекта	Концессионные соглашения	Соглашения о ГЧП	Иные формы	Итого
Федеральный	1	-	-	1
Региональный	34	5	37	76
Муниципальный	8	1	5	14

Источник: составлена автором по [3]

К проектам ГЧП в сфере культуры и культурного наследия относятся: восстановление объектов культурного наследия, реконструкция и модернизация кинотеатров, концертных и театральных залов, благоустройство, содержание и реконструкция парков и скверов, создание развлекательно-досуговых центров. К одному из перспективных направлений расширения практики реализации проектов государственно-частного партнерства в сфере культуры и культурного наследия, по данным Центра развития ГЧП, относится создание культурных центров нового типа на базе библиотек (общая потребность в капитальных затратах на библиотечную сеть составляет свыше 30 млрд руб.). Другим направлением является модернизация кинотеатров в субъектах РФ и муниципальных образованиях.

Реализация преимуществ государственно-частного партнерства позволит увеличить ресурсное обеспечение проектов в сфере культуры, обеспечить оптимальное соотношение цены и качества в процессе оказания услуг, повысить эффективность использования государственных ресурсов, предоставит реальные возможности получения частным партнером дополнительных доходов, что позволит уменьшить финансовую нагрузку на государство и повысить качество предоставляемых услуг.

#### **БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1. Статистика культуры – 2016. Ежегодное справочное издание о состоянии культуры РФ в цифрах [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.government.ru>

2. Латыпов В. С., Воротников А. М. Центр государственно-частного партнерства Государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». Перспективы использования государственно-частного партнерства в сфере культуры и развития культурно-познавательного туризма. // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. 2010. Декабрь, № 4 (45).

3. Центр развития ГЧП. Лучшие практики реализации проектов государ-

ственно-частного партнерства в социальной сфере // Специальное издание к международному инвестиционному форуму «Сочи-2016». [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://pppcenter.ru>

4. Государственно-частное партнерство в России 2016–2017: текущее состояние и тренды, рейтинг регионов // Ассоциация «Центр развития ГЧП». – М.: Ассоциация «Центр развития ГЧП». 2016 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://roscongress.vcongress.ru>.

5. Культура России – 2017: факты и цифры. Годовой отчет Министерства культуры Российской Федерации – 2017 // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.mkrf.ru>

6. Доклад об основных направлениях и результатах деятельности Министерства культуры Российской Федерации в 2016 году. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.government.ru/docs.cntd.ru>

7. Государственный доклад о состоянии культуры в РФ в 2016 году // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.mkrf.ru>.

8. Андреева О. В., Самойлова К. Н., Такмазян А.С. Современные тенденции финансового обеспечения социально-культурного комплекса Российской Федерации. // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 7-3. С. 7-10.

9. Богославцева Л. В., Такмазян А. С. Развитие государственно-частного партнерства и конкурентной среды в социальной сфере субъектов Российской Федерации // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 7-4. С. 9-14

9. Карпина О.И., Меликсетян С.Н. Бюджетное финансирование и контроль эффективности расходов в учреждениях культуры // Международный бухгалтерский учет. 2017. Т.20. №14. С.810-827.

10. Костоглодова Е. Д. Адаптация механизмов государственно-частного партнерства в сфере культуры // Финансовые исследования 2014. №3 (44). С.52-58.



## BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Statistics of culture in 2016. Annual reference publication on the state of culture of the Russian Federation in figures. [Electronic resource] – Access mode: [www.government.ru](http://www.government.ru)
2. Latypov V. S. Vorotnikov M. A. The Center for public-private partnership of State Corporation "Bank for development and foreign economic Affairs (Vnesheconombank)". Prospects for the use of public-private partnership in the field of culture and the development of cultural and educational tourism. // Real estate and investment. Legal regulation. 2010. December, № 4 (45).
3. The PPP development center. Best practices in the implementation of public-private partnership projects in the social sphere // Special edition for the international investment forum "Sochi-2016". [Electronic resource] – Access mode: <http://pppcenter.ru>
4. Public-private partnership in Russia 2016-2017: current status and trends, rating of regions. // Association "PPP development Center". – Moscow: Association "PPP development Center", 2016. [Electronic resource] – Access mode: <http://roscongress.vcongress.ru>.
5. Culture of Russia-2017: facts and figures. Annual report of the Ministry of culture of the Russian Federation – 2017. [Electronic resource] – Access mode: <https://www.mkrf.ru>
6. Report on the main directions and results of the Ministry of culture of the Russian Federation in 2016. [Electronic resource] – Access mode: <http://www.government.ru/docs.cntd.ru> " document
7. State report on the state of culture in Russia in 2016 // [Electronic resource] – Access mode: <https://www.mkrf.ru>
8. Andreeva O. V, Samoilova K. N., Takmazyan A. S. Current trends in financial support of the social and cultural complex of the Russian Federation. // Competitiveness in the global world: Economics, science, technology. 2017. No. 7-3. P. 7-10.
9. Bogoslavtseva L. V., Takmazyan A. S. the Development of public-private partnership and competitive environment in the social sphere of Russian regions //The Competitiveness in the global world: Economics, science, technology. 2017. No. 7-4. P. 9-14
9. Korepina O. I., Meliksetian, S. N. Government funding and control of efficiency of expenses in the cultural institutions // International accounting. 2017. T. 20.No. 14. P. 810 – 827.
10. Kostoglodova E. D. The Adaptation of mechanisms of public-private partnerships in the cultural sector // Finansovye issledovaniya 2014. No. 3 (44). P. 52-58.

**Зверева Н.В.,**  
аспирант кафедры «Финансы» Ростов-  
ского государственного экономического  
университета (РИНХ)  
E-mail: NVZ18@yandex.ru

## **ФИНАНСИРОВАНИЕ РАСХОДОВ НА СОЦИАЛЬНУЮ ЗАЩИТУ ИНВАЛИДОВ И ОРГАНИЗАЦИЮ ДОСТУПНОЙ СРЕДЫ**

*В статье рассмотрены теоретические и практические вопросы реализации социальной политики государства по защите инвалидов. Автором проведен анализ финансового обеспечения мероприятий, направленных на организацию доступности социальных объектов для людей с инвалидностью, маломобильных групп населения. Показана роль бюджетов муниципальных образований в решении социальных вопросов. Определены приоритетные направления расходов муниципальной программы «Доступная среда». Рассмотрены альтернативные источники финансирования социальных программ.*

**Ключевые слова:** расходы бюджета, социальное государство, социальная защита, инвалиды, доступная среда.

**Zvereva N. V.**

## **FINANCING OF EXPENSES ON SOCIAL PROTECTION OF THE DISABLED AND ORGANIZATION OF AN ACCESSIBLE ENVIRONMENT**

*The article deals with theoretical and practical issues of realisation of social policy of the state to protect the disabled. The author analyzes the financial support of activities aimed at the organization of access to social facilities for people with disabilities, people with limited mobility. The role of municipal budgets in solving social issues is shown. Priority directions of expenses of the municipal program «Accessible environment» are defined. Alternative sources of financing of social programs are considered.*

**Keywords:** budget expenditures, social state, social protection, disabled, accessible environment.

Современные экономические условия обусловили поиск новых подходов в решении важнейших социальных задач государства, направленных на снижение уровня социальной напряженности в обществе и социальной дифференциации населения. Конституцией установлено, что Российская Федерация – социальное государство [1], гарантирующее достойную жизнь и свободное развитие человека. Реализация конституционных прав каждого человека выступает основой современной политики государства.

В разных странах мира решаются проблемы социальной интеграции людей с инвалидностью. Поддержка социально не защищенных категорий населения, обеспечение равных прав и возможностей для инвалидов являются приоритетным направлением деятельности нашего государства. В соответствии со статьей 1 Федерального закона «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» от 24.11.1995 г. № 181-ФЗ (далее по тексту Закон № 181-ФЗ), «инвалид – лицо, которое имеет нарушение здоровья со стойким расстройством функций организма, обусловленное заболеваниями, последствиями травм или дефектами, приводящее к ограничению жизнедеятельности и вызывающее необходимость его социальной защиты». [2]

Несмотря на снижение уровня инвалидизации за последние два года, из 146-миллионного населения Российской Федерации 8,2%, или 12,1 миллионов, граждан – инвалиды, более 27,4% населения – маломобильные граждане (рис. 1).

Опыт организации социальной защиты инвалидов в нашей стране показал, что создание специальных предприятий, домов, учреждений и учебных заведений приводит фактически к постоянной опеке со стороны государства, но в то же время к изоляции жизнедеятельности инвалидов от общества.

Конвенцией о правах инвалидов (далее – Конвенция), определены основные направления и правовые механизмы по защите прав инвалидов. Установленные принципы направлены на реализацию основных гарантий, в том числе на создание доступной среды и адаптацию социальных объектов, транспортной инфраструктуры и других услуг для лиц с ограниченными физическими возможностями.

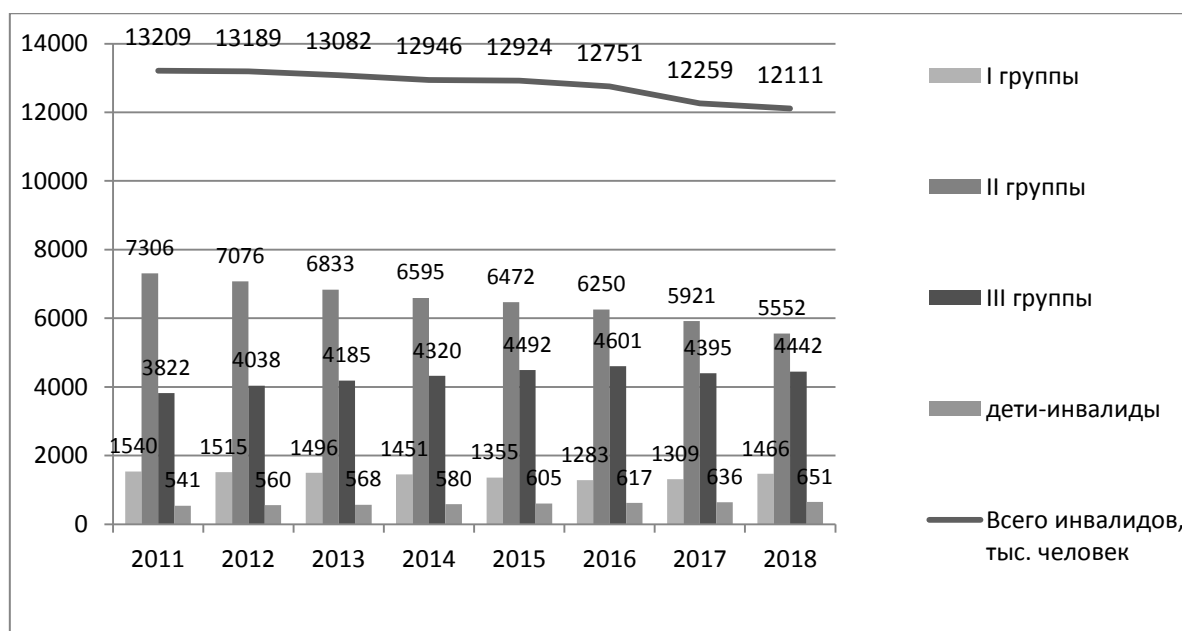


Рисунок 1 – Общая численность инвалидов по группам инвалидности 2011-2018 годы (составлен автором по данным Федеральной службы государственной статистики (Росстат) [www.gks.ru](http://www.gks.ru))

Таким образом, новые подходы к понятию инвалидности направлены на признание и уважение особенностей инвалидов. Государством принимаются меры, направленные на совершенствование правового регулирования и практической деятельности по обеспечению равных с другими гражданами прав и возможностей в политической, социальной, культурной, экономической и других областях.

Реализация предусмотренных законодательством мер социальной защиты инвалидов требует соответствующего финансового обеспечения и является приоритетным направлением расходов финансирования социальной сферы.

Основной программой в отношении защиты прав инвалидов определена государственная программа «Доступная среда на 2011-2020 годы» [3]. Использование программно-целевого метода планирования и финансирования расходов на социальную поддержку инвалидов, обусловлено системным характером расходов и позволяет выделить финансовые ресурсы на приоритетные направления. Мероприятия программы направлены на решение основных задач по созданию безбарьерной среды и доступности услуг для инвалидов.

Объемы финансового обеспечения реализации программы отражены на рисунке 2.

В связи с тем что проблемы обеспечения доступной среды жизнедеятельности инвалидов решаются на межотраслевом и межведомственном взаимодействии, соисполнителями программных мероприятий являются органы власти разных отраслей: социальной, транспорта, строительства, образования, культуры и других. В соответствии с представленными открытыми данными отчета по государственной программе «Доступная среда»<sup>1</sup>, с 2011 года по 2017 год реализовано 76 мероприятий из 82, направленных на формирование комфортной, безбарьерной среды для граждан с ограниченными возможностями по здоровью. В том числе проведена работа по приведению законодательства Российской Федерации в соответствие с основными положениями принятой Конвенции. По итогам 2017 года количество доступных социальных и транспортных объектов составило 21200 объектов, что составляет 57,8% от общего количества приоритетных объектов для инвалидов.

<sup>1</sup> Сведения о достижении показателей госпрограммы «Доступная среда» на 2011-2020 годы. Режим доступа: <https://programs.gov.ru/Portal/programs/reportIndicators/04>

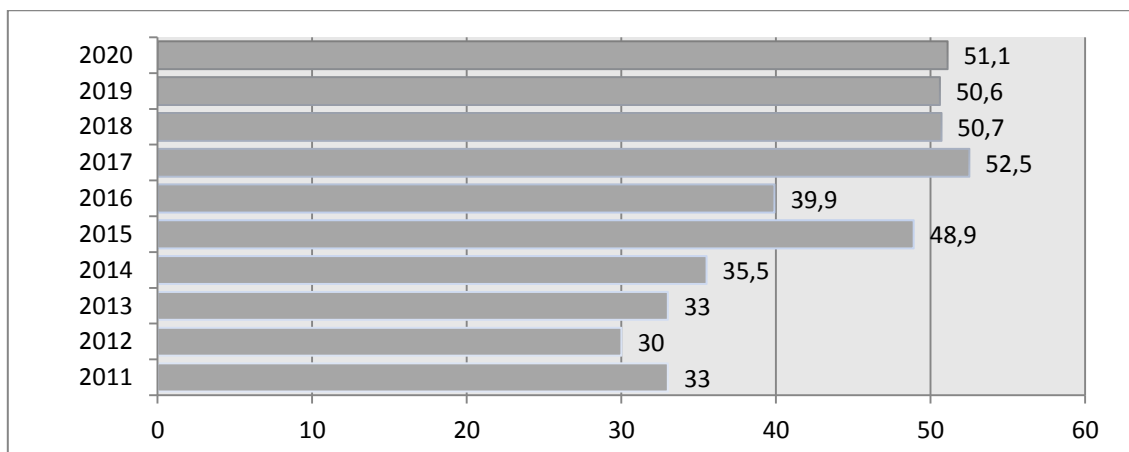


Рисунок 2 – Финансовое обеспечение программы «Доступная среда на 2011-2020 годы», в млрд рублей

Расходы на реализацию мероприятий программы являются важными и приоритетными, в связи с чем, по итогам встречи Президента Российской Федерации с инвалидами и представителями общественных организаций в декабре 2017 года [3], принято решение о продлении сроков реализации программы «Доступная среда» до 2025 года. Кроме создания безбарьерной среды и обеспечения доступности разных объектов для инвалидов, программой предусмотрены мероприятия для решения вопроса обеспечения техническими средствами реабилитации, также с помощью получения электронного сертификата [3].

