Финансовая Жизнь

Возрождение издания 1914 г.

Периодическое научно-практическое издание

№ 2, 2018 г.

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

РЕДКОЛЛЕГИЯ

Адамов Н.А.,
главный редактор,
д.э.н., профессор,
Российский университет кооперации

Каменева Е.А.,
шеф-редактор, д.э.н., профессор,
Финансовый университет
при Правительстве РФ

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Якутин Ю.В.,
д.э.н., профессор,
заслуженный деятель науки РФ,
президент АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»
(председатель)

Амутинов А.М.,
д.э.н., профессор,
заслуженный экономист РФ

Бариленко В.И.,
д.э.н., профессор,
Финансовый университет при
Правительстве РФ

Богатырёва В.В.,
д.э.н., профессор,
Витебский государственный университет
им. П.М. Машерова, Республика Беларусь

Бурмистрова Л.М.,
к.э.н., доцент,
Российский университет дружбы народов

Козенкова Т.А.,
д.э.н., профессор,
заслуженный экономист РФ,
первый заместитель генерального
директора АО ИД «Экономика и жизнь»

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

Мельник М.В.,
д.э.н., профессор
Финансовый университет
при Правительстве РФ

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

Сокольникова О.Б.,
к.э.н., доцент,
Российская таможенная академия

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

Усенко Л.Н.,
д.э.н., профессор, заслуженный деятель
науки РФ, Ростовский государственный
экономический университет (РИНХ)

Чванов Р.А.,
д.э.н., профессор,
Российская академия
народного хозяйства и государственной
службы при Президенте
Российской Федерации

Шаховская Л.С.,
д.э.н., профессор,
Волгоградский государственный
технический университет

Содержание 2-го номера журнала «Финансовая жизнь», 2018 г.

ЭКОНОМИКА

Н.М. Алабед Алкадер 4

Проблемы и перспективы финансирования инфраструктурных проектов на основе государственно-частного партнерства

М.И. Ермилова 7

Ипотека в США: обзор рынка и возможности для России

И.В. Лимарева 13

Динамика развития торгово-экономических отношений Российской Федерации и Киргизской Республики в рамках работы проекта ЕАЭС за 2015–2017 гг.

М.А. Муравьева 18

Анализ внешнеторгового оборота продукции лесного сектора экономики

О.Г. Назарова 21

Государственное регулирование внешнеторговой деятельности России

В.В. Силаева 25

Личный таможенный досмотр как фактор экономической безопасности России

Н.А. Чернышева 28

Новая индустриализация и этапы ее реализации

А.В. Мирошин 31

Анализ зависимости качества высшего и среднего образования и рынка недвижимости в Москве

Банки

Ю.Т. Ахвледиани 35

Актуальные направления развития страхования банковских рисков в условиях цифровой экономики

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Т.В. Абалакина 39

Влияние конкурентоспособности на формирование стратегии предприятий агропромышленного комплекса

А.В. Якунина, Ю.В. Семернина, С.А. Варыгин 43

Сравнительный анализ инструментов финансирования в сфере слияний и поглощений

А.В. Сигарев, Е.И. Пшеницына 49

Особенности рынка мобильных приложений: модели монетизации

М.А. Осипов, Ю.А. Карпенко, О.С. Кузнецова 56

Совершенствование налогового контроля и оценки его результативности

С.Г. Пьянкова, Э.Р. Закирова, У.В. Пермякова 61

К вопросу определения ставки дисконтирования при оценке кредитных организаций

Финансы

Е.И. Куликова 67

Расширение спектра инвестиционных инструментов для частного инвестора на российском финансовом рынке

Л.Ф. Курченко, М.В. Абрамова 72

Пути совершенствования государственного финансового контроля

Ю.М. Чеботарь 76

О проблеме выбора источников формирования инвестиционного капитала холдинга

Сунь Далинь 80

Направления совершенствования и развития инвестиционных фондов в КНР как институтов коллективного инвестирования

Д.А. Степанов 85

Причины трансформации финансового сектора в электронной экономике

С.В. Фрумина 90

Финансовое обеспечение субъектов малого и среднего предпринимательства: российская практика

Цитаты

П.Г. Ольденбургский. Жизнь и труды во славу России 94

История

Накануне 100-летия. Газете «Экономика и жизнь» 99 лет (окончание, начало в № 4 — 2017, № 1 — 2018) 96

События

II Международная научно-практическая конференция «Финансовая стратегия предприятий в условиях нестабильности экономики» 98

XXI Российский конкурс «Менеджер Года — 2017» 101

Общее Собрание Международной Академии менеджмента 107

Награждение победителей Всероссийского конкурса научных работ молодежи «Экономический рост России» 109

Межвузовский научно-практический семинар «Экономические и математические модели управления космической отраслью. Прикладные аспекты информационных технологий и цифровой экономики» 114

Академия менеджмента и бизнес-администрирования

- ***Консалтинг***
- ***Бизнес-образование***
- ***Научно-практические журналы***
- ***Международный бизнес-клуб «Деловое партнерство»***

www.a-mba.ru

реклама

Проблемы и перспективы финансирования инфраструктурных проектов на основе государственно-частного партнерства

Н.М. Алабед Алкадер,
аспирант кафедры финансового менеджмента, ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Аннотация: в этой статье рассматриваются проблемы, связанные с финансированием инфраструктурных проектов на основе государственно-частного партнерства. Несмотря на различные ресурсы для финансирования инфраструктурных проектов на основе государственно-частного партнерства, проблемы финансирования этих проектов существуют. Эти проблемы относятся к различным факторам, которые будут обсуждаться в этой статье. Виды финансирования инфраструктурных проектов на основе государственно-частного партнерства также будут рассмотрены в этой статье, а затем будет предложена группа процедур и решений, связанных с каждым препятствием для финансирования инфраструктурных проектов на основе государственно-частного партнерства для покрытия этой нехватки финансирования.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, инфраструктурные проекты, ресурсы, инфраструктурные облигации, Фонд национального благосостояния.

Problems and Prospects of Financing Infrastructure Projects on the Basis of Public-Private Partnership

N.M. Alabed *Alkader,*
postgraduate student at the Department of Financial Management, Plekhanov Russian University of Economics

Abstract: this article discusses the problems related to financing infrastructure projects on the base of public-private partnership. In spite of the different resources for financing infrastructure projects on the base of public-private partnership, the problems of financing these projects exist. These problems are belonged to different factors which will be discussed in this article. The kinds of financing infrastructure projects on the base of public-private partnership will be also discussed in this article, and then a group of procedures and solutions related to every obstacle to financing infrastructure projects on the base of public-private partnership will be introduced to cover this shortage in financing.

Keywords: public-private partnership, infrastructure projects, resources, infrastructure bonds, national welfare fund.

В соответствии с большой ролью инфраструктуры в экономической стабильности и растущим спросом на инфраструктурные услуги, финансирование инфраструктурных проектов на основе государственно-частного партнерства (ГЧП) приобрело большое значение в последнее время.

Концепция ГЧП зародилась в Великобритании в 1990-х годах в форме так называемой частной финансовой инициативы, а затем распространилась на другие страны. В России же внедрение ГЧП началось сравнительно недавно. Несмотря на интерес к использованию этих механизмов в инфраструктурных проектах, объем инвестиций был сокращен из-за финансовых кризисов в 2014 году.

В 2014–2016 годах было проведено много процедур бюджетной политики для оптимизации механизмов ГЧП и привлечения необходимого фонда, чтобы помочь правительству в финансировании инфраструктурных проектов на основе государственно-частного партнерства.

В целом, ресурс финансирования инфраструктурных проектов является долгосрочным ресурсом, и здесь можно представить следующую классификацию:

- бюджеты всех уровней,
- Центральный Банк Российской Федерации,
- коммерческие банки,
- пенсионный фонд и НПФ,
- международные финансовые институты и экспортно-кредитные агентства [2].

С другой стороны, и на основе ГЧП можно классифицировать ресурсы, используемые для финансирования инфраструктурных проектов, следующим образом:

1) Бюджетное инвестирование:
- федеральные целевые программы,
- федеральные программы развития регионов,
- инвестиционные фонды [7].

2) Внебюджетные инвестиции:
- концессионное соглашение,

Таблица 1

Инвестиции в инфраструктуру, млрд руб. [3]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Федеральные дороги	238	296	375	428	427	495	640	714	664	732	791
Региональные дороги	308	360	548	620	448	470	493	518	544	571	600
Железные дороги	198	234	288	274	233	277	277	277	168	168	168
ВСМ Москва–Казань	0	0	0	0	0	50	250	300	300	100	0
Метро	38	50	98	134	125	150	141	125	125	126	127
Аэропорты	22	37	59	67	55	47	52	56	57	57	54
Морские порты	15	16	22	51	59	88	59	47	36	20	20
Трубопроводы	689	991	632	657	764	869	861	887	848	752	671
Итого	1508	1984	2022	2229	2110	2445	2774	2924	2743	2527	2430
% от ВВП	3,3%	3,5%	3,2%	3,3%	3,0%	3,2%	3,4%	3,3%	2,8%	2,4%	2,2%
Без учета трубопроводов	820	993	1390	1572	1346	1576	1912	2037	1894	1775	1760
% от ВВП	1,8%	1,8%	2,2%	2,4%	1,9%	2,1%	2,3%	2,3%	1,9%	1,7%	1,6%

- заемные средства кредитных организаций.

Также существуют новые и современные методы финансирования инфраструктурных проектов на основе ГЧП, можно классифицировать их следующим образом:

1. Инфраструктурные облигации [1].

В России эти инструменты довольно новы, и для финансирования инфраструктурных проектов некоторые компании, такие как «Российские железные дороги», «Газпром», «Объединенная авиастроительная корпорация», выпускают инфраструктурные облигации для привлечения финансирования.

Примеры инфраструктурных облигаций, выпущенных для реализации проектов ГЧП:

- «Волга–Спорт» — 3,3 млрд руб. (выпущены на 11–12 лет);
- «Основная дорога» — 17,8 млрд руб. (выпущены на 16–18 лет);
- «Управление отходами» — 1 млрд руб. (выпущены на 10 лет) [1].

2. Фонд национального благосостояния (ФНБ).

Источником финансовых ресурсов, который способен значительно расширить практику финансирования инфраструктуры в рамках ГЧП с использованием инфраструктурных облигаций, может стать привлечение средств ФНБ и пенсионных накоплений [6]. Распределение средств фонда по состоянию на август 2013 года представлено на табл. 2.

3. Пенсионные накопления.

Источником финансирования проектов в сфере инфраструктуры также могут выступать средства пенсионных накоплений [5], находящиеся в доверительном управлении ГК «Внешэкономбанк» (по состоянию на 30.06.2013).

Несмотря на эту диверсификацию в ресурсах финансирования инфраструктурных проектов на основе ГЧП, финансирования все еще недостаточно, и нет возможности привлекать больше средств. Это связано с тем, что существует множество препятствий на пути финансирования инфраструктурных проектов:

1. Нехватка законодательства и стимулов, которые привлекают инвестиции в инфраструктурные проекты и защищают их от рисков [8].
2. Срок окупаемости проектов инфраструктуры длительный, а доход, который инвестор получает, генерируется в текущей валюте (рубль), что является одним из препятствий для привлечения инвестиций в иностранной валюте.
3. Ограничения для Центрального банка по кредитованию коммерческих банков и ограничения на вложения средств ПФР влияют на денежную массу и ликвидность на рынке и не позволяют инвесторам занять деньги и инвестировать их в инфраструктурные проекты.
4. Инфраструктурные проекты на основе ГЧП страдают от низкой конкуренции между инвесторами, эта проблема влияет на эффективность реализации этих

Таблица 2

Размещение средств Фонда национального благосостояния на 01.08.2013 [4]

	Сумма в валюте, млрд	Курс ЦБ РФ на 31.07.2013	Сумма, млрд руб.	%
На счетах Федерального казначейства в ЦБ РФ				
Рубли	0,00	-	0,0	0,0
Доллары США	27,58	32,8901	907,0	31,7
Евро	24,09	43,6090	1050,5	36,8
Фунты стерлингов	4,38	50,4699	220,8	7,7
Итого	-	-	2178,3	76,2

проектов и привлечения российских и иностранных инвесторов.

5. Дефицит квалифицированных специалистов в области ГЧП.

Проблема финансирования инфраструктурных проектов на основе ГЧП должна быть решена, поскольку эти проекты играют большую роль в росте экономики. Решения этих проблем можно классифицировать следующим образом:

- создание более гибкого инвестиционного климата и более развитого финансового рынка для привлечения инвестиций в инфраструктурные проекты;
- разработка новых механизмов для упрощения реализации инфраструктурных проектов на основе ГЧП путем упрощения заимствования капитала у финансовых учреждений и инвесторов;
- использование новых путей и методов хеджирования для защиты инвестиций в зарубежной валюте и привлечения большего капитала для финансирования инфраструктурных проектов (для инвестиций в зарубежную валюту и потому что иностранные инвестиции могут финансировать крупные проекты, такие как инфраструктурные);
- новые процедуры от центрального банка для увеличения денежной массы, такие как выпуск инфраструктурных облигаций или увеличение сроков кредитования коммерческих банков [8];
- создание единой открытой базы проектов ГЧП, в т.ч. в сфере инфраструктуры, и утверждение порядка ее ведения, в т.ч. определение ответственного за ее ведение органа исполнительной власти;
- снижение трансакционных издержек инфраструктурных проектов в сфере ГЧП и внесение изменений в федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» от 07.08.2001 № 115-ФЗ [4];
- повышение открытости и прозрачности проектов ГЧП [4];
- нормативное закрепление требований о раскрытии информации о проектах ГЧП, в т.ч. их финансовой составляющей (финансовые модели), а также введение санкций за нарушение указанных требований;
- совершенствование инструментов долгосрочного финансирования Центрального банка Российской Федерации под залог зарубежной валюты.

Библиографический список:

1. Alabed Alkader N.M. Using Infrastructure Bonds to Finance Infrastructure Projects on the Base of Public-Private Partnership, and Measuring the Effectiveness of These Projects. — 2017.

2. Демина Ю.В. Проблемы финансирования инфраструктурных проектов // Сборник «Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента». Выпуск II. — 2015.

3. Инфраструктура России. Большому кораблю — большое плавание [Электронный ресурс]. — www.gazprombank.ru/upload/iblock/209/gpb_infrastructure_09072014.pdf.

4. Литвяков С.С.Развитие инструментов финансирования проектов ГЧП в сфере транспортной инфраструктуры в России // Финансовый журнал. — 2013. — № 4.

5. Постановление Правительства РФ от 01.09.2003 № 540 «Об утверждении Инвестиционной декларации расширенного инвестиционного портфеля государственной управляющей компании» [Электронный ресурс]. — http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=151390.

6. Постановление Правительства РФ от 14.08.2013 № 699 «О проведении расчетов и перечислении средств в связи с формированием и использованием дополнительных нефтегазовых доходов федерального бюджета, средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния, а также о признании утратившими силу отдельных актов Правительства Российской Федерации» [Электронный ресурс]. — http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=150795.

7. Руденок А.С. Использование механизмов ГЧП при реализации инфраструктурных проектов в Российской Федерации // Приоритетные направления развития науки и образования: материалы IV Междунар. научно-практической конференции (Чебоксары, 19 март 2015 г.) — Чебоксары: Интерактив плюс, 2015. — С. 256–259.

8. Толкачева О.П. Инфраструктурная составляющая эффективности инновационного менеджмента // Сборник статей межвузовской научно-практической конференции ЛМСТ им. Ж.Я. Котина. — СПб.: ЛМСТ им. Ж.Я. Котина, 2013.

Академия менеджмента и бизнес-администрирования

- ***Консалтинг***
- ***Бизнес-образование***
- ***Научно-практические журналы***
- ***Международный бизнес-клуб «Деловое партнерство»***

www.a-mba.ru

реклама

Ипотека в США: обзор рынка и возможности для России

М.И. Ермилова,
к. э. н., доцент, доцент кафедры финансового менеджмента, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Аннотация: в статье автор показал необходимость развития системы страхования ипотеки и системы гарантий посредством создания гарантийного фонда. Результаты исследования определили необходимость системного подхода к организационной структуре ипотечного рынка, обеспечения тесного взаимодействия между субъектами через ипотечные программы.

Ключевые слова: рынок жилья, двухуровневая модель ипотечного кредитования, ипотека, система гарантий, система страхования.

Motrgage in the USA: Market Overview and Opportunities for Russia

M.I. Ermilova,
Ph.D., associate professor at the Department of Financial Management, Plekhanov Russian University of Economics

Abstract: in the article the author has showed the need for the development of the mortgage insurance system and the system of guarantees through the creation of a guarantee fund. The results of the study have determined the need for a systematic approach to the organizational structure of the mortgage market, ensuring close interaction between entities through mortgage programs.

Keywords: the housing market, two-tier model of mortgage lending, mortgage, guarantee system, insurance system.

Анализом ипотечного кредитования как в России, так и в других государствах занимались как отечественные, так и зарубежные исследователи. М.П. Логинов (2010) [1] рассматривает модель государственно-частного партнерства на ипотечном рынке, усиление роли государства, формирование национальной ипотеки, вводит понятие социоипотеки. Однако автор недостаточно широко освещает зарубежные тенденции, которые могли позволить повысить качество отечественной ипотечной системы, увеличить возможности для российского заемщика. И.Ф. Гареев (2015) [2] уделяет внимание развитию жилищного строительства в российских регионах, анализу жилищно-строительных кооперативов, однако мировой рынок рассматривается в основном с точки зрения рынка арендного жилья. В.В. Клевцов (2012) [3] рассматривает ипотеку как инструмент жилищного финансирования, уделяет внимание зарубежным практикам, однако не акцентирует внимания на анализе факторов, которые влияют на развитие жилищных рынков, одним из которых является процентная ставка по ипотеке. Т.С. Коростелева (2013) [4] в своих трудах уделяет большое внимание развитию ипотечных облигаций, которые распространены в США. Однако в российской практике данный инструмент не имеет такой популярности, и в перспективе акцент делается на поддержку государства и разработку различных программ доступного кредитования. Н.Б. Косарева (2007–2017) [5] проводила большое число исследований в области обеспечения доступности жилья для населения, результаты которых вошли в несколько государственных программ (например, «Жилье для российской семьи»). Однако даже отраженные в данных программах предложения не имели должной реализации, как предполагается, вследствие неготовности рынка к существенным преобразованиям. Автор в своих работах в большей мере анализирует российскую практику — американский опыт, особенно в посткризисный период, комплексно не исследован.

Анализ американского жилищного рынка и оценка вероятности просрочки ипотеки или ее невыплаты в зависимости от использования инструментов страхования рассматривается в работах американских исследователей: K. Park (2016) [6], J. Moss (2017) [7], M. Udland (2016) [8]. Анализ ипотечных рынков с точки зрения используемых моделей, реализуемых механизмов рассматриваются в исследованиях W.J. Poorvu (2003) [9]. Однако в работах представлены в основном отличия различных механизмов и моделей, но не дается каких-либо комплексных предложений по развитию рынков с учетом совершенствования инструментария. Авторы (B. Zhu, M. Betzinger, S. Sebastian (2017) [10]) анализируют, как позиция денежно-кредитной политики и структуры рынка ипотеки влияет на формирование цен на

жилье в разных странах. Однако не осуществляется взаимного увязывания между инструментами денежной политики и ипотечным рынком, что могло бы повысить качество регулирования рынка.

В рамках данного исследования целью является анализ ипотечного рынка США, а также определение механизмов, которые могут быть применены в российской практике.

1. Анализ ипотечного рынка США

Ипотечный рынок США имеет развитую организационную структуру. Развитость структуры обусловлена более длительной историей развития рынка, востребованностью ипотеки со стороны населения и потребностью в операторах, которые обеспечивают весь процесс. Спрос со стороны населения на ипотечное кредитование в США подтверждается официальными статистическими данными (рис. 1). Так, в период с 1990 по 2016 гг. наблюдался стабильный рост. Даже в период мирового финансового кризиса объемы ипотеки сократились не столь значительно.

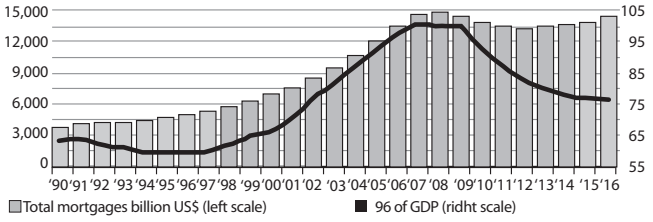


Рис. 1. Объемы ипотечного кредитования в США, млрд долл.

Несмотря на относительно стабильное состояние показателя объема ипотеки, процентные ставки к началу 2017 года росли (рис. 2). Так, средний уровень ипотечной ставки (фиксированная процентная ставка) за последние 30 лет вырос в 2017 году до уровня 4,47%. При этом в 2016 году данный показатель был на уровне 3,66%. Плавающая ипотечная ставка выросла до 3,2% в 2017 году по сравнению с 2,83% в 2016 году. Рост объемов ипотеки спровоцировал увеличение объемов приобретенного жилья.

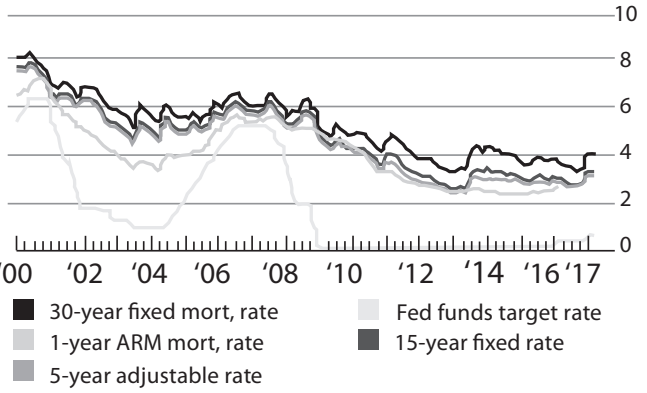


Рис. 2. Изменения ипотечных ставок в США в 2000–2017 гг.
Источник: Freddie Mac, US Fed

Вторичное жилье в США востребовано как отечественными, так и зарубежными инвесторами. На рис. 3 показана динамика продажи домов на вторичном рынке жилья США в 2007–2015 гг. Этот период интересен с точки зрения анализа, так как демонстрирует изменение объемов продаж вторичного жилья в период кризиса и посткризисный период с учетом роста объемов ипотеки и процентных ставок по ней. График показывает, что динамика стабильна в течение всего периода анализа, несмотря на мировой финансовый кризис. Наибольший спад можно было наблюдать в середине 2010 года, однако далее показатели постепенно восстановились практически до докризисного уровня. В настоящее время тенденции не изменились.

Основной целью покупки жилой недвижимости в США инвесторами является получение дохода с учетом низкого риска вложения. Несмотря на проблемы, которые возникали в период мирового финансового кризиса, США сохранила лидирующие позиции в мировой экономике по основным показателям. При этом в США действует достаточно проработанная законодательная база

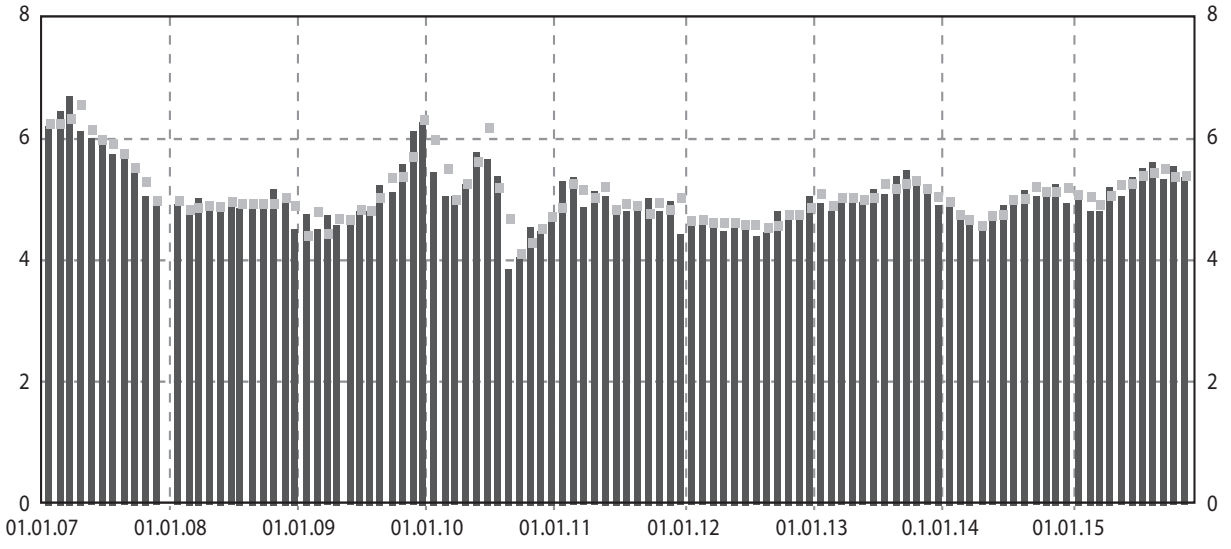


Рис. 3. Динамика продаж домов на вторичном рынке США в 2007–2015 гг.
Источник: [11]

в сфере жилищного рынка и прав собственности. Жилье может быть приобретено в ипотеку, которая более доступна, чем, например, в России или во многих соседних с США странах. Крупными покупателями американской недвижимости являются представители почти 70 стран. Среди них существенную долю занимают граждане Мексики, Канады, Индии, Великобритании. В совокупности это позволило увеличить долю ипотечного кредитования в жилищных активах в США. Таким образом, к настоящему времени уже свыше 60% жилищных активов финансируется за счет ипотеки.