Правильно созданная доступность городской среды помогает не только инвалидам, но и другому населению: пожилым людям, тем, кто получил временные травмы, семьям с маленькими детьми. Реализация этих мер дает возможность создать комфортную среду.

Местное самоуправление является самым близким к населению уровнем власти и несет ответственность за перспективы развития территории и городского сообщества. В свою очередь, возрастает и роль местных бюджетов, утверждаемых расходные обязательства для решения самых разнообразных социально-экономических задач развития территории. Качество жизни населения является приоритетным направлением в Стратегиях социально-экономического развития территорий и одним из показателей эффективности работы органов местного само-

управления. Бюджет города Ростова-на-Дону имеет социальную направленность, расходы на социальную поддержку населения, здравоохранение, образование, культуру, спорт, составляют более половины расходов -52%, или 18,7 млрд рублей в год (рис. 3).

Основным направлением социальной политики города является оказание помощи социально не защищенному населению, в том числе людям с ограниченными возможностями. При этом важным и необходимым является проведение мониторинга эффективности бюджетных расходов, направленных на реализацию мероприятий по формированию доступной городской среды для инвалидов.

В городе Ростове-на-Дону утверждена муниципальная программа «Доступная среда в городе Ростове-на-Дону» [5] (далее – Программа). Программа направлена на решение задач по формированию условий для беспрепятственного доступа к объектам муниципальной собственности инвалидам и другим маломобильным группам населения.

Учитывая, что создание условий по доступности социальных объектов в городе требует поэтапного решения и значительных финансовых вложений, программные мероприятия по этому направлению реализуются с 2011 года. Действующая Программа утверждена до 2020 года. Общий объем расходов, предусмотренный Программой с 2014 по 2020 годы составляет 332,5 млн рублей. [5] Объемы финанси-

рования основных мероприятий за отчетный период и текущий год, представлены в таблице 1.

В структуре расходов муниципальной программы отражены средства не только местного бюджета, но и средства федерального и областного бюджетов, в форме субсидий и иных межбюджетных

трансфертов. Так, согласно отчету по реализации Программы, за счет межбюджетных трансфертов, поступивших из федерального бюджета в 2015 году, приобретены низкопольные автобусы, приспособленные для перевозки инвалидов-колясочников и других маломобильных групп населения.



Рисунок 3 – Программные расходы социальной направленности в бюджете города Ростова-на-Дону на 2017 год, в %

Таблица 1 – Финансовое обеспечение программы «Доступная среда в городе Ростове-на-Дону» за период 2014-2018 годы<sup>1</sup>

Наименование основного мероприятия	Объемы бюджетных ассигнований (тыс. руб.)				
	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Адаптация инвалидов и других маломобильных групп населения	44824,7	23354,0	20151,1	61848,7	36121,9
Меры социальной поддержки, направленные на социальную адаптацию инвалидов	769,2	1374,9	1152,1	14409,9	964,2
Адаптация для инвалидов и других маломобильных групп населения приоритетных объектов городского пассажирского транспорта	0,0	44217,8	4666,7	10533,3	0,0
Итого, в том числе:	45593,9	68946,7	25969,9	86791,9	37006,8
федеральный бюджет	29825,3	50546,1	16645,2	11957,4	464,5
областной бюджет	0,0	0,0	0,0	2519,9	0,0
бюджет города	15748,6	18400,6	9324,7	72314,6	36621,6
внебюджетные средства	20,0	0,0	0,0	0,0	0,0

<sup>1</sup> Составлено автором по данным Постановления администрации г. Ростова н/Д от 01.06.2015 N 465 (ред. от 31.05.2018) «Об утверждении муниципальной программы «Доступная среда в городе Ростове-на-Дону»



Анализ расходов, предусмотренных на реализацию Программы, показал, что наибольший удельный вес в общей сумме расходов, на протяжении всего периода Программы (рис. 4), составляют расходы на реализацию мероприятия № 1, направленного на адаптацию инвалидов и других маломобильных групп населения.

Исполнение программных мероприятий осуществляется неравномерно, вместе с тем значительный рост бюджетных ассигнований в 2017 году по сравнению с предыдущим годом, позволил направить средства по следующим направлениям расходов:

- обеспечение условий доступности для людей с ограниченными физическими возможностями учреждений здравоохранения, образования, физической культуры и спорта, социальной защиты – в сумме 52,3 млн рублей;

- внедрение второго этапа системы информирования и ориентирования инвалидов по зрению «Говорящий город» на территории города – 10,5 млн рублей;

- на приобретение мобильных гусеничных подъемников для передвижения по

лестничным спускам пешеходных переходов инвалидов-колясочников – 3,7 млн рублей;

- обеспечить выплату компенсации страховых премий в сумме 141,2 тыс. рублей инвалидам, имеющим транспортные средства, по договорам обязательного страхования гражданской ответственности.

Кроме того, в рамках программы проведены мероприятия по реабилитации детей-инвалидов по лечебно-оздоровительному плаванию. Таким образом, социальная эффективность программных расходов проявляется в улучшении качества жизни людей с инвалидностью. В ходе реализации программы учреждения социальной защиты города оборудованы пандусами и поручнями для беспрепятственного доступа к ним инвалидов.

Исходя из объемов финансового обеспечения, приоритетное направление расходов по программе «Доступная среда в городе Ростове-на-Дону», реализовано в соответствии поставленными целями и задачами муниципальной программы.

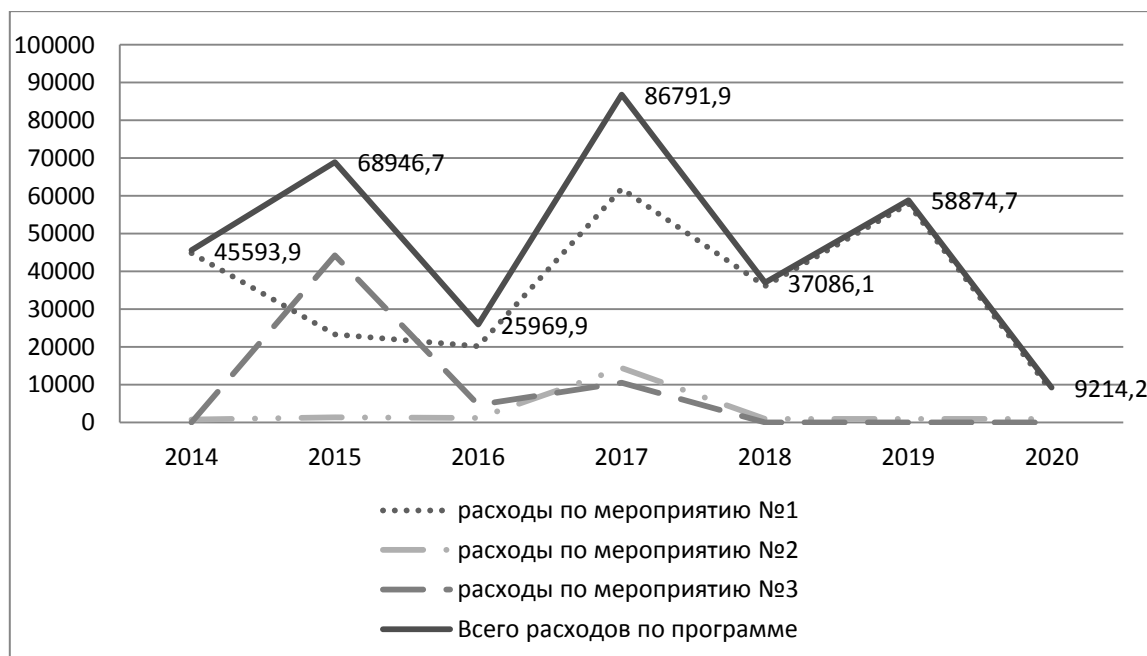


Рисунок 4 – Расходы по программе «Доступная среда в городе Ростове-на-Дону» на 2011-2020 годы, в тыс. рублей<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Источник: Составлено автором по данным Постановления администрации г. Ростова н/Д от 01.06.2015 № 465 (ред. от 27.12.2017) «Об утверждении муниципальной программы «Доступная среда в городе Ростове-на-Дону».

Вместе с тем не все проблемные вопросы решены. Обеспечение беспрепятственного доступа к социальным объектам городской среды и жилищному фонду инвалидов и других маломобильных групп населения остается приоритетным направлением финансирования расходов бюджета города. Кроме того, реализация полномочий по согласованию и утверждению проектной документации на капитальное строительство и реконструкцию объектов, позволяет муниципальным органам власти контролировать строительство вновь возводимых объектов, с учетом утвержденных приказом министерства строительства Российской Федерации<sup>1</sup> требований по доступности зданий и сооружений.

Таким образом, эффективность социальной поддержки инвалидов во многом определяется способностью государства защищать интересы своих граждан. Кроме того, достижение поставленных целей во многом зависит от взаимодействия органов муниципальной власти с населением, возможностью найти индивидуальный подход к каждому конкретному инвалиду в решении проблемных вопросов, с учетом местных особенностей.

В условиях сравнительно медленных темпов экономического роста, когда финансовые возможности на утверждение новых социальных программ ограничены, более выгодной альтернативой для государства представляется переложить часть расходов на другие субъекты социальной политики. Так, помимо налогов, источником финансирования реализуемых социальных программ могут быть созданные фонды учреждений или организаций, осуществляющих благотворительную деятельность.

За последние несколько лет в России достаточно активные дискуссии возникают по вопросу формирования правового поля для создания социального предпринимательства. Федеральным законом «О не-

коммерческих организациях»<sup>2</sup>, с 2010 года введено понятие социально ориентированных некоммерческих организаций, деятельность которых направлена на решение социальных проблем. Вместе с тем понятие социального предпринимательства законодательно не установлено. Практика развития социального предпринимательства осуществляется инициативно и направлена на достижение общественно полезных целей и решение социальных проблем населения. Государство, в свою очередь, предлагает меры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в виде субсидий, в том числе и социальным предпринимателям. Стоит отметить, что после введения социальных предпринимателей в нормы законодательства государство сможет передать часть своих социальных обязательств с целью экономии бюджетных средств.

Необходимость решения поставленных задач в сфере социальной защиты инвалидов требует от государства больших финансовых средств, которые сложно минимизировать. Преимуществом применения программно-целевых методов формирования и исполнения бюджетов является возможность органам власти определять наиболее приоритетные направления расходов. На основании этого считаем возможным осуществить сглаживание социального неравенства путем перераспределения доходов бюджета и смену приоритетов финансирования расходов в пользу тех сфер, которые направлены на повышение качества жизни населения, что в значительной мере будет способствовать развитию нашей страны.

#### **БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_28399](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399)

2. Федеральный закон «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» от 24.11.1995 №181-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим

<sup>1</sup> Приказ Минстроя России от 14.11.2016 N 798/пр «Об утверждении СП 59.13330 «СНиП 35-01-2001 Доступность зданий и сооружений для маломобильных групп населения».

<sup>2</sup> Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_8559](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8559)

3. Постановление Правительства Российской Федерации от 01.12.2015 №1297 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Доступная среда» на 2011-2020 годы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_189921](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_189921)

4. Стенограмма встречи президента с представителями профильных общественных организаций и профессиональных сообществ людей с ограничениями по здоровью от 05.12.2017 <http://kremlin.ru/events/president/news/56277>

5. Постановление администрации города Ростова-на-Дону от 01.06.2015 №465 «Об утверждении муниципальной программы «Доступная среда в городе Ростове-на-Дону» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/regbase>

6. Лебедева Е.П., Минина А.А., Перепадья С.М., Ризк О.А. О государственной программе Российской Федерации «Доступная среда» до 2020 года: проблемы законодательства и правоприменения // Социальное и пенсионное право. 2016. № 3. С. 26-30.

7. Юргелас М.В., Шаймурзина К.И. Государственная поддержка социального предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих проектов. Опыт Московской области// Журнал «Бизнес. Общество. Власть». Октябрь 2017 № 1 (26) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.hse.ru/data/2017/12/20/1158324217>

#### **BIBLIOGRAPHIC LIST**

1. The Constitution of the Russian Federation [Electronic resource]. – Mode of ac-

cess: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_28399](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399)

2. Federal law «On social protection of disabled people in the Russian Federation» dated 24.11.1995 №181-FZ [Electronic resource]. – Mode of access: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_8559](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8559)

3. Decree of the Government of the Russian Federation from 01.12.2015 №1297 «On approval of the state program of the Russian Federation «Accessible environment" for 2011-2020» [Electronic resource]. – Mode of access: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_189921](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_189921)

4. Transcript of the meeting of the President with representatives of relevant public organizations and professional communities of people with disabilities from 05.12.2017 <http://kremlin.ru/events/president/news/56277>

5. Resolution of the Administration of the city of Rostov-on-don from 01.06.2015 №465 «On approval of the municipal program «Accessible environment in the city of Rostov-on-don» [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.consultant.ru/regbase>

6. Lebedeva E. P., Minin, A. A., perepadya S. M., Rizk, O. A. On the state program of the Russian Federation «Accessible environment» 2020: problems of legislation and enforcement // Social and pension law, 2016, N 3. p. 26-30.

7. Jurgilas M. V., Simurzina K. I. Government support for social entrepreneurship and socially oriented non-profit projects. The experience of the Moscow region// Journal «Business.Society.Authority.» October 2017 №1 (26) [Electronic resource].- Mode of access: <https://www.hse.ru/data/2017/12/20/1158324217>

## **ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Димитриади Н.А.,**

д.э.н., зав. кафедрой «Общий и стратегический менеджмент» Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

E-mail: ndimitriadi@yandex.ru

**Ароян Н.М.,**

к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Общий и стратегический менеджмент» Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

E-mail: natalie-aroyan@ya.ru

**Ходарева Т.А.,**

ст. преподаватель кафедры «Общий и стратегический менеджмент» Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

E-mail: aleta\_x@mail.ru

### **СБЫТОВЫЕ СТРАТЕГИИ И ТИПЫ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ**

*В статье представлены результаты анализа возможностей реализации различных сбытовых стратегий (и соответствующих концепций продажи) в рамках основных типов систем управления продажами. Обоснован выбор типов систем управления продажами для реализации основных концепций продажи и сбытовых стратегий, а также подход к построению системы управления продажами при реализации комплексной сбытовой стратегии.*

**Ключевые слова:** сбытовые стратегии; системы управления продажами; удовлетворенность клиента; решение проблем клиента; концепции продаж; функции менеджмента.

**Dimitriadi N.A., Aroyan N.M.,  
Khodareva T.A.**

### **SALES STRATEGIES AND TYPES OF SALES MANAGEMENT SYSTEMS**

*The article contains results of analysis of possibilities of different sales strategies (and appropriate sales concepts) realization in the*

*context of main sales management systems types. The choice of sales management types for different sales strategies and concepts justified as well as the approach to establishing the sales management system in the context of integrated sales strategy realization.*

**Keywords:** sales strategies; sales management systems; customer satisfaction; solving customer problems; concept of sales; management functions.