Анализ статистических данных позволил определить, что ипотека занимает основное место в жилищном финансировании в США. Несмотря на мировой финансовый кризис, объемы ипотеки сократились незначительно, и к настоящему времени практически можно говорить о восстановлении показателя.

В США действует Фонд жилищного строительства. Каждый год он выделяет ресурсы агентствам жилищного строительства на оказание помощи в развитии этой отрасли. Это позволяет увеличивать объемы строительства, что обеспечивает удовлетворение спроса со стороны населения на жилье, в том числе за счет ипотеки.

2. Анализ американской модели ипотечного кредитования

2.1. Эволюционный анализ ипотечной модели

Эволюционный анализ развития американской модели ипотеки показал, что ипотечная система в течение длительного периода времени формировалась как эффективная модель, которая является одной из лидирующих в мировой экономике. При этом замедление развития было обусловлено войнами и кризисами.

Проведенное исследование позволило автору выделить шесть основных вех развития ипотечной модели, которые предопределили ее формирование как эффективной. Другими авторами ранее такой разбивки представлено не было.

Первый этап (1920-е – начало 1930-х) ознаменовался расширением возможностей для граждан приобретать жилье в собственность. Первоначально наблюдалось достаточно активное развитие ипотеки, после чего Великая депрессия предопределила крах рынка жилья и резкий рост доли просрочки по ипотечным кредитам. Это обусловило необходимость принятия срочных мер со стороны государства, позволяющих улучшить ситуацию. В данный период была создана система управления ипотечным кредитованием, включающая Федеральную национальную ипотечную ассоциацию, Корпорацию жилищного кредитования, Правительственную национальную ипотечную ассоциацию. Завершающим, важным событием данного этапа стало создание в 1934 году Федеральной Жилищной Администрации (FHA), решающей отчасти проблемы, которые связаны с ипотечными долгами. Основными направлениями деятельности этой организации были улучшение жилищных условий малообеспеченных семей, повышение качества жилищных стандартов и формирование системы взаимного страхования ипотеки. Крупнейшим проектом Федеральной жилищной администрации стала программа государственного страхования ипотеки на жилье. Предполагалось, что это позволит упростить конкретным категориям граждан, которые не имеют возможности внести первоначальный платеж, покупку, реконструкцию или строительство жилой недвижимости. Основными категориями граждан, имеющих возможность включиться в программу, являются малообеспеченные семьи (низкий и средний уровень заработной платы), покупатели, впервые приобретающие жилую недвижимость, а также национальные меньшинства. Страхование ипотечных кредитов стало осуществляться Фондом взаимного страхования, функционирующего на основе самоокупаемости. Условия ипотеки для граждан, которые являются участниками программы, лояльнее. Например, процентные ставки находятся на уровне рыночных, однако первоначальный взнос значительно меньше, чем по стандартным программам.

В случае, если заемщик нарушает условия программы, банк-кредитор передает эти данные в Департамент жилья и городского развития и получает страховое возмещение в размере суммы, не выплаченной заемщиком. Далее имущество переходит к Департаменту, обязанному его обслуживать и в дальнейшем продавать.

Федеральная Жилищная Администрация ежегодно страховала не менее 850 тыс. ипотечных кредитов, 550 тыс. ипотечных кредитов было получено населением, не имеющим возможности получить кредиты по стандартным программам. Около 40% граждан включались в программу Федеральной жилищной администрации. Представители национальных меньшинств составляли около 20% клиентов Администрации. Основными заемщиками стали лица, которые имеют низкий уровень доходов и не имеют возможность получить ипотечный кредит на стандартных условиях. Соотношение размера кредита и стоимости залога — не менее 90%.

В 1935–1981 гг. создаются крупные компании «Фэнни Мэй» и «Фрэдди Мак», которые на долгие годы стали основными финансовыми организациями рынка ипотеки и по сути его и сформировали. В 1960-х гг. акции Федеральной национальной ипотечной ассоциации были представлены на открытых торгах, таким образом 50% акций компании были проданы гражданам страны. В результате реформирования ассоциацию разделила на две организации. Одна из них, «Фэнни Мэй», представляет собой частную компанию и является крупнейшим источником американских ипотечных фондов. Вторая организация, «Джинни Мэй», — это Правительственная национальная ипотечная ассоциация, сохранившая статус государственной и занимающаяся управлением ипотечными программами [12].

В 1944 году Конгресс создал Администрацию по делам ветеранов. Администрация выступала гарантом выплаты ипотечных кредитов конкретными категориями ветеранов. Первоначально гарантии покрывала до 50% от стоимости кредита. Размер гарантии зависел от оценочной стоимости жилья, которое предполагается купить. Гарантии выдавались в форме сертификата. При этом заемщик обязался оплатить администрации

комиссию, зависящую от суммы первоначального взноса. Уже к началу 1980-х гг. ипотечные кредиты стали основным источником финансирования покупки жилой недвижимости. К этому времени ипотекой на общую сумму 12 млн долл. воспользовались 8,5 млн человек. Основной формой поддержки со стороны государства являлись гарантии, обеспечивающие дополнительное покрытие выпускаемых ценных бумаг. В США такое обеспечение действовало до 1970-х гг. Тогда «Фэнни Мэй» разрешили выпускать облигации, необеспеченные государственными гарантиями. В конце 1980-х гг. появился новый вид ценных бумаг, выпускаемый ипотечными инвестиционными посредниками, что еще больше расширило ипотечный рынок и укрепило его позиции. К 1989 году число застрахованных в Федеральной жилищной администрации граждан достигло 26% от общего объема выданных ипотечных кредитов. Доля гарантированной Администрацией по делам ветеранов ипотеки составляла 10%. Частные компании застраховали ипотечные кредиты 16% заемщиков, доля незастрахованных от невозврата кредитов — 46% [13].

В предкризисный период развития рынка ипотеки был создан гарантийный фонд для долговых обязательств. Всемирный банк выдал США на его создание 15-летний кредит в размере 500 млн долл. с 7-летней отсрочкой платежа. Фонд выкупал эмитированные американскими банками долгосрочные облигации. Когда выдача ипотеки на приобретение жилья таким способом стала поточной, качество кредитных операций значительно ухудшилось и к началу 2006 года опустилось до минимального значения. Именно тогда большинство кредитных организаций сообщило фонду об обязательстве выкупа у них долгосрочных облигаций. Наличие таких возможностей обусловило возрастание объемов ипотеки, и организация не смогла реализовать свои функции. В итоге многие американские банки обанкротились, был нанесен ущерб национальным экономикам, получавшим в США кредиты под низкий процент. Таким образом, к 2008 году стабильность рынка ипотечного кредитования была нарушена мировым финансовым кризисом. Лопнувший ипотечный пузырь предопределил крах ипотечного и жилищного рынков США [14].

Необходимо отметить, что опыт США продемонстрировал, что система ипотеки, активно развивавшаяся в период Великой депрессии, пережив серьезные кризисы и пройдя несколько этапов развития, перешла от механизма с жестким государственным регулированием в саморегулируемую экономическую систему. Существенно, что государство поддерживает ипотечную систему, что обусловлено необходимостью обеспечения граждан доступным жильем [15]. Система ипотеки США одна из самых быстровосстанавливающихся и развивающихся моделей. Несмотря на падение цен на жилую недвижимость в период мирового финансового кризиса только на 20%, американские граждане обеднели почти на 5 триллионов долларов [16]. Достаточно быстро проблемы с получением кредитов ощутили и надежные заемщики. Таким образом, ипотечный кризис затронул практически 40 % от общего объема кредитов на рынке.

2.2. Современное состояние ипотечной модели США

В настоящее время функционирование ипотечной модели США практически полностью восстановилась до докризисного уровня. Кредиторы предлагают заемщикам кредиты под фиксированную или плавающую процентную ставку. Плавающая процентная ставка обычно ниже фиксированной ставки на несколько процентов. Однако необходимо учесть, что на плавающую ставку влияют изменения в экономике США и в целом в мировой экономике. В договоре может быть указана фиксированная ставка на небольшой короткий срок и далее зафиксирован срок ее изменения. Таким образом, процентная ставка может увеличиться более чем в два раза. После окончания фиксированного срока кредитное учреждение ежегодно пересматривает уровень ставки до момента полного погашения ипотечного кредита. Договор с плавающей процентной ставкой чаще всего заключают заемщики, предполагающие погасить кредит за короткий срок.

Фиксированная процентная ставка подразумевает меньшее количество рисков и более востребована со стороны населения. Большинство заемщиков заключают ипотечный договор с фиксированной процентной ставкой, поскольку это снижает риски того, что существенное изменение ставки приведет к просрочке или невыплате кредита. Заемщики пытаются анализировать экономическую ситуацию и стараются выбрать период с наиболее низкой процентной ставкой. Наиболее востребованным в США является ипотечное кредитование сроком на 30 лет с фиксированной процентной ставкой. Приблизительно 90% потенциальных заемщиков выбирают именно такую ипотеку. В 2016 году было отмечено минимальное значение ипотечных ставок на уровне 2,81% по сравнению с предыдущим минимумом, который был зафиксирован в мае 2013 года (2,86%, кредит на 15 лет) [17]. Указанное свидетельствует о том, что несмотря на серьезные последствия кризиса, ипотечный рынок США восстановился быстрыми темпами.

Помимо вышесказанного, ипотечная модель США подразумевает возможность рефинансирования ипотеки. Данный инструмент двухуровневой модели ипотеки в настоящее время используется в одноуровневой модели ипотеки, реализуемой в европейских странах. В американской модели ипотечного кредитования предусмотрена реализации большого перечня программ для отдельных категорий граждан с низким уровнем доходов, ветеранов, инвалидов и т.п. Таким образом, в настоящее время условия ипотеки в США выглядят следующим образом:

1. Срок кредитования — 5–30 лет. При этом наиболее востребованный срок — 15 и 30 лет.
2. Процентная ставка — 2,8–4,5% годовых. В большинстве случаев процентная ставка является фиксированной, поскольку позволяет снизить риски для заемщиков. Если заемщик выбирает плавающую процентную ставку, то она зависит от ставки LIBOR.
3. Размер первоначального взноса — 10–50%. Однако в случае участия заемщиков в различных программах первоначальный взнос может снижаться до минимума или отсутствовать.

4. Условия кредитования на приобретение жилья не зависят от того, на первичном или вторичном жилищном рынке оно приобретается.
5. Наличие высокой конкуренции среди кредитных организаций существенно снижает количество отказов в предоставлении ипотечного кредита.
6. В отличие от многих стран, в США при расчете суммы предоставляемого кредита учитываются все источники доходов заемщика (средства депозитов, пенсионные накопления, арендные платежи от сдачи личной недвижимости и иного имущества и др.).
7. Возраст потенциальных заемщиков по ипотечному кредитованию — 25–75 лет.
8. Иностранный гражданин может получить ипотечный кредит, но на более жестких условиях, чем американский гражданин (первоначальный взнос — до 30%, процентная ставка может достигать 10%, требуется предоставление большого перечня документации).
9. Иностранный гражданин может получить ипотеку в США при условии наличия доверительного письма от одного из крупнейших американских банков, где находится депозит потенциального заемщика. При этом вклад должен быть не менее суммы первоначального взноса по ипотеке, расходов по сделке и дополнительных резервных средств (не менее суммы годовой оплаты ипотеки, страхования жилья, стоимости его оценки и совокупных налоговых платежей). Помимо этого следует предоставить рекомендательное письмо от отечественного банка с указанием на наличие в нем вклада сроком не менее чем на два года и суммой годового дохода с приложением его подтверждения. Также необходимо предоставить паспорт, копию грин-карты или рабочую визу, оплаченные квитанции по коммунальным платежам или иной документ, который подтверждает фактическое место проживания, а также кредитную историю.

В целом условия кредитования доступны в сравнении с Россией, более лояльны (средняя ставка — 8%). Иностранный гражданин может получить ипотеку в США, но условия будут отличаться от условий для резидента.

Ипотечная модель США — одна из наиболее устойчивых, быстроразвивающихся и быстровосстанавливающихся в случаях кризисов или иных негативных событий в мировой практике. Это обуславливает возможности учета положительного опыта США при модернизации моделей ипотеки в других менее успешных в этом отношении стран.

3. Результаты и обсуждения

Исследование показало, что ипотечный рынок США прошел долгий путь становления и развития, что позволило ему быть одним из самых эффективных в мировой практике. Его организационная структура достаточно развита и включает большое число участников. Важной чертой является то, что все элементы этой структуры взаимосвязаны, что и позволяет повышать качество работы.

Инструменты американской модели ипотеки, показав свою эффективность, обусловили возможность применения опыта США европейскими странами и Россией. Это в частности касается системы рефинансирования и страхования. Однако здесь необходимо отметить, что если рефинансирование уже достаточно успешно вошло в практику, то с системой страхования возникло немало проблем. Например, в России это связано с неотлаженной работой страховых компаний, условиями кредитования, навязывающими две страховки — жизни и здоровья и недвижимости, отказавшись от которых банки увеличивают ипотечные ставки.

4. Выводы

Несмотря на мировой финансовый кризис, ипотечная система США восстановилась достаточно быстро и продолжила свое развитие. Опыт США в настоящее время перенимает не только России, но и некоторые страны Европы, где действует одноуровневая система ипотечного кредитования. Особенно это относится к использованию опыта реализации системы рефинансирования кредитов, показавшей свою эффективность. Отдельные элементы эффективной ипотечной модели США актуально использовать в российской практике. Опыт США продемонстрировал преимущества формирования системы гарантий и страхования. Если страхование в какой-то мере в российской практике присутствует, то с системой гарантий ситуация намного хуже. При этом важно совершенствовать систему страхования в связи с тем, что в настоящее время для российских страховых компаний это скорее дополнительный крупный доход, практически ничего не гарантирующий заемщику, а только значительно увеличивающий его расходы на ипотечное кредитование и служащий фактором, который может оттолкнуть потенциальных заемщиков от использования ипотеки.

Необходимо построение более разветвленной, комплексно работающей организационной структуры ипотечного рынка. Во-первых, в настоящее время в России взаимодействие между всеми возможными участниками рынка ипотеки не налажено так, чтобы рынок функционировал эффективно. Во-вторых, необходимы субъекты, которые позволят обеспечить это взаимодействия и повысят эффективность (нет гарантийного фонда, основной участник — Агентство ипотечного жилищного кредитования, которого недостаточно). Итак, рассмотрим, каким образом можно построить организационную структуру на российском рынке ипотеки (рис. 4).

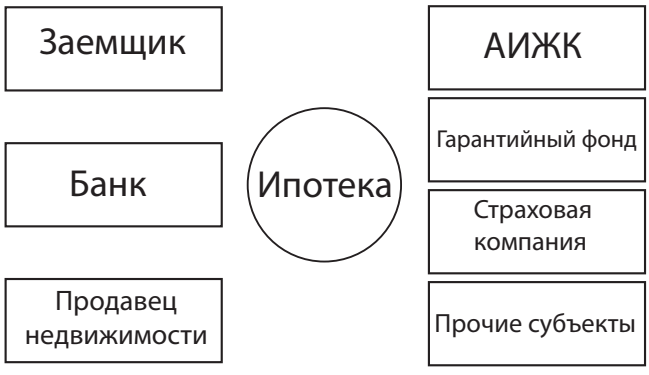


Рис. 4. Перспективная организационная структура ипотечного рынка России

Данная структура отражает необходимость системного подхода к организации рынка, который как таковой в настоящее время не применяется. На рис. 4 отражены основные субъекты рынка, в том числе гарантийный фонд, которые пока не присутствуют на рынке. Однако по опыту США можно сделать вывод, что организация данного субъекта позволила снизить риски для основных участников в части выплаты основного долга и процентов заемщиком в срок и в полном объеме. Гарантийный фонд может быть одним из элементов Агентства ипотечного жилищного кредитования как основного оператора рынка. Принадлежность к государству повышает его эффективность.

К прочим субъектам рынка могут быть отнесены субъекты в зависимости от того, какой именно механизм кредитования реализуется. Если используется материнский капитал, то Пенсионный фонд РФ. Если участвуют несовершеннолетние, то органы опеки и попечительства и т.п. Между всеми представленными субъектами должно быть налажено взаимодействие, таким образом принцип системности будет реализован.

Еще одной существенной проблемой является неотлаженная система страхования. Как было отмечено ранее, пока она построена по принципу получения максимального дохода и при отказе заемщика от какого-либо вида страхования к ипотечному договору это неминуемо ведет к росту процентной ставки. Таким образом, в большинстве случаев это вынуждает граждан соглашаться на предложенные условия. При этом договоры страхования построены таким образом, что в случае непредвиденного, например травмы у заемщика, получить выплату будет практически невозможно.

Резюмируя, следует сказать, что обязательным для обеспечения российского населения доступным жильем является создание условий для тесного взаимодействия между субъектами ипотечного рынка, организация гарантийного фонда, то есть обеспечение реализации системного подхода на российском ипотечном рынке.

Библиографический список:

1. Логинов М.П. Социоипотека в России: сущность, структура, особенности развития // Финансы и кредит. — 2011. — № 11. — С. 29–35.
2. Гареев И.Ф. Эволюция становления рынка арендного жилья в мировой практике и возможные пути его становления в Российской Федерации // Российское предпринимательство. — 2015. — № 2. — С. 100–110.
3. Клевцов В.В. Механизм жилищного финансирования: теория, методология, практика. — М.: Московский гос. ун-т экономики, статистики и информатики, 2012.
4. Коростелева Т.С. Проблемы и перспективы развития системы ипотечного жилищного кредитования // Финансовая аналитика: проблемы и решения. — 2013. — № 11 (149). — С. 32–38.
5. Косарева Н.Б. Основы ипотечного кредитования. — М.: Инфра-М., 2007. — 576 с.
6. Park K. FHA Loan Performance and Adverse Selection in Mortgage Insurance // Journal of Housing Economics. — 2016. — Vol. 34. — pp. 82–97.
7. Moss J. The Similarities and Differences between the US Housing Market in 2007 and 2017 [Электронный ресурс], — https://internationalbanker.com/finance/similarities-differences-us-housing-market-2007-2017.
8. Udland M. The US Housing Market Has a Major Supply Problem [Электронный ресурс], — http://www.businessinsider.com/housing-market-supply-problem-2016-3.
9. Poorv, W.J. Financial Analysis of Real Property Investments. Harvard Business School. 2003, July. 25 p.
10. Zhu B., Betzinger M., Sebastian S. Housing Market Stability, Mortgage Markets Structure, and Monetary Policy: Evidence from the Euro Area. Journal of Housing Economics 37. — pp. 1–21.
11. Продажи домов на вторичном рынке недвижимости США [Электронный ресурс], — http://mfd.ru/calendar/details/?id=197.
12. Рябченко Л.И. «Фэнни Мэй», «Фредди Мак»: большие проблемы большого бизнеса // Банковские услуги. — 2008. — № 11. — С. 2–11.
13. Официальный сайт информационно-аналитического портала «Русипотека» [Электронный ресурс], — www.rusipoteka.ru.
14. Левин Ю.А. Ипотека в США: оценка кризисной ситуации // Экономика строительства. — 2008. — № 4. — С. 53–58.
15. Дементьев Н.П. Современное состояние ипотеки в России и США / В сборнике: Индустриальное развитие России. — Новосибирск: Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, 2012. — С. 189–206.
16. Информационный портал NEWSru.com [Электронный ресурс], — http://www.newsru.com.
17. Официальный сайт информационного агентства Интерфакс [Электронный ресурс], — www.interfax.ru.

Динамика развития торгово-экономических отношений Российской Федерации и Киргизской Республики в рамках работы проекта ЕАЭС за 2015–2017 гг.

И.В. Лимарева,
аспирант, Балтийский государственный технический университет «ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф. Устинова

Аннотация: в статье рассмотрены объемы, темпы и пропорции развития взаимной торговли Киргизии и России за 2015–2017гг., которые доказывают, что вступление Кыргызстана в ЕАЭС было правильным, а правительство Кыргызстана прилагает все возможные усилия для скорейшего и плавного завершения процесса гармонизации законодательства с нормами и требованиями союза.

Ключевые слова: ЕАЭС, Российская Федерация, Киргизская Республика, экономика, импорт.

The Dynamics of Trade and Economic Relations between the Russian Federation and the Kyrgyz Republic within the Framework of the EAEU Project for the Years 2015–2017

I.V. Limareva,
postgraduate student, Baltic State Technical University «VOENMEH» named after D.F. Ustinov

Abstract: the article examines the volumes, rates and proportions of the development of the mutual trade between Kyrgyzstan and Russia for 2015–2017, which prove that the entry of Kyrgyzstan into the EAEU was the right decision, and the Kyrgyz government makes every effort for the soonest and smooth completion of the process of harmonization to the norms and requirements of the union.

Keywords: EAEU, the Russian Federation, the Kyrgyz Republic, economy, import.

Главной площадкой для сотрудничества Москвы и Бишкека в сфере экономики стал Евразийский экономический союз (ЕАЭС). Евразийский экономический союз (ЕАЭС) начал функционировать с 1 января 2015 года, с вступлением в силу Договора о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года. В настоящее время полноправными членами ЕАЭС являются Российская Федерация, Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан и Киргизская Республика [1].

Вступление в Евразийский экономический союз принесло Киргизии выгоды и подтолкнуло ее к модернизации.

Правительство страны считает, что если бы государство в 2015 году не вступило в Евразийский экономический союз, то сегодня экономические показатели Киргизии были бы ниже. В 2017 г. темпы развития экономики достигли 4,5%, а в случае, если бы республика не присоединилась к ЕАЭС, рост составил бы 3% [4].

Бюджет страны благодаря распределению ввозных таможенных пошлин внутри ЕАЭС получил 13,1 млрд сом дополнительного дохода, хотя, по данным Таможенного комитета Киргизии, доходы от этого вида пошлин оказались меньше, чем планировалось. Открытие таможенных границ позволило киргизским компаниям существенно сократить время доставки товаров на рынки других стран союза, в первую очередь — в сопредельный Казахстан. Благодаря этому производители смогли нарастить экспорт своей продукции. Свою роль играет и то, что в ЕАЭС законодательно закреплен и успешно реализуется упрощенный порядок таможенного декларирования транспортных средств международной перевозки, зарегистрированных в государствах-членах.

Киргизская экономика на момент присоединения к ЕАЭС была ослаблена из-за деиндустриализации и сокращения сельскохозяйственного производства. Реэкспорт китайских товаров, на котором держалась национальная торговля, был в значительной степени переориентирован на Казахстан, резко сократившиеся доходы России и Казахстана от экспорта углеводородов заставили эти страны уменьшить закупки товаров киргизской швейной промышленности.

Ситуация на рынке труда также становилась все более негативной. Официальная российская статистика оценивала объем киргизской трудовой миграции в 230 тыс. человек в пиковом 2014 г., учитывая лишь имеющих патент и разрешение на работу, а также учебную миграцию. Специалисты двух стран упоминали и другое число — до 1 млн человек с учетом неофициального присутствия киргизов на российском рынке труда. Фактически пятая часть населения страны была вынуждена искать работу за ее пределами, в первую очередь в России (более 90%) и Казахстане. В 2015 г. число мигрантов из Киргизии значительно сократилось. Это было связано в первую очередь с ужесточением миграционного законодательства в начале года. Сильно пострадали те мигранты из Кыргызстана, кто получил запрет на повторный въезд в Россию на период от трех до пяти лет. Это поставило под угрозу существование мигрантов и их семей. Будучи так называемыми «возвратными мигрантами» [1], они создали большую проблему на киргизском рынке труда, где недостаточно рабочих мест, а уровень оплаты труда оставался значительно ниже, чем в России. Определенное значение для сокращения трудовой миграции и объемов денежных переводов в республику в 2015 г. сыграла и кризисная ситуация в российской экономике [2].

Трудовая миграция играет важную роль в экономическом развитии Киргизии и благосостоянии многих киргизов. Их денежные переводы — основной источник дохода в сельских районах с высоким уровнем бедности. Баткенская, Жалал-Абадская и Ошская области, отличающиеся наименьшими показателями ВРП в стране и высоким уровнем безработицы, являются и самыми крупными регионами происхождения трудовых мигрантов. Их переводы на родину составляли более 30% ВВП Кыргызстана.

Начать решать большинство из существующих в экономике проблем страна смогла лишь при расширении интеграционных связей с соседними странами, в первую очередь с Россией и Казахстаном. Это видно при анализе социально-экономической статистики страны: в 2016 г. ситуация в экономике во многом улучшилась.

Объем ВРП Кыргызстана в 2016 г. увеличился по сравнению с 2015 г. в постоянных ценах на 4,5% и составил 4,5 млрд долл. Объем промышленного производства республики составил 2,9 млрд долл., увеличившись в постоянных ценах на 4,9% (2936,2 млн долл.) в то время как годом ранее он сократился по сравнению с 2014 г. на 4,4%. Рост добывающих отраслей составил лишь 20% (в сравнении с 63,8% в 2015 г.), при росте перерабатывающих отраслей на 5,4% (падение в 2015 г. на 7,8%) [2].