Цель данной статьи – проведение анализа возможностей реализации различных сбытовых стратегий в рамках основных типов систем управления продажами. Современная сбытовая стратегия включает в себя ряд компонентов. Важнейший вопрос, который менеджмент компании должен решить в процессе разработки сбытовой стратегии, связан с выбором одного из двух описанных Майклом Портером [1] в значительной степени альтернативных подходов к организации конкурентной борьбы. Первый подход связан с разработкой и реализацией комплекса усилий, которые могут позволить компании занять на рынке новую стратегическую позицию. Второй подход включает в себя совокупность активностей менеджмента, нацеленных на увеличение операционной эффективности деятельности компании, то есть, если компания реализует функциональные стратегии, сходные с аналогичными стратегиями основных конкурентов, менеджменту трудно ожидать достижения существенного превосходства над конкурирующими компаниями. Альтернативой направленным на повышение операционной эффективности усилиям менеджмента является стратегическое позиционирование (первый подход) [1], которое может быть реализовано на основе осуществления компанией видов деятельности (либо их сочетаний), отличных от реализуемых основными конкурентами.

Роль сбытовой стратегии в реализации стратегического позиционирования можно свести к трем перечисленным ниже вариантам [2]:

а) сбытовая стратегия может играть ведущую роль в стратегическом позицио-

нировании компании – если сбытовая стратегия является в наибольшей степени специфичной (по сравнению с другими реализуемыми менеджментом функциональными стратегиями) и определяет имеющие существенные отличия от действий конкурентов (и ценные для целевого рынка) действия компании;

б) сбытовая стратегия может играть дополняющую роль – если, в частности, в достижении успеха в конкурентной борьбе ключевую роль играет реализация эксклюзивных продуктов, при этом сбытовая стратегия только обеспечивает реализацию платежеспособного спроса;

в) сбытовая стратегия может не иметь какого-либо стратегического значения – в случае реализации службой сбыта стандартных, не отличающихся от активности конкурентов подходов к организации своей деятельности; в этом случае основные усилия службы сбыта будут направлены на достижение более высокого уровня операционной эффективности.

При этом руководство компании должно принять еще одно важнейшее решение (в рамках разработки сбытовой стратегии), касающееся ориентации продвижения производимой компанией продукции. В современных условиях менеджмент чаще всего выбирает между двумя основными вариантами продвижения: либо на продажу, либо на клиента. Специалисты [3] указывают на то, что, несмотря на существенную роль в работе на современных рынках ориентированных на клиента подходов, крупные компании вынуждены параллельно использовать ориентацию на продажу (при продвижении части своей продукции). В то же время ориентированные на создание ценности для покупателя сбытовые стратегии [4] позволяют добиваться существенных успехов на многих современных рынках.

Чаще всего ориентация усилий компании на клиента либо на предлагаемый покупателям товар реализуется в рамках описанных Ф. Котлером [5] концепций продажи. Эти концепции перечислены ниже:

- продажа товара;
- решение проблем клиента;

- повышение степени удовлетворенности клиента.

В целом выбор данного подхода (как и иных компонентов сбытовой стратегии) производится с учетом / на основе специфики реализуемой компанией эталонной (генерической) стратегии М. Портера, которая может быть представлена лидерством по издержкам дифференциацией либо сфокусированной дифференциацией. При этом выбирающий эталонную стратегию (и, соответственно, разрабатывающий сбытовую стратегию) менеджмент должен учитывать специфику и объем имеющихся у компании ресурсов, состояние доступных для компании рынков и ряд других важных аспектов [6, 7, 8].

Концепция «продажа товара» представляет собой самый простой подход к организации взаимоотношений поставщика с клиентом, отличительной чертой данного подхода является его низкая ресурсоемкость (и низкая стоимость). Реализация данной концепции предполагает затрачивание поставщиком минимальных усилий на работу с покупателем; эти усилия фактически ограничиваются участием в акте купли-продажи. Эта концепция достаточно широко используется в работе многих отечественных компаний и, вероятно, является логическим продолжением взаимоотношений между поставщиками и покупателями, сложившихся в эпоху дефицита многих товаров. Низкие затраты поставщика на контакты с клиентами предполагают наличие возможности ограничения отпускных цен, что может служить одним из факторов, привлекающих ряд клиентов. В то же время более активная (и более целенаправленная) работа с покупателями конкурирующих компаний может оказаться основой постепенного вытеснения конкурентами с ряда целевых рынков компании, основывающей свою работу с клиентами исключительно на использовании транзакций.

Концепция «решение проблем клиента» основана на представлениях о том, что в условиях насыщенных товарами рынков покупатель заинтересован не только в покупке конкретного продукта, но и в реше-



нии потенциальных (дополнительных) сложностей, возникающих при использовании купленного продукта/услуги. При этом решение актуальной для покупателя проблемы включает в себя использование как данного продукта, так и некоторых функционально/логически связанных с этим продуктом видов сервиса (а возможно, и других продуктов). В подобной ситуации (широко распространенной на современных насыщенных разнообразными товарами рынках) компания, предлагающая целевому покупателю искомый им комплекс товаров и услуг, получает на рынке дополнительные шансы на успех по сравнению с компанией, реализующей на целевом рынке предшествующую концепцию организации продаж («продажа товара»). В то же время реализация концепции «решение проблем клиента» требует от менеджмента использования дополнительных материальных, трудовых и финансовых ресурсов, усложнения процессов разработки прогнозов и планов, что, естественно, сказывается на стоимости товара, предлагаемого на целевом рынке.

Реализация концепции «повышение степени удовлетворенности клиента» связана с еще большим усложнением организации взаимоотношений поставщика с клиентом; в ней можно выделить, как минимум, два важных компонента. Первый компонент связан с идентификацией основных проблем/ожиданий целевого рынка и должен быть реализован как в рамках данной концепции, так и предыдущей. Вторым компонентом связан с предложением целевому клиенту ряда вариантов реализации его ожиданий и в пределах данной концепции имеет существенные отличия от предлагаемого в рамках концепции «решение проблем клиента» подхода. Концепция «повышение степени удовлетворенности клиента» предполагает проведение поставщиком детального изучения деятельности (бизнеса) клиента (если клиент – юридическое лицо), либо специфики использования поставляемого продукта (если клиент – физическое лицо).

Основные особенности этих концепций представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Отличительные особенности основного компонента сбытовой стратегии – видов концепции продажи (составлена авторами)

Концепции продажи	Особенности активности менеджмента	Затраты
«продажа товара»	минимальная, направлена на организацию работы с клиентами на основе транзакций	низкие
«решение проблем клиента»	умеренная, направлена на идентификацию ожиданий клиента, возникающих в процессе использования полученного товара	значительные (материальные, трудовые, финансовые)
«повышение степени удовлетворенности клиента»	существенные, направлены на: детальное изучение деятельности клиента/особенностей его бизнеса идентификацию ожиданий клиента детальное изучение специфики использования клиентом продукта разработку и предложение нескольких вариантов удовлетворения ожиданий клиента	очень существенные (материальные, трудовые, финансовые)

Необходимо отметить, что трехуровневая концептуальная модель управления личными продажами, включающая стратегический, тактический и операционный уровни, была описана достаточно давно [9]. Уже в более поздние годы к ней было предложено добавить такие компоненты, как доставка продукции клиентам и

наиболее значимые компоненты внешней среды ведения бизнеса [10].

Важность эффективной работы системы продаж, генерирующей доход компании, подчеркивается многими современными авторами [2, 11]. Этот компонент структуры коммерческой компании (и ее системы управления) имеет существенное

значение при работе на многих рынках, в том числе при продаже технологически совершенной продукции [12], что требует (по данным этих авторов) наличия сильного и многочисленного торгового персонала.

Ранее нами [13] в результате изучения функций систем управления продажами (СУП) в современных российских компаниях была разработана типология СУП, в основе которой лежат различные подходы менеджмента к реализации функций СУП.

В типологию вошли четыре типа СУП:

1. Стихийно-интуитивный тип. Элементы СУП в компании внедряются на непродолжительные интервалы времени, реализуются хаотично, после чего от них отказываются. Фактически реальная СУП в компании отсутствует.

2. «Сорокино гнездо», или фрагментарный тип СУП. Элементы СУП в организации внедряются на постоянной основе, но зачастую являются искажением более технологичных СУП, значение элементов которых остается не до конца понятным создающими и использующими эти системы руководителями.

3. Системно-стихийный тип СУП формируется из неполного набора реальных элементов технологичных СУП, что нарушает общую целостность всей системы; при этом часть элементов реализуется в искаженном виде. СУП этого типа более технологичны по сравнению с системой фрагментарного типа, но отсутствие целостности и искажения в реализации отдельных ее элементов в целом отражается на эффективности ее функционирования.

4. Структурно-технологический тип. Все элементы такой системы образуют полноценную эффективную СУП.

Тип сформированной СУП оказывает непосредственное влияние на выбор концепции продажи, так как каждый тип СУП позволяет реализовать на более-менее технологичном уровне функции отдела продаж, а реализация каждого вида концепции продажи требует определенного уровня технологичности реализации функций продажи.

В таблице 2 представлены возможности организации работы отдела продаж и достижения поставленных целей в услови-

ях эксплуатации различных типов СУП и соответствующих им концепций продажи.

Стихийно-интуитивный тип СУП, в силу отсутствия стационарно сформированной СУП и хаотичного использования ее отдельных компонентов, позволяет на довольно низком технологическом уровне реализовать концепцию «продажа товара». Две другие концепции продажи («решение проблем клиента» и «повышение степени удовлетворенности клиента») в условиях эксплуатации СУП этого типа не могут быть реализованы в принципе.

Фрагментарный тип СУП («сорокино гнездо») также позволяет реализовать концепцию «продажа товара». Реализация концепции продажи «решение проблем клиента» в рамках данного типа СУП существенным образом затруднено в связи с использованием менеджментом искаженных версий функций СУП. Концепция продажи «повышение степени удовлетворенности клиента», требующая высокотехнологичной организации функций СУП, в рамках СУП фрагментарного типа в более или менее эффективном виде реализована быть не может.

В условиях эксплуатации СУП системно-стихийного и структурно-технологического типов возможна реализация концепции «продажа товара». Хотя, в этих случаях будет иметь место избыточная сложность данных типов СУП и, соответственно, их неоправданная стоимость, то есть существенные части этих типов СУП будут работать «вхолостую», снижая уровень прибыльности деятельности компании, более того, ориентированные на доминирование низкой отпускной цены покупатели далеко не всегда смогут позитивно оценить преимущества работы с подобным поставщиком.

СУП системно-стихийного и структурно-технологического типов в большей степени подходят для реализации концепций «решение проблем клиента» и «повышение степени удовлетворенности клиента», при этом структурно-технологический тип обладает наиболее мощным потенциалом полноценной реализации обеих упомянутых выше концепций продажи.

Таблица 2 – Реализация основных концепций продажи в условиях эксплуатации различных типов СУП<sup>1</sup>

Тип СУП	Концепции продажи и цели/особенности их реализации		
	«Продажа товара» Цель – реализация акта «купля-продажа»	«Решение проблем клиента» Цель – предложение целевому клиенту реализации его ожиданий, связанных с использованием приобретенного товара	«Повышение степени удовлетворенности клиента» Цель – достижение высокого уровня удовлетворенности клиента на основе реализации его реальных и потенциальных ожиданий
Стихийно-интуитивный	Основа – ориентация на продажу преимущественно на основе варьирования отпускной цены Привлечение клиентов – приемлемая цена на в сочетании с бессистемно используемыми дополнительными приемами привлечения (клиентов)	Исключено	Исключено
«Сорокино гнездо» (фрагментарный тип)	Основа – ориентация на продажу преимущественно на основе варьирования отпускной цены. Привлечение клиентов – приемлемая цена на в сочетании с использованием искаженных компонентов современной технологичной СУП	Основа – ориентация на продажу преимущественно на основе варьирования отпускной цены, а также на часть ожиданий клиента (связанных с использованием приобретенного товара) Привлечение клиентов: - приемлемая цена, - использование искаженных и потому малоэффективных технологий реализации части ожиданий клиента	Исключено
Системно-стихийный	Основа – ориентация на продажу Тщательное выстраивание функций СУП не имеет смысла в связи со спецификой изначальной ориентации деятельности отдела продаж исключительно на трансакции	Основа – ориентация на клиента Привлечение клиентов: - идентификация целевой группы - изучение ожиданий целевого клиента в отношении использования продуктов и функционально/логически связанных с реализуемым продуктом видов сервиса - предложение целевому клиенту реализации его ожиданий	Основа – ориентация на клиента Привлечение клиентов: - ориентация на достижение высокого уровня удовлетворенности клиента - частичное изучение достаточно широкого спектра ожиданий целевого клиента - предложение клиентам не вполне совершенных вариантов реализации части их ожиданий

<sup>1</sup> Составлена авторами.

1	2	3	4
Структурно-технологический	<p>Основа – ориентация на продажу</p> <p>Тщательное выстраивание функций СУП не имеет смысла в связи со спецификой изначальной ориентации деятельности отдела продаж исключительно на трансакции</p>	<p>Основа – ориентация на клиента</p> <p>Привлечение клиентов:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- идентификация целевой группы</li> <li>- изучение ожиданий целевого клиента в отношении использования продуктов и функционально/логически связанных с реализуемым продуктом видов сервиса</li> <li>- предложение целевому клиенту реализации его ожиданий</li> <li>- предложение целевому клиенту на выбор нескольких вариантов реализации его реальных ожиданий и решения волнующих его проблем</li> </ul>	<p>Основа – ориентация на клиента</p> <p>Привлечение клиентов:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ориентация на достижение высокого уровня удовлетворенности клиента;</li> <li>- полноценное изучение достаточно широкого спектра ожиданий целевого клиента;</li> <li>- предложение клиентам хорошо структурированных вариантов реализации их ожиданий</li> </ul>

Таким образом, если компания выбирает концепцию «продажа товара» и соответствующую сбытовую стратегию, руководителю отдела сбыта достаточно сформировать СУП фрагментарного или системно-стихийного типов. Выбор менеджментом концепции «решение проблем клиента» или «повышение степени удовлетворенности клиента» требует формирования СУП соответственно системно-стихийного или структурно-технологического типа.

В условиях использования комплексной сбытовой стратегии, при одновременной реализации (для продажи различных групп продуктов) концепции «продажа товара» с концепцией «решение проблем клиента» или «повышение степени удовлетворенности клиента», вероятно, оптимальным будет построение СУП структурно-технологического типа. Данный тип СУП можно будет эксплуатировать в полноценном виде для реализации более высокоуровневых концепций продажи и в несколько «усеченной» форме – для реализации концепции «продажа товара».

Следует отметить, что выбор типа (типов) СУП в компании также зависит от роли сбытовой стратегии в комплексе реализуемых компанией стратегий. Если сбытовая стратегия играет ведущую роль в стратегическом позиционировании компании, менеджмент должен сформировать СУП системно-технологического типа, обеспечивающую реализацию любых концепций продажи. Если сбытовая стратегия играет дополняющую роль в достижении целей компании или вообще не представляет для нее стратегического значения, целесообразность формирования ресурсоемкой СУП высоко технологичного типа находится под вопросом.

#### **БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1. Портер М. Конкуренция. М.; СПб.; Киев: Вильямс, 2-е изд. – 2006. – 608 с.
2. Баркан Д.И. Управление продажами. СПб.: Издат. дом Санкт-Петербургского гос. ун-та, 2007. – 908 с.; 2007
3. Guenzi P., De Luca L.M., Troilo G., p. 269-285.

4. Пронишин А. Концепция ценности: новые стратегии продажи. Управление продажами, 2009, №3. – 4 с.

5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. СПб.: Питер, 1999.

6. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер Ком, 1999.

7. Болт Г. Дж. Практическое руководство по управлению сбытом / Пер. с англ. М.: МТ-Пресс, 2001.

8. Хисрик Р. Д. Джексон Р. В. Торговля и менеджмент продаж. М.: Филинь, 1996.

9. Ryans A.B., Weinberg C.W. Sales Force Management: Integrating Research Advances. California Management Review, FALL / 1981 / VOL. XXIV / NO. 1, p. 75-90.

10. Wilkinson W. Toward a comprehensive framework of sales management within business-to-business marketing organisations. The Marketing Review, 2009, Vol. 9, No. 1, pp. 79-95.

11. Ulaga W., Reinartz W.J. Hybrid Offerings: How Manufacturing Firms Combine Goods and Services Successfully. Journal of Marketing, Vol. 75 (November 2011), p. 5-23.

12. Covin J.G., Slevin D.P., Schultz R.L. Implementing strategic missions: effective strategic, structural and tactical choices. Journal of Management Studies 31:4 July, 1994, p. 481-506.

13. Димитриади Н.А., Ароян Н. М., Ходарева Т.А. Идентификация типов систем управления продажами на современных российских рынках (научная статья). Управление экономическими системами. <http://www.uecs.ru/predprinematelstvo/item/2230-2013-07-03-10-57-24>

#### **BIBLIOGRAPHIC LIST**

1. Porter M. Competition. М.; SPb.; Kiev: vil'yams, 2nd ed. - 2006. - 608 p.
2. Barkan D. I. management of sale-mi. SPb.: Published. house of St. Petersburg state University, 2007. - 908 p.; 2007
3. Guenzi P., De Luca L. M., Troilo G., p. 269-285.
4. Pronishin A. Concept of values: a new sales strategy. Sales management, 2009, №3, - 4 p.



5. Kotler F. Marketing Menedzhment. SPb.: Peter, 1999.
6. Ansoff I. New corporate strategy. SPb.: Peter Kom, 1999.
7. Bolt, H.G. Wells. A practical guide to the management of marketing / Per. from English. M.: MT-Press, 2001.
8. Hisrich R.D. Jackson, R.V. Manufacturing and sales management. M.: Filin, 1996.
9. Ryans A.B., Weinberg C.W. Sales Force Management: Integrating Research Advances. California Management Review, FALL / 1981 / VOL. XXIV / NO. 1, p. 75-90.
10. Wilkinson W. Toward a comprehensive framework of sales management within business-to-business marketing organisations. The Marketing Review, 2009, Vol. 9, No. 1, pp. 79-95
11. Ulaga W., Reinartz W.J. Hybrid Offerings: How Manufacturing Firms Combine Goods and Services Successfully. Journal of Marketing, Vol. 75 (November 2011), p. 5-23.
12. Covin J.G., Slevin D.P., Schultz R.L. Implementing strategic missions: effective strategic, structural and tactical choices. Journal of Management Studies 31:4 July, 1994, p. 481-506.
13. Dimitriadi N.Ah., Aroyan N.M., Khodareva T. A. Identification of types of sales management systems in modern Russian markets (scientific article). Management of economic systems. <http://www.uecs.ru/predprinematelstvo/item/2230-2013-07-03-10-57-24>

**Николаев Д.В.,**

к.э.н., доцент кафедры «Налогообложение и бухгалтерский учет» Южно-Российского института управления-филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации  
E-mail: danil\_niko@mail.ru

## **ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ФАКТОР СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

*В статье, на основе анализа различных литературных источников, посвященных вопросам финансового планирования, и опыта работы крупных российских компаний, выделяются ключевые проблемы в действующей методологии формирования основных документов системы бюджетирования. Предлагается комплексный подход к построению системы финансового планирования, основанный на разделении функции планирования и контроля, и формировании структуры отчетности, наиболее подходящей для реализации стратегических целей.*

**Ключевые слова:** стратегическое развитие; система бюджетирования; финансовое планирование; структура отчетности

**Nikolaev D.V.**

## **FINANCIAL PLANNING AS A FACTOR OF STRATEGIC DEVELOPMENT**

*In the article, based on the analysis of various literature sources devoted to financial planning issues and the experience of large Russian companies, the key problems in the current methodology for the formation of the main documents of the budgeting system are highlighted. An integrated approach to the construction of a financial planning system is proposed, based on the separation of planning and control functions, and the formation of the reporting structure most suitable for the implementation of strategic objectives.*

**Key words:** strategic development; budget system; financial planning; structure of reporting/

Актуальность темы статьи обусловлена тем, что сегодня большинство российских компаний столкнулись с серьезной проблемой – отсутствием эффективной системы финансового планирования своей деятельности. В условиях дефицита инвестиций и собственных оборотных средств отсутствие четкой системы финансового планирования приводит к снижению эффективности используемых ресурсов и, как следствие, замедлению стратегического развития.

Одной из причин этого является отсутствие у руководителей полной, точной и оперативной информации о финансовом состоянии компании. На большинстве российских предприятий внутрифирменное финансовое планирование, или бюджетирование носит фрагментарный характер, зачастую являясь видоизмененной системой планирования пришедшей из планово-административной экономики [1-5].

Данные из существующих финансовых планов и отчетов обычно используются для контроля отдельных, особо важных или проблематичных участков деятельности компаний (расходование денежных средств, дебиторская задолженность, оперативное производственное планирование и т.д.).

Проблема такого подхода заключается в преобладании одного бизнес-процесса, для производственных предприятий обычно основного производственно-технологического цикла, над всеми остальными бизнес-процессами (сбыт, снабжение, финансовая деятельность и т.д.).

Фактически компании забывают о том, что основным показателем эффективности их деятельности в условиях рыночной экономики является полученная отдача на вложенный капитал, и продолжают использовать традиционный подход к планированию – максимально возможное использование производственных мощностей [6].

Для принятия осознанных и своевременных решений нужна система координат, нужен прогноз, на основании которого

руководитель может оценить все возможные проблемы и трудности, и соответственно выработать систему действий, направленных на их преодоление и снижение рисков в стратегическом аспекте.

Без такой системы у руководителя, во-первых, нет возможности оценить направления стратегического развития компании, а, во-вторых, он сталкивается с ситуацией, когда персонал «говорит на разных языках» и тянет компанию каждый в свою сторону. Выходом из данной ситуации служит внедрение научно обоснованной системы комплексного финансового планирования – системы бюджетирования и ее адаптация под цели стратегического развития компании.

Под бюджетированием обычно понимают технологию финансового планирования, учета и контроля доходов и расходов, получаемых от бизнеса на всех уровнях управления, которая позволяет анализировать полученные и прогнозируемые финансовые показатели [1-5].

Бюджет рассматривается как финансовый план, охватывающий все стороны деятельности организации, позволяющий сопоставлять все понесенные затраты и полученные результаты в финансовых терминах на предстоящий период в целом и по отдельным подпериодам [5].

В качестве основных целей, стоящих перед системой бюджетирования обозначим следующие:

- информационная поддержка принятия управленческих решений в компании (повышение финансовой обоснованности принимаемых решений на всех уровнях управления);
- оценка всех аспектов деятельности компании, и в частности принятых решений, в финансовом измерении;
- укрепление финансовой дисциплины подразделений и персонала, подчинение и интеграция функциональных интересов структурных подразделений в цели и задачи, стоящие перед компанией.

По мнению автора, система бюджетирования должна дать возможность руководителю не только провести анализ эффективности деятельности компании как в

целом, так и в разрезе каждого бизнес-процесса, протекающего в компании, но и быть инструментом для моделирования ситуации в условиях еще не принятых решений.

Одним из основных отличий системы бюджетирования от системы производственного планирования являются те вопросы, которые задаются менеджментом данным системам. Так система производственного планирования должна в первую очередь ответить на вопросы: «Что, где, когда и в каком количестве мы будем производить и продавать, для того чтобы определить, какие ресурсы и в каком объеме для этого понадобятся». Система бюджетирования же позволяет заглянуть в будущее, оценить положение компании в случае выполнения поставленных стратегических задач и оценить пути их реализации.

Таким образом, можно сказать, что одной из главных составляющих системы бюджетирования является прогнозирование и стратегическое планирование.

Здесь важно отметить: если система бухгалтерской отчетности унифицирована для всех компаний, действующих на территории страны и зачастую либо непонятна менеджерам, либо не несет в себе необходимой им информации, то задача системы бюджетирования представить в распоряжение менеджеров всю финансовую информацию в максимально удобной именно для них форме.

Система бюджетирования позволяет выставить персоналу конкретные измеримые показатели и мотивировать их достижение, создает базис внедрения такой современной управленческой технологии как сбалансированная система показателей (ССП) [6, 7]. При этом контроль за ситуацией становится более оперативным, так как компания сталкивается с проблемами не по факту их появления, когда сделать уже практически ничего нельзя или необходимы работы в «пожарном» режиме, а прогнозирует возможные проблемы, готовится к ним, проводит профилактические мероприятия, т.е. ведет обычную деятельность, тем самым повышая эффективность

всех используемых ресурсов (в том числе персонала).

Таким образом, можно выделить следующие основные задачи системы бюджетирования как фактора стратегического развития компании:

- создание первичной информационной базы данных, отражающей деятельность компании;
- повышение эффективности использования имеющихся у компании ресурсов, а также повышение ответственности руководителей различного уровня за представленные в их распоряжение активы;
- создание возможностей для оценки инвестиционной и финансовой привлекательности как уже существующих бизнес-направлений компании, так и новых видов бизнеса, вхождение в которые планируется в будущем;
- повышение обоснованности использования финансовых ресурсов, как внутри компании, так и их стороннее привлечение;
- повышение финансовой «прозрачности» компании перед менеджментом и собственниками;
- укрепление финансовой дисциплины и мотивации персонала на достижение стратегических целей компании;
- построение системы регулярного финансового менеджмента компании.

Исходя из анализа опыта внедрения системы бюджетирования в крупных ростовских производственных корпорациях (холдинг «Группа Агроком», группа компаний «Ростсельмаш», ОАО «Роствертол»), можно выделить некоторые особенности ее архитектуры и предложить направления совершенствования структуры управления бюджетированием.

Основным документом системы бюджетирования в компании является мастер-бюджет, или сводный консолидированный бюджет компании на заданный период (в российской практике – обычно год, в зарубежной – два-три года).

Основные составляющие мастер-бюджета можно разделить на четыре основные группы бюджетов:

- основные бюджеты: бюджет движения денежных средств (БДДС), бюджет доходов и расходов (БДР) и бюджет по балансу (ББ);
- операционные бюджеты: бюджет производства, бюджет продаж, бюджет маржинального дохода, бюджет запасов и др.;
- вспомогательные бюджеты: бюджет инвестиций, бюджет финансовых займов и др.;
- специальные бюджеты: бюджеты специальных проектов и программ, бюджет использования прибыли и др.

Конкретный состав наполнения мастер-бюджета всеми группами бюджетов определяется для каждой компании, исходя из стоящей перед ней задачи, но в обязательном порядке в нем должны присутствовать перечисленные основные бюджеты. Основные бюджеты предназначены для оценки финансового состояния бизнеса по окончании планируемого периода. Они помогают руководителю оценить заложенные в мастер-бюджет управленческие решения без необходимости их детального изучения.

Таким образом, система бюджетирования позволяет разграничить уровни управления и освободить руководителя более высокого ранга от необходимости принятия решений за нижестоящих руководителей, а только ставить им задачи и контролировать их исполнение.

Составление бюджетов компании ведется в соответствии с бюджетными регламентами, действующими в компании.

Бюджетные регламенты определяют следующие характеристики системы бюджетирования:

- бюджетные периоды;
- формы и сроки документооборота внутри системы бюджетирования;
- ответственность персонала на всех уровнях функционирования системы бюджетирования.

В рамках совершенствования бюджетирования как управленческой технологии предлагается методологический подход к построению системы финансового планирования, основанный на разделении функции планирования и контроля.

Система планирования и контроля движения денежных средств может быть

представлена схематично в следующем виде (рис. 1).

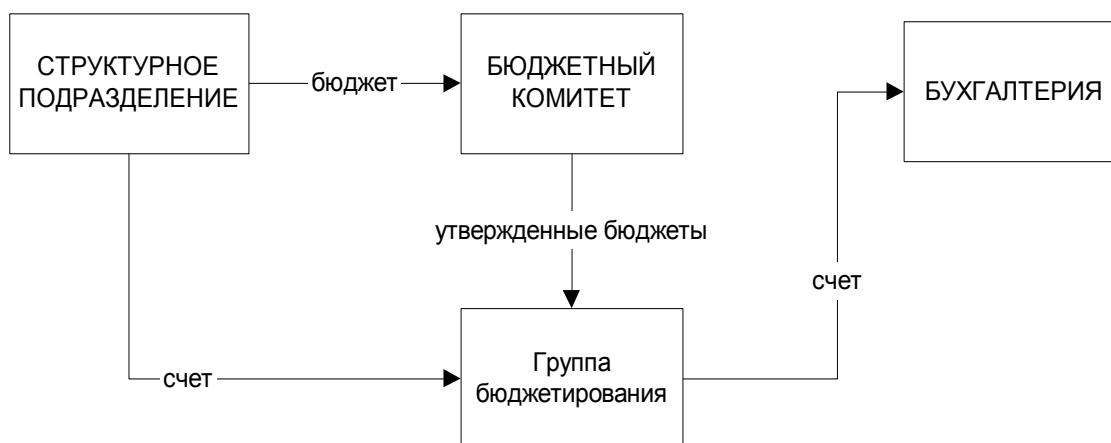


Рисунок 1 – Схема прохождения счетов на оплату (составлен автором)

Бюджетному комитету следует вменить функцию утверждения бюджетов подразделений на планируемый период (постатейных сумм) и освободить от проверки счетов на оплату, передав эту функцию в группу бюджетирования, которая будет визировать счета на основании утвержденных Бюджетным комитетом бюджетов подразделений.

Таким образом, компетенция Бюджетного комитета будет приведена в соответствие с ее составом, с повышением ответственности финансовых директоров и менеджеров за формирование и исполнение бездефицитных бюджетов предприятия.

В предлагаемой финансовой структуре с членов Бюджетного комитета снимается рутинное подписание счетов на оплату, а закрепляется ответственность за утверждение постатейных бюджетов, на периоды: месяц, квартал и год. Постановка такой системы финансового планирования позволит ужесточить контроль за доходами и расходами предприятия с одновременным вовлечением в него руководителей структурных подразделений всех уровней, что позволит всем подразделениям лучше осознавать свой вклад и ответственность за конечный результат деятельности компании.

Бюджет доходов и расходов (БДиР), являющийся также одним из основных бюджетов предприятия, предлагается формировать на основе операционных

бюджетов путем группировки статей операционных бюджетов по группам доходов и расходов.

На основе этого бюджета можно определить прогнозный результат деятельности предприятия в бюджетном периоде. Другое название данного вида бюджета – бюджет прибыли и убытков. Таким образом, рассчитав данный бюджет, можно увидеть финансовые результаты деятельности предприятия в планируемом бюджетном периоде.

Предлагаемая схема расчета БДиР представлена на рисунке 2. Из представленной схемы видно, что расчет БДиР производится исходя из планируемых поступлений денежных средств, расчетного бюджета производства, а также предусмотренных накладных и коммерческих расходов, расчет которых делается по предоставленным подразделениями потребностям в денежных средствах и статистике расходов прошлых периодов.

Принципиальным моментом составления данного бюджета является отход от бухгалтерского метода распределения условно-постоянных и коммерческих издержек, и переход на управленческие методики их распределения. По действующей бухгалтерской методике – условно-постоянные расходы переносятся на себестоимость произведенной в периоде продукции, что не совсем адекватно текущим условиям ведения бизнеса предприятием.