Таким позитивным результатам способствовал ряд изменений в экономическом законодательстве страны при приведении его в соответствие с законодательством ЕАЭС. Уменьшилась налоговая нагрузка на бизнес: до присоединения к Евразийскому союзу НДС исчислялся исходя из стоимости товаров плюс стоимость транспортных расходов, а по правилам Союза налог начисляется только на стоимость товара по договору. Физические лица также освобождены от двойного обложения при ввозе товаров личного потребления из стран ЕАЭС.

За три года вступления Киргизии в ЕАЭС очень динамично развивается торгово-экономическое сотрудничество Кыргызстана и Российской Федерации. Россия естественно является ведущим торговым партнером Кыргызской Республики с долей около 20% в ее внешнем товарообороте. По данным Федеральной таможенной службы РФ, в 2016 году двусторонний оборот в стоимостном выражении составил 1,196 млрд долл. (на 12,9% меньше по сравнению с 2015 г.), при этом российский экспорт — 1,026 млрд долл. (на 21,6% меньше по сравнению с 2015 г.) [3].

В структуре экспорта России в Кыргызстан (рис. 1) в 2016 году основная доля поставок пришлась на следующие виды товаров: минеральные продукты (38,09% от всего объема экспорта РФ в Киргизию), продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (17,62%), металлы и изделия из них (12,91%), продукция химической промышленности (12,63%), машины, оборудование и транспортные средства (8,96%), древесина и целлюлозно-бумажные изделия (5,07%), текстиль и обувь (1,02%), прочее (3,7%).

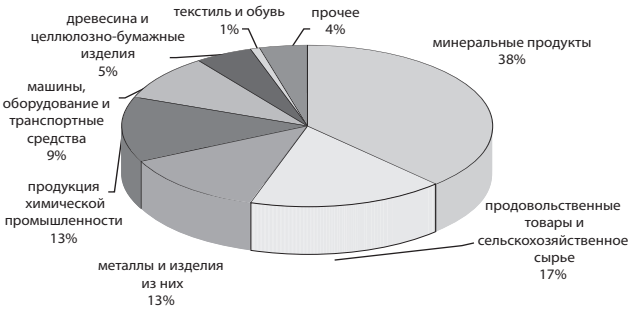


Рис. 1. Структура экспорта России в Кыргызстан

За время пребывания в ЕАЭС в Кыргызстане приняты изменения и дополнения в законодательство республики, чтобы страна смогла отвечать общим правилам и требованиям союза.

Совершенствование экспортной инфраструктуры было его главной задачей. Поэтому столь высокой эффективности в развитии экспортного потенциала (рост экспорта по итогам 2017 года — 30%) стране удалось достичь благодаря тому, что была введена жесткая исполнительная дисциплина. При этом ко всем руководителям областей, акимам, главам министерств и ведомств предъявлялись одинаково жесткие требования по выполнению задач, стоящих перед ними.

Структуру российского импорта (рис. 2) составляли следующие группы товаров: машины, оборудование и транспортные средства (31,62% от всего объема импорта России из Кыргызстана), металлы и изделия из них (22,64%), текстиль и обувь (16,17%), продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (12,64%), продукция химической промышленности (8,35%) [3].

По итогам первого полугодия 2017 года внешнеторговый оборот РФ и Киргизии составил 703,7 млн долл.,

в том числе российский экспорт — 633,8 млн долл., а импорт — 69,9 млн долл.

Рис. 2. Структура российского импорта

Еще одним результатом вступления Кыргызстана в Евразийский экономический союз стало создание Российско-кыргызского фонда развития. За время работы фондом было одобрено 630 проектов на общую сумму 175 млн долл. Отметим, что сам фонд в своей работе в ближайшие годы уделит внимание развитию перерабатывающей и легкой текстильной промышленности — наиболее конкурентоспособных отраслей киргизской экономики.

Одним из ключевых направлений экономического сотрудничества является газовая отрасль. Во исполнение двустороннего межправительственного соглашения о сотрудничестве в сфере транспортировки, распределения и реализации природного газа на территории Кыргызстана от 26 июля 2013 года ПАО «Газпром» ведет работу по бесперебойному обеспечению потребностей республики в газе. В рамках Генеральной схемы газоснабжения и газификации Кыргызской Республики общий объем инвестиций ПАО «Газпром» в газотранспортную и газораспределительную систему страны за 2015–2017 гг. составил 36,8 млрд руб.

По итогам 2016 года Россия заняла первое место в общем объеме прямых иностранных инвестиций в Кыргызстан с долей 44%.

Важной составной частью всего комплекса кыргызско-российских отношений являются военное и военно-техническое сотрудничество. На территории Киргизской Республики находится объединенная российская военная база. В ее составе — четыре объекта: аэродром Коллективных сил оперативного реагирования ОДКБ в Канте, испытательная военно-морская база на Иссык-Куле, узел связи в поселке Чалдовар и автономный сейсмический пункт в городе Майлуу-Суу [4].

Приоритетные направления сотрудничества двух стран в сфере образования и культуры отражены в программе сотрудничества между Министерством культуры России и Министерством культуры Киргизии. Еще в 1993 году открыт Кыргызско-Российский Славянский университет в Бишкеке. Сейчас там работает Российский центр науки и культуры (РЦНК). В декабре 2016 года филиал РЦНК открылся в Оше.

Стоит отметить, что согласно экономическим показателям за первое полугодие 2017 года Кыргызстан сохраняет лидирующую позицию среди стран-участниц ЕАЭС по темпу роста ВВП и промышленного производства.

За годы членства страны в ЕАЭС Киргизская республика увеличивала экспорт в ближнее зарубежье, повысив качество производимых товаров.

Помимо того, что Россия является крупным рынком сбыта для Киргизии, она также входит в число ключевых инвесторов, занимая ведущие позиции среди прямых иностранных инвесторов во всех странах ЕАЭС, кроме Казахстана. За последние три года доля России в структуре полученных прямых иностранных инвестиций в Киргизии составила 18%.

Оборот за 2017 год между Киргизией и Российской Федерацией составил 58,71 млрд руб. При этом товарооборот между странами за этот период вырос в 10 раз по сравнению с 2016 годом. Объем торговли Киргизии со странами ЕАЭС увеличился на 8,8% и достиг более 111,54 млрд руб. [5].

Поставки выращенной и произведенной в Киргизии продукции в Россию продолжают расти. Так, экспорт молочных продуктов увеличился в 1,7 раза, фруктов и орехов — в 2,3 раза, одежды — в 2,5 раза, обуви — в 2,4 раза, стекла и изделий из него — в 2,4 раза, частей для транспортных средств — почти в 16 раз. Бренд Made in Kyrgyzstan («Сделано в Киргизии») завоевывает свою нишу на российском рынке и становится все более популярным у жителей России.

Киргизия заинтересована и готова содействовать российскому бизнесу в локализации в Киргизской Республике производства стройматериалов, фармацевтической продукции, медицинских препаратов и минеральных удобрений. Продукция российского производства пользуется доверием и соответственно большим спросом среди населения Киргизии.

Поставки нефти, газа и нефтепродуктов из России в Киргизию будут оставаться такими же стабильными. В дальнейшем энергокомпании России планируют начать инвестировать средства в топливно-энергетические проекты, реализуемые в Киргизии.

Внешнеторговый оборот Киргизской Республики по итогам 2016 года составил 320,76 млрд руб. В сравнении с 2015 годом показатели торговли снизились на 1,4%. Товарооборот Киргизии с другими странами Евразийского экономического союза в 2016 году упал на 19% по сравнению с 2015 годом и составил 126,46 млрд руб. Экспорт киргизских товаров в государства ЕАЭС в этот период сократился на 9%, а импортные поставки упали на 20%. Отметим, что наиболее активно Киргизская Республика в этот период торговала с Российской Федерацией. Киргизско-российский взаимный товарооборот по итогам 2016 года составил 61,64 млрд руб. [6].

Экономический рост, достигнутый страной в 2017 г., превзошел ожидания, а темпы развития сохраняются практически во всех отраслях. В 2018 г., согласно прогнозам, объем ВВП увеличится еще на 3,6%. У республики есть потенциал для более ускоренного развития, однако, удастся ли его реализовать, во многом зависит от властей.

Таблица

Объемы, темпы и пропорции развития взаимной торговли Киргизии за 2015–2017 гг.

Год	ЕАЭС в целом		Киргизская Республика		
	Долл. США	% к предыдущему году	Долл. США	% к предыдущему году	Удельный вес, % к итогу по ЕАЭС
2015	45 615 678 752	74,6	410 178 987	64,3	0,9
2016	42 960 349 420	94,2	447 173 162	111,9	1,0
2017	54 157 209 470	126,1	568 001 887	127,0	1,0

На сегодняшний день объем теневого сектора в экономике страны приближается к 30%. Для детального анализа ситуации и определения реального объема теневой экономики в текущем году правительство планирует привлечь международную консалтинговую компанию. Уменьшить долю нелегального сектора можно, если снизить нагрузку на предпринимателей, а также перевести государственные услуги и различные процедуры в электронный формат.

Несмотря на улучшение показателей деятельности страны, объемы, например, взаимной торговли Киргизии за 2015–2017 гг. в общем объеме ЕАЭС очень малы (см. таблицу). Это объясняется наличием в ЕАЭС таких стран, как Российская Федерация, Беларусь, занимающих гораздо более высокий процент в общей структуре торговли.

Вышеприведенные данные свидетельствуют о том, что вступление Кыргызстана в ЕАЭС было правильным, а правительство страны прилагает все возможные усилия для скорейшего и плавного завершения процесса гармонизации законодательства с нормами и требованиями союза. В свою очередь это будет способствовать росту экономики страны, улучшению благосостояния граждан в целом, а также вхождению страны в число развитых.

Темпы развития, достигнутые благодаря вхождению в Евразийский союз, позволили властям заняться разработкой реальных планов на будущее. На сегодня страна ставит перед собой большие задачи по дальнейшему повышению уровня жизни населения, созданию новых производств и рабочих мест, улучшению инвестиционного климата и углублению интеграции в рамках ЕАЭС. Значительные усилия предполагается направить на развитие регионов [2].

В 2018 году в республике планируют увеличивать потенциал экспортеров, развивать регионы и активно реализовывать национальную программу цифровой трансформации «Таза коом», предполагающую внедрение современных информационных технологий, методов электронного управления, цифровой коммерции. Кроме того, будут проводиться и другие мероприятия, с помощью которых в правительстве Киргизии намерены обеспечить экономический рост страны.

Кроме того, будут строиться логистические центры, которые позволят аккумулировать необходимые объемы продукции и продвигать ее на внешние рынки. С учетом всех этих приоритетов готовятся уточнения к прогнозу социально-экономического развития страны. Ожидается, что в 2018 году экономический рост в республике будет не меньше, чем в 2017 г.

Киргизия планирует расширять и укреплять всестороннее сотрудничество с Россией. Так, недавно стороны договорились о взаимодействии в налоговой сфере, чтобы было легче отслеживать пересекающие границы грузы.

Двустороннее экономическое сотрудничество России и Киргизии в 2018 году будет основано на создании тесных кооперационных цепочек, локализации производств на территории республики, формировании на долгосрочной основе объемов сельскохозяйственной и текстильной продукции для поставок на российский рынок. Это то, что Киргизия может предложить России. Очень важно использовать в сложившихся отношениях механизм взаимных выгод. Республика является потребителем значительного количества сырья и ресурсов, поставляемых Российской Федерацией (нефтепродукты, лес).

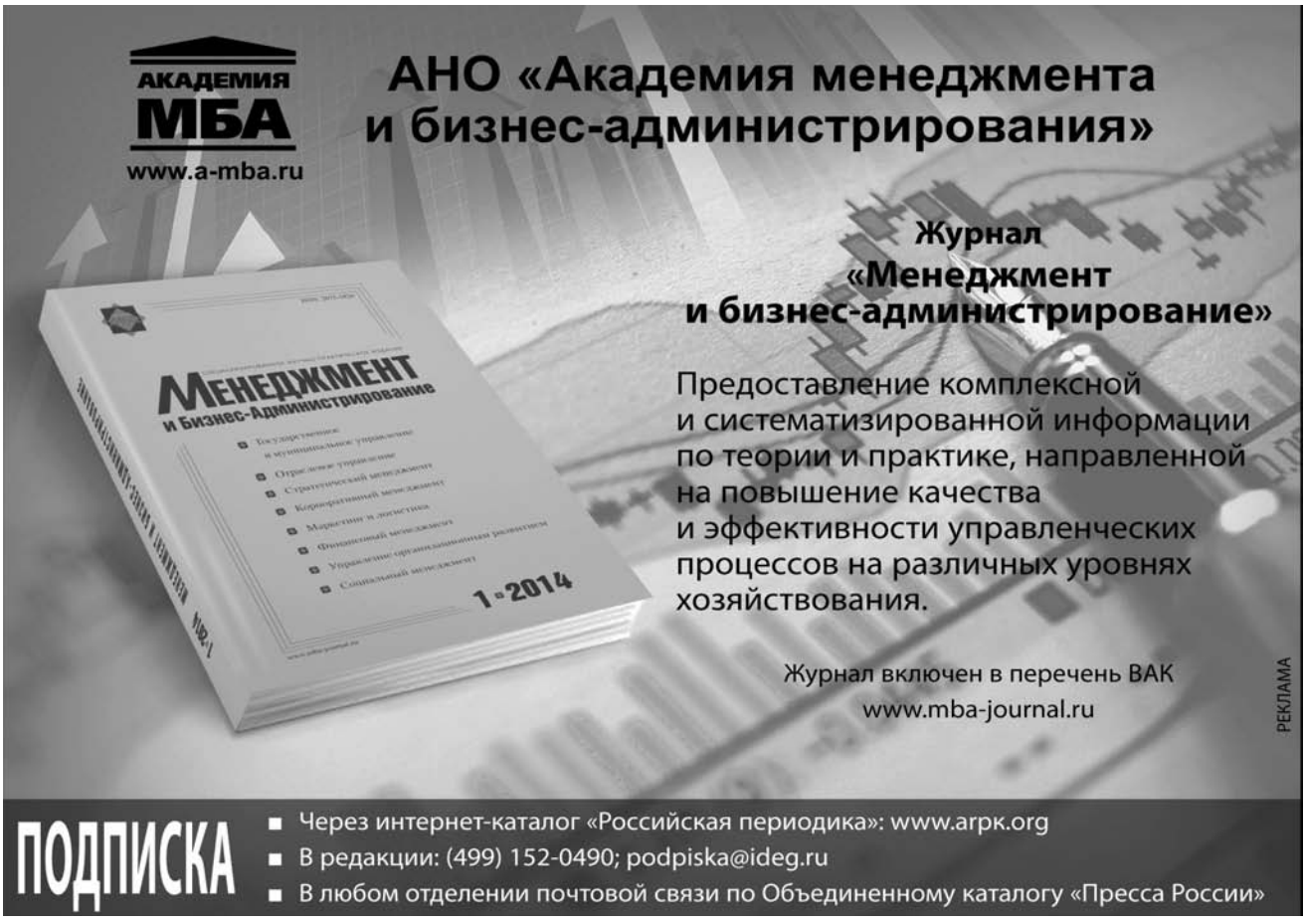
В рамках соглашения, которое подписано с Российской Федерацией, предусмотрено, что беспошлинные поставки сырой нефти в республику должны покрывать потребности только внутреннего рынка. При этом фактически баланс складывается, исходя из тех объемов, которые были несколько лет назад. Не учитывается рост экономики страны, увеличение количества автомобильного транспорта, развитие сельскохозяйственного сектора. Сегодня правительство Киргизии проводит необходимую работу по анализу текущей ситуации в этой сфере и ведет переговоры с РФ о корректировке необходимых для обеспечения внутреннего рынка объемов поставляемых нефтепродуктов [1].

Из-за того, что динамика частных инвестиций из России в Киргизию нестабильна, обсуждается возможность привлечения российских инвестиций для участия в создании новых совместных предприятий в Киргизии и реабилитации простаивающих производственных объектов. Киргизия, в свою очередь, добивается доступа своих компаний в торговые сети России. В середине декабря 2017 года в Бишкеке состоялась шестая российско-киргизская межрегиональная конференция. В ходе мероприятия был подписан меморандум между министерством экономики Киргизии и известной торговой сетью РФ о намерении последней закупать местную продукцию для размещения на полках своих магазинов.

У России есть понимание того факта, что Киргизия может стать одной из площадок для участия в программе по импортозамещению, и она ждет поддержки от руководства Киргизии на этом направлении.

Библиографический список:

1. Межгосударственные отношения России и Киргизии [Электронный ресурс], — https://ria.ru/spravka/20170228/1488871359.html.
2. Отношения независимой Киргизии и России: настоящее и будущее [Электронный ресурс], — http://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/otnosheniya-nezavisimoy-kirgizii-i-rossii-nastoyashchee-i-bu/.
3. Отношения Киргизии с Россией выходят на новый уровень [Электронный ресурс], — https://rg.ru/2017/10/19/otnosheniia-kirgizii-i-rossii-vyhodiat-na-novyj-uroven.html.
4. Официальный сайт Евразийского экономического союза [Электронный ресурс], — http://www.eaeunion.org/.
5. Торговый оборот между Россией и Киргизией [Электронный ресурс], — http://www.rusexporter.ru/research/country/detail/4364/.
6. Товарооборот России с Киргизией [Электронный ресурс], — http://russian-trade.com/reports-and-reviews/2017-02/torgovlya-mezhdu-rossiey-i-kirgiziey-v-2016-g/.



Анализ внешнеторгового оборота продукции лесного сектора экономики

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

Аннотация: проведен статистический анализ современного состояния рынка продукции лесного сектора экономики, определено, с какими странами осуществляется внешнеэкономическая деятельность по товарам данной категории. Произведен сбор сведений о количестве правонарушений при перемещении лесопродукции. Разработаны рекомендации по совершенствованию организации таможенного контроля при перемещении продукции лесного сектора экономики.

Ключевые слова: таможенный контроль, экспорт, импорт, лесной сектор экономики, динамика внешнеторгового оборота, внешнеторговые поставки, правонарушения.

Analysis of Foreign Trade Turnover of Products of the Forest Sector of Economy

M.A. Muraviova,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor at the Department of Customs and Marketing, Ivan Petrovsky Bryansk State University

Abstract: the statistical analysis of the current state of the market of forest sector products of the economy is carried out, the countries carrying out foreign economic activity with Russia using goods from this category are identified. The information on the number of offenses during the transport of forest products is collected. Recommendations are developed to improve the organization of customs control when moving products of the forestry sector of the economy.

Keywords: customs control, export, import, forest sector of the economy, dynamics of foreign trade turnover, foreign trade supplies, offenses.

Одной из ключевых отраслей, обеспечивающих внешнеторговый оборот России, является лесной сектор экономики. Поэтому необходимо провести статистический анализ перемещения лесопродукции как в Российскую Федерацию, так и за ее пределы [1]. Основными задачами, которые следует решить в данной статье, являются:

- обзор стран-участниц внешнеэкономической деятельности,
- анализ внешнеторгового оборота продукции лесного сектора РФ,
- статистика правонарушений при перемещении лесопродукции,
- разработка рекомендаций по совершенствованию организации таможенного контроля продукции лесного сектора экономики.

Важнейшими экспортными товарами, по которым Россия прочно занимает лидирующие строчки в рейтинге мировых экспортеров, являются такие, как деловой круглый лес, пиломатериалы, фанера, целлюлоза и газетная бумага. Заметим, что ведущие экспортные товарные группы, которые идут на мировые рынки из России, все еще являются полуфабрикатной продукцией [2]. Имея дело со списком основных экспортных товарных групп, которые реализуют лесопромышленники России, следует отметить, что последние пять лет высокими темпами растет экспорт топливных гранул из древесных отходов — пеллет. При этом наиболее крупные партии пеллет отгружает в скандинавские страны «Выборгская лесопромышленная корпорация».

В целом по России высокий рост экспортных внешнеторговых поставок лесобумажной продукции за 9 месяцев 2017 года в сравнении с аналогичным периодом 2016 года был зафиксирован по таким экспортным позициям, как пиломатериалы и газетная бумага. Так экспорт пиломатериалов вырос почти на 12%, поставки газетной бумаги на мировые рынки увеличились примерно на 8% [4].

Экспорт фанеры в натуральном выражении по итогам девяти месяцев 2017 года относительно девяти месяцев 2016 года снижен на 1,2%. Объем экспортных поставок за отчетный период отечественной целлюлозы товарной на мировые рынки сократился относительно уровня 9 месяцев 2016 года на 2,3%.

Наиболее емкий рынок для российских экспортеров лесной продукции представляют страны дальнего зарубежья, а крупнейшим мировым импортером ведущей экспортной продукции Леспрома России выступает Китай.

На фоне высокого уровня экспорта топливно-энергетических ресурсов из России валютная выручка

от поставок лесной продукции невысока. Так, в товарной структуре валютной выручки от российского экспорта в страны дальнего зарубежья доля лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий в январе–сентябре 2017 года составила 3,2% от суммарной валютной выручки страны. Годом ранее аналогичный показатель был несколько выше — 3,4% [4].

Физический объем экспорта продукции лесной промышленности России за рассматриваемый период увеличился примерно на 6%. При этом в страны дальнего зарубежья возросли объемы поставок пиломатериалов — на 13%. В то же время снизились объемы экспорта необработанных лесоматериалов на 4,6%, целлюлозы — на 2,7%, фанеры — на 1,4%.

Поставки экспортной продукции лесной промышленности России в страны СНГ невелики. В суммарной стоимости экспорта России за 9 месяцев 2017 года доля экспорта лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий составила 4,4% (в январе–сентябре 2016 года — 4,6%).

Стоимостный и физический объемы экспорта продукции лесобумажной товарной группы увеличились по сравнению с январем–сентябрем 2016 года на 20,7% и 6,6% соответственно. При этом физический объем экспорта целлюлозы увеличился на 13,3 %, пиломатериалов — на 2,0%, фанеры — на 1,1%.

В 2017 году наблюдается увеличение экспортных цен практически по всем экспортным позициям лесной отрасли. Исключение составляет газетная бумага, цены на которую упали на 1% [5].

Наиболее высокий рост цен по состоянию на сентябрь 2017 года относительно декабря 2016 года продемонстрировал сектор деревообработки. Так, экспортная фанера подорожала более чем на 16%. Высокий рост экспортных цен зафиксирован также при отгрузках товарной целлюлозы: поставки российской целлюлозы на мировые рынки с начала года стали дороже на 15%. На отечественные пиломатериалы внешнеторговые цены за указанный период выросли в среднем на 11%. По отгрузкам круглого леса рост цен за рассматриваемый период не был столь высоким и составил не более 3% [4].

По итогам 9 месяцев 2017 г. валютная выручка лесной промышленности России от экспорта древесины и целлюлозно-бумажной продукции (коды ТН ВЭД 44-49) составила 8,556 млрд долл. Основная реализация лесобумажной продукции приходится на страны Дальнего Зарубежья. За рассматриваемый период доля валютной выручки от поставок лесобумажной продукции в страны дальнего зарубежья составила 83% или 7,07 млрд долл. Лидером по импорту продукции Леспрома РФ с большим отрывом от других стран выступает Китай. Помимо экспорта круглого леса, распиленной древесины и целлюлозы Россия традиционно поставляет на мировые рынки фанеру и газетную бумагу. По итогам девяти месяцев суммарная валютная выручка от экспорта этих пяти важнейших товарных групп Лесной индустрии России составила 69% от всей стоимости экспортных поставок. Заметим, что последние пять лет Россия также выступает ведущим экспортером пеллет. Основной импортер российских пеллет — Дания [7].

Среди пяти основных товарных групп лесной промышленности России наиболее высокая стоимость поставок зафиксирована для распиленной древесины: по итогам девяти месяцев стоимость экспорта пиломатериалов достигла уровня 2,925 млрд долл., что на 23% больше, чем за 9 месяцев 2016 года. Итак, валютная выручка от экспорта круглого леса по итогам девяти месяцев 2017 года занимает вторую строчку среди основных товаров Лесной индустрии и составляет 1,075 млрд долл. За отчетный период в сравнении с предыдущим годом стоимость экспорта круглого леса выросла на 8%.

Россия по обеспеченности лесными ресурсами занимает первое место в мире (около 24% общей площади). По данным мониторинга информационного агентства «ЛесОнлайн» площадь лесных земель насчитывает 809,1 млн га, что составляет 49,4% от земель страны. Запас древесины находится в районе 82 млрд куб. м. Однако доля России в мировом лесопромышленном производстве и мировой торговле лесными товарами невелика. Преобладающим экспортным товаром лесной промышленности России являются необработанные лесоматериалы (4403 ТН ВЭД ТС). Основными импортерами круглого леса из России являются Япония, Финляндия, Швеция. Наблюдается постепенное увеличение объемов обработанных лесоматериалов (пиломатериалов — 4409 ТН ВЭД ТС), фанеры клееной (4412 ТН ВЭД ТС) и целлюлозы древесной (4703 ТН ВЭД ТС), что является положительной тенденцией. Древесину обработанную (пиломатериалы) у России покупают в основном европейские государства, такие как Великобритания, Италия, Нидерланды, Германия. Также большой объем пиломатериалов поставляется в страны Ближнего Востока [7].

На сегодняшний день основным документом в сфере лесной промышленности в России является Стратегия развития лесного комплекса Российской Федерации в период до 2020 г. В ней были определены основные цели и задачи, направленные на решение проблем насыщения внутреннего рынка конкурентоспособной высококачественной продукцией отечественного производства. Был выделен ряд проблем, которые мешают России занимать достойные позиции на рынке обработанных продуктов лесной промышленности. К ним относится недостаточное инвестирование в отрасль. Увеличение объемов производства по глубокой переработке древесины невозможно без строительства новых предприятий, которые, в свою очередь, требуют крупных капиталовложений. Так, целлюлозно-бумажная промышленность является капиталоемкой отраслью и недостаточно привлекательна для инвесторов. На государственном уровне предпринимаются меры по решению этой проблемы, но, как можно заметить, они недостаточно эффективны. Другой проблемой является недостаточная техническая оснащенность отрасли и отсутствие современных технологий. Для решения этой проблемы требуется иностранное оборудование. Поэтому ставки ввозных таможенных пошлин на этот вид товаров должны быть снижены или введены нулевые [3, 5].

Производство продукции по виду экономической деятельности «лесозаготовки» в первом полугодии 2017 г.

показывало разнонаправленную динамику: объем производства лесоматериалов хвойных и лиственных пород вырос при сокращении объема производства древесины топливной и древесины необработанной. Таким образом, в Российской Федерации складывается ситуация локализации роста объемов производства лесоматериалов, которые в дальнейшем подлежат переработке. Необходимо особенно подчеркнуть, что происходит это на фоне сокращения производства низкотоварных материалов, используемых в круглом виде, и древесины топливной [4].

За первое полугодие 2017 г. зафиксировано 7,6 тыс. фактов незаконной рубки леса с объемом 646,9 тыс. куб. м древесины и причиненным вредом 4,6 млрд рублей.

На Сибирский федеральный округ приходится 71% общего объема незаконных рубок (459,7 тыс. куб. м), в том числе 63% — на Иркутскую область (407,1 тыс. куб. м). Наибольшие объемы незаконной рубки лесных насаждений зафиксированы в Свердловской (38,6 тыс. куб. м) и Вологодской (18,5 тыс. куб. м) областях, Забайкальском (18,1 тыс. куб. м) и Пермском (16,6 тыс. куб. м) краях, Ханты-Мансийском автономном округе – Югре (11,9 тыс. куб. м)

За первое полугодие 2017 г. рассмотрено более 29,7 тыс. дел об административных правонарушениях. Привлечено к административной ответственности 26,4 тыс. лиц, в том числе 14,3 тыс. граждан, 6,9 тыс. должностных лиц и 5,2 тыс. юридических лиц [6]. Взыскано административных штрафов на сумму 352,3 млн руб. или 78,3% от общей суммы назначенных штрафов.

Лицами, совершившими нарушения лесного законодательства и причинившими вред лесам, всего возмещено 749,2 млн руб. (14,2% от размера вреда, причиненного вследствие нарушения лесного законодательства).

В ходе непрерывного мониторинга за период с марта по август 2017 года зафиксирован 141 факт незаконной рубки с объемом незаконно заготовленной древесины около 30 тыс. куб. м.

Большая часть уголовных дел о преступлениях, совершенных в сфере оборота лесной продукции, связана именно с контрабандой древесины — 48 из 80 дел. Для совершения преступлений контрабандисты заявляют в декларациях недостоверные сведения о производителе товара, используют фиктивные внешнеэкономические контракты, а также недействительные лицензии Минпромторга РФ, полученные на основании подложных документов.

Работа оперативных подразделений таможен позволила привлечь к уголовной ответственности организаторов валютных махинаций под видом «лесного» бизнеса. Нарушители вывели из региона более 1 млрд рублей по фиктивным контрактам о закупке древесины, которая так и не была ввезена в Россию. Из этой суммы невозврат почти 40 млн рублей был выявлен сотрудниками Новосибирской таможни, 410 млн рублей — Омской, 272 млн рублей — Хакасской. Уголовные дела по статье об уклонении от обязанностей по репатриации денежных средств были также возбуждены Иркутской, Бурятской, Кемеровской, Красноярской и Читинской таможнями.

Общая сумма уклонений от уплаты таможенных платежей превысила 38 млн рублей [6].

К нарушителям применяются санкции в соответствии с действующим законодательством. Контрабанда стратегически важных товаров и ресурсов влечет за собой наказание в виде лишения свободы на срок от трех до семи лет со штрафом в размере до 1 млн рублей; с компаний, уклоняющихся от таможенных сборов, для возмещения ущерба истребуются таможенные платежи.

Для выявления нарушения таможенных правил и повышения эффективности таможенного контроля экспорта леса и лесоматериалов целесообразно декларацию на товары документально подтверждать сведениями о приобретении, транспортировке и заготовке лесоматериалов. Данная мера значительно сократит движение незаконно полученных лесоматериалов через таможенную границу. Для этих целей таможенным органам необходимо создать единую информационную базу данных по аренде, заготовке, переработке, реализации и экспортных сделках с лесоматериалами. Это позволит быстрее пресекать правонарушения и получать информацию для оформления и контроля в режиме реального времени. Таможенные органы, как правило, не располагают современными техническими средствами таможенного контроля размеров лесоматериалов, и зачастую используются примитивные средства контроля: линейки, штангенциркули, лесные скобы. Следовательно, необходима автоматизация процессов контроля для ускорения работы таможенных органов в области идентификации товара.

Библиографический список:

1. Муравьева М.А., Назарова О.Г., Силаева В.В. Инновационное направление развития регионального лесного сектора экономики. — М., 2017.

2. Муравьева М.А., Назарова О.Г., Силаева В.В. Переход лесного сектора экономики на инновационный путь развития: проблемы и решения // Сборник «Развитие территориальных социально-экономических систем: вопросы теории и практики. Сборник научных статей XIV Международной научно-практической конференции молодых ученых». — 2016. — С. 185–188.

3. Ребрина Т.Г., Силаева В.В., Назарова О.Г. и др. Проблемы и перспективы развития инновационной политики на национальном и региональном уровнях // Экономика: вчера, сегодня, завтра. — 2016. — № 8. — С. 168–179.

4. Около 7600 фактов незаконной рубки леса зафиксировано в России за полугодие [Электронный ресурс], — https://news.sputnik.ru/obschestvo/77db8f84c2a8014cea1eb380a12130964570a410.

5. Целлюлозно-бумажная промышленность — самая капиталоемкая в мире [Электронный ресурс], — https://www.kommersant.ru/doc/3466123.

6. Недобросовестные экспортеры леса нарушили закон почти на 600 млн рублей [Электронный ресурс], — http://stu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=13105:-------600--&catid=4:news&Itemid=88.

7. Исследование экспорта российского леса [Электронный ресурс], — http://www.marketing.spb.ru/mr/industry/les-99.htm.

Государственное регулирование внешнеторговой деятельности России

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

Аннотация: государственное регулирование внешней торговли предполагает участие власти в установлении правил при перемещении товаров через таможенную границу. Приведены статистические данные за 2017 год относительно внешнеторгового оборота, отражены особенности и проблемы государственного регулирования внешнеторговой деятельности России.

Ключевые слова: внешняя торговля, таможенно-тарифное и нетарифное регулирование, запреты, ограничения, экспорт, импорт, рынок.

State Regulation of Foreign Trade Activities of Russia

O.G. Nazarova,
candidate of education sciences, associated professor at the Department of Customs and Marketing, Ivan Petrovsky Bryansk State University

Abstract: state regulation of foreign trade involves the participation of the authorities in establishing rules for the movement of goods across the customs border. Statistical data for the year 2017 on foreign trade turnover are given, features and problems of state regulation of foreign trade activity of Russia are reflected.

Keywords: foreign trade, customs-tariff and non-tariff regulation, prohibitions, restrictions, exports, imports, market.

Государственное регулирование внешней торговли предполагает участие власти в установлении правил при перемещении товаров через таможенную границу. В основе заложены принципы, установленные в статье 4 федерального закона «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 № 164-ФЗ [1].

Основными методами регулирования, применяемыми к товарам, перемещаемым через таможенную границу, являются:

- таможенно-тарифное регулирование;
- нетарифное регулирование;
- запреты и ограничения внешней торговли;
- меры экономического и административного характера, способствующие развитию внешнеторговой деятельности.

Таможенно-тарифное регулирование способствует развитию внешнеторговых связей, регулирует внешнеторговые отношения, стимулирует структурные изменения в экономике. Таможенно-тарифное регулирование выражается в установлении ввозных и вывозных пошлин для товаров при перемещении через таможенную границу. Для осуществления таможенно-тарифных мер используется Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности ЕАЭС.

К нетарифному регулированию относят установленные в законе меры по запрету и ограничению внешнеторговой деятельности. Это меры экономического, административного, политического и технического характера.

Меры экономического характера влияют на цену товара, которую намерен получить продавец и готов заплатить покупатель:

- специальные пошлины — при возможности причинения серьезного вреда национальной экономике, который невозможно устранить впоследствии;
- антидемпинговые пошлины — при наличии демпингового оборота и обусловленного этим вреда экономике в целях его предотвращения;
- компенсационные пошлины — при наличии импорта и обусловленного этим вреда в целях его предотвращения;
- НДС и акцизы;
- таможенные сборы.

Меры административного характера — предоставление определенному лицу акта, дающего возможность перемещать товары через таможенную границу:

- разрешительная система — компетентными органами выдается разрешение на перемещение товаров через таможенную границу;
- лицензирование — выдается документ, разрешающий экспорт и импорт отдельных видов товара в установленный срок;
- квотирование — ограничение ввоза и вывоза отдельных видов товаров на определенный срок.

Меры политического характера:

- эмбарго — запрещение ввоза или вывоза товаров, услуг и других ценностей;
- таможенная блокада — приостановка таможенного оформления, задержка товаров в зоне таможенного контроля.

Меры технического характера:

- экспортный контроль — регистрация внешнеторговых контрактов на экспорт стратегически важного сырья;
- сертификация — компетентный орган удостоверяет в письменной форме, что продукция соответствует санитарно-карантинным, ветеринарным, фитосанитарным требованиям.

По данным Федеральной таможенной службы, за 2017 год внешнеторговый оборот заметно вырос по сравнению с 2016 годом. Темпы роста в 2017 году связаны с низкой базой предыдущего года. Падение цен на нефть вследствие роста производства «черного золота» обрушило курс рубля, а за ним — темпы промышленного производства. Импортные товары для России стали дороже, а углеводороды, которые мы преимущество экспортируем, сильно упали в цене [2].

Наметилось падение потребительского спроса и сокращение производства во многих отраслях промышленности. А действующие в отношении России санкции и продовольственное эмбарго только усугубили ситуацию. Страны ОПЕК договорились о сокращении добычи, и нефтяные котировки со второй половины 2016 года вновь поползли вверх, продолжив расти в 2017 году.

Превышение прошлогодних темпов роста наблюдалось на протяжении всего года; наиболее высокие значения отмечены в январе, когда внешнеторговый оборот был максимален благодаря росту экспорта и импорта. На треть выросли объемы торговли в мае и на четверть — в июне. В мае 2017 года нефтедобытчики продлили соглашение ОПЕК на девять месяцев — до конца марта 2018 года. Это удерживало цены на нефть в течение года на высокой отметке. В январе цены на нефть марки Brent держались на уровне $55,6 за баррель, к январю 2018 года — поднялись до $69,2 за баррель. Высокие цены на нефть укрепили российский рубль, вследствие этого вырос импорт.

Помимо нефти стали дорожать и другие товары: прочие углеводороды, черные и цветные металлы, золото. На тенденции во внешней торговле повлиял и рост темпов в отдельных отраслях промышленности. По данным Росстата, за прошлый год выросло производство нефтяного топлива, дистиллятов, нефтяного кокса, лакокрасочных материалов, керамических плит, грузовиков, пассажирских вагонов.

Россия во внешней торговле ориентируется на страны дальнего зарубежья. По итогам 2017 года их доля во внешнеторговом обороте составила почти 88%. По данным таможенной статистики 2017 года, внешнеторговый оборот со странами дальнего зарубежья вырос по сравнению с 2016 годом и составил $511,8 млрд, при этом экспорт увеличился до $309,3 млрд, а импорт вырос до $202,5 млрд.

Среди стран дальнего зарубежья большое значение для России имеют страны Европейского союза. Несмотря на санкции и — с нашей стороны — продовольственное эмбарго, европейцы остаются нашими крупнейшими торговыми партнерами. По итогам 2017 года на них пришлось 42,2% всего внешнеторгового оборота России. За прошлый год их доля выросла с 30% до 30,5%.

Крупнейшим торговым партнером России остается Китай. По итогам прошлого года на него пришлось 15% от всей торговли РФ. В стоимостном выражении наш внешнеторговый оборот с Китаем вырос до $86,9 млрд, при этом импорт — до $48 млрд, а экспорт — до $38 млрд.

Наш основной экспортный товар для Китая — углеводороды. На поставки нефти и угля приходится в совокупности почти 70% экспорта. Рост цен на них способствовал росту экспортных поставок. Россия нарастила поставки оборудования, металлов и химической продукции. Китайцам понравились и российские продовольственные товары: поставки мяса, фруктов и различных готовых пищевых продуктов также показали рост.

Китай также нарастил поставки в Россию. Россия закупает автомобили, бытовую технику, оборудование. В этом году китайцы стали одним из крупнейших поставщиков в РФ продовольственных товаров — овощей и фруктов, чеснока, лука, помидоров, различных сортов мяса. Когда стало действовать продовольственное эмбарго, китайцы стали успешно замещать освободившуюся на российском рынке продовольствия нишу.

На второе место по объемам торговли с Россией вышла Германия, увеличив товарооборот с нами на 22,8% — до $49,9 млрд. Рост также во многом был обусловлен растущей ценой на нефть: почти половина российских поставок в Германию приходится на минеральные продукты.

Со стороны Германии также наблюдается увеличение объемов поставок. Это коснулось машин и оборудования, транспортных средств, продукции химической промышленности, пластмасс.

Третье место среди торговых партнеров России уверенно удерживают Нидерланды, на которые пришлось почти 7% всего нашего объема торговли. По итогам 2017 года товарооборот с голландцами вырос на 22,4% и достиг $39,5 млрд. Основным экспортным товаром являются углеводороды: на них приходится свыше 82% поставок. Россия поставляет сырую нефть, которая затем перерабатывается в нефтепродукты и перепродается в другие страны. Из Голландии в Россию везут машины и оборудование, продукцию химической промышленности, транспортные средства, пластмассы и готовые продукты питания.

Среди стран дальнего зарубежья больше всего вырос товарооборот с Данией, Канадой, Мексикой, Монголией. С некоторыми странами торговля продолжила падение — с Эстонией, Ираном, Британскими Виргинскими островами.

Внешнеторговый оборот со странами СНГ по итогам 2017 года увеличился на 25,8% — до $72,3 млрд: экспорт вырос на 26,3% — до $47,8 млрд, а импорт на 24,9% — до $24,5 млрд. Рост связан с увеличением цен на минеральные продукты. Еще одним фактором роста

производства стало восстановление экономики и укрепление курсов валют после прошлогоднего провала.

Главным торговым партнером среди стран СНГ является Беларусь. По итогам года торговля с ней выросла на 26% — до $30,2 млрд, при этом экспорт вырос на 29,2% — до $18,4 млрд, а импорт на 21,2% — до $11,8 млрд.

В структуре наших поставок преобладают минеральные продукты — их более 40%. Это сырая нефть, которая поступает в Беларусь по сниженным ценам и перерабатывается в нефтепродукты для европейского рынка. Россия увеличила поставки и других товаров: вырос экспорт техники, металлов, пластмасс, химической продукции. Взамен белорусы поставляют нам мясо, молоко, сыр, масло, наземный транспорт, технику и оборудование.

Казахстан — наш второй по величине торговый партнер среди стран СНГ. Внешнеторговый оборот между нашими странами по итогам 2017 года вырос на 30% — до $17,2 млрд. Казахстан приобретает у России металлы, нефть, машины и оборудование, химию. Взамен в Россию везут нефтепродукты, металлопрокат, медь, продукцию неорганической химии.

Большого внимания заслуживает торговля с Украиной. Несмотря на взаимные запреты и выход из зоны свободной торговли в рамках СНГ, торговля с украинцами в 2017 году увеличилась на четверть по сравнению с 2016 годом. Из России на украинский рынок в основном везут каменный уголь, нефтяные дистилляты, кокс и нефтяные газы. Свыше 23% нашего экспорта в Украину составляет химия, удобрения, металлы, машины и оборудование. Украинцы везут в Россию металлы, машины, оборудование и химическую продукцию.

За год выросли объемы торговли со всеми странами СНГ, включая Киргизию, Узбекистан, Азербайджан, Армению. Исключение — Туркмения: внешнеторговый оборот сократился, экспорт и импорт упали. Снижение по импорту коснулось поставок пластмасс, минерального топлива и текстиля.

В российском экспорте сохраняется сырьевая направленность. Основную долю в стоимостном объеме занимают минеральные продукты, сырая нефть, нефтепродукты. Доля сырой нефти в экспорте стала больше на 1% по сравнению с прошлым годом.

Благодаря росту нефтяных цен и подорожанию других углеводородов стоимостный объем экспорта товаров топливно-энергетического комплекса в 2017 году увеличился на 27% — до $211 млрд. В 2017 году Россия продолжила удерживать первое место в мире по экспорту сырой нефти. Цены на углеводороды росли, поставки сокращались. За год объемы экспорта сырой нефти снизились на 1% — с 255 до 253 млн тонн, а объемы экспорта нефтепродуктов — со 156 до 148 млн тонн. Это связано с высокой базой прошлого года: цены на нефть упали, Россия пыталась компенсировать падение цен увеличением объемов в физическом выражении, стремилась расширить свое влияние на нефтяном рынке, когда другие страны сокращали свои поставки. Налоговый маневр привел к тому, что компаниям стало выгоднее экспортировать сырую нефть, нежели перерабатывать ее в России. В физическом выражении в этом году экспорт нефти сокращался, но в некоторые страны Россия поставки нарастила: Китай, Дания, Сингапур и Индия.

По данным ФТС, в стоимостном выражении экспорт вырос на 22,5% — до $133,7 млрд, а в физическом выражении — на 9,8%. Ключевые для России несырьевые товары — металлы, машины и оборудование, химическая продукция и продовольствие.

По итогам года экспорт металлов вырос на 29,7% и превысил $36 млрд. Однако в физическом выражении экспорт остался на прошлогодних отметках. Все дело в росте экспортных цен в среднем на 40–45%. Больше всего за рубежом пользуются спросом российский плоский прокат из железа и различные полуфабрикаты. По экспорту отдельных видов данной продукции Россия входит в число мировых лидеров, мы занимаем первое место по экспорту необработанного алюминия, который поставляем в США, Турцию, Японию, Нидерланды и Южную Корею.

Экспорт машин и оборудования в 2017 году также показал внушительный рост, увеличившись на 14,6% — до $28,1 млрд. При этом физические объемы поставок выросли на 24,2%. В основном Россия продает тепловыделяющие элементы, турбореактивные двигатели и различное оборудование. В этом году на 40% увеличены поставки за рубеж легковых автомобилей. Рекордный рост показал экспорт частей к оборудованию для атомной энергетики: поставки в Болгарию выросли в 356 раз, и в 6 раз вырос экспорт этих же товаров в Беларусь.

Экспорт химической продукции в 2017 году увеличился на 15% — до $23,9 млрд. Треть всего экспорта пришлась на минеральные и органические удобрения, поставки которых за год выросли за счет увеличения поставок в Бразилию, Украину, Китай и США. Россия также уверенно держится среди мировых лидеров по поставкам азотных, фосфорных, калийных и смешанных удобрений.

Экспорт продовольственных товаров в 2017 году также показал рост — на 21,4%, — в результате чего стоимость поставок достигла $20,7 млрд. При этом физические объемы экспорта также увеличились — на 21,7%.

Господдержка в сельском хозяйстве, направленная крупным агрохолдингам, привела к увеличению темпов производства и экспорта многих видов продукции. Например, экспорт пшеницы: на него пришлось более 37% от всего объема экспорта продовольствия и сельскохозяйственного сырья. По итогам этого года Россия удерживает первое место в мире по объемам поставок пшеницы. По данным Минсельхоза, в этом году ее экспорт вырос на 36% — до 28,9 млн тонн. Российскую пшеницу везли в Египет, Турцию, Бангладеш и Йемен.

Россия стала экспортировать больше продовольственных товаров. Увеличила поставки замороженной говядины, свинины, домашней птицы, живой рыбы, консервированных фруктов, орехов, томатов, сахара.

Основные ввезенные в Россию в 2017 году товары — это машины, оборудование и транспортные средства (49% импорта). При этом стоимостные объемы поставок этих товаров увеличились по сравнению с прошлым годом.

Среди ввозимой техники самая большая доля — у механического оборудования. В стоимостном выражении его импорт вырос на 28% и составил $45 млрд, а доля среди остальной ввозимой техники достигла 41%. Рост был обусловлен увеличением импорта вычислительных машин на $1,2 млрд, увеличением ввоза бульдозеров и грейдеров, оборудования для обработки резин и пластмасс, частей вычислительных машин и жидкостных насосов, двигателей внутреннего сгорания и прочего промышленного оборудования. Поставки осуществлялись из Китая, Германии и США. Причиной роста спроса на оборудование стал укрепившийся курс рубля и восстановление темпов роста в отдельных отраслях промышленности.

Импорт электрооборудования составил $27 млрд, увеличившись на 24%. Больше всего ввозилось телефонных аппаратов для сотовой связи из Китая и Вьетнама.

Поставки транспортных средств тоже выросли по сравнению с прошлым годом. Рост был связан с увеличением поставок запчастей для легковых автомобилей, грузовиков и тракторов. При этом в стоимостном объеме импорта доля ввоза легковых автомобилей снизилась с 38% до 31% в пользу увеличения доли спецтехники (с 11% до 17%) [2]. Это связано с наращиванием в России собственной промышленной сборки автомобилей «Мазда», «Тойота», «Фольксваген», «Шкода» и др.

Вторая по величине группа ввозимых товаров — это химическая продукция. На нее пришлось 17,7% всего импорта в Россию, при этом стоимостные объемы по итогам года выросли на 19% — до $40,3 млрд. Крупная категория ввозимых товаров — фармацевтическая продукция и лекарства — 27% поставок. Ввоз лекарств за 2017 год вырос более чем на $1,4 млрд. Увеличение импорта связано с подорожанием продукции. Лекарства Россия ввозила из Германии, Франции, Италии, Индии и других стран. Россия пытается наладить импортозамещение в фармацевтической отрасли, потому что продукция остается востребованной, даже несмотря на рост цен. Как только курс рубля начал расти, иностранные лекарства вернулись на российские прилавки.

В России продолжает действовать продовольственное эмбарго, но в прошлом году страна продолжила наращивать закупки продовольственных товаров и открыла для себя много новых направлений импорта товаров взамен стран Европы.

Отсутствие оперативных каналов взаимодействия между странами ЕАЭС является одной из главных проблем внешнеэкономической деятельности. Необходимы четкое выполнение определенных задач в соответствии со стратегиями ЕАЭС, создание определенных правил для согласования позиций каждого государства-члена ЕАЭС. Эффективного взаимодействия между государствами можно достичь путем пересмотра тарифных преференций, льгот [3, 5]. Это окажет влияние на регулирующую функцию, которую выполняет таможенный тариф, в отношении развивающихся стран и позволит выстроить благоприятную обстановку.

Благодаря таможенному регулированию происходит воздействие на рынок, формируется его доступность для внешней торговли, выстраивается внешняя политика. Также таможенно-тарифное регулирование необходимо для отечественного производства, поддержания конкурентоспособности. Необходимо уделять особое внимание проблемам безопасности экономики, а также развитию и внедрению глобальных инноваций в промышленное производство России. Необходимо произвести укрепление России в рамках ЕАЭС для отстаивания интересов страны в мировой торговле, внешнеэкономической деятельности.

Ранее была разработана концепция социально-экономического развития страны до 2020 года, полагаясь на положения которой формируется политика страны в области промышленного производства. Целесообразным является соотнесение таможенных ставок, тарифов, их структуры с целями, обозначенными в концепции развития страны.

В развитии Российской Федерации таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности играет главную роль. В период развития торговли мирового уровня необходимо создание четкой и эффективной политики внешнеэкономической деятельности, а именно — пристальное внимание к совершенствованию принципов таможенно-тарифного регулирования [4]. Российской Федерации необходимо удерживать лидерский статус и принимать во внимание возможность обеспечения конкурентоспособности отечественного производства путем регулирования ставок таможенных тарифов, исходя из разработанных стратегий развития страны. В области таможенно-тарифного регулирования требуется улучшение процедур строгого контроля в целях обеспечения экономической безопасности страны, повышения эффективности взаимодействия со странами ЕАЭС.

Библиографический список:

1. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 № 164-ФЗ.
2. Быркова Е. Статистика внешней торговли в 2017 году: цифры и факты [Электронный ресурс], — http://провэд.рф/article/46348-statistika-vneshney-torgovli-v-2017-godu--tsifry-i-fakty.html.
3. Муравьева М.А., Назарова О.Г., Силаева В.В. Обеспечение экономической безопасности России в условиях современной геополитической нестабильности // Управление социально-экономическими системами и правовые исследования: теория, методология и практика: сборник научных работ Международной научно-практической конференции преподавателей, аспирантов и студентов. — Брянск: ИЭиП БГУ, 2017. — С. 340–343.
4. Назарова О.Г., Муравьева М.А., Силаева В.В. и др. Анализ конъюнктуры рынка инвестиционных активов в современных экономических условиях // Экономика. Социология. Право. — 2016. — № 3. — С. 22–30.
5. Силаева В.В., Муравьева М.А., Назарова О.Г. Проблемы и перспективы управления развитием экспортного потенциала Российской Федерации // Современный стиль управления: сборник трудов IV Всероссийской научно-практической конференции (с международным участием). — Чебоксары, 2016. — С. 154–172.