Учитывая тот факт, что затраты на персонал предприятия осуществляют ежемесячно и амортизация, как источник, формируется по факту списания ее на себестои-

мость, более корректно было бы списывать условно-постоянные затраты на финансовый результат текущего периода.

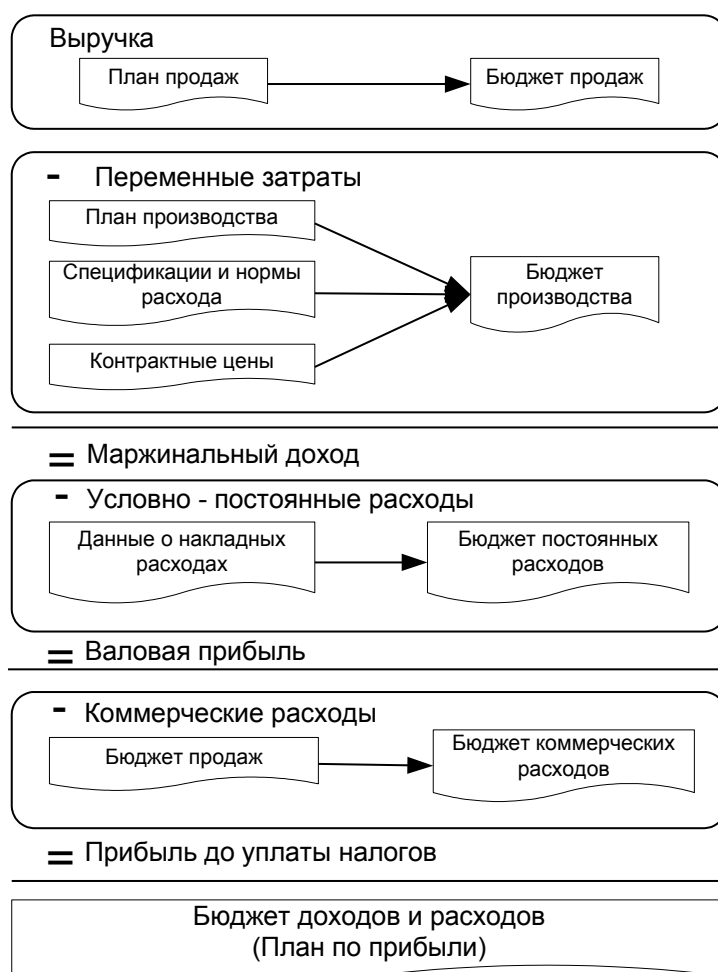


Рисунок 2 – Схема формирования бюджета расходов и доходов (составлен автором)

Это позволит учитывать запасы готовой продукции на складах предприятий и в дистрибьюторской сети только по переменным затратам, т.е. по цене затраченных на их изготовление сырья и материалов.

Данная методология позволит, во-первых, облегчить планирование прибыли от продаж за период, так как избавит от необходимости выбирать условно-постоянные затраты, необходимые к списанию в зависимости от ассортимента, проданного в данном периоде, и датой его производства, а во-вторых, будет реально показывать сформированные источники и «возвращать» текущие затраты.

Проанализировав традиционную систему финансового планирования крупных российских компаний, можно сделать сле-

дующий вывод – система сконцентрирована на планировании производственной деятельности предприятия и уделяет мало внимания планированию итоговых финансовых результатов, получаемых от результатов продажи продукции.

В условиях обостряющейся конкурентной борьбы, приводящей к снижению рентабельности бизнеса, крупным корпоративным структурам необходимо сконцентрироваться на стратегическом планировании своей финансово-экономической деятельности как по всем направлениям, так и по построению консолидированной отчетности по бизнесу в целом.

Для решения данной задачи в работе предлагаются механизмы формирования системы бюджетов, позволяющих форми-

ровать ориентиры для работы как всей компании, так и каждого структурного подразделения, а также оценивать принимаемые решения с финансовой точки зрения до начала фактической реализации данных работ. Внедрение системы бюджетирования должно стать первым шагом любой компании в постановке регулярного финансового менеджмента для ее успешного стратегического развития.

#### **БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1. Демченко А.Г., Агафонов А.А. Бюджетирование: как попасть в цель? // Финансовый менеджмент. 2008. № 1. с. 69-75.

2. Дролова Е.Ю., Зайцев М.А. Бюджетирование как метод финансового планирования деятельности предприятия // Вестник ИрГТУ. 2014. № 5 (88). С.177-180.

3. Кондратова И.Г. Бюджетирование как инструмент финансового планирования // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 4.

4. Самочкин В.Н., Калюкин А.А., Тимофеева О.А. Бюджетирование как инструмент управления промышленным предприятием. // Менеджмент в России и за рубежом, №3/2000.

5. Хруцкий В.Е., Сизова Т.В., Гаманюнов В.В. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 400 с.: ил.

6. Николаев Д.В. Николаева Н.В. Современные направления финансового менеджмента и разработка показателей его эффективности. Проблемы налогообложения, предпринимательства и ме-

неджмента. Сборник статей. Выпуск 10. Ростов н/Д. Изд-во «Мини-тайп». 2015 г.

7. Кочнев А. Как построить финансовую структуру [Электронный ресурс]. URL: [http://www.iteam.ru/publications/finances/section\\_43/](http://www.iteam.ru/publications/finances/section_43/) (10 марта 2015).

#### **BIBLIOGRAPHIC LIST**

1. Demchenko AG, Agafonov AA Budgeting: how to hit the target? // Financial management. 2008. No. 1. p. 69-75.

2. Drolova E.Yu., Zaitsev M.A. Budgeting as a method of financial planning of enterprise activity // Vestnik IrSTU. 2014. No. 5 (88). P.177-180.

3. Kondratova I.G. Budgeting as a tool of financial planning // Economic analysis: theory and practice. 2013. No. 4.

4. Samochkin VN, Kalyukin AA, Timofeeva OA Budgeting as a tool for managing an industrial enterprise. // Management in Russia and abroad, №3 / 2000.

5. Khrutsky VE, Sizova TV, Gama-yunov VV Intrafirm budgeting: A handbook on financial planning. – Moscow: Finance and Statistics, 2002. – 400 p.: ill.

6. Nikolaev D.V. Nikolaeva N.V. Modern directions of financial management and development of indicators of its effectiveness. Problems of taxation, entrepreneurship and management. Digest of articles. Issue 10. Rostov-on-Don. Publishing house "Mini-tayp". 2015

7. Kochnev A. How to build a financial structure [Electronic resource]. URL: [http://www.iteam.ru/publications/finances/section\\_43/](http://www.iteam.ru/publications/finances/section_43/) (March 10, 20).

**Мишурова И.В.,**

д.э.н., зав. кафедрой «Антикризисное и корпоративное управление» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

E-mail: [irina.mishurova@gmail.com](mailto:irina.mishurova@gmail.com)

**Панфилова Е.А.,**

доцент кафедры «Антикризисное и корпоративное управление» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ),

E-mail: [venize@mail.ru](mailto:venize@mail.ru)

**Нестерова О.С.,**

аспирант кафедры «Антикризисное и корпоративное управление» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

E-mail: [horuzhaya-olga@mail.ru](mailto:horuzhaya-olga@mail.ru)

### **МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНЫХ КОНФЛИКТОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ АКЦИОНЕРНОЙ ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ**

В статье рассматривается спецификация корпоративных конфликтов как с позиции классической линии агентской проблемы в рамках модели «принципал-агент», так и по новой линии агентской модели «принципал – принципал» между мажоритарными акционерами и миноритарными акционерами, а также взаимодействия между руководством компании, менеджерами среднего звена и работниками в рамках модели «агент-агент», что дает возможность классифицировать различные признаки корпоративных конфликтов. В статье корпоративные конфликты структурируются по 15 классификационным признакам, что позволяет систематизировать их сущностные характеристики и определить адаптивность применения различных способов и методов их управления с учетом основных стадий жизненного цикла.

**Ключевые слова:** корпоративное управление, корпоративные конфликты, агентская проблема, спецификация корпоративных конфликтов/

**Mishurova I.V., Panfilova E.A.,**

**Nesterova O.S.**

### **MODELS OF CORPORATE CONFLICTS AT THE PRESENT STAGE OF DEVELOPMENT OF THE SHAREHOLDER FORMS OF OWNERSHIP**

The article discusses the specification of corporate conflicts, both from the position of the classical line of the agent problem within the framework of the "principal-agent" model, and along the new line of the agent model "principal-principal" between majority shareholders and minority shareholders, as well as interactions between the company management, managers middle managers and employees within the framework of the "agent-agent" model, which makes it possible to classify various signs of corporate conflicts. In the article, corporate conflicts are structured according to 15 classification criteria, which allows them to systematize their essential characteristics and determine the adaptability of the application of various methods and methods of their management, taking into account the main stages of the life cycle. **Keywords:** corporate governance, corporate conflicts, agency problem, specification of corporate conflicts.

**Keywords:** corporate governance, corporate conflicts, agency problem, specification of corporate conflicts.

Корпоративное управление (КУ) относится к правовой и фактической нормативной базе для управления и контроля деятельности различных компаний. Хотя однозначного понимания КУ не существует, как правило, КУ рассматривают как комплекс правил и методов, с помощью которых акционеры могут контролировать и влиять на менеджмент компании для максимизации прибыли и стоимости предприятия.

Отделение права собственности от права управления является базой так называемой «агентской проблемы», то есть конфликта интересов между собственниками и менеджментом. И зарубежная, и

отечественная практика показывает, что топ-менеджмент, который должен осуществлять управление компанией, максимизируя доход собственников, зачастую руководствуется в первую очередь своими интересами. Проблема отделения собственника от контроля над корпорацией и переход последнего к менеджерам впервые были описаны в работе А. Берли и Г. Минца «Современная корпорация и частная собственность» еще в 30-е годы XX века [1], однако кардинально изменить ситуацию до сих пор не удалось.

Основная проблема корпоративного управления состоит в том, чтобы инвесторы, акционеры могли защитить свои средства и потенциальную прибыль от растраты на неэффективные проекты наемными руководителями. Характерное для крупных корпоративных структур делегирование своих полномочий управляющим привело к возникновению проблемы асимметричного распределения информации в пользу менеджера [1-4].

Собственники, не получая достаточной информации о состоянии дел, не могут качественно контролировать ситуацию, что создает предпосылку для оппортунистического поведения менеджеров. Под оппортунистическим поведением менеджмента принято понимать негативные действия наемных руководителей и специалистов корпоративных структур по «выведению» прибыли компании, снижению ее рыночной стоимости, неэффективному ведению бизнеса в своих корыстных интересах. Чаще всего причиной такого поведения является некачественно составленный контракт (договор) с топ-менеджерами корпорации, недостаточно оговаривающий основные стратегические цели и задачи работы и мотивацию на их достижение [5].

Отметим, что составление такого контракта является серьезной теоретической и практической проблемой, поскольку необходимо оговорить порядок управления ресурсами компании и распределения полученных доходов, предусмотреть возможные риски, определить стратегические приоритеты, а также связать все эти параметры с системой оценки эффектив-

ности работы менеджмента и его стимулирования. Заранее предвидеть все вероятные ситуации в деятельности топ-менеджмента невозможно, что создает условия для оппортунистического поведения, возникает задача разделения так называемых «остаточных прав контроля», то есть права принятия решений в тех обстоятельствах, которые не прописаны в контракте.

Таким образом, эффективный контракт необходим для распределения остаточных прав контроля, увеличения полномочий по контролю со стороны собственников и инвесторов, формирования мотивационных механизмов, предупреждающих и минимизирующих возможность оппортунистического поведения.

Неполные, неэффективные контракты менеджмента и различные интересы стейкхолдеров (заинтересованных сторон) создают возможности и мотивы для оппортунистического поведения. Законодательные и нормативные акты в сфере корпоративного управления в основном имеют задачу ограничить с помощью соответствующих юридических норм и конструктивных договоренностей, сферу и мотивацию акторов (участников) для оппортунистического поведения [6].

В отличие от кодексов корпоративного поведения, которые относятся к внутренним правилам компании, при рассмотрении КУ важно исследовать юридические и фактические вопросы взаимодействия компании с внешней средой, другими корпорациями, в частности, на рынке капитала. Это относится, в первую очередь, к крупным компаниям с акционерным капиталом. Тем не менее компании с другой формой собственности и масштабами деятельности рассматриваются в КУ все чаще и чаще.

Усложнение взаимодействия участников корпоративных отношений изменяет центр тяжести конфликтности функционирования института акционерной собственности, что, по мнению авторов, позволяет с новых позиций интерпретировать агентскую проблему с учетом процессов дивергенции основных групп участников корпо-

ративных отношений, их мотивов, целей и способов разрешения конфликтов в рамках корпоративного управления (рис. 1).

Согласно представленной схеме (рис. 1), реализация агентской проблемы с позиции корпоративного управления может быть рассмотрена с различных точек зрения и соответствующих им моделей:

- традиционная агентская модель «принципал-агент» представляет собой конфликты между акционерами, топ-менеджментом и советом директоров (участники конфликта 1-2-3 на рис. 1);

- модель «принципал – стейкхолдеры» – конфликты между стейкхолдерами (заинтересованными лицами) и акционерами и (участники 1-4);

- модель «агент – стейкхолдеры» – конфликты между стейкхолдерами и советом директоров компании (участники 3-4);

- модель «принципал – принципал» – конфликты между миноритарными акционерами и мажоритарными акционерами компании (участники 1а-1в).

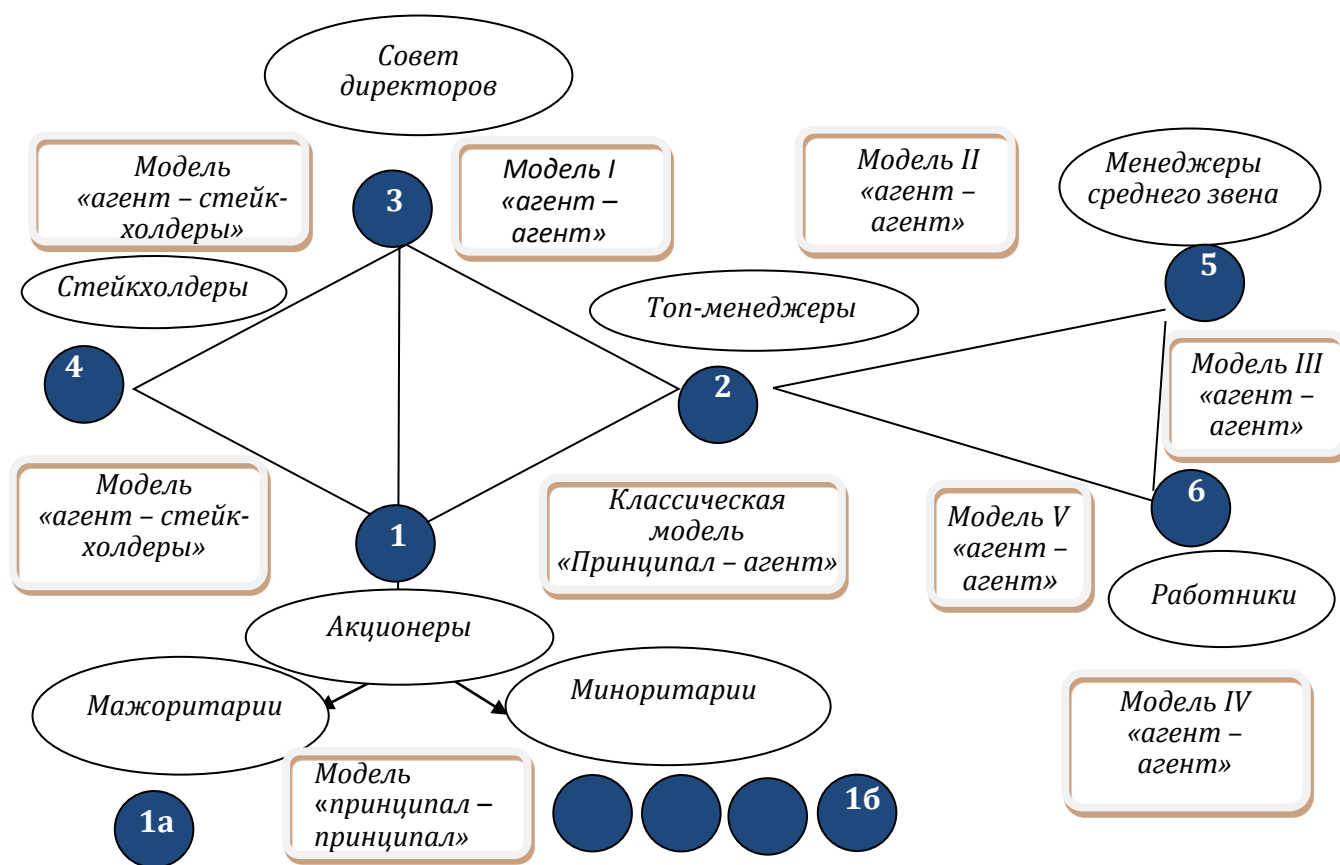


Рисунок 1 – Реализация агентской проблемы в рамках корпоративного управления (составлено авторами)

Конфликты между самими агентами рассматриваются в теории и практике КУ значительно реже. По мнению авторов, их можно дифференцировать следующим образом.