Личный таможенный досмотр как фактор экономической безопасности России

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

Аннотация: в статье отражена сущность такой формы таможенного контроля, как личный таможенный досмотр, содержатся данные о количестве правонарушений, связанных с контрабандой, за 2015–2017 гг., представлена структура основных предметов, скрываемых физическими лицами при перемещении через таможенную границу, а также способы сокрытия контрабанды физическими лицами. На основе этих данных выявлены особенности и наметившиеся направления повышения эффективности личного таможенного досмотра.

Ключевые слова: таможенный контроль, личный таможенный досмотр, контрабанда, правонарушения, технические средства таможенного контроля.

Personal Customs Inspection as a Factor of Economic Security in Russia

V.V. Silaeva,
candidate of economic sciences, associated professor at the Department of Customs and Marketing, Ivan Petrovsky Bryansk State University

Abstract: this article reflects the nature of such form of customs control as personal customs clearance, contains data on the number of offenses related to smuggling for 2015–2017. The structure of the main items concealed by individuals when moving across the customs border, as well as ways to conceal smuggling by individuals are presented. On the basis of these data, the peculiarities and outlined directions of increasing the efficiency of personal customs screening have been revealed.

Keywords: customs control, personal customs inspection, smuggling, offenses, technical means of customs control.

Актуальность выбранной темы состоит в том, что на сегодняшний день все более остро встает тема терроризма, ввоза взрывчатых веществ, наркотических средств, оружия и других предметов, запрещенных к перемещению через таможенную границу ЕАЭС. Все это несет угрозу общественной безопасности, нравственности, жизни и здоровью человека и иным правоохранительным интересам. Именно таможенные органы в данной ситуации осуществляют защиту интересов государства и противодействуют незаконному перемещению товаров через таможенную границу посредством эффективного применения форм таможенного контроля. С другой стороны, таможенные платежи, взимаемые таможенными органами при перемещении товаров через таможенную границу России, составляют значительную часть от всех доходов, поступающих в федеральный бюджет, и их недополучение вследствие незаконного ввоза товаров, представляющих собой ценность, ведет к нанесению вреда финансово-экономической системе страны. По этой причине сбор таможенных платежей в полном объеме является одной из важнейших задач, возложенных на таможенную службу.

В целях осуществления таможенного контроля должностными лицами таможенных органов может применяться такая исключительная форма, как личный таможенный досмотр. Ее особенностью является то, что для ее проведения должны быть серьезные основания и проводится она только по письменному решению начальника таможенного органа либо лица, его замещающего [2]. Применение данной формы таможенного контроля осуществляется в том случае, если есть предположения о том, что лицо, пересекающее таможенную границу страны, скрывает при себе предметы, запрещенные к ввозу на таможенную территорию ЕАЭС, или на такие товары наложены ограничения. В качестве основания могут быть рассмотрены сведения, полученные от сторонних лиц, правоохранительных органов и т.д. [1].

Одним из принципов проведения таможенного контроля является выборочность, поэтому из всего потока лиц, пересекающих таможенную границу, личный таможенный досмотр будет применяться только к тем, кто вызывает подозрение у должностных лиц таможенных органов, либо в отношении которых получена соответствующая информация [6]. Чаще всего подозрение вызывают лица, ведущие себя возбужденно, агрессивно или слишком неуверенно, в любом случае,

выделяющиеся из толпы. Инспектор задает такому человеку несколько вопросов и по его поведению и реакции определяет, все ли с ним в порядке. Если человек начинает сопротивляться, беседа может продолжиться с последующим проведением личного таможенного досмотра.

Как правило, данная форма таможенного контроля назначается не так часто, как, например, проверка сведений и документов или получение объяснений, но в результате ее применения практически в 80% случаев выявляется факт нарушения таможенного и иного законодательства страны.

Основным видом преступления, выявленным в результате проведения личного таможенного досмотра, является контрабанда, которой признается нелегальное перемещение ценностей либо других товаров через таможенную границу государства.

По итогам проведения таможенного контроля таможенными органами России было установлено, что за 2017 год доля правонарушений, связанных с контрабандой, от всего количества уголовных дел в области таможенного дела составила 52%. В предыдущем 2016 году данный показатель составил 43%, а в 2015 году — 63% [4].

Таким образом, число зафиксированных фактов контрабанды меняется: сначала в 2016 году оно уменьшилось на 20%, а затем в 2017 году увеличилось на 9% относительно 2016 года, хотя его доля в общем количестве возбуждаемых дел все так же несомненно велика.

На протяжении последних нескольких лет основными предметами контрабанды все так же остаются валюта, наркотические вещества, оружие, электроника, ювелирные изделия, мех и кожа, культурные ценности, редкие животные и прочее. Все эти предметы либо запрещены законодательством к ввозу и вывозу, либо подлежат ограничениям и облагаются таможенными пошлинами.

При контрабанде физическими лицами используются различные способы сокрытия:

- под одеждой,
- внутри тела,
- в багаже или ручной клади и пр.

Чаще всего запрещенные предметы провозят в багаже или ручной клади, так как это наиболее простой способ. Чуть меньшей популярностью пользуется способ сокрытия под одеждой или в карманах, также не редки случаи провоза предметов, как правило, наркотиков, внутри тела.

Анализируя статистику выявленных правонарушений, связанных с контрабандой, в разных регионах страны за 2017 год, можно сделать вывод о том, что наибольший поток незаконного перемещения предметов идет в регионе деятельности Северо-Западного и Сибирского таможенных управлений, где количество возбужденных дел в этой сфере составляет 452 и 370 соответственно [3].

Чаще всего через таможенную границу пытаются провезти валюту, так как установлен определенный лимит — 10 000 долл. США, а его превышение необходимо декларировать и платить пошлину. Только за 2017 год объем незаконно перемещенных наличных денежных средств превысил 100 млн руб. Правонарушители придумывают различные способы сокрытия валюты: прячут в предметах одежды, маскируют в волосах, прикрепляют различными приспособлениями к телу.

Большую долю в структуре незаконно перемещаемых предметов занимают ювелирные изделия, так как представляют особую ценность. Способы нелегального перемещения во многом схожи с валютой, но бывают и более изощренные: например, некоторые лица пытаются провезти кольца и другие ювелирные украшения во рту.

Также значительную часть контрабанды составляют наркотики, которые преступники стараются замаскировать более тщательно, чем вышеперечисленные предметы. Были зарегистрированы такие случаи, как провоз наркотиков, в частности кокаина, в протезе ноги мужчины, а также в животных, внутри которых хирургическим путем разместили пакетики с героином.

На протяжении многих лет разрабатываются и практически проверяются различные методы обнаружения взрывчатых и наркотических веществ — от использования для этого специально обученных собак до сложных систем, реагирующих на присутствие следов таких веществ.

Наркотические вещества ввозятся в Россию в том числе и из таких стран, как Республика Беларусь и Украина, но наибольшее количество контрабанды ввозится из среднеазиатских стран. Поток оттуда составляет около 90% всей контрабанды на территорию Российской Федерации [5]. Исходя из сведений, полученных при допросе контрабандистов, только 30% из них были уверены, что совершаемое ими преступление не будет выявлено, остальные 70% были готовы к тому, что их раскроют. Все это говорит о том, что незаконное перемещение наркотиков высоко оплачивается, и контрабандисты продолжают рисковать, даже будучи уверенными в своей неудаче.

Не так часто, но все же встречаются случаи незаконного перемещения электроники, в основном телефонов. Так, женщина хотела провезти несколько десятков телефонов, приклеенных к телу, но, по словам таможенников, ее подвела походка — она была слишком скованной, что и привлекло внимание.

Самыми жестокими являются способы нелегального перемещения через таможенную границу редких животных, так как их теневой рынок является одним из самых доходных. Проблема состоит в том, что очень часто перемещают животных, находящихся на грани вымирания, а в процессе их транспортировки большая часть гибнет. Более того, даже те животные, которых благополучно перевезли, практически не имеют шансов оставить потомство, поэтому для общей популяции они не играют никакой роли. Контрабандисты придумывают различные приспособления как для сокрытия их в багаже, так и для крепления к телу. Так, мужчина пытался провезти в мешочках, прикрепленных к телу скотчем, более 10 детенышей гекконов.

Таким образом, контрабанда занимает значительную долю в структуре правонарушений в сфере таможенного

дела, следовательно, количество желающих незаконно перевезти различные товары практически не убавляется. Основными предметами нелегального ввоза и вывоза являются валюта, ювелирные украшения, наркотические вещества и другие ценные вещи. В большинстве случаев должностные лица таможенных органов успешно пресекают попытки незаконного перемещения через таможенную границу различных товаров.

В настоящее время наметились такие основные направления повышения эффективности проведения личного таможенного досмотра, как:

- совершенствование информационно-аналитической деятельности оперативно-розыскных подразделений таможенных органов и их целенаправленное использование;
- разработка системы конкретных признаков, позволяющих выявлять правонарушения со стороны лиц, перемещающих товары через таможенную границу;
- повышение результативности взаимодействия оперативно-розыскных подразделений таможенных органов с правоохранительными органами России и зарубежных стран;
- совершенствование использования технических средств таможенного контроля, в частности, внедрение новых технологий, ускоряющих работу таможенных органов, создание и поддержание системы инспекционно-досмотрового комплекса с возможностью обмена информацией между таможенными органами и другими организациями.

Дальнейшее развитие этих направлений позволит применять необходимые меры по пресечению правонарушений в таможенной и других областях законодательства еще до фактического перемещения товара через таможенную границу. Также совершенствование технических средств таможенного контроля позволит ускорить процесс проверки физических лиц при их перемещении через таможенную границу и повысить эффективность применения личного таможенного досмотра.

Библиографический список:

1. Федеральный закон от 27.11.2010 № 311-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «О таможенном регулировании в Российской Федерации».
2. Муравьева М.А., Назарова О.Г., Силаева В.В. Обеспечение экономической безопасности России в условиях современной геополитической нестабильности // Управление социально-экономическими системами и правовые исследования: теория, методология и практика: сборник научных работ Международной научно-практической конференции преподавателей, аспирантов и студентов. — Брянск: ИЭиП БГУ, 2017. — С. 340–343.
3. Силаева В.В., Муравьева М.А., Назарова О.Г. Проблемы и перспективы управления развитием экспортного потенциала Российской Федерации // Современный стиль управления: сборник трудов IV Всероссийской научно-практической конференции (с международным участием). — Чебоксары, 2016. — С. 154–172.
4. Виртуальная таможня [Электронный ресурс], — www.vch.ru.
5. Официальный сайт Федеральной таможенной службы [Электронный ресурс], — www.customs.ru.
6. Портал внешнеэкономической информации [Электронный ресурс], — www.ved.gov.ru.

АКАДЕМИЯ МБА a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

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

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

реклама

► **Контакты: тел. (499) 152-79-41; e-mail: info@a-mba.ru**

Новая индустриализация и этапы ее реализации

Н.А. Чернышева,
к. э. н., доцент кафедры международных экономических отношений и внешнеэкономических связей им. Н.Н. Ливенцева, МГИМО МИД России

Аннотация: в мировой практике государство играет главную роль в процессах новой индустриализации. Восстановление российской экономики затруднено без повышения конкурентоспособности национальных предприятий, выведения их на международные рынки, что диктует необходимость проведения ускоренной новой индустриализации. В статье предложена стадийность осуществления новой индустриализации в России.

Ключевые слова: промышленность, новая индустриализация, стадийность, промышленная политика.

New Industrialization and Its Implementation Stages

N.A. Chernysheva,
Ph.D. in Economics, Associate Professor at the Department of International Economic Relations and Foreign Economic Relations n.a. N.N. Liventsev, MGIMO University

Abstract: a state plays a major role in new industrialization. A restoration of the Russian economy is difficult without increasing the competitiveness of national industrial enterprises, making them enter international markets, which dictates the need for new industrialization. The article suggests necessary stages in order to implement new industrialization in Russia.

Keywords: industry, new industrialization, stages, industrial policy.

В мировой практике государство играет главную роль в процессах новой индустриализации как инициатор и организатор формирования целевых векторов научно-технологического развития промышленности, осуществляя ее институциональную и финансовую поддержку [4].

Основаниями для осуществления промышленной политики являются обеспечение национальной безопасности страны, в том числе продовольственной, энергетической, культурной, а также преодоление кризисных и других факторов, сдерживающих экономическое развитие страны.

Промышленная политика являлась и остается основой ускоренной индустриализации в Европе и странах Восточной Азии. В Евросоюзе, например, приоритетным вопросом является создание единой промышленной политики, направленной не только на промышленное развитие, но и на защиту окружающей среды [2], обучение персонала, сохранение культурного наследия и прочие государственные задачи [1].

Промышленная политика применяется для преобразования ключевых промышленных секторов, повышения конкурентоспособности национальных предприятий, выведения их на международные рынки. Начиная с конца XX века, приоритетами промышленной политики становятся развитие НИОКР [3], обучение персонала, а также формирование взаимосвязей между правительством, институтами развития, банками, научными учреждениями и частным сектором для реализации комплексных инвестиционных проектов.

Восстановление российской экономики после неэффективных трансформационных реформ с использованием в качестве инструмента ее вторичного сектора (промышленности) и учетом дефицита времени, по сути, можно определить как ускоренную новую индустриализацию. Такая индустриализация отличается, например, от стран успешной поздней индустриализации тем, что Россия на стартовых позициях уже имеет достаточно развитую промышленность.

Этапность промышленной политики. Известный норвежский экономист Эрик Райнерт, разъясняя главную мысль своей известной книги, писал: «богатые страны разбогатели благодаря тому, что десятилетиями, а иногда и веками их правительства… субсидировали и защищали динамичные отрасли промышленности и услуг… развивая производственные структуры в тех областях, где был сконцентрирован технологический прогресс» [5]. И далее, ссылаясь на философа и экономиста времен Просвещения Давида Юма, привел его мысль, что лучший способ увеличить эффективность сельского хозяйства — пойти окружным путем и увеличить вначале эффективность обрабатывающей промышленности.

Если синтезировать эти две фразы, то мы получим готовую парадигму новой индустриализации, выраженную следующей формулой:

Богатство = Правительство (субъект) + Субсидирование (воздействие) + Динамичные и технологически оснащенные отрасли (объект)

Надежным путем достижения результата в экономике является опора на промышленность. Эрик Райнерт считает, что богатые страны стали таковыми прежде всего благодаря сочетанию государственного вмешательства, протекционизма и стратегических инвестиций, а не благодаря свободной торговле.

Как показал ретроспективный анализ стадийности ускоренной поздней индустриализации стран мира, факторы, определяющие успех промышленной политики, зависят от стадий индустриализации и присущих им наборов структурных элементов (инструментов промышленной политики), индивидуальных для каждой страны. Можно выделить 3 такие стадии:

1. Стадия опытно-экспериментального формирования предпосылок роста.
2. Стадия устойчивого опережающего ресурсонакопительного роста.
3. Стадия стабильного прогрессивно-инновационного развития.

Стадийность осуществления новой индустриализации в России с необходимыми мероприятиями представляется автором в следующем виде.

1. Разработка долгосрочной стратегии развития на основе новой индустриализации социальной направленности. Целевая реорганизация государственного аппарата и институтов всех уровней, направленная на развитие экономики. Глубокий анализ мирового опыта государственной политики и планирования индустриализации с привлечением для его осуществления консультантов из стран, успешно осуществивших активную индустриализацию. Комплексный анализ состояния национальной экономики и направлений ее роста, ревизия ресурсов и поиск источников их долгосрочного пополнения, создание сетей, выбор теоретической платформы, выявление потенциальных возможностей, выбор стратегических и приоритетных отраслей, конкурентных преимуществ. Подготовка специалистов высокой квалификации с использованием национальных и зарубежных образовательных центров, консультационных фирм и др. Расширение специализации институтов и государственных учреждений с учетом потребностей индустриализации.

2. Целеполагание, выработка стратегии государственной промышленной политики. Подготовка общегосударственной стратегии промышленного развития. Определение ключевых отраслей и инструментов государственной поддержки фундаментальных исследований, «исследований и разработок, направленных на решение как значимых задач в рамках приоритетов научно-технологического развития Российской Федерации, так и задач, инициированных исследователями и обусловленных внутренней логикой развития науки» [6]. Создание системы нормативно-правового регулирования.

3. Формирование, мобилизация и распределение ресурсов. В зависимости от выбранной стратегии финансовые ресурсы могут быть распределены среди отобранных приоритетных предприятий и секторов по «вертикальному» либо по «горизонтальному» принципу, то есть в равной мере между всеми отраслями промышленности.

4. Создание адекватной задачам новой индустриализации сети частных предприятий, финансовых учреждений, фондов и государственных институтов. Реорганизация государственной структуры, создание федеральных и региональных служб планирования и статистики, расширение структурной специализации, создание служб управления и развития, а также оперативного штаба новой индустриализации, включающего представителей частного сектора и государства. Возрождение профсоюзов и других общественных организаций с использованием успешного советского опыта. Создание и дооснащение производственных объединений, включающих НИИ, опытное и серийное производство.

Определение предприятий, имеющих стратегическое и системообразующее значение для основных отраслей регионов. Привлечение на государственные промышленные предприятия квалифицированных управленцев, технических специалистов и менеджеров, приобретение современного производственного оборудования, технологий и создание инфраструктуры.

5. Практическое осуществление структурной трансформации по обеспечению макроэкономической стабильности. Этот этап является по сути экспериментальным, поскольку в области промышленной политики не существует стандартных подходов и универсальных рецептов. Хотя всякое человеческое действие, предпринятое для достижения определенного результата, — это более или менее успешный эксперимент, эксперимент в области динамичной экономики является уникальным, единичным и не отвечает требованиям повторяемости. Сам факт эксперимента будет влиять на происходящее с изучаемым объектом — предприятием, отраслью, целой страной — и сопряженными с ним объектами по принципу цепной реакции. Другими особенностями таких экспериментов являются неопределенная разнонаправленность их влияния и большие временные задержки результатов (эффектов), затрудняющие получение экономической информации, позволяющей производить своевременную корректировку промышленной политики.

6. Устойчивый опережающий ресурсонакопительный рост в условиях прогрессирующей либерализации и децентрализации планирования, рост социально-экономического благосостояния. Накопление системных базовых предпосылок для будущей положительной динамики.

7. Стабильное прогрессивно-инновационное развитие в условиях частно-государственного и общественного консенсуса. Поскольку предложенные стадии новой индустриализации являются системными, они могут быть выполнимыми только при активном сбалансированном участии всех заинтересованных сторон (государства, бизнеса и общества) с привлечением всех наличных и вновь создаваемых ресурсов, возможностей внутреннего и внешних рынков, эффективных политических инструментов.

Все стадии являются условно последовательными, поскольку их многочисленные элементы (субъекты, объекты и их отношения) взаимосвязаны и взаимозависимы и на отдельных временных участках могут смещаться и совмещаться во времени, т.е. быть параллельными. Система динамична, поскольку в процессе реализации стадий могут изменяться многие внешние и внутренние условия, параметры осуществления индустриализации и, соответственно, все связанные с этим параметры промышленной политики.

Библиографический список:

1. Commission and Its Priorities [Электронный ресурс], —https://ec.europa.eu/commission/index_en.
2. Europe's Re-industrialisation Agenda: A Green Policy U-turn? [Электронный ресурс], — https://www.euractiv.com/section/energy/linksdossier/europe-s-re-industrialisation-agenda-a-green-policy-u-turn.
3. Global Survey of R&D Incentives [Электронный ресурс], — https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/nl/Documents/tax/deloitte-nl-tax-global-survey-r-and-d-incentives-2015.pdf.
4. Perspectives on Global Development 2013: Industrial Policies in a Changing World. OECD. Paris. 2013. — 260 pp.
5. Райнерт Э.С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. — М.: Высшая школа экономики, 2011. — 384 с.
6. Указ Президента Российской Федерации от 01.12.2016 № 642 «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации».

Российский экономический интернет-журнал

www.e-rej.ru

Научное электронное издание ориентировано на широкий круг читателей, интересующихся вопросами экономики, и адресуется ученым, преподавателям, аспирантам и студентам, работникам федеральных и региональных органов государственного управления и местного самоуправления, а также предпринимателям и менеджерам. Выходит с 2001 года.

Издание включено в Перечень Высшей аттестационной комиссии России (ВАК) — список изданий, рекомендуемых для опубликования основных научных результатов диссертаций на соискание ученой степени кандидата и доктора наук.

Доступ ко всем статьям журнала бесплатный

реклама

Анализ зависимости качества высшего и среднего образования и рынка недвижимости в Москве

А.В. Мирошин,
аспирант кафедры Финансовый менеджмент, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, председатель методического объединения «Социальные науки», учитель экономики ГБОУ «Школа Перспектива»

Аннотация: в работе представлен анализ лучших школ и вузов г. Москвы, создана географическая карта данных учебных заведений, и произведен корреляционный анализ. По результатам исследования получены данные, опровергающие предположение о том, что в престижных районах с высоким уровнем цен на недвижимость располагаются лучшие школы города.

Ключевые слова: финансирование образования, недвижимость, рынок жилой недвижимости, качество образования, среднее и высшее образование, рейтинг вузов, рейтинг школ, столичное образование.

Analysis of the Dependence between the Quality of Higher and Secondary Education and the Real Estate Market in Moscow

A.V. Miroshin,
Post-graduate student at the Department of Financial Management, Plekhanov Russian University of Economics, the Chairman of the methodical association «Social Sciences», teacher of Economics at the «School Perspective»

Abstract: the paper presents an analysis of the best schools and universities in Moscow. The geographical map of these schools is created and a correlation analysis is made. As a result of the study, data were obtained, refuting the assumption that the best schools of Moscow are located in prestigious areas with a high level of real estate prices.

Keywords: financing of education, real estate, residential real estate market, quality of education, secondary and higher education, ranking of universities, school ratings, capital education.

Развитие институциональной экономики на различных уровнях управления за последние десятилетия привело к тому, что образование стало сложной структурой, на которую влияет множество факторов. Сегодня активно обсуждается вопрос о снижении дифференциации образовательных услуг во всех регионах: независимо от географического расположения, каждый ученик должен получать единое образование. Изучая образовательные вопросы в Москве, невозможно не обратить внимание на различия социума по различным факторам, в первую очередь — на экономическое расслоение. Значимым показателем может стать стоимость находящейся в собственности москвичей недвижимости в различных районах города. Отсюда возникает логическое предположение, что на качество образования может влиять не только потенциал школы или ВУЗа, но и их расположение в городе Москве. Но есть ли зависимость между стоимостью недвижимости и качеством образования?

На сегодняшний день образовательное учреждение как высшего, так и среднего звена — это сложная система, на которую влияют различные внешние как микроэкономические (удаленность от центра, наличие вузов-партнеров, престижность района, удаленность от метро), так и макроэкономические факторы (социально-экономическое благополучие граждан, показатели индекса человеческого развития, развитие экономики, инфляция и т.д.). При выборе учебного заведения родители обращают внимание не только на качество образовательных услуг, но и на географическое расположение школы/вуза, в котором будут обучаться их дети.

Рассматривая среднее общее образование, можно утверждать, что зачисление в большинство школ осуществляется в соответствии с регистрацией по месту жительства ребенка и родителей и проживанием на территории, за которой закреплена образовательная организация. Однако это не запрещает учащимся и их родителям выбирать любую школу (при наличии в других образовательных учреждениях свободных мест для перевода) [2]. Стоит отметить высокую дифференциацию стоимости квадратного метра квартир в разных районах и округах, что также затрудняет переезд семьи к более подходящей образовательной организации. Для системы высшего образования возможность выбора условий проживания значительно отличается от общего

среднего, что обусловлено возрастом обучающихся (большинство студентов уже достигли совершеннолетия и имеют возможность самостоятельно передвигаться в пределах города/региона, а также переехать в общежития при вузе). Но это не снижает вероятность возникновения затруднений при переезде в другой регион с более дорогой жилой недвижимостью и, как показывает практика, с более качественным образованием.

Цель: определить наличие зависимости между престижем вузов и школ и стоимостью жилой недвижимости в том же районе.

Гипотеза: качество образования в вузе или школе влияет на стоимость недвижимости, которая находится рядом с образовательными учреждениями.

Контргипотеза: качество образования в вузе или школе не влияет на стоимость недвижимости, которая находится рядом с образовательными учреждениями.

Для определения зависимости между качеством образования и стоимостью жилой недвижимости в работе будет использован корреляционный анализ.

В соответствии с Федеральным законом от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», качество образования — «комплексная характеристика образовательной деятельности и подготовки обучающегося, выражающая степень их соответствия федеральным государственным образовательным стандартам, образовательным стандартам, федеральным государственным требованиям и (или) потребностям физического или юридического лица, в интересах которого осуществляется образовательная деятельность, в том числе степень достижения планируемых результатов образовательной программы» [2]. Качество образования также можно понимать как социальную категорию, определяющую результативность процесса образования в обществе и направленную на удовлетворение интеллектуальных потребностей и формирование профессиональных, бытовых и гражданских компетенций личности [11]. Более простое определение, которое будет использовано в статье, можно сформулировать следующим образом: качество образования — это характеристика системы образования, которая показывает результативность и образовательные достижения в соотношении с социальными и экономическими потребностями общества.

В настоящий момент существует несколько рейтингов университетов, которые характеризуют качество образования в данных учреждениях, среди которых наибольшей популярностью пользуется официальный рейтинг Министерства образования и науки РФ, который будет использован в исследовании. К критериям оценивания по данному рейтингу относятся:

- преподавательский состав,
- количество студентов,
- количество изданных научных работ,
- материальная база (обеспеченность учебным материалом),
- бытовые условия в аудиториях и общежитии,
- количество трудоустроившихся выпускников,
- успешность выпускников (их представленность в бизнес-элите),
- оценка качества преподавания самими выпускниками,
- мнение о выпускниках работодателей,
- средний уровень поступающих (на основе баллов ЕГЭ) [14].

С другой стороны, можно рассматривать качество образовательного процесса, основываясь на рейтинге поступающих в вуз (баллы за ЕГЭ), а также объеме научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в расчете на одного преподавателя и международной деятельности (партнерские программы с иностранными вузами, обмен и привлечение иностранных студентов) [4].

В образовательных учреждениях среднего звена критерии оценивания, безусловно, отличаются. По мнению кандидата экономических наук Н.А. Екимовой, они основываются лишь на двух объективных показателях — результатах ЕГЭ и результатах участия школьников в олимпиадах. Однако в современных условиях департамент образования г. Москвы разработал более сложную систему оценки качества образования среднего звена, позволяющую максимально объективно оценить образовательное учреждение. Критерии были разделены на несколько блоков:

- показатели эффективности работы образовательной организации по обеспечению качественного массового образования (результаты ЕГЭ, ОГЭ);
- показатели эффективности работы образовательной организации по созданию условий для развития талантов максимального количества обучающихся (участие во Всероссийской олимпиаде школьников и Московской олимпиаде школьников на различных этапах);
- показатели результативности работы дошкольных групп;
- показатели эффективности работы образовательной организации по профилактике правонарушений;
- показатели эффективности работы образовательной организации по работе с обучающимися, имеющими особые образовательные потребности;
- показатели результативности работы образовательной организации по использованию в обучении социально-культурных ресурсов города;
- развитие профессиональных умений и профессионального мастерства;
- развитие массового любительского спорта [15].

В соответствии с вышеперечисленными требованиями происходит оценивание образовательных учреждений высшего и среднего звена, после завершения которого оно получает свое место в рейтинге. В связи с тем, что количество образовательных учреждений среднего звена в Москве значительно больше, чем высшего, школ было взято больше.

Для определения термина «недвижимость» обратимся к Гражданскому кодексу РФ: «к недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без

Таблица 1

Стоимость квартир рядом с МГУ им. М.В. Ломоносова

Количество комнат в квартире	Адрес	Этаж	Стоимость, тыс. руб.	Площадь, м²	Цена за м², тыс. руб.
1 комната	Мичуринский проспект, 13	23/23	13300	39	341,025
	Молодежная улица, 5	1/6	8490	38	223,421
	Мосфильмовская улица, 16	5/21	16750	48	348,958
2 комнаты	Ломоносовский проспект, 33	3/5	10200	44	231,818
	Ломоносовский проспект, 25, к. 1	15/17	45000	100	450
	Улица Дружбы, 2/19	2/8	12000	50	240
3 комнаты	Ломоносовский проспект, 25, к. 5	11/12	62000	140	442,857
	Ломоносовский проспект, 29, к. 3	3/19	45000	110	409,09
	Улица Дружбы, 10/32	3/8	24000	100	240

несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства» [1].

Для классификации объектов недвижимости в Российской Федерации выделяют две основные категории — естественные и искусственные объекты. При формировании цены учитывают как макроэкономические показатели, к которым можно отнести политическую и экономическую ситуацию в регионе/стране, социальное положение граждан в целом, так и микроэкономические, которые характеризуют отдельно взятый объект и его окружение. В данной работе будут рассмотрены искусственные объекты на микроуровне, поскольку именно к этому направлению относят жилую недвижимость, а также необходима индивидуальная оценка каждого помещения.

Рынок жилой недвижимости также обладает своей классификацией: первичный и вторичный, многоквартирные дома и индивидуальные сооружения, квартиры и комнаты. Однако на цену влияют не только вышеперечисленные факторы. Также можно выделить следующие характеристики: район (местоположение), общая площадь, этаж, тип (планировка квартиры), материалы стен, состояние здания, наличие в квартире балконов и лоджий, наличие лифта, видовые характеристики объекта [10].

Стоит отметить, что расположение школ и вузов рядом с жилой недвижимостью не отмечается в большинстве исследований, что характеризует данный фактор как незначительный.

На основании данных, полученных в ходе анализа, была составлена карта (рисунок), на которой отображено порайонное расположение образовательных организаций высшего и среднего звена города Москвы. После просмотра карты можно отметить:

1. Присутствует зависимость расположения между школами и вузами.
2. Большинство рейтинговых школ находятся недалеко от своих вузов-партнеров.
3. Основное скопление лучших школ и вузов столицы находится в Юго-Западном и Центральном округах, что свидетельствует о высоком уровне качества образования в них.

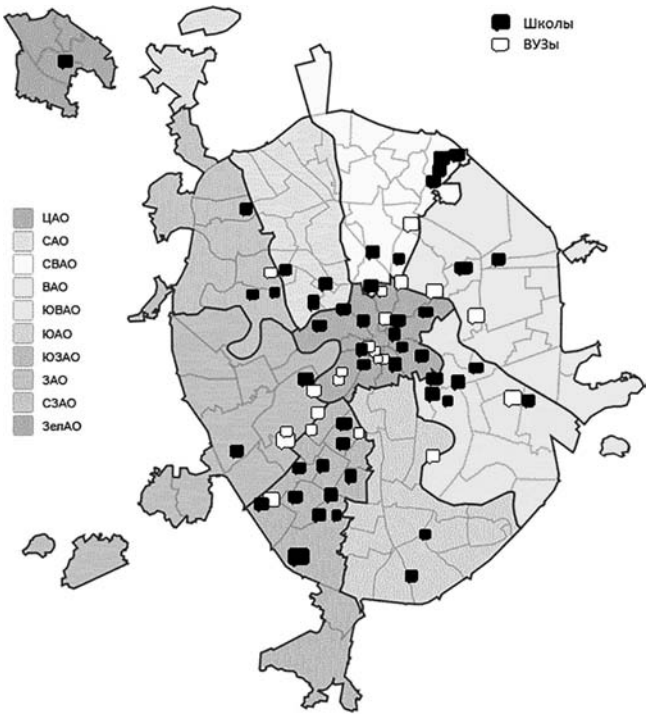


Рисунок. Расположение лучших школ (топ-50) и ВУЗов (топ-20) в городе Москва

Для более детального корреляционного анализа между качеством образования и стоимостью жилой недвижимости в Москве была собрана информация о стоимости недвижимости в определенном районе с использованием интернет-ресурсов [17, 18]. С целью оптимизации и снижения отклонений были выбраны квартиры различной площади, планировки как на вторичном, так и на первичном рынке. Рассмотрим пример анализа.

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова. Первое место в рейтинге вузов г. Москвы (табл. 1).

В дальнейшем производился расчет средней стоимости за квадратный метр. Изученные данные были о районах, в которых располагаются учебные заведения среднего и высшего звена. Для создания данной таблицы использовалась информация о стоимости квартиры и ее площади. Вычисления средней стоимости

происходило с использованием формулы для нахождения среднего арифметического. Расчет стоимости 1 квадратного метра:

$$\text{Цена за 1 м}^2 = \frac{\text{Стоимость квартиры}}{\text{площадь квартиры}}.$$

Расчет средней стоимости 1 кв. м на основании выборки района $= \frac{\sum \text{цена 1 м}^2 \text{ квартиры}}{\text{количество квартир}}$.

По окончании этапов сбора информации, систематизации полученных данных и расчетного блока, связанного с вычислениями средней стоимости за квадратный метр, получены следующие данные (табл. 2).

Таблица 2

Значения корреляционного анализа

Корреляция между:	Значение
Школами и недвижимостью	-0,2296
Вузами и недвижимостью	0,0704

После завершения работы на основании полученных сведений был сделан вывод, что зависимость между престижем образовательного учреждения среднего звена и стоимостью недвижимости в районе, в котором находится данная организация, присутствует, но она обратная (чем выше рейтинг вуза, тем ниже стоимость квадратного метра) и слабая. Взаимосвязь между местом в рейтинге вуза и стоимостью недвижимости совершенно отсутствует. По итогам исследования можно утверждать, что первоначальная гипотеза опровергнута. Подтверждена контргипотеза.

Результаты исследования показывают:

1. Отсутствие дифференциации и влияния доходов на получение качественного образования.

2. Высокий уровень качества работы Правительства Москвы и, в частности, Департамента образования, дающий равные возможности получения образования.

3. Возможность переезда и покупки жилья в более комфортных районах без отражения этого на образовании ребенка.

Библиографический список:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 06.08.2017).

2. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».

3. Гаврилов Н.А. Анализ факторов, влияющих на стоимость жилой недвижимости [Электронный ресурс], — https://cyberleninka.ru/article/v/analiz-faktorov-vliyayuschih-na-stoimost-zhiloy-nedvizhimosti-1.

4. Левашов Е.Н. Критерии оценки эффективности деятельности ВУЗов России // Символ науки. — 2016. — № 2–2 (14). — С. 170–173.

5. Мухина И.А. Социально-экономическая статистика: учебное пособие. 2017.

6. Азимов Э.Г., Щукин А.Н. Новый словарь методических терминов и понятий (теория и практика обучения языкам). — М.: ИКАР, 2009.

7. Сулин М.А., Быкова Е.Н., Павлова В.А. Кадастр недвижимости и мониторинг земель: учебное пособие. — Лань, 2017. — 368 с.

8. Лаптев С.В., Филина Ф.В. Проблемы выбора финансово-экономической модели организации высшего образования. // Фундаментальные исследования. — 2016. — № 10. — С. 140–148.

9. Фомина Н: Формирование многоуровневой системы оценки качества образования (МСОКО). Методическое пособие. — Издательский дом Федорова, 2016. — 144 с.

10. Шеховцов В.В., Дикунова Л.М., Мастихина О.Ю. Анализ ценообразующих факторов, влияющих на стоимость жилых помещений (квартир) // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — 2017. — № 5 (66). — С. 58–71.

11. Шишова С.Е., Кальней В.А. Мониторинг качества образования в школе. — М.: 1998. — 78 с.

12. Рейтинг ВУЗов Москвы Топ-100 [Электронный ресурс], — http://firms.100p.ru/vuz/moscow.

13. Рейтинг лучших школ Москвы 2016–2017 [Электронный ресурс], — https://www.mos.ru/dogm/function/ratings-vklada-school/ratings-2016-2017.

14. Сайт Министерства образования и науки РФ [Электронный ресурс], — http://минобрнауки.рф (дата обращения: 20.03.2018).

15. Сайт Департамента образования г. Москвы [Электронный ресурс], — https://www.mos.ru/dogm/ (дата обращения: 20.03.2018).

16. Сайт Департамента строительства г. Москвы [Электронный ресурс], — https://www.mos.ru/ds/ (дата обращения 25.03.2018).

17. Портал о недвижимости Москвы и Московской области [Электронный ресурс], — https://move.ru.

18. Доска объявлений от частных лиц и компаний в России [Электронный ресурс], — https://www.avito.ru.

Актуальные направления развития страхования банковских рисков в условиях цифровой экономики

Ю.Т. Ахвледиани,
д. э. н., профессор кафедры финансовых рынков, РЭУ им. Г.В. Плеханова

Аннотация: в статье представлены особенности страхования банковских рисков в условиях цифровой экономики. Обозначены основные риски банковского сектора, механизмы страховой защиты банковских рисков и необходимость внедрения современных бизнес-моделей для обеспечения эффективного развития банкострахования. Дано авторское понятие страховых инноваций и обозначены преимущества их внедрения в условиях цифровой экономики. Раскрыты вопросы обеспечения информационной безопасности банков и страховщиков. Показана роль банкострахования в формировании финансовых взаимоотношений стран ЕАЭС. Автором предложено разработать совместные стандарты по защите потребителей банкостраховых услуг, что позволит усовершенствовать управление банковскими рисками и будет способствовать стабильности финансового рынка.

Ключевые слова: страховой рынок, финансовый рынок, страхование, банковские риски, цифровая экономика, информационная безопасность, банкострахование.

Current Trends in the Development of Bank Risk Insurance in the Conditions of Digital Economy

Y.T. Akhvlediany,
Doctor of Economics, professor at the Department of Financial Markets, Plekhanov Russian University of Economics

Abstract: the article presents the features of banking risks insurance in the digital economy. The main risks in the banking sector, mechanisms of insurance of Bank risks and the need for the introduction of modern business models to ensure effective development of bank insurance are indicated. The author's definition of insurance innovations is given, and the benefits of their implementation in the context of the digital are highlighted. Banks and insurers information security questions are disclosed. The role of bancassurance in shaping financial relations between the EAEC countries is shown. The author suggests to develop joint standards for protection of bancassurance consumers, which will allow to improve banking risk management and will contribute to the stability of the financial market.

Keywords: the insurance market, financial markets, insurance, bank risks, digital economy, information security, bancassurance.

Современное развитие страхового рынка характеризуется динамичностью и ростом спроса на страховые услуги. По данным Банка России, объем собранных страховых премий увеличился за 2017 год на 8,3% и достиг 1278,8 млрд руб. (1180,6 млрд руб. в 2016 году). Доля 20 крупнейших страховщиков по собранным за 2017 год премиям составила 79,8% (за 2016 год — 78,1%). Темп прироста заключенных в 2017 году договоров составил 15,1%, количество заключенных договоров страхования увеличилось до 193,1 млн единиц. Выплаты в 2017 году возросли на 3,9 млрд руб., до 509,7 млрд руб. [1, с. 69].

Ключевым направлением формирования финансовых технологий является развитие цифровых технологий на финансовом рынке, включая исследование, анализ и разработку предложений по применению финансовых технологий, создание и развитие финансовой инфраструктуры [1, с. 239].

Цифровые технологии в страховании являются важнейшим показателем эффективной финансовой системы. Одним из факторов формирования стабильной финансовой инфраструктуры в условиях цифровой экономики является страхование банковских рисков.

Отметим, что транспарентность финансового рынка зависит от эффективного страхования банковских рисков, что предполагает тщательный отбор страховщиков для осуществления данного вида деятельности. Основными критериями выбора надежного партнера для банков является их устойчивая платежеспособность, наличие разветвленной региональной сети, доступная ценовая политика.

Банковский сектор является наиболее привлекательным для инвестиций российских страховщиков. Вложения страховщиков в кредитные организации составляют более 600 млрд руб. Из них 486 млрд руб. размещены на банковские депозиты, что составляет 26% от размера суммарных активов страховщиков, 114 млрд руб. размещены на текущих счетах в кредитных организациях (6% от размера суммарных активов страховщиков) [2, с. 18].

Основными рисками банковского сектора являются: финансовые, кредитные, рыночные, риски ликвидности, операционные и др. Введение механизмов страхования для минимизации банковских рисков способствует защите от макроэкономических, системных, страновых рисков, а также рисков отраслевой концентрации инвестиционного портфеля, связанных с реализацией международных инвестиционных проектов.

Важное значение для страховых компаний, осуществляющих страхование банковских рисков, имеет построение таких бизнес-моделей, которые в любых конкурентных условиях обеспечат финансовую устойчивость, ликвидность, эффективность работы страховой организации на оперативном и стратегическом уровне.

Следует подчеркнуть, что появление страховых инноваций повышает важность системного подхода к разработке бизнес-модели. Под страховыми инновациями следует понимать использование современных технологий для предоставления страховых услуг. Преимущества страховых инноваций заключаются в следующем:

- повышение доступности страховых услуг путем внедрения новых страховых продуктов и расширения условий страхования, например, электронного страхования;
- совершенствование страхового риск-менеджмета;
- появление концептуальных бизнес-моделей страховой компании;
- повышение качества взаимодействия между участниками страхового рынка и рост добросовестной конкуренции [3, с. 42].

На наш взгляд, для развития страхования банковских рисков в условиях цифровой экономики важно совершенствовать бизнес-модели как страховщиков, так и кредитных организаций. По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», доля убыточных кредитных организаций с неэффективной бизнес-моделью достигла 25%, что свидетельствует о незавершенности процесса оздоровления банковского сектора. Все чаще с кризисом бизнес-модели сталкиваются средние по размеру активов банки, что в дальнейшем приведет к сокращению их присутствия на рынке [4].

В условиях цифровой экономики возрастает вопрос обеспечения информационной безопасности банков и страховщиков. Информационная безопасность является инфраструктурным элементом цифровой экономики. Внедрение и использование инновационных технологий на финансовом рынке, включая совершенствование механизмов предоставления финансовых услуг в электронной форме и обеспечение их информационной безопасности, вызывают необходимость внедрения эффективной страховой защиты банковских рисков. Совершенствование существующих страховых продуктов по защите информационных технологий и внедрение программ киберстрахования позволит снизить риски, связанные с информационной и финансовой безопасностью.

По данным аналитиков, объем утечек конфиденциальной информации в мире вырос за первое полугодие 2017 года в 8 раз. В первом полугодии 2017 г. аналитический центр InfoWatch зарегистрировал 925 случаев утечек конфиденциальной информации — на 10% больше, чем за аналогичный период 2016 г. В 53% случаев виновными в утечках оказались сотрудники компаний, в 2% случаев — высшие руководители и иные привилегированные пользователи. Самыми привлекательными для злоумышленников оказались сегмент высоких технологий и банковский сектор. Наибольший объем скомпрометированных данных (без учета «мегаутечек») пришелся на интернет-сервисы, торговлю, банки. Средний бизнес по-прежнему больше подвержен утечкам, чем крупные компании. Увеличилась доля утечек по сетевому каналу и электронной почте. Снизились доли утечек в результате кражи (потери) оборудования, через съемные носители и бумажные документы [5].

Стратегическое управление развитием цифровой экономики планируется обеспечить за счет повышения доли организаций, использующих стандарты информационной безопасности и методики оценки рисков информационной безопасности (включая оценку страховых рисков), к 2020 году до 15%, к 2025 году — до 50% [6].

Российская Федерация является одним из мировых лидеров в области информационной безопасности. Вместе с тем, Россия занимает 41-е место по готовности к цифровой экономике со значительным отрывом от десятки лидирующих стран, таких как Сингапур, Финляндия, Швеция, Норвегия, Соединенные Штаты Америки, Нидерланды, Швейцария, Великобритания, Люксембург и Япония. С точки зрения экономических и инновационных результатов использования цифровых технологий Российская Федерация занимает 38-е место с большим отставанием от стран-лидеров, таких как Финляндия, Швейцария, Швеция, Израиль, Сингапур, Нидерланды, Соединенные Штаты Америки, Норвегия, Люксембург и Германия. Такое значительное отставание в развитии цифровой экономики от мировых лидеров объясняется пробелами нормативной базы для цифровой экономики и недостаточно благоприятной средой для ведения бизнеса и инноваций и, как следствие, низким уровнем применения цифровых технологий бизнес-структурами [7].

Современная российская практика страховой защиты от киберрисков осуществляется в добровольной форме по договорам комплексного имущественного страхования. Страхователями выступают банки, финансовые организации и юридические лица, которые предоставляют IT-услуги. Страхование киберрисков включает страховое покрытие убытков, связанных с нарушением безопасности компьютерных сетей, возмещение расходов на программно-техническую экспертизу и на восстановление электронных данных.

В настоящее время обсуждается идея введения обязательного страхования киберрисков в рамках правительственной программы «Цифровая экономика».

Мировая практика показывает, что страхование киберрисков осуществляется исключительно на добровольной основе и является одним из эффективных методов финансовой защиты информации при гарантированном возмещении ущерба в случае возникновения рисков, связанных с угрозой информационной безопасности.

Учитывая перспективность развития и эффективность внедрения страхования киберрисков, важно разработать методику оценки стоимости информационных ресурсов с учетом стоимости программного и информационного обеспечения, а также используемых средств информационной защиты. Оценка рисков и экономически обоснованная тарификация требуют совершенствования актуарной и андеррайтерской политики страховых организаций.

Автор поддерживает мнение представителей страхового сообщества о нецелесообразности введения обязательного страхования киберрисков в России. Наиболее перспективной является вмененная форма страховой защиты от киберрисков с возможностью внесения соответствующих поправок в законодательно-правовые нормы отраслей экономики, что подтверждается опытом эффективного функционирования страхования информационных рисков в развитых странах.

Развитие страхового бизнеса зависит от эффективного внедрения современных цифровых банкостраховых технологий, позволяющих конкурировать с мировыми инновационными технологиями, обеспечивающими глобальную информационную безопасность.

Страхование позволяет минимизировать банковские риски, обеспечивает защиту интересов страхователей и государства, способствует расширению законных прав получения страховых выплат. Вместе с тем, недостаточное внедрение цифровых технологий в страховую деятельность не позволяет в полной мере реализовать стратегические задачи минимизации банковских рисков.

Отметим, что банкострахование имеет существенное значение для формирования финансовых взаимоотношений стран ЕАЭС и предполагает снижение рисков, а также расширяет возможности по внедрению современных страховых и банковских технологий. Страхование банковских рисков дает возможность стабилизировать денежные потоки и минимизировать возможные потери.

Из всех видов финансового посредничества и элементов финансовой системы стран-членов ЕАЭС наиболее развитым является банковская система. Вместе с тем, относительно низкая надежность банков предполагает возникновение банковских рисков и усиление роли страхования банковских рисков как решающего фактора минимизации рисков. Страхование банковских рисков дает возможность стабилизировать денежные потоки и минимизировать возможные потери.

Создание общего финансового рынка ЕАЭС является одной из ключевых задач инновационного развития, в соответствии с Договором о Евразийском экономическом союзе. При этом необходимо обеспечить:

- гармонизированные требования к регулированию и надзору в сфере финансовых рынков государств-членов;
- взаимное признание лицензий в банковском и страховом секторах, а также в секторе услуг на рынке ценных бумаг, выданных уполномоченными органами одного государства-члена, на территориях других государств-членов;
- осуществление деятельности по предоставлению финансовых услуг на всей территории союза без дополнительного учреждения в качестве юридического лица;
- административное сотрудничество между уполномоченными органами государств-членов, в том числе путем обмена информацией [8].

Усиление взаимодействия банковского и страхового сектора в условиях развития финансовой интеграции стран Евразийского союза позволит совершенствовать страховые механизмы в системе деятельности банков и страховых организаций. Так, разработка совместных стандартов по защите потребителей банкостраховых услуг позволит усовершенствовать управление банковскими рисками [9, с. 12].

Благодаря развитию технологий передовые зарубежные страховые компании разработали общегрупповые модели оценки рисков и капитала, которые позволяют измерять риски и оптимизировать их портфели, в конечном счете повышая капиталоотдачу [10, с. 4].

Следует разработать механизм страховой защиты сферы информационной деятельности от различных видов компьютерных злоупотреблений. Эффективное использование информационных ресурсов, рыночная конкуренция вносят в современную информационную деятельность особенности, которые отражают недостаточную степень страховой защиты от информационных рисков. Усиление процесса внедрения компьютерных и телекоммуникационных средств в управленческие процессы в различных сферах хозяйственной и финансовой деятельности требуют использования современных страховых инновационных технологий, позволяющих защитить информационное пространство от киберрисков и других информационных рисков.

В настоящее время не определен статус цифровых технологий, применяемых в финансовой сфере. Обеспечение правовых условий для внедрения инновационных банкостраховых технологий на финансовом рынке будет способствовать реализации стратегических задач по совершенствованию страховых механизмов в условиях развития цифровой экономики.

Библиографический список:

1. Годовой отчет Банка России за 2017 год [Электронный ресурс], — http://www.cbr.ru/publ/God/ar_2017.pdf.
2. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2016 году [Электронный ресурс], — http://www.cbr.ru/publ/bsr/bsr_2016.pdf.
3. Ахвледиани Ю.Т. Рынок страховых услуг: современные тенденции и перспективы развития: монография. — М.: Русайнс, 2017.
4. Прогноз развития банковского сектора в 2018 году: кризис бизнес-модели [Электронный ресурс], — https://ikubis.raexpert.ru/researches/banks/prognoz_2018.
5. Глобальное исследование утечек конфиденциальной информации в I полугодии 2017 года [Электронный ресурс], — https://www.infowatch.ru/report2017_half.

6. Проект Программы «Цифровая экономика Российской Федерации» [Электронный ресурс], — http://d-russia.ru/wp-content/uploads/2017/05/programmaCE.pdf.
7. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации», утверждена распоряжением Правительства РФ от 28 июля 2017 г. № 1632-р.
8. Приложение № 17 к Договору о Евразийском экономическом союзе [Электронный ресурс], — http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/6e98d66c53206813800fdef7b3692dbc90f83c79/.
9. Ахвледиани Ю.Т. Банкострахование в реализации стратегических задач финансовой интеграции в рамках ЕАЭС // Страховое дело. — 2018. — № 5. — С. 12–16.
10. Адамчук Н.Г. Создание культуры активного управления рисками // Страховое дело. — 2017. — № 2. — С. 3–7.