1. Модель I «агент – агент» – конфликты между советом директоров и топ-менеджерами (участники 3-2).

2. Модель II «агент – агент» – конфликты между топ-менеджерами и менеджерами среднего звена (2-5).

3. Модель III «агент – агент» – конфликты между менеджерами среднего звена и работниками (участники 5-6).

4. Модель IV «агент – агент» – конфликты между работниками компании (участники 6).



5. Модель V «агент – агент» – конфликты между работниками и топ-менеджерами, советом директоров (участники 6-2-3).

Используя данный подход к дифференциации моделей корпоративных кон-

фликтов, по мнению авторов, можно следующим образом специфицировать различные уровни корпоративных конфликтов и их классификационные признаки (рис. 2).

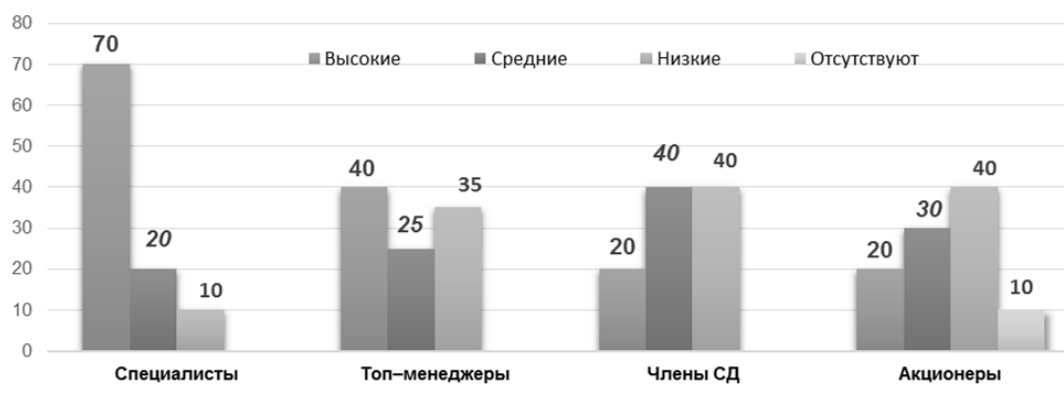


Рисунок 3 – Оценка управленческих рисков корпоративного мошенничества в российских компаниях, всероссийский опрос 2013 г. [8]

Спецификация, представленная на рисунке 2, отражает широкое разнообразие классификационных признаков корпоративных конфликтов, что позволяет рассматривать их сущностные характеристики с позиции правовой, экономической или социальной природы, создать методологический базис мониторинга и профилактики конфликтных ситуаций, разрабатывать адекватный их особенностям инструментальный аппарат преодоления возникающих кризисных последствий.

В правовом аспекте наиболее актуально рассмотрение природы корпоративных конфликтов с позиции правовых инструментов его разрешения и защиты нарушенных прав участников корпоративных отношений, поэтому чаще всего суть корпоративных конфликтов может либо полностью отождествляться с объектом и предметом корпоративных споров (Долгопятова Т.Г., Попов Е.В.) либо может не совпадать (Дженсен М., Меклинг У.), реже встречается фиксация целевой установки корпоративных конфликтов, связанная с оценкой качества и эффективности корпоративного управления компании при конфликте интересов его участников (Сребник Б.В., Шибаров А.М.) [2-6].

Оценка управленческих рисков корпоративного мошенничества принципалами и агентами представлена на рисунке 3.

По результатам всероссийского опроса по корпоративному мошенничеству более 60% респондентов ответили, что в компаниях наблюдаются случаи злоупотребления правами как акционеров, так и топ-менеджеров [8]. Наибольшее влияние на формирование конфликтных отношений собственников и топ-менеджеров компании отнесены:

– во-первых, сфера деятельности компании (в зоне повышенного риска промышленное производство и машиностроение, капитальное строительство, торговля, связь и телекоммуникации, финансы и страхование);

– во-вторых, разработка долгосрочной стратегии развития бизнеса (в том числе планы по диверсификации, увеличению доли рынка, привлечению стратегического и/или финансового инвестора, выход на IPO и т.д.);

– в-третьих, количество выявленных ранее корпоративных преступлений и размер причиненных убытков;

– в-четвертых, размер компании и ее ориентация на внешний рынок, так как крупные компании уделяют большее значение агентской проблеме);

– в-пятых, особенности и уровень развития корпоративной культуры.

## СПЕЦИФИКАЦИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КОНФЛИКТОВ

<b>1. По типу конфликта в агентских отношениях</b>	<b>2. По стадиям конфликта</b>	<b>3. По жизненному циклу конфликта</b>
принципал – агент; принципал – принципал; принципал – стейкхолдеры; агент – стейкхолдеры	На стадии возникновения На стадии развития На стадии разрешения и завершения	Предконфликтный период Конфликтный период Постконфликтный период
<b>4. По функциям конфликтов</b>	<b>5. По уровню конфликта</b>	<b>6. По структуре конфликта</b>
Отрицательные функции Положительные функции	Глобальный Национальный Региональный Местный Внутрикорпоративный	Участники конфликта Модель конфликта (цели, интересы, мотивы участников) Предмет конфликта Последствия конфликта
<b>7. По содержанию средств разрешения</b>	<b>8. По порядку разрешения конфликта</b>	<b>9. По направленности способов разрешения</b>
Сотрудничество Компромисс Уступка Соперничество Уход	Досудебный порядок Судебный порядок Постсудебный порядок	Прямые способы разрешения конфликтов и споров Альтернативные способы разрешения конфликтов и споров (медиация)
<b>10. По направленности охвата</b>	<b>11. По объектам конфликтов</b>	<b>12. По организационным уровням участников</b>
Внешние конфликты (стейкхолдеры, АУ, кредиторы, местное сообщество и т.п.) Внутренние конфликты (руководство, менеджмент среднего звена, работники)	Ресурсы Активы Статус Права Деятельность Доход Стратегия компании Конкурентная позиция	Стейкхолдеры Общее собрание акционеров Мажоритарные акционеры Миноритарные акционеры Совет директоров Топ-менеджеры Менеджеры среднего звена Работники
<b>13. По законности средств разрешения конфликта</b>	<b>14. По причинам возникновения конфликта</b>	<b>15. По типу конфликтных технологий</b>
Законные средства Незаконные средства (гринмейл, силовой захват, рейдерство)	Субъективные причины Объективные причины Смешанные причины	Управленческие технологии Социальные технологии Правовые технологии Теневые технологии

Рисунок 2 – Спецификация корпоративных конфликтов

Среди отрицательных эффектов корпоративных конфликтов и корпоративного мошенничества респондентами отмечены следующие: ухудшение климата в коллективе – 37%, репутационные потери компании – 46%, увольнение специалистов – 40%, снижение качества производства товаров и услуг – 16%, замедление темпов роста компании – 18%, утечка конфиденциальной информации – 24%, утрата деловых связей с партнерами и контрагентами – 32%, утрата доверия к своим сотрудникам – 32% [8].

Система корпоративного управления состоит из нескольких отдельных элементов правовой и фактической природы, которые могут принимать различные формы. Различное сочетание этих элементов приводит к конкретным формам институциональных механизмов и рыночных условий, определяющих общие возможности различных заинтересованных сторон для оказания влияния на деятельность компании. Среди наиболее важных внутренних элементов системы назовем структурные особенности, такие как: наличие стратегической цели, полномочия отдельных органов управления, система оплаты и стимулирования труда, включая участие в прибыли, выбранный тип управления. К внешним факторам системы относятся в первую очередь законодательство, регулирующее КУ, роль и возможности банков в управлении корпорацией, доступность капитала, развитость фондового рынка.

Экономическая эффективность альтернативных систем КУ предопределяется многочисленными факторами, в частности, взаимодополняемостью элементов системы и тем, как они вписываются в соответствующую экономическую, правовую, политическую и социально-культурную внешнюю среду бизнеса.

Следует отметить, что успех компании находится не только под влиянием применяемых механизмов КУ, но и определяется многими другими факторами, такими как выбранная конкурентная стратегия компании и соответствующая организационная структура, что дает возможности для будущих исследований.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Anderson, W.A., Melanson, S.J., Maly, J. The evolution of corporate governance: power redistribution brings boards to life. *Corp. Gov. (Int. Rev.)* 15, 780–797 (2007).

2. Долгопятова Т.Г. Корпоративные конфликты и риски доминирующих собственников // *Журнал Новой экономической ассоциации*. – 2012. – №1. – С. 158-160.

3. Попов, Е. В. Эндогенный оппортунизм в теории «принципала-агента» / Е. В. Попов, В. Л. Симонова // *Вопр. экономики*. 2005. № 3. С. 118–130.

4. Румянцев И.С. Особенности корпоративного управления в России в трансформируемой экономике // *Вестник Челябинского государственного университета*. 2010. № 5. С.130-134.

5. Дженсен М., Меклинг У. Теория фирмы: поведение менеджеров, агентские издержки и структура собственности // *Вестник С.-Петербургского ун-та*. – 2004. – Вып. 4. – С.118-191.

6. Сребник Б.В., Шибаров А.М. Конфликты в акционерном обществе: причины возникновения и пути снижения негативных последствий // *Экономика и управление собственностью*. – 2011. – № 4. – С.22-23.

7. Мишурова И.В. Нестерова О.С. Определение особенностей корпоративных конфликтов в контексте агентской проблемы // *Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС*. 2017, №3. С. 53-57

8. Противодействие корпоративному мошенничеству. Отчет по результатам всероссийского исследования 2012–2013 г.г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vegalex.ru> (дата обращения 12.01.2016)

## BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Anderson, W.A., Melanson, S.J., Maly, J.: The evolution of corporate governance: power redistribution brings boards to life. *Corp. Gov. (Int. Rev.)* 15, 780-797 (2007).

2. Dolgopyatova TG Corporate conflicts and risks of the dominant owners // *Journal of*

the New Economic Association. – 2012. – №1. – P. 158-160.

3. Popov, EV Endogenous opportunism in the theory of the "principal agent" / EV Popov, VL Simonova // Vopr. economy. 2005. № 3. P. 118-130.

4. Rumyantsev IS Features of corporate governance in Russia in a transformable economy // Bulletin of the Chelyabinsk State University. 2010. № 5. C.130-134.

5. Jensen M., Mekling W. Theory of the firm: behavior of managers, agency costs and ownership structure // Bulletin of the St. Petersburg University. – 2004. – Issue. 4. – P.118-191.

6. Srebnik BV, Shibarov AM Conflicts in the joint-stock company: reasons for the emergence and ways of reducing the negative consequences // Economics and property management. – 2011.-No. 4. – P.22-23.

7. Mishurova I.V. Nesterova OS Determination of the features of corporate conflicts in the context of the agency problem. // State and municipal management. Scientific notes SKAGS. 2017, No. 3. Pp. 53-57

8. Counteracting corporate fraud. Report on the results of the All-Russian study of 2012-2013. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.vegaslex.ru> (reference date is 12/01/2016).

**Смирнов С.А.,**  
соискатель кафедры «Общий и стратегический менеджмент» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)  
E-mail: smirnovsa@igma.pw

## **АНАЛИЗ КРИТЕРИЕВ ВЫБОРА ЦЕЛЕВОГО РЫНКА И ПРОДУКТА В РАМКАХ НОВОГО БИЗНЕС-ПРОЕКТА**

*В статье представлены результаты исследования критериев выбора топ-менеджерами современных российских компаний рынка и продукта/сервиса в рамках определенного вида/направления деятельности в выбранной для развертывания нового бизнес-проекта отрасли; применялись анкетный и экспертный опросы. По результатам экспертного опроса были выделены девять факторов, рассматриваемых менеджментом компаний при выборе рынков и продуктов для реализации проектов в перспективных видах/направлениях деятельности перспективных отраслей. Данные, полученные при проведении анкетного опроса, позволили оценить степень важности каждого из идентифицированных факторов.*

**Ключевые слова:** целевой рынок, бизнес-проект, критерии выбора, оценка факторов, вид/направление деятельности, анкетный опрос, экспертный опрос.

**Smirnov S.A.**

## **ANALYSIS OF THE TARGET MARKET AND PRODUCT SELECTION CRITERIA WITHIN THE NEW BUSINESS PROJECT FRAMEWORK**

*The article presents the results of a study on the criteria for the top managers' selection of the market and the product/service within a certain type / direction of activity for the development of a new business project. The author utilized surveys and expert interviews to achieve the result. According to the findings, the author identified nine factors considered by the companies' man-*

*agement in the selection of markets and products for the implementation of projects in promising types/activities. The data obtained during the survey provides assessing the importance of each of the identified factors.*

**Keywords:** target market, business project, selection criteria, factors assessment, type / direction of activity, questionnaire survey, expert survey.

Анализу вопросов выбора целевого рынка в рамках нового бизнес-проекта, а также продукта, который будет реализован на данном рынке, посвящено большое количество исследований [1, 2, 3,]. Некоторые авторы рассматривают группы критериев, по которым можно сравнивать анализируемые проекты [5], другие придают существенное значение анализу спроса [6, 7], на основе анализа которого может в автоматическом режиме проектироваться наиболее перспективный продукт [8].

Целью настоящего исследования является изучение критериев выбора топ-менеджерами современных российских компаний рынка и продукта/сервиса в рамках определенного ими ранее вида/направления деятельности в выбранной для развертывания нового бизнес-проекта отрасли.

Процесс исследования состоял из нескольких этапов, целями которых являлись:

1. Идентификация факторов, анализируемых топ-менеджерами компаний при выборе наиболее перспективного рынка для реализации проекта в определенной ранее сфере деятельности выбранной отрасли.

2. Идентификация факторов, анализируемых топ-менеджерами компаний при выборе наиболее перспективного продукта/сервиса для реализации на выбранном перспективном рынке в определенном ранее виде/направлении деятельности выбранной для развертывания нового бизнес-проекта отрасли.