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

Финансовая Жизнь
Возрождение издания 1914 года

www.flife-online.ru

Научно-практическое, аналитическое издание, объединяющее интересы профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближающее науку, образование и бизнес.

Журнал Финансовая жизнь входит в Перечень ВАК

Подписка

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

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

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

реклама

Влияние конкурентоспособности на формирование стратегии предприятий агропромышленного комплекса

Т.В. Абалакина,
к .э. н., доцент, доцент департамента корпоративных финансов и корпоративного управления, Финансовый университет при Правительстве РФ

Аннотация: в статье раскрыты теоретические основы формирования стратегии развития предприятий агропромышленного комплекса. Обоснованы возможные направления развития отечественных сельскохозяйственных предприятий в соответствии с принятыми миссией и стратегией функционирования. Аргументирована точка зрения о значительном влиянии конкурентных преимуществ на адаптированный подход к разработке стратегии развития компаний агропромышленного комплекса, обеспечивающей темпы устойчивого экономического роста и нивелирования воздействия условий внешней и внутренней среды.

Ключевые слова: стратегия, сельскохозяйственное предприятие, аграрный сектор, конкурентоспособность.

The Influence of Competitiveness on the Formation of Strategy of Agro-industrial Complex Enterprises

T.V. Abalakina,
Ph. D., Associate Professor at the Department of Corporate Finance and Corporate Governance, Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the article reveals the theoretical basis of the strategy of development of enterprises of the agro-industrial complex. The possible directions of development of domestic agricultural enterprises in accordance with the adopted mission and operation strategy are justified. The point of view that competitive advantages has a significant impact on the adapted approach to the development of the strategy of development of the agro-industrial complex companies, providing the rates of sustainable economic growth and neutralizing the impact of the external and internal environment is reasoned.

Keywords: strategy, agricultural enterprise, agricultural sector, competitiveness.

В современных условиях ведения сельского хозяйства агропромышленный сектор формируется под воздействием различных внутренних и внешних условий, обусловливающих достаточно полное обеспечение населения продуктами питания, а индустрии — аграрным сырьем.

Многообразие климатических, погодных, почвенных, социальных и экономических обстоятельств, исторически сформировавшаяся специализация производства сельскохозяйственной продукции и размещение в соответствии с экономическими зонами обусловливают существенную дифференциацию степеней развития агропромышленных комплексов регионов России и требуют учета их отличительных особенностей при разработке стратегии формирования этого важнейшего сектора экономики государства.

В традиционном понимании стратегия — это общий план действия, направленный на реализацию поставленных задач. В отечественной литературе часто можно встретить определение стратегии как совокупности стратегических целей, способов и инструментов их реализации для формирования и поддержания своих конкурентных преимуществ путем капитализации сильных сторон, разрабатываемых в условиях нестабильной внешней среды. По мнению М.Л. Нижникова, методологической основой формирования стратегий для аграрного сектора в странах — членах Европейского Союза и развитых странах мира является концепция многофункциональности сельского хозяйства [3]. Она исходит из того, что сельское хозяйство как вид экономической деятельности продуцирует не только товары, но и незаменимые общественные блага (услуги) нетоварного характера, важнейшие из которых — продовольственная безопасность, экономические условия существования сельского населения, воспроизведение крестьянства, поддержание экологического равновесия, сохранение биоразнообразия и т.п.

Основной задачей стратегии развития компаний аграрного сектора является поиск возможностей для адаптации к быстрым изменениям внешней среды и поддержание высокой конкурентоспособности. В развитии теории стратегии именно внешняя среда выступает основным фактором перемен. Стратегия позволяет выявить приоритеты в бизнесе, определяет рынки сбыта готовой продукции и основные группы потребителей.

Необходимо выделить, что базой стратегии развития являются конкурентоспособные преимущества, помогающие преодолевать силы конкуренции на рынке и бороться за потребителей с целью их привлечения. Именно они позволяют успешно справляться с возрастающей конкуренцией на рынке и создавать привлекательные условия для потребителей и инвесторов. Конкурентные преимущества — в зависимости от состояния отрасли и рынка, а также специфичности продукции — приобретают различные формы, но прежде всего они должны соотноситься с запросами потребителей.

С целью укрепления и повышения конкурентных возможностей при беспрерывно меняющихся условиях функционирования внешней и внутренней среды, влияющей на изменения предпочтений потребителей, необходимо осуществлять постоянный мониторинг работы конкурентов, отслеживать причины и последствия изменений потребительских предпочтений. Таким образом, наличие конкурентных преимуществ укрепляет финансовое положение отдельного предприятия, определяет его позицию в своей отрасли и в целом формирует специализацию отрасли в регионе. Следует отметить, что приоритет при выборе стратегии конкуренции во многом зависит от уровня развития региона, имеющихся ресурсов и его стратегического потенциала.

Условия и принципы формирования стратегии изменяются вместе с внешней средой и возрастанием ее требований. Так, характерной особенностью разработки стратегии для периода плановой экономики государства было определение конечной планируемой цели организации и мероприятий по ее достижению.

По мнению авторов, «стратегия рассматривалась как конкретный долгосрочный план или достижение конкретной долгосрочной цели, а выработка стратегии — нахождение цели и составление долгосрочного плана. Считалось, что все изменения, происходящие в среде функционирования, полностью поддаются контролю и управлению. Однако развитие рыночных отношений свидетельствует о том, что скорость процессов изменения среды, а также дополнительные возможности, которые заключены в этих изменениях, постоянно возрастают, поэтому стратегия предприятия в рыночной экономике должна в первую очередь ориентироваться на возможности получения конкурентных преимуществ.

Второй подход к пониманию стратегии характеризуется тем, что она рассматривается как долгосрочное качественно новое определенное направление развития предприятия или отдельного региона, касающееся сферы, средств деятельности, системы экономических взаимоотношений внутри него, а также его позиции в окружающей среде — всего того, что приводит к выбранным целям. При таком подходе исключается детерминированность в поведении объекта, так как стратегия определяет свободу выбора с учетом изменяющейся ситуации. В данном случае стратегию в общем виде можно охарактеризовать как выбранное направление пути дальнейшего поведения в среде, функционирование в рамках которой должно привести к достижению поставленных целей» [1, с. 21].

Такие стратегии предполагают рост доли объема продажи на рынке за счет диверсификации производства продукции и снижении производственных затрат, а их основные функции — сохранение конкурентных преимуществ организации, ее способности акцентировать выбор своих приоритетов и основных целей на капитализации сильных сторон региона или предприятия.

Как правило, начальным этапом процесса разработки стратегии является формирование миссии экономического субъекта — характеристика организации, ее основная цель, отрасль деятельности, ее значимость в решении экономических и социальных проблем региона.

Миссия — это система мнений о статусе и значимости фирмы в рыночной среде и о возможностях ее становления и развития. Миссия — это способность находить компромисс между целями компании и интересами рыночной экономики. Как отмечал М. Мескон, миссия — это причина существования организации [2, с. 261].

Роль миссии состоит в установлении взаимных связей и экономических интересов всех участников процесса финансово-хозяйственной деятельности. По мнению авторов, варианты определений миссии организации отличаются большим разнообразием содержания. Например, общественной миссией, выполняемой АПК Смоленской области, является обеспечение населения широким ассортиментом высококачественных продуктов питания согласно научно обоснованным нормам, рациональное использование природных ресурсов [5].

В практической деятельности сельскохозяйственных компаний сегодня представлено большое разнообразие применяемых стратегий функционирования и развития, что позволяет представить их примерную классификацию (рисунок).

Рисунок. Классификационная модель стратегий региона
Источник: [1, с. 16]

Степень и эффективность решения задач по развитию производства и обеспечения населения продовольствием определяют роль регионального агропромышленного комплекса и усиливают потребность в современном подходе к определению стратегических перспектив его

развития. Таким образом, формирование стратегии развития организации и региона в целом — это итеративный поэтапный процесс [1, с. 16].

В связи с этим разработку стратегии развития регионального агропромышленного комплекса необходимо осуществлять в соответствии с оценкой состояния агропродовольственного рынка и во взаимосвязи со стратегическими приоритетами развития смежных отраслей. Однако сегодня существуют объективные ограничения возможности органов власти региона по выбору и реализации альтернативных сценариев развития агропромышленного комплекса. Основным критерием развития региона и оценки эффективности работы власти служит показатель реализации региональных интересов.

По данным исследовательского центра «Деллойт», на устойчивое развитие сельскохозяйственных компаний в течение трех последних лет повлияли рост доходов населения, а также низкий уровень удовлетворения потребностей населения основными продовольственными продуктами отечественного производства.

В этих условиях поменялись основные подходы к формированию экономической политики государства, основной задачей которой стало создание условий для формирования производства сельскохозяйственной продукции в соответствии со сложившимся спросом и расширения емкости рынка сбыта за счет предложения качественно новых продуктов для населения и перерабатывающих сельскохозяйственных предприятий.

Анализ финансового состояния крупнейших компаний российского АПК показал, что 87% их прибыли за 3 года было сформировано за счет субсидий государства, а сами компании по-прежнему не вышли на самоокупаемость. Субсидии — ключевой фактор в принятии инвестиционных решений в целом по АПК и в разработке стратегии развития отдельных крупнейших сельскохозяйственных компаний.

По результатам исследования были выделены 5 главных факторов повышения конкурентоспособности крупнейших российских сельскохозяйственных компаний на мировом и внутреннем рынке.

Основные факторы повышения конкурентоспособности компаний АПК представлены в табл. 1.

Таким образом, на протяжении трех последних лет основными факторами конкурентоспособности российских компаний на внутреннем рынке являются сокращение затрат, повышение квалификации сотрудников и повышение спроса на отечественную продукцию. Эти показатели наиболее приоритетны даже по сравнению с совершенствованием технологий производства и введением нового оборудования, что непосредственно влияет на разработку стратегии развития сельскохозяйственных предприятий.

Условия природной среды предопределяют специализацию сельскохозяйственного бизнеса региона, соотношение в нем отраслей сельского хозяйства, условия их развития и функционирования. Вследствие этого в регионах формируется различный ассортимент продукции, производимый сельскохозяйственными предприятиями, что — в целях обеспечения повсеместного полноценного питания населения страны — объективно приводит к потребности развития межрегионального обмена.

Агропромышленный комплекс региона — это целостная система, имеющая открытый характер, что, соответственно, оказывает влияние на систему пропорций производства и потребления сельскохозяйственных ресурсов. Они определяют взаимосвязь и взаимозависимость сельскохозяйственных предприятий как внутри региона, так и за его пределами.

В России, с ее многообразием естественных и экономических условий организации производства сельскохозяйственной продукции, на становление и развитие агропромышленных комплексов в значительной степени оказывает влияние территориальное разделение труда.

До рыночных реформ агропромышленные комплексы регионов были нацелены в большей степени на удовлетворение государственных потребностей в продуктах питания и в наименьшей степени — потребностей жителей собственного региона. Это было обусловлено тем, что ответственность за обеспечение населения продуктами питания возлагалась на центральные органы. В процессе рыночных преобразований она была практически полностью возложена на уровень регионов. В настоящее время разработка стратегии сельскохозяйственного развития регионов прежде всего связана с решением вопроса улучшения уровня обеспечения их населения, а также ее значением в обеспечении государства продовольственными ресурсами, что в значительной мере определяет

Таблица 1

Рейтинг факторов повышения конкурентоспособности АПК России за 2017 г.

Топ-5 факторов повышения конкурентоспособности на мировом рынке	Взвешенный рейтинговый показатель[1]	Топ-5 факторов повышения конкурентоспособности на внутреннем рынке	Взвешенный рейтинговый показатель
1. Стабильность законодательной и регулятивной политики	0,80	1. Сокращение затрат	0,91
2. Модернизация энергетической инфраструктуры	0,79	2. Повышение квалификации сотрудников	0,82
3. Сокращение затрат	0,79	3. Повышение спроса внутри России	0,81
4. Технологизация	0,77	4. Технологизация	0,76
5. Государственная поддержка	0,76	5. Ввод новых мощностей	0,78

Источник: [6].

1 Здесь и далее: от -1 до 1, где -1 — отрицательная оценка, 1 — положительная.

условия и возможности развития сельскохозяйственных организаций региона.

Основные стратегии, применяемые отечественными компаниями агропромышленного комплекса, представлены в табл. 2.

Таблица 2

Рейтинг стратегий компаний АПК в России за 2017 г.

	Наименование стратегии	Взвешенный рейтинговый показатель
1	Сокращение расходов	0,83
2	Увеличение объема производства	0,70
3	Выход на новые рынки	0,66
4	Повышение производственно-технического потенциала	0,65
5	Развитие бизнеса за счет естественного роста	0,62
6	Инвестирование в развитие персонала	0,60
7	Инвестирование в передовые технологии	0,58
8	Привлечение внешних источников финансирования	0,47
9	Вывод на рынок новых продуктов/услуг	0,29
10	Пересмотр стратегии осуществления закупок	0,04
11	Оптимизация оборотного капитала и пересмотр операционной модели	0,03
12	Увеличение расходов на проведение исследований и развитие бизнеса	-0,03
13	Избавление от непрофильных активов	- 0,16

Источник: [6, с. 29].

Для преодоления возникающих проблем у предприятий аграрного сектора и формирования у них стратегии устойчивого и эффективного развития региональные власти должны обеспечить решение таких задач, как создание современной инфраструктуры аграрного рынка, внедрение процессов интеграции в агропромышленные комплексы, направленных на взаимное сотрудничество хозяйственных структур различных организационных и правовых форм, связанных общими процессами и этапами производства конечной продукции.

Как ранее было отмечено, в стратегии развития сельскохозяйственных предприятий находят отражение количественные индикаторы решения системных проблем развития агропромышленного комплекса региона. Одними из проблемных показателей формирования стабильного и устойчивого роста сельскохозяйственного сектора являются индекс роста общего объема выпускаемой продукции, размер инвестиций в материально-техническую и производственную базу, показатели развития ресурсного потенциала. В сфере улучшения уровня жизни сельского населения индикатором решения социальной системной проблемы является увеличение потребления продовольственной продукции на душу населения. Следовательно, улучшение конкурентоспособности предприятий сельского хозяйства напрямую зависит от доли продукции, реализованной на межрегиональных рынках, рынках СНГ и экспортируемой в страны дальнего зарубежья, снижения расходов на производство товарной продукции, кардинальное улучшение качества реализуемой продукции.

К проблемным индикаторам совершенствования экономического механизма можно отнести:

- число предприятий агропромышленного комплекса, использующих кредитные ресурсы и соответственно размер и объемов кредитования;
- размер обеспеченности оборотными средствами;
- уровень обновления основных производственных фондов;
- доля застрахованного будущего урожая;
- размер прибыли сельскохозяйственных предприятий в связи с климатическими условиями;
- количество сельских кооперативов, доля фермерских и личных подсобных хозяйств, вынужденных воспользоваться кредитными ресурсами.

Наравне с наиболее значимыми направлениями развития сельскохозяйственного бизнеса, следует также обращать внимание на поддержку незначительных, на первый взгляд, бизнес-проектов местных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств, дальнейшее развитие которых во многом определяется принимаемыми решениями региональных властей. Зачастую данные бизнес-проекты, при их поддержке со стороны региональных и местных бюджетов, дают высокую отдачу, что является одним из факторов дальнейшего развития, приводящих к достижению поставленных задач.

Таким образом, общую концептуальную модель развития сельскохозяйственных предприятий агропромышленного комплекса можно представить в виде совокупности различных моделей с учетом долгосрочных прогнозов по формированию альтернатив государственной аграрной политики; спроса и предложения на продовольствие, сырье и сельскохозяйственную продукцию, межотраслевых связей и развития отдельных отраслей сельского хозяйства.

Библиографический список:

1. Абалакина Т.В., Абалакин А.А. Механизм обоснования стратегии развития регионального агропромышленного комплекса. — М.: Дашков и К, 2014. — 161 с.
2. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. — М.: ИД Вильямс, 2012. — 672 с.
3. Нижников М.Л. Механизмы реализации стратегии развития аграрного сектора — [Электронный ресурс], — http://www.rusnauka.com/2_KAND_2014/Gosupravlenie/3_151421.doc.htm.
4. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
5. Постановление Администрации Смоленской области от 02.07.2010 № 373 «Стратегия развития агропромышленного комплекса Смоленской области до 2015 года».
6. Обзор рынка сельского хозяйства в России — 2017 — [Электронный ресурс], — http://ru.investinrussia.com/data/files/sectors/obzor-rynka-selskogo-khoziaistva.pdf.

Сравнительный анализ инструментов финансирования в сфере слияний и поглощений

А.В. Якунина,
д. э. н., профессор, профессор кафедры финансов, Саратовский социально-экономический институт Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова,

Ю.В. Семернина,
д. э. н., доцент, профессор кафедры финансов, Саратовский социально-экономический институт Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова,

С.А. Варыгин,
аспирант кафедры финансов, Саратовский социально-экономический институт Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

Аннотация: в условиях активизации процессов слияний и поглощений особое внимание приобретает проблема выбора инструментов финансирования этих сделок. В статье финансовые инструменты отобраны на основе ряда определенных критериев. В результате сравнительного анализа с применением унифицированной рейтинговой системы был получен рейтинг доступных на отечественном биржевом рынке финансовых инструментов, которые могут быть применены в сфере слияний и поглощений.

Ключевые слова: финансовые инструменты, слияния и поглощения, сравнительный анализ, рейтинговая оценка, биржевой рынок.

Comparative Analysis of Instruments for Financing Mergers and Acquisitions

A.V. Yakunina,
Doctor of Economic Sciences, Professor, professor at the Department of Finance, Saratov Socio-Economic Institute of Plekhanov Russian University of Economics,

Yu.V. Semernina,
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, professor at the Department of Finance, Saratov Socio-Economic Institute of Plekhanov Russian University of Economics,

S.A. Varygin,
postgraduate student at the Department of Finance, Saratov Socio-Economic Institute of Plekhanov Russian University of Economics

Abstract: given the intensification of mergers and acquisitions, special attention should be paid to the choice of financing instruments for these transactions. In the article, financial instruments are selected on the basis of a number of certain criteria. As a result of a comparative analysis using a unified rating system, we obtained a rating of financial instruments available on the domestic exchange market that can be applied for mergers and acquisitions.

Keywords: financial instruments, mergers and acquisitions, comparative analysis, rating evaluation, stock market.

Характерной тенденцией последних десятилетий является быстрый рост как мирового, так и российского рынка слияний и поглощений, распространение трансграничных сделок, сокращение сроков совершения сделок и увеличение их масштабов [8]. При этом одним из важнейших аспектов сделок в сфере слияний и поглощений, во многом определяющим их конечную эффективность, является выбор инструментария финансирования сделки.

Выбор финансовых инструментов, используемых для совершения сделок по слияниям и поглощениям, зависит от большого количества разнообразных факторов, среди которых особое значение имеют так называемые «экономические предпочтения» компаний, принимающих непосредственное участие в подобных сделках. Формирование подобных предпочтений в определенной степени обусловлено как спецификой исторического

развития компаний, участвующих в сделках по слияниям и поглощениям (субъективная составляющая), так и особенностями самих применяемых финансовых инструментов (объективная составляющая) [9]. При этом если субъективная составляющая является строго индивидуальной для каждой компании (как правило, во многом она определяется позицией собственника или топ-менеджмента компании), то объективная составляющая является универсальной, т.е. в общем случае специфика самих финансовых инструментов принимается во внимание при определении схемы финансирования сделок по слияниям и поглощениям [12]. Важно отметить, что схемы финансирования сделок по слияниям и поглощениям априори обладают высоким уровнем вариативности, предполагая возможность использования как одного финансового инструмента (наиболее распространенный вариант — денежные средства), так и их комбинации, которая может носить произвольный характер с точки зрения разнообразия используемых финансовых инструментов и пропорций между ними.

На наш взгляд, в целях оптимизации схем финансирования сделок по слияниям и поглощениям необходимо провести сравнительный анализ существующих финансовых инструментов. Подобный анализ дает возможность осуществить ранжирование инструментов финансирования сделок по слияниям и поглощениям с точки зрения их привлекательности для компаний, принимающих в них участие.

Однако в настоящее время проведение подобного сравнительного анализа требует решения ряда вопросов теоретического характера, среди которых одним из ключевых выступает определение перечня сравниваемых между собой финансовых инструментов. Дело в том, что в отечественной финансовой литературе существует огромное количество публикаций по данной проблематике, причем мнения различных исследований далеко не всегда совпадают, а в ряде случаев в явном виде вступают в противоречие друг с другом, причем расхождения в научных позициях четко прослеживаются уже на этапе выделения финансовых инструментов как таковых. Так, А.В. Якунина и Ю.В. Семернина, анализируя соотношение терминов «финансовый инструмент» и «ценная бумага», отмечают следующее: «В отечественной литературе можно выделить несколько основных точек зрения на данную проблему, к которым относятся:

- синонимизация данных терминов,
- рассмотрение их как имеющих принципиально разный экономический смысл,
- построение терминологической иерархии» [13].

По мнению В.В. Ковалева все финансовые инструменты целесообразно подразделять на две большие группы — первичные и вторичные. К первичным финансовым инструментам автор предлагает относить: договор займа, договор банковского вклада, кредитный договор, договор финансирования под уступку денежного требования, долевые инструменты и деньги, договор финансовой аренды (лизинга), договор поручительства и банковской гарантии, договор банковского счета. Вторичными финансовыми инструментами ученый считает валютный своп, процентный своп, опцион колл, опцион пут, варрант, право на льготную покупку акций, сделку РЕПО, форвардный контракт, фьючерсный контракт [3].

В свою очередь В.В. Иванов считает необходимым отметить следующее: «Строго говоря, деление на первичные и вторичные финансовые инструменты не совсем корректно, так как все финансовые инструменты по своей сути являются производными. В частности, акции являются производными от имущества акционерной компании, государственные и муниципальные облигации — от состояния экономики государства, муниципалитета, корпоративные облигации — от размера акционерного капитала, национальная валюты — производная от состояния экономики, объема золотовалютных резервов и т.д., и т.п.»[11].

Как полагает Ю.А. Астахова [1], более логично классифицировать финансовые инструменты «по видам финансовых рынков», выделяя:

- финансовые инструменты кредитного рынка (денежные активы, чеки, аккредитивы, векселя, залоговые документы, прочие финансовые инструменты кредитного рынка — девизы, коносамент и т.п.);
- финансовые инструменты рынка ценных бумаг (акции, облигации, сберегательные (депозитные) сертификаты, деривативы, прочие финансовые инструменты фондового рынка — инвестиционные сертификаты, приватизационные ценные бумаги, казначейские обязательства и т.п.);
- финансовые инструменты валютного рынка (валютные активы, документарный валютный аккредитив, валютный банковский чек, валютный банковский вексель, переводной валютный коммерческий вексель, валютный фьючерсный контракт, валютный своп, другие финансовые инструменты валютного рынка — договор РЕПО на валюту, валютные девизы и т.п.);
- финансовые инструменты страхового рынка (контракты на конкретные виды страховых услуг (страховых продуктов), договоры перестрахования, аварийная подписка (аварийный бонд));
- финансовые инструменты рынка золота (золото как финансовый авуар, система разнообразных деривативов, используемых при осуществлении сделок на бирже драгоценных металлов).

Приведенные выше научные позиции позволяют сделать однозначный вывод о том, что в современной финансово-экономической литературе на общетеоретическом уровне фактически отсутствует унифицированная классификация финансовых инструментов (практически каждый ученый предлагает авторское видение подобной классификации), и тем более она не разработана в такой специфической области экономических отношений, как слияния и поглощения компаний.

На наш взгляд, в сфере слияний и поглощений вряд ли будет применимой некая общая классификация финансовых инструментов (вне зависимости от того, какой именно признак положен в ее основу). Это связано с тем, что в данной сфере, особенно с учетом текущего уровня развития российского финансового рынка, принципиальное значение имеют следующие ограничения:

1) При совершении сделок по слияниям и поглощениям используемые финансовые инструменты изначально рассматриваются в достаточно узком смысле — как средство расчетов; соответственно, целый ряд финансовых инструментов, в том числе и получивших широкое распространение в отечественной практике, в подобных сделках использовать невозможно или, как минимум, очень затруднительно по причине специфичности экономической сущности этих инструментов, объективно не соответствующей характеру и общей логике совершения подобных сделок (в частности финансовая аренда, или лизинг, сама по себе является весьма эффективным финансовым инструментом, однако с точки зрения перехода контроля над компанией она является «неподходящим» финансовым инструментом).

2) В силу относительной «молодости» национального финансового рынка многие финансовые инструменты еще не получили широкого распространения и зачастую могут рассматриваться как своеобразная «финансовая экзотика» (чаще всего основной причиной, препятствующей появлению и дальнейшему распространению новых финансовых инструментов, является несовершенство российской законодательной базы, т.е. на финансовых ранках срабатывает «эффект опережения», когда развитие финансовых инструментов «обгоняет» развитие нормативно-правовой базы) [4]. Существование данных ограничений приводит к тому, что набор финансовых инструментов, доступный в сфере слияний и поглощений, априори будет относительно небольшим.

По нашему мнению, можно говорить о серьезном расхождении между потенциальным (теоретически возможным) и фактическим (реально доступным) финансовым инструментарием сделок[1] по слияниям и поглощениям с точки зрения количества используемых финансовых инструментов, причем подобное расхождение не является уникальной особенностью российского финансового рынка. Даже в теории потенциальный инструментарий сделок по слияниям и поглощениям всегда будет больше фактически доступного инструментария, так как возможность применения тех или иных финансовых инструментов будет зависеть от структурирования сделки по слиянию или поглощению, финансовых возможностей компаний, принимающих в них участие, их финансовых предпочтений, существующей структуры собственности, действующих законодательных ограничений и т.д. По этой причине мы считаем необходимым проведение сравнительного анализа только по тем финансовым инструментам, которые могут быть фактически использованы российскими компаниями при совершении сделок по слияниям и поглощениям.

Как мы полагаем, проведение подобного анализа должно осуществляться комплексно на основе применения целого ряда критериев, значимых с точки зрения компаний, принимающих участие в сделках по слияниям и поглощениям.

1 В данном случае под «финансовым инструментарием» понимается совокупность финансовых инструментов, используемых в рамках сделок по слияниям и поглощениям.

Первым подобным критерием является **ликвидность финансовых инструментов** (условное обозначение — C_1). Важность данного критерия обусловлена тем, что сделки по слияниям и поглощениям, особенно если они совершаются публичными компаниями, являются достаточно крупными, поэтому для стороны сделки, являющейся «получателем» финансовых инструментов, большое значение приобретает возможность конвертировать полученные финансовые инструменты в денежную форму. При конвертации полученных финансовых активов в денежные средства принципиальное значение приобретает скорость совершения подобного обмена, которая определяется тремя условиями:

1) уровнем развития технологий, прежде всего информационных, который в настоящее время позволяет осуществлять «обмен» финансовых активов на денежные средства в кратчайшие сроки (например при использовании разнообразных интернет-технологий подобная операция может осуществляться буквально в течение нескольких секунд);

2) используемой процедурой совершения сделок с финансовыми инструментами, в частности, на биржевом рынке могут использоваться разные алгоритмы совершения сделок, начиная от «поставки против платежа» (обмен активами происходит сразу же) и заканчивая «поставка + N дней» (обязательство по поставке того или иного финансового актива исполняется не сразу, а через определенный временной интервал);

3) порядком работы инфраструктурных организаций (так, в отечественной практике практически все инфраструктурные организации, обслуживающие национальный рынок ценных бумаг, работают с понедельника по пятницу, поэтому в субботу и воскресенье совершение сделок не представляется возможным).

На наш взгляд, наиболее корректным количественным показателем, позволяющим адекватно отразить уровень ликвидности финансовых инструментов, является дисконт к рыночной цене. Данный показатель логично вычислять как отношение дисконта (разницы фактический цены, по которой был продан финансовый инструмент, и рыночной цены на момент совершения сделки) к рыночной цене совершения сделки, выраженное в процентах [10]. Очевидно, что чем меньше значение данного показателя, тем большим уровнем ликвидности характеризуется финансовый инструмент.

Следует заметить, что величина дисконта не является фиксированной и может серьезно варьироваться, в частности, в зависимости от объема сделки с конкретным финансовым инструментом (чем больше объем сделки, тем более существенной будет величина дисконта), текущей конъюнктуры рынка и характера осуществляемых продаж.

Вторым критерием, используемым для проведения сравнительного анализа инструментов финансирования сделок по слияниям и поглощениям, как мы полагаем, должен выступать **уровень возникающих транзакционных издержек** (C_2), положительный эффект гистерезиса которых описан М.А. Катковой и В.А. Марковым [2]. Любая «конвертация» финансового инструмента

в деньги (намного реже встречается ситуация конвертации одного финансового инструмента в другой) приводит к возникновению определенных транзакционных издержек, величина которых критически зависит от того, представлен ли на биржевом рынке используемый в рамках сделки по слияниям и поглощениям финансовый инструмент: при наличии биржевого обращения величина транзакционных издержек, как правило, стандартизирована и относительно невелика, а на внебиржевом рынке она может быть в разы больше даже при сохранении прежней структуры транзакционных издержек. Например, при использовании акций в качестве средства расчетов при сделках по слияниям и поглощениям величина транзакционных издержек (комиссия биржи, комиссия брокерской компании, комиссия депозитария) крайне редко превышает 0,10–0,15% от суммы сделки, в то время как на внебиржевом рынке величина аналогичных по своей сути транзакционных издержек вполне может достигать 1–3% от суммы сделки и более.

Для уровня транзакционных издержек характерна обратная зависимость от величины сделки по слияниям и поглощениям: чем больше сумма подобной сделки, тем ниже средний уровень транзакционных издержек, с которым она осуществляется.

Третьим критерием сравнения финансовых инструментов между собой, на наш взгляд, является **наличие гарантий по исполнению обязательств по финансовым инструментам** (C_3). С точки зрения «продающей стороны» в сделках по слияниям и поглощениям огромное значение имеет своевременность и полнота исполнения обязательств, априори подразумеваемых при владении тем или иным финансовым инструментом (типичным примером в этом отношении является исполнение обязательств по сделкам с фьючерсами и опционами).

В рамках действующего законодательства предусмотрены определенные юридические механизмы по защите прав и законных интересов участников сделок с финансовыми инструментами, однако для подавляющего большинства участников сделок по слияниям и поглощениям важно не наличие формальной возможности по защите собственных интересов, а функционирование четкого механизма, минимизирующего возможность их нарушения. Это связано с тем, что использование стандартных методов защиты собственных интересов не всегда является эффективным, хотя бы по той причине, что в отечественной практике правоприменение не является прецедентным (иными словами, при судебном разбирательстве в сходных ситуациях суд может принять разные решения) [7]. По этой причине для участников сделок по слияниям и поглощениям большое значение приобретает стандартизация используемых финансовых инструментов как с позиции присущих им финансовых параметров, так и с позиции их обращения.

Как свидетельствует отечественная практика, наибольший уровень стандартизации финансовых инструментов обеспечивается при организации их биржевого обращения [5], причем определенная биржей как организатором торгов схема взаимных расчетов между сторонами сделки (вне зависимости от используемых сроков расчета) де-факто гарантирует корректное исполнение обязательств сторонами сделки, т.е. в общем случае, финансовые инструменты, представленные на биржевом рынке, являются более предпочтительными для совершения сделок в сфере слияний и поглощений.

Четвертым критерием сопоставления финансовых инструментов является **уровень ценового риска, присущий им** (C_4). В ряде случаев при осуществлении сделок по слияниям и поглощениям стороны сделки не сразу «избавляются» от полученных в ходе совершения сделок финансовых инструментов, предпочитая владеть ими в течение определенного периода времени, нередко довольно продолжительного. В этом случае помимо собственно цены сделки (на момент ее совершения) для владельца этих финансовых инструментов особое значение приобретает цена выхода из сделки, т.е. фактическая цена, по которой он «выходит» из финансовых инструментов.

Очевидно, что цена выхода из сделки при сделках по слияниям и поглощениям будет далеко не всегда совпадать с ее ценой в момент совершения, причем отклонения могут возникать как в большую, так и в меньшую сторону. Во многом масштаб этих отклонений будет определяться сроком владения этими финансовыми инструментами и присущей им уровнем ценовой волатильности (наименьшим он будет у облигаций, а наибольшим — у производных финансовых инструментов).

Величина ценового риска может быть довольно существенной. Наиболее показательными в этом случае являются сложно структурированные сделки по слияниям и поглощениям, предполагающие, что часть расчетов (как правило от 50% до 80%) производится непосредственно после момента заключения сделки, а часть откладывается на определенный период (чаще всего на срок от одного года до трех лет). При этом вторая часть расчетов при подобных сделках зачастую юридически оформляется в форме опциона, выплаты по которому зависят от динамики финансовых показателей компании: обычно они привязываются к динамике финансовых показателей компании (к примеру выручки, EBITDA или чистой прибыли) и осуществляются только в том случае, если эти финансовые показатели достигают «целевых значений» или превышают их. Соответственно, стоимость подобного опциона будет варьировать от нуля («целевые значения» не достигнуты) до достаточно большой положительной величины (при достижении «целевых значений» либо выплачивается заранее определенная фиксированная сумма, либо определенный процент от фактического значения финансового показателя).

Пятым критерием, который логично использовать при сравнении финансовых инструментов, выступает **возможность привлечения финансирования под залог финансовых инструментов** (C_5). Возможность привлечения финансирования под залог финансовых инструментов позволяет участникам сделок по слияниям и поглощениям, с одной стороны, использовать стратегию «купил и держи», предполагающую увеличение их рыночной стоимости в среднесрочной

и долгосрочной перспективе (чаще всего данная стратегия применяется при использовании акций в качестве средства расчетов при сделках по слияниям и поглощениям), а, с другой стороны — проводить достаточно гибкую финансовую политику, используя имеющиеся финансовые инструменты в качестве своеобразного финансового резерва (проще говоря, финансирование под их залог привлекается только том случае, если эта финансовая операция является экономически обоснованной).

Очевидно, что в соответствии с данным критерием наиболее привлекательными в сфере слияний и поглощений являются денежные средства и базовые финансовые инструменты, в то время как производные финансовые инструменты привлекать финансирование подобным образом фактически не позволяют (свою роль здесь играет как срочный характер самих производных финансовых инструментов, так их чрезвычайно высокая ценовая волатильность).

Следует отметить, что финансирование под залог финансовых инструментов может осуществляться разными способами (например, через классическое банковское кредитование под залог активов или путем совершения сделок РЕПО), однако в подавляющем большинстве случаев оно имеет краткосрочный характер. В отечественной практике наиболее распространенным является подобное финансирование на срок от нескольких дней до нескольких недель, при этом максимально возможным сроком финансирования под залог финансовых активов можно считать один год (ориентиром в этом отношении являются операции, совершаемые Центральным банком на финансовых рынках, в частности операции прямого РЕПО).

Одновременно стандартной практикой при предоставлении финансирования под залог финансовых активов является многократная пролонгация подобных сделок. В частности, подобная сделка, первоначально заключенная всего на одну неделю, может многократно пролонгироваться на аналогичный срок, особенно в рамках одного календарного года в силу особенностей действующего налогового законодательства.

По нашему мнению, при проведении сравнительного анализа финансовых инструментов целесообразно применять унифицированную рейтинговую систему, предполагающую равнозначность всех выделенных критериев. Безусловно, подобное предположение в определенной мере является теоретической абстракцией, так как в рамках конкретных сделок по слияниям и поглощениям по объективным причинам могут превалировать те или иные критерии, однако такой подход позволяет получить беспристрастную рейтинговую (балльную) оценку каждого финансового инструмента.

В рамках предлагаемого подхода наиболее привлекательным будет признаваться финансовый инструмент, получивший наибольшую среднюю рейтинговую оценку (она вычисляется по формуле средней арифметической простой). Для проведения сравнительного анализа мы предлагаем использовать пятибалльную рейтинговую шкалу (табл. 1).

Таблица 1

Рейтинговая шкала, используемая для сравнения финансовых инструментов в сфере слияний и поглощений

Рейтинговая оценка, баллы	Интерпретация рейтингового значения в отношении финансового инструмента по соответствующему критерию
1	Низкое
2	Ниже среднего
3	Среднее
4	Выше среднего
5	Высокое

При проведении сравнительного анализа финансовых инструментов мы считаем целесообразным ограничиться только теми их видами, которые представлены на российском биржевом рынке и прежде всего на Московской бирже, являющейся крупнейшим национальным организатором торгов. Введение подобного ограничения обусловлено тем, что, во-первых, по финансовым инструментам, обращающимся на внебиржевом рынке отсутствует полная и достоверная статистика по итогам торгов ими (на внебиржевом рынке часть сделок может проводиться вне торговых систем — напрямую между контрагентами), и, во-вторых, при использовании не стандартизированных финансовых инструментов в рамках сделок по слияниям и поглощениям чрезвычайно сложно получить информацию о параметрах, так как зачастую она является коммерческой тайной.

Согласно официальным данным Московской биржи [6], в настоящий момент на ней обращаются следующие виды финансовых инструментов: денежные средства[2], драгоценные металлы, облигации, акции, российские депозитарные расписки (РДР), паи инвестиционных фондов, фьючерсы, опционы.

Из всех представленных на российском биржевом рынке финансовых инструментов паи инвестиционных фондов, являясь инструментами коллективного инвестирования и будучи ориентированными преимущественно на частных инвесторов, практически не используются в сфере слияний и поглощений. Данный факт объясняется тем, что участники подобных сделок, как правило, не являются владельцами паев инвестиционных фондов, а их приобретение для этих целей лишено экономического смысла в связи с возникновением дополнительных и излишних по своей сути издержек: если у компании, принимающей участие в такой сделке, имеются денежные средства на момент совершения сделки, то ей нецелесообразно «переводить» их в другие финансовые инструменты.

В отношении других финансовых инструментов необходимо заметить, что теоретически, пусть и с определенными ограничениями и допущениями, все они могут

2 В настоящий момент на Московской бирже функционирует валютный рынок, на котором возможно совершение сделок с иностранной валютой за российские рубли, и рынок депозитов, представляющий собой рынок аукционов по размещению денежных средств на банковских депозитах и заключения депозитных сделок.

Таблица 2

Сравнительный анализ финансовых инструментов, используемых в сделках по слияниям и поглощениям и представленных на российском биржевом рынке

Финансовый инструмент	C1	C2	C3	C4	C5	$\bar{C}$
Денежные средства	5	5	5	5	5	5,0
Драгоценные металлы	1	1	4	3	2	2,2
Облигации	3	2	2	4	4	3,0
Акции	4	3	5	2	3	3,4
РДР	4	3	5	2	3	3,4
Фьючерсы	2	4	4	1	1	2,4
Опционы	2	4	4	1	1	2,4

быть использованы в сделках слияний и поглощений, хотя в каждом конкретном случае выбор того или иного финансового инструмента будет зависеть от финансовых предпочтений компаний, принимающих участие в подобной сделке (сравнительный анализ выбранных финансовых инструментов приведен в табл. 2).

Полученные результаты позволяют констатировать, что рейтинг доступных на отечественном биржевом рынке финансовых инструментов, которые могут быть применены в сфере слияний и поглощений, имеет следующий вид (от набольшей оценки к наименьшей):

- денежные средства,
- акции и российские депозитарные расписки,
- облигации,
- фьючерсы и опционы,
- драгоценные металлы.

Таким образом, в рамках предложенного подхода мы смогли осуществить ранжирование доступных на отечественном рынке финансовых инструментов с точки зрения их привлекательности для участников сделок по слияниям и поглощениям. Особого внимания заслуживает разница в балльных оценках в разрезе отдельных видов финансовых инструментов: если привлекательность денежных средств, имеющих максимально возможную рейтинговую оценку, принять за 100%, то привлекательность, к примеру, драгоценных металлов (наименьшая рейтинговая оценка) составляет всего 44%, т.е. речь идет о более чем двукратной разнице в привлекательности данных финансовых инструментов.

Библиографический список:

1. Астахова Ю.А. Особенности классификации финансовых инструментов // Международный бухгалтерский учет. — 2012. — № 24 (222). С. 51–59.
2. Каткова М.А., Марков В.А. Применение эффекта гистерезиса трансакций в моделировании институционально-неравновесной экономики // Известия Томского политехнического университета. — 2014. — № 6 (325). — С. 112–119.
3. Ковалев В.В. Курс финансового менеджмента: учебник. — М.: Проспект, 2014. — 510 с.
4. Нестеренко Е.А., Семернина Ю.В., Сомова О.В. Стратегические направления совершенствования государственного регулирования валютного рынка в России // Управленец. — 2016. — № 2 (60). — С. 2–9.
5. Нестеренко Е.А., Сомова О.В. Инфраструктура российского биржевого валютного рынка // Известия Уральского государственного экономического университета. — 2015. — № 5 (61). — С. 22–31.
6. Биржевая информация — Московская биржа [Электронный ресурс], — https://www.moex.com/ru/marketdata/bulletins.
7. Попов М.В., Якунина А.В., Якунин С.В. Стабильность российской финансовой системы: современные вызовы // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. — 2015. — № 5 (59). — С. 166–169.
8. Романенко О.А. Современные тенденции на рынке корпоративного контроля // Финансовая система России: проблемы и перспективы развития. Сборник статей по итогам научно-практической конференции. — Саратов, 2016. — С. 170–173.
9. Романенко О.А., Макарчева О.А., Крюкова И.В. Слияния и поглощения: стоит ли проводить диверсификацию? // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. — 2017. — № 3 (67). — С. 141–144.
10. Семернина Ю.В., Синичкин П.В., Зайцева М.В. Формирование системы премий и дисконтов при оценке непубличных компаний // Теория и практика функционирования финансовой и денежно-кредитной системы России. Сборник статей Международной научно-практической конференции (двенадцатое заседание). Под редакцией Е.Ф. Сысоевой. — 2016. — С. 318–322.
11. Современные финансовые рынки: монография для магистрантов, обучающихся по программам направления «Финансы и кредит» / под ред. В.В. Иванова. — М.: Проспект, 2014. — 576 с.
12. Якунин С.В. Типы стратегий банка на рынке ценных бумаг // Экономический анализ: теория и практика. — 2013. — № 19 (322). — С. 31–44.
13. Якунина А.В., Семернина Ю.В. Особенности облигации как финансового инструмента: теоретический анализ // Экономический анализ: теория и практика. — 2012. — № 39 (294). — С. 2–13.

Особенности рынка мобильных приложений: модели монетизации[1]

А.В. Сигарев,
к. э. н., доцент кафедры экономической теории, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, доцент Департамента общественных финансов, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,

Е.И. Пшеницына,
старший преподаватель кафедры экономической теории, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Аннотация: в данной статье рассматриваются ценовые стратегии, используемые компаниями для монетизации мобильных приложений. Выявляются ключевые параметры, обуславливающие использование соответствующей стратегии. Если в начале 21 века модели монетизации сводились к трем основным — модели платного приложения, модели бесплатного минимума и модели с дополнительными опциями, — то сейчас ценовые стратегии существенно разнообразились. Одной из ключевых стала модель полностью бесплатного приложения как рекламной площадки. Кроме того, более разнообразными стали и виды рекламы, внедренные в мобильные приложения.

Ключевые слова: модели монетизации, мобильные приложения, рекламные площадки, метрики мобильных приложений.

Peculiarities of the Mobile Application Market: Monetization Models

A.V. Sigarev,
PhD in economics, Associate Professor at the Department of Economic Theory, Plekhanov Russian University of Economics, Associate Professor at the Department of Public Finance, Finance University under the Government of the Russian Federation,

E.I. Pshenitsyna,
Senior Lecturer at the Department of Economic Theory, Plekhanov Russian University of Economics

Abstract: this article considers price strategies used by companies to monetize mobile applications. Key parameters that determine the usage of the corresponding strategy are identified. If at the beginning of the 21st century the monetization models were reduced to three main ones — paid application model, free-minimum model and model with additional options, — now price strategies have significantly diversified. The model of a completely free application as an advertising platform became one of the key. Moreover, the types of advertisements implementing into mobile applications have become more diverse.

Keywords: monetization models, mobile applications, advertising platforms, mobile application metrics.

Развитие информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) расширило возможности применения интернета и способы доступа к нему. С одной стороны, это подстегнуло развитие торговли, создав продавцам дополнительные возможности связи с клиентами и способы воздействия на них, а с другой — создало для потребителей более простые способы получать информацию о товаре и быстро совершать покупки, не выходя из дома.

Главное качество интернета — возможность быстро передавать, получать и хранить информацию — с развитием ИКТ дополнилось возможностями сокращения издержек ведения бизнеса и расширения потребительской аудитории. Более того, развитие интернет-технологий теперь позволяет уменьшить необходимость привлечения инвесторов на ранних этапах реализации идей или запуска бизнес-проекта. Если лет десять назад запуск любого хоть сколько-нибудь значимого проекта был не мыслим без создания сайта — одного из самых простых способов привлечь внимание аудитории, — то сейчас одним из наиболее перспективных способов

1 Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ. Грант № 17-06-00080 А «Сравнительный анализ стратегий ценообразования на рынках сетевых благ на основе экономико-математического моделирования».

привлечь снимание аудитории становятся мобильные приложения. На сегодняшний день рынок наводнен данным видом программных продуктов, что обусловлено их компактностью, быстротой установки и пользования, а главное — наличием мобильных устройств у 66% населения Земли [1, 2]. Мобильные приложения могут выступать в разном качестве: и в форме игры, и в форме функциональной программы, а также в форме средства торговли. Однако продвижение созданного электронного продукта, обеспечение его бесперебойного функционирования, тиражирование сопряжены с затратами, что приводит к необходимости их оценки, а также оценки будущих доходов. Доходы приложения формируются с помощью разных методов монетизации (ценовые модели реализации).

Под мобильным приложением понимается специальный цифровой продукт, установленный на мобильное устройство (смартфон) в виде программы. Первые мобильные приложения потребитель устанавливал на смартфон самостоятельно или они уже были встроены в прошивку мобильного телефона. Первым видом встроенного мобильного приложения были телефонные книжки, в последствии развившиеся от просто способа хранения телефонов в электронный органайзер. Большой популярностью и интересом среди встроенных приложений пользовались игры типа «змейка», «гонки», «тетрис» — способ скоротать время в поездке [3, 4]. Доход сами приложения не приносили: выручка генерировалась за счет реализации самих мобильных устройств. Это сказывалось на интерфейсе приложении: не всегда удобный, он обуславливал быстрое угасание интереса со стороны потребителя.

Появившиеся в конце 1990-х годов «коммуникаторы» отличались от обычного мобильного телефона более привлекательным интерфейсом и возможностью устанавливать приложения с помощью DATA-кабеля, соединяющего мобильное устройство с компьютером, или WAP-технологий, обеспечивающих доступ мобильного устройства к интернету как услуги мобильного оператора. Скачивание посредством услуг сотовой связи предполагало финансовые затраты со стороны потребителей. С одной стороны, это обусловило возникновение сайтов, позволяющих бесплатно скачать и установить мобильные приложения, с другой — развитие технологий предоставления доступа к интернету посредством мобильных устройств, с третьей — быстрое угасание интереса к мобильным приложениям со стороны пользователей, так как соотношение «затраты — качество» было не самым выигрышным. Поэтому говорить о высокой доходности от реализации приложений не приходилось.

Революцию в сфере реализации мобильных приложений произвела компания Apple, предложившая миру онлайн-агрегатор App Store. Данный агрегатор представляет собой магазин приложений, установленный на электронное устройство в форме программы и позволяющий купить или скачать бесплатно различные приложения для мобильных телефонов, планшетов или другой техники. Отличием подобных средств торговли от сайтов, агрегирующих мобильные приложения, является наличие перекрестного сетевого эффекта. Перекрестный эффект сетевых агрегаторов обусловлен наличием двух рынков с сетевыми эффектами: рынка мобильных приложений, где производители заключают договоры с владельцем агрегатора на размещение приложения, и рынка пользователей, где потребители заключают договоры о получении доступа к возможностям агрегатора.

Следует оговорить, что сетевой эффект — это эффект, связанный с двумя эффектами масштаба: масштаб потребительской ценности (возрастание потребительской ценности блага с увеличением количества потребителей) и масштабом производства (существенным снижением удельных затрат на производство продукции с ростом объема ее выпуска). Примером могут служить почтовые программы, мессенджеры и т.д. [5, 6]. К примеру, для каждого пользователя мобильного мессенджера его ценность тем выше, чем больше число

Таблица 1

Динамика развития онлайн-агрегатора App Store

Год	Объем продаж iPhone (млн шт.)	Количество приложений в App Store (млн шт.)	Количество новинок в App Store (шт.)	Количество закаченных приложений из App Store (млн закачек)	Доход App Store (млрд долл. США)
2007	1,39	-	-	-	-
2008	11,63	0,003	2	100	-
2009	20,73	0,1	4737	1500	-
2010	39,99	0,3	14101	7000	-
2011	72,29	0,5	15164	18000	-
2012	125,05	0,7	24208	35000	-
2013	150,26	1	31722	60000	10
2014	169,22	1,3	46827	85000	15
2015	231,22	1,5	58436	100000	20
2016	211,88	2	78157	140000	29
2017	216,76	2,2	-	180000	28

Источник: www.statista.com.

Таблица 2

Метрики эффективной реализации мобильных приложений

I. Прямые метрики
1. Метрики бюджета: показатели доходности приложения, отражают правильность анализа рынка и определения аудитории пользователей
Cost per instal (CPR) — доход с каждой установки.
Effective Cost per installation (eCPI) — эффективная доходность с установки (eCPI = CPI/K): доход с каждого пользователя.
Average revenue per user (ARPU) — средняя выручка от пользователя. Рассчитывается как выручка от приложения, отнесенная к количеству пользователей за весь срок «жизни» приложения.
Average revenue per paying user (ARPPU) — средняя выручка от платящего пользователя. Рассчитывается как выручка от приложения, отнесенная к количеству платящих пользователей за весь срок «жизни» приложения.
а) Метрики бюджета: эффективность рекламы в приложении
Lifetime value (LTV) — доходность жизненного цикла приложения: месячный доход от пользователя, во время его «жизни» в приложении, соотнесенный с затратами на нормальную работу приложения. Если LTV > eCPI, то реклама считается самоокупаемой.
Return of investment (ROI) — оборачиваемость инвестиций: показывает окупаются ли инвестиции на конкретную рекламу (маркетинговую компанию)
Cost per acquisition (CPA) — стоимость выкладки рекламы: показывает, насколько эффективна рекламная/маркетинговая кампания. Рассчитывается, как затраты на рекламу и ее продвижение, отнесенные к количеству пришедших пользователей.
2. Метрики удержания пользователей