3. Оценка степени важности каждого из идентифицированных экспертами факторов выбора рынка, рассматриваемых менеджерами при выборе перспективного рынка.



4. Оценка степени важности каждого из идентифицированных экспертами факторов, рассматриваемых менеджерами при выборе перспективного продукта/сервиса для реализации на выбранном рынке определенном ранее виде/направлении деятельности в выбранной отрасли.

Для реализации первых этапов были привлечены эксперты, принявшие участие в ЭО-1, – 12 высококвалифицированных специалистов в рассматриваемой области (8 мужчин и 4 женщины) в возрасте от 33 до 45 лет со стажем работы в рассматриваемой области от 8 до 22 лет.

Методами исследования третьего и четвертого этапа явились, соответственно, анкетные опросы (АО-1 и АО-2), респондентам которых было предложено оценить степень важности каждого из идентифицированных экспертами факторов, рассматриваемых менеджментом компании при выборе наиболее перспективного рынка и продукта/сервиса для реализации на этом рынке, в определенном ранее виде/направлении деятельности выбранной отрасли, по 5-балльной шкале, представленной в таблице 1.

Таблица 1 – Шкала оценки уровня важности факторов, анализируемых менеджерами при выборе вида/направления деятельности в отрасли

Очень высокий	Высокий	Средний	Низкий	Крайне низкий
5	4	3	2	1

В АО-1 и АО-2 приняли участие по 29 респондентов – 18 мужчин и 11 женщин, в возрасте от 24 лет до 51 года со стажем работы в сфере исследования рынков от 4 до 18 лет.

Эксперты и респонденты привлекались на основе личных контактов автора. Все полученные данные обрабатывались с использованием инструментальных средств MS Excel.

Экспертами в результате ЭО-1 были идентифицированы по девять факторов, представленных в таблице 2, которые рассматриваются топ-менеджментом компаний при выборе рынков и при выборе продуктов/услуг, реализуемых на этих рынках, в определенных как перспективные видах/направлениях деятельности в выбранных ранее отраслях для реализации новых перспективных проектов.

Таблица 2 – Факторы, рассматриваемые менеджментом компании при выборе рынков и продуктов для реализации проектов в перспективных видах/направлениях деятельности перспективных отраслей<sup>1</sup>

№ п.п.	Факторы для выбора перспективных:	
	рынков	продуктов/сервисов
1	Большая емкость рынка	Эксклюзивные функциональные характеристики продукта
2	Быстрый рост емкости рынка	Большая емкость целевого рынка
3	Относительно низкий уровень конкуренции (на рынке)	Быстрый рост емкости целевого рынка
4	Хорошие позиции компании на рынке	Успешная реализация сходных продуктов конкурирующими компаниями
5	Близость рынка к отраслевым областям деятельности компании	Низкая себестоимость производства продукта
6	Территориальная близость рынка к регионам, в которых уже работает компания	Позитивные результаты оценки потенциального спроса на данный/подобный продукт
7	Высокий уровень прибыльности работы на рынке	Высокий уровень потенциальной прибыльности продукта
8	Наличие эффективно функционирующих систем распределения товара (на рынке)	Возможность быстрого возврата инвестиций
9	Наличие программ государственной поддержки, ориентированных на рынок	Возможность получения кредитных средств для финансирования данного проекта

<sup>1</sup> Составлено автором

Результаты проведенного анкетного опроса АО-1 приведены в таблице 3.

По мнению респондентов, при выборе перспективного рынка в определенной ранее сфере деятельности выбранной отрасли для реализации привлекательных проектов наиболее важными из рассматриваемых топ-менеджментом являются факторы, отражающие уровень прибыльности деятельности компаний на конкретном рынке – «Высокий уровень прибыльности работы на рынке» (ранг равен 1), и темп роста емкости рынка – «Быстрый рост емкости рынка» (ранг равен 2). Относитель-

ные весовые коэффициенты этих факторов, отражающие уровень важности фактора, близки по значению – соответственно 0,135 и 0,133.

Следующими по значимости респонденты выделили факторы, характеризующие емкость рассматриваемого рынка и конкурентную позицию компании на этом рынке: соответственно, факторы «Большая емкость рынка» (ранг равен 3,) и «Хорошие позиции компании на рынке» (ранг равен 4). Значения относительных весовых коэффициентов этих факторов также очень близки – соответственно 0,122 и 0,120.

Таблица 3 – Оценки степени важности факторов, анализируемых менеджментом компании при выборе рынка (составлена автором)

Факторы	Относительный вес фактора	Ранг
Высокий уровень прибыльности работы на рынке	0,135	1
Быстрый рост емкости рынка	0,133	2
Большая емкость рынка	0,122	3
Хорошие позиции компании на рынке	0,120	4
Относительно низкий уровень конкуренции (на рынке)	0,117	5
Близость рынка к отраслевым областям деятельности компании	0,114	6
Наличие эффективно функционирующих систем распределения товара (на рынке)	0,101	7
Территориальная близость рынка к регионам, в которых уже работает компания	0,083	8
Наличие программ государственной поддержки, ориентированных на рынок	0,075	9

Менее значимыми, по мнению респондентов, являются: фактор, характеризующий низкий уровень конкуренции на изучаемом рынке – «Относительно низкий уровень конкуренции (на рынке)» (ранг равен 5), фактор, определяющий удаленность рассматриваемого рынка от областей функционирования компании – «Близость рынка к отраслевым областям деятельности компании» (ранг равен 6), и фактор, отражающий наличие на рассматриваемом рынке достаточно эффективных систем распределения товара – «Наличие эффективно функционирующих систем распределения товара (на рынке)» (ранг равен 7).

Наименее важными факторами при выборе перспективного рынка являются: фактор «Территориальная близость рынка к регионам, в которых уже работает компания» (ранг равен 8) и «Наличие программ государственной поддержки, ориентиро-

ванных на рынок» (ранг равен 9). Значения относительных весовых коэффициентов этих факторов самые низкие и равны соответственно 0,083 и 0,075. Это свидетельствует о том, что при выборе перспективных рынков для своей деятельности руководство компаний готово к осваиванию новых региональных рынков, не ориентируясь при этом на поддержку государства.

В таблице 4 представлены обработанные результаты АО-2.

Анализ полученных данных показал, что самым значимым фактором при выборе руководством компании продукта/сервиса для реализации на выбранном перспективном отраслевом рынке в наиболее привлекательной сфере деятельности является фактор, определяющий окупаемость вложенных в новый проект денежных средств – фактор «Возможность быстрого возврата инвестиций» (1).

Таблица 4 – Оценка степени важности факторов, анализируемых менеджментом компании при выборе продукта/сервиса (составлена автором)

Факторы	Относительный вес фактора	Ранг
Возможность быстрого возврата инвестиций	0,131	1
Большая емкость целевого рынка	0,122	2
Высокий уровень потенциальной прибыльности продукта	0,119	3
Позитивные результаты оценки потенциального спроса на данный/подобный продукт	0,117	4
Быстрый рост емкости целевого рынка	0,116	5
Эксклюзивные функциональные характеристики продукта	0,112	6
Низкая себестоимость производства продукта	0,103	7
Успешная реализация сходных продуктов конкурирующими компаниями	0,092	8
Возможность получения кредитных средств для финансирования данного проекта	0,088	9

Следующим по значимости респондентами был назван фактор, характеризующий емкость целевого рынка, – «Большая емкость целевого рынка» (ранг равен 2).

Существенными для компании при выборе перспективного продукта/сервиса являются факторы, определяющие конкурентные, потребительские и отличительные от схожих продуктов/сервисов функциональные свойства продукта/сервиса – факторы: «Высокий уровень потенциальной прибыльности продукта» (ранг равен 3), «Позитивные результаты оценки потенциального спроса на данный/подобный продукт» (ранг равен 4), «Быстрый рост емкости целевого рынка» (ранг равен 5), «Эксклюзивные функциональные характеристики продукта» (ранг равен 6).

Фактор «Низкая себестоимость производства продукта» менее важен при выборе руководством перспективного продукта для реализации на выбранном рынке (ранг равен 7).

Самые незначимые факторы при выборе продукта/сервиса – фактор, характеризующий успешность деятельности конкурирующих компаний по сбыту сходной продукции/сервиса – «Успешная реализация сходных продуктов конкурирующими компаниями» (ранг равен 8) и фактор, определяющий источник финансирования данного проектного решения – «Возможность получения кредитных средств для финансирования данного проекта» (ранг равен 9).

Таким образом, полученные результаты указывают на наличие определенных закономерностей, характеризующих используемые топ-менеджерами подходы к выбору целевого рынка и продукта: они придают наиболее существенное значение таким аспектам, как емкость целевого рынка, потенциальный уровень прибыльности продукта и возможность быстрого возврата инвестиций. Такие критерии выбора, как успех реализации подобных продуктов конкурирующими компаниями, возможность получения кредитных средств и наличие государственной поддержки оцениваются топ-менеджерами при принятии решения как менее важные факторы.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. К.Ю. Хватов. Обзор методов формирования и выбора концепции инновационного продукта. Актуальные вопросы развития экономики России. Сборник статей научно-практической конференции. Воронежский филиал МИИТ, Кафедра экономической теории и менеджмента РОАТ МИИТ. 2016 Издательство: ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет путей сообщения». Воронежский филиал (Воронеж). 2016. – с. 76-85.
2. Amjad A. Kamal Sa'Ed M. Sallhie. A Fuzzy Based Approach for New Product Concept Evaluation and Selection. Industrial Engineering Letters. Vol.3, No.12, 2013. P. 1-17.
3. Ю.П. Ехлаков, Д.Н. Бараксанов. Многокритериальная задача поддержки

принятия решений при выборе вариантов поставки на целевые рынки линейки программных продуктов. Доклады ТУСУРа, № 3 (37), сентябрь 2015. – с. 114-11.

4. Gupta S., Kohli R. Designing products and services for consumer welfare: theoretical and empirical issues. *Marketing Science* (1986-1998); Summer 1990; 9, 3; ABI/INFORM Global. – pg. 230-246.

5. Р. В. Каманина. Организация службы инновационной деятельности на современном предприятии. *Экономика и управление: проблемы, решения*. 2015 – №9. – с. 27-34.

6. Булганина С.В., Лебедева Т.Е. Выбор ключевых преимуществ языковых центров на основе исследований предпочтений потребителей. *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований* № 10, 2016. – с. 453-457.

7. Д. А. Гордеев, О. А. Малафеев, Н. Д. Титова. Стохастическая модель принятия решения о выводе на рынок инновационного продукта. *Вестник гражданских инженеров*. 2011. № 2 (27). – с. 161-166.

8. Seth Orsborn, Jonathan Caga. Multi-agent Shape Grammar Implementation: Automatically Generating Form Concepts According to a Preference Function. *Journal of Mechanical Design*. December, 2009, Vol. 131 / p. 121007-1 – 10.

#### **BIBLIOGRAPHIC LIST**

1. K. Yu. Khvatov. Review of methods of formation and selection of innovative product concept. Topical issues of the Russian economy. Collection of articles of scientific and practical conference. Voronezh branch of MIIT, Department of economic theory and

management of MIIT ROAT. 2016 Publisher: Moscow state University of railway engineering. Voronezh branch (Voronezh). 2016. – p. 76-85.

2. Amjad A. Kamal Sa'Ed M. Sallieh. A Fuzzy Based Approach for New Product Concept Evaluation and Selection. *Industrial Engineering Letters*. Vol.3, No.12, 2013. P. 1-17.

3. Y. P. Ehlakov, D. N. Baraksanov. Multi-criteria decision support problem when choosing delivery options to target markets of the software product line. *Reports of TUSUR*, № 3 (37), September 2015. – S. 114-11.

4. Gupta S., Kohli R. Designing products and services for consumer welfare: theoretical and empirical issues. *Marketing Science* (1986-1998); Summer 1990; 9, 3; ABI/INFORM Global. – pg. 230-246.

5. RV Kamanina. Organization of the service of innovation in a modern enterprise. *Economics and management: problems, solutions*. 2015 – No. 9. – from. 27-34.

6. Bulganina SV, Lebedeva TE Selection of key advantages of language centers on the basis of consumer preferences research. *International Journal of Applied and Fundamental Research* No. 10, 2016. – p. 453-457.

7. DA Gordeev, OA Malafeev, ND Titova. Stochastic model of decision-making on the market launch of an innovative product. *Herald of civil engineers*. 2011. № 2 (27). – с. 161-166.

8. Seth Orsborn, Jonathan Caga. Multi-agent Shape Grammar Implementation: Automatically Generating Form Concepts According to a Preference Function. *Journal of Mechanical Design*. December, 2009, Vol. 131 / p. 121007-1 – 10.

**Ламного Дж.,**

аспирант кафедры «Общий и стратегический менеджмент» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

E-mail: jonnylean@yahoo.com

**ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИИ  
ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ  
АБИТУРИЕНТОВ  
НА КОММЕРЧЕСКУЮ ФОРМУ  
ОБУЧЕНИЯ**

*Идентификация критериев выбора вуза может дать ценную информацию для разработки стратегий привлечения абитуриентов в университет, при этом существенный интерес представляют критерии выбора высшего учебного заведения иностранными абитуриентами, предполагающими обучаться на коммерческой основе.*

*В данной статье рассматривается оценка уровня важности критериев выбора иностранными абитуриентами места для получения высшего образования на коммерческой основе, а также факторов, оказывающих влияние на этот выбор.*

**Ключевые слова:** стратегия, иностранный студент, коммерческий студент, университет, критерии выбора, фактор выбора.

**Lamного J.**

**THE UNIQUENESS OF A STRATEGY  
THAT ATTRACT FOREIGN  
FEE-PAYING STUDENTS**

*Identifying the criteria for choosing a university can provide valuable information for the development of strategies for attracting applicants to a university, while the criteria for choosing a higher educational establishment by foreign applicants that require training on a commercial basis are of considerable interest.*

*This article examines the level of importance of the criteria used by foreign fee-*

*paying students when choosing a university for studies, as well as the factors that influence this choice.*

**Key words:** strategy, foreign student, fee-paying student, university, selection criteria, selection factor.

В ранее проведенных автором исследованиях обстоятельств выбора иностранными гражданами университета для обучения на бюджетной основе [1] были идентифицированы критерии выбора вуза, города, страны, а также факторы, оказывающие влияние на выбор. Целесообразность углубленного изучения реализуемого абитуриентами выбора вуза обусловлена высокой конкуренцией между университетами [2-4], которая в существенной степени связана со значительной емкостью соответствующего рынка [5].

Идентификация критериев выбора вуза может дать ценную информацию для разработки стратегий привлечения абитуриентов в университет [6-8], при этом существенный интерес представляют критерии выбора высшего учебного заведения иностранными абитуриентами, предполагающими обучаться на коммерческой основе.

Целью данного исследования явилась оценка уровня важности критериев выбора иностранными абитуриентами места для получения высшего образования на коммерческой основе, а также факторов, оказывающих влияние на этот выбор.

Для оценки степени относительной важности каждого критерия выбора и оказывающих влияние на данный выбор факторов был проведен анкетный опрос (АО), в котором приняли участие 36 иностранных студентов, обучающихся на коммерческой основе в высших учебных заведениях разных городов РФ. В состав анкет были включены критерии выбора и оказывающие влияние на выбор факторы, идентифицированные нами ранее при проведении экспертных опросов [1]. Респондентам была предложена 5-балльная шкала для оценки степени влияния на выбор изучаемых факторов и оценки уровня важности каждого из предложенных критериев: 5



баллов соответствовали самой высокой оценке изучаемого критерия или фактора, 0 баллов – наиболее низкой.

Респонденты были привлечены на основе личных контактов исследователя. Для обработки данных опроса использовались возможности табличного процессора MS Excel.

Полученные при проведении АО и обработанные оценки интенсивности влияния изученных факторов на выбор иностранными абитуриентами для получения высшего образования страны, города, вуза представлены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1 – Относительные весовые коэффициенты и усредненный весовой коэффициент факторов влияния на выбор места обучения иностранными гражданами

Фактор	Относительный весовой коэффициент фактора при выборе			Усредненный относительный коэффициент фактора
	страны	города	университета	
Самостоятельное решение	0,218	0,216	0,237	0,224
Родственники (родители, бабушки, дедушки и т.д.)	0,200	0,167	0,190	0,186
Знакомые, ранее учившиеся в стране/городе/ университете	0,126	0,159	0,127	0,137
Школьные учителя	0,060	0,048	0,050	0,053
Друзья	0,110	0,095	0,086	0,097
Государство, из которого Вы приехали	0,060	0,075	0,086	0,074
Преподаватели подготовительных курсов	0,030	0,069	0,059	0,053
Рекламная кампания	0,196	0,171	0,163	0,177

Таблица 2 – Ранжирование факторов выбора места для обучения по степени влияния на результат выбора

Факторы	Ранг факторов выбора			Ранг усредненной оценки
	страна	город	университет	
Самостоятельное решение	1	1	1	1
Родственники (родители, бабушки, дедушки и т.д.)	2	3	2	2
Рекламная кампания	3	2	3	3
Знакомые, ранее учившиеся в стране/городе/ университете	4	4	4	4
Друзья	5	5	5	5
Государство, из которого вы приехали	6	6	5	6
Школьные учителя	6	8	8	7
Преподаватели подготовительных курсов	8	7	7	8

Анализ данных таблиц показывает, что:

- наиболее существенное влияние на выбор страны и университета оказывают следующие факторы (в порядке убывания силы влияния):

- «Самостоятельное решение»,
- «Родственники (родители, бабушки, дедушки и т.д.)»,
- «Рекламная кампания»;

- наиболее существенное влияние на выбор города оказывают приведенные

ниже факторы (в порядке убывания силы влияния):

- «Самостоятельное решение»,
- «Рекламная кампания»,
- «Родственники (родители, бабушки, дедушки и т.д.)»;

- одинаковое по силе влияния средней степени на выбор страны, города, вуза имеют следующие факторы (ранги равны, соответственно, 4 и 5):

– «Знакомые, ранее учившиеся в стране/городе/университете»,

– «Друзья»;

• среднее по силе влияния (ранг равен 5) на выбор высшего учебного заведения оказывает фактор «Государство» иностранного гражданина;

• факторы, оказывающие слабое влияние (в порядке снижения интенсивности):

на выбор страны:

– «Школьные учителя» (ранг равен 6),

– «Государство, из которого вы приехали» (ранг равен 6),

– «Преподаватели подготовительных курсов» (ранг равен 8);

на выбор города:

– «Государство, из которого вы приехали» (ранг равен 6),

– «Преподаватели подготовительных курсов» (ранг равен 7),

– «Школьные учителя» (ранг равен 8);

на выбор учебного заведения:

– «Преподаватели подготовительных курсов» (ранг равен 7),

– «Школьные учителя» (ранг равен 8).

Анализ усредненных относительных оценок интенсивности влияния изученных факторов показал следующие результаты:

• наиболее влиятельными из них являются (в порядке убывания силы влияния):

– «Самостоятельное решение» – ранг равен 1;

– «Родственники (родители, бабушки, дедушки и т.д.)» – ранг равен 2,

– «Рекламная кампания» – ранг равен 3;

• наименьшее влияние на выбор оказывают факторы:

– «Государство, из которого вы приехали» – ранг равен 6,

– «Школьные учителя» – ранг равен 7,

– «Преподаватели подготовительных курсов» – ранг равен 8;

• факторы «Знакомые, ранее учившиеся в этой стране» и «Друзья» имеют на выбор умеренное влияние.

Сравнительный анализ величин относительных оценок (табл. 1) каждого фактора при выборе страны, города, учебного заведения показал, что каждый фактор оказывает различное влияние на выбор страны, города вуза для обучения. В таблице 1 выделены курсивом максимальные значения весовых коэффициентов для каждого фактора, оказывающего влияние на выбор страны, города, вуза. Таким образом, наиболее значительное влияние на результат выбора абитуриента имеют следующие факторы:

• при выборе вуза:

– «Самостоятельное решение» (относительный весовой коэффициент этого фактора наибольший и равен 0,237),

– «Государство, из которого вы приехали» (относительный весовой коэффициент наибольший и равен 0,086);

• при выборе города:

– «Знакомые, ранее учившиеся в стране/городе/ университете» (относительный весовой коэффициент наибольший и равен 0,159),

– «Преподаватели подготовительных курсов» (относительный весовой коэффициент наибольший и равен 0,069),

• при выборе страны:

– «Родственники (родители, бабушки, дедушки и т.д.)» (относительный весовой коэффициент наибольший и равен 0,200),

– «Рекламная кампания» (относительный весовой коэффициент наибольший и равен 0,196),

– «Друзья» (относительный весовой коэффициент наибольший и равен 0,110),

– «Школьные учителя» (относительный весовой коэффициент наибольший и равен 0,060).

Результаты оценки респондентами степени важности критериев выбора страны, города, учебного заведения представлены в таблицах 3-5.

Таблица 3 – Относительные оценки и ранги по степени убывания важности критериев выбора страны для обучения иностранными гражданами

Критерий выбора страны	Относительный весовой коэффициент	Ранг
Стоимость обучения	0,184	1
Язык обучения	0,180	2
Отношение в стране к иностранцам	0,130	3
Возможность работать в стране во время и после окончания обучения	0,124	4
Степень мирового признания системы образования в стране и получаемого диплома	0,114	5
Уровень развития страны по отношению к моей стране	0,080	6
Культура страны	0,077	7
Наличие родственников, окончивших вуз в данной стране	0,067	8
Наличие родственников, проживающих в данной стране	0,043	9

Таблица 4 – Относительные оценки и ранги по степени убывания важности критериев выбора иностранными гражданами города для обучения

Критерий выбора города	Относительный весовой коэффициент	Ранг
Климат	0,257	1
Возможность работать в городе во время или после окончания обучения	0,199	2
Уровень дискриминации	0,187	3
Цены продовольственных товаров	0,113	4
Место расположения города	0,097	5
Уровень жизни населения в городе	0,074	6
Наличие родственников, окончивших вуз в данном городе	0,072	7

Таблица 5 – Относительные оценки и ранги по степени убывания важности критериев выбора иностранными гражданами учебного заведения города для обучения

Критерий выбора города	Относительный весовой коэффициент	Ранг
Стоимость обучения	0,265	1
Условия проживания в общежитии	0,219	2
Наличие привлекательной специальности	0,184	3
Место в рейтинге университетов (российском и мировом)	0,131	4
Мировое признание (известность) университета	0,112	5
Степень поддержки иностранных студентов (в университете)	0,088	6

Сравнительная оценка позволила выявить наиболее важные факторы:

- критерий «Стоимость обучения» – наиболее важный, он имеет самую высокую относительную оценку, равную 0,184;
- вторым по важности является критерий «Язык обучения», его относительный весовой коэффициент, равный 0,180, близок к значению весового коэффициента критерия «Стоимость обучения», что сви-

детельствует о высокой степени важности этих двух критериев;

- третий по степени важности – критерий «Отношение в стране к иностранцам», его относительная оценка равна 0,130;
- близок по важности к критерию «Отношение в стране к иностранцам» критерий «Возможность работать в стране во время и после окончания обучения» (относительная оценка степени важности равна 0,124);

- оценка степени важности критерия «Степень мирового признания системы образования в стране и получаемого диплома» находится на среднем уровне (относительный весовой коэффициент степени важности равна 0,114)

- критерии «Уровень развития страны по отношению к моей стране» (относительная оценка 0,080), «культура страны» (относительная оценка 0,077), «Наличие родственников, окончивших вуз в данной стране» (относительная оценка 0,067), и «Наличие родственников, проживающих в данной стране» (относительная оценка 0,043) являются малозначимыми.

Сравнение относительных оценок важности критериев выбора иностранными гражданами города для обучения, представленных в таблице 4, показало, что:

- определяющим в первую очередь является критерий «Климат» (относительная оценка наибольшая и равна 0,257);

- менее значимыми с приблизительно равными оценками являются критерии «Возможность работать в городе во время или после окончания обучения» и «Уровень дискриминации» (относительные оценки соответственно равны 0,199 и 0,187);

- средний уровень важности имеет критерий «Цены продовольственных товаров» (относительная оценка равна 0,113);

- наименее важные критерии выбора города для обучения – критерии «Месторасположение города», «Уровень жизни населения в городе» и «Наличие родственников, окончивших вуз в данном городе» (относительные оценки соответственно равны 0,097; 0,074 и 0,072).

Анализ относительных весовых коэффициентов степени важности критериев выбора учебного заведения, приведенных в таблице 5, позволил сделать следующие выводы:

- самым существенным критерием выбора вуза является критерий «Стоимость обучения» (относительная оценка наибольшая и равна 0,265);

- далее по значимости следуют два критерия: «Условия проживания в общежитии» (относительная оценка равна 0,219) и

«Наличие привлекательной специальности» (относительная оценка равна 0,184);

- менее важными критериями являются критерии «Место в рейтинге университетов (российском и мировом)» (относительная оценка равна 0,131) и «Мировое признание (известность) университета» (относительная оценка равна 0,112);

- самый несущественный критерий выбора – «Степень поддержки иностранных студентов (в университете)» (относительная оценка равна 0,088).

Таким образом, при выборе места обучения иностранные граждане, планирующие обучение на коммерческой основе, руководствуются в первую очередь критериями, определяющими стоимость обучения (при выборе страны и вуза) и климатические условия (при выборе города для обучения). Вторым по значимости для иностранных абитуриентов при выборе страны является язык обучения, при выборе города – возможность трудоустройства в этом городе во время и после получения высшего образования, при выборе учебного заведения – бытовые условия проживания в общежитии. Далее по важности при выборе страны и города следуют критерии, характеризующие сложившееся в стране/городе отношение к иностранцам, а при выборе вуза – наличие привлекательной специальности.

Критерии, связанные со степенью мирового признания системы образования в стране, выбранной для обучения, мировой известностью выбранного для получения высшего образования вуза, критерии, характеризующие экономический уровень развития страны абитуриента по отношению к стране обучения, уровень жизни населения города обучения являются малозначимыми. Самые незначимые при выборе места обучения критерии – культура страны обучения, степень поддержки иностранных студентов в выбранном для обучения вузе и наличие родственников, проживающих в выбранной для обучения стране или окончивших вуз в выбранных стране/городе.

К основным факторам, влияющим на принятие решения иностранным гражда-

нином о выборе места обучения (страны, города, учебного заведения) на коммерческой основе, относятся, в первую очередь, собственное желание абитуриента, во вторую и третью – советы его ближайших родственников и проводимые вузами рекламные кампании. Идентифицированные в данном исследовании критерии выбора страны, города и вуза, а также факторы, оказывающие влияние на этот выбор, могут использоваться университетами при разработке стратегий привлечения иностранных абитуриентов, готовых обучаться на коммерческой основе.

### **БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1. Лампого Дж. Ориентиры для разработки стратегии привлечения иностранных абитуриентов университетом: критерии и факторы выбора города РФ и вуза для получения высшего образования. Экономика и предпринимательство. – 2016, 11 (Ч.3) с. 1225-1229.
2. Corrazzini, A., Dugan, D., Grabowski, H. 1972. Determinants and distributional aspects of enrollment in U.S. Higher education. *Journal of Human Resources*, 7: 39–50.
3. Chapman, D. (1981). A model of student college choice. *The Journal of Higher Education*, 52(5), 490–505.
4. Gu J. Spatial recruiting competition in Chinese higher education system. 2012. *High Education*, 63: 165–185.
5. Mahwish Anjam. Identifying Key Success Factors of Business Education System: Implications for Practitioner Organizations and School Management. *European Journal of Business and Management*. Vol.5, No.15, 2013, pp. 76-82.
6. Димитриади Н.А., Карасев Д.Н., Пушкарь О.М. Оптимизация стратегии и продвижения университета на рынке образования на основе анализа ключевых факторов успеха. Современные проблемы проектирования, применения и безопасности информационных систем: материалы XVI Междунар. науч. конф. 19-21 октября 2015г. в г. Кисловодске. – Ростов-н/Д, издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2015 с. 336-349.
7. Бондаренко В.А., Димитриади Н.А., Карасев Д.Н., Пушкарь О.М. Использование ключевых факторов успеха для совершенствования стратегии продвижения образовательных услуг. Практический маркетинг, 2016, №6 (232), с. 3-9.
8. Nadiri, H. 2006. Strategic Issue in Higher Education Marketing: How University Students' Perceive Higher Education Services. *The Asian Journal on Quality*, 7(2): 125-140.

### **BIBLIOGRAPHIC LIST**

1. Lampogo J. Landmarks for developing a strategy for attracting foreign university applicants: the criteria and factors for choosing a city of Russia and a university for higher education. *Economics and Entrepreneurship* – 2016, 11 (Ч.3) с. 1225-1229.
2. Corrazzini, A., Dugan, D., Grabowski, H. 1972. Determinants and distributional aspects of enrollment in U.S. Higher education. *Journal of Human Resources*, 7: 39–50.
3. Chapman, D. (1981). A model of student college choice. *The Journal of Higher Education*, 52(5), 490–505.
4. Gu J. Spatial recruiting competition in Chinese higher education system. 2012. *High Education*, 63: 165–185.
5. Mahwish Anjam. Identifying Key Success Factors of Business Education System: Implications for Practitioner Organizations and School Management. *European Journal of Business and Management*. Vol.5, No.15, 2013, pp. 76-82.
6. Dimitriadi N.A., Karasev D.N., Pushkar O.M. Optimization of strategies and promotion of the university in the educational market by analyzing key success factors. Current problems in the design, application, and security of information systems: materials from the XVI International Scientific Conference October 19-21, 2015. in Kislovodsk. – Rostov-N / D, Publishing and Printing Complex RGEU (RINH) 2015 s. 336-349.
7. Bondarenko V.A., Dimitriadi N.A., Karasev D.N., Pushkar O.M. Use of key success factors for improving the strategy of promoting educational services. *Practical marketing*, 2016, №6 (232), с. 3-9.
8. Nadiri, H. 2006. Strategic Issue in Higher Education Marketing: How University Students' Perceive Higher Education Services. *The Asian Journal on Quality*, 7(2): 125-140.



НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

# ФИНАНСОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Свидетельство о регистрации

№ 77-5127 от 31 июля 2000 г.

Выдано Министерством РФ по делам печати, телерадиовещания и средств 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. 421

Тел.: (863) 263-53-51

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

№ 3 (60), СЕНТЯБРЬ, 2018

## НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ И ПРИКЛАДНОЙ ЖУРНАЛ

Редактирование и корректура *Грузинская Т.А.*

Верстка и макетирование *Саркисова Е.В.*

Аннотации, ключевые слова и библиографические списки

(на английском языке) – авторские версии

---

Изд. № 132/3230. Подписано в печать 28.09.2018. Дата выхода 18.10.2018.

Объем 10,0 уч.-изд. л.; 17,6 усл. п. л. Бумага офсетная. Печать цифровая. Формат 60×84/8.

Гарнитура Times New Roman. Заказ № 215. 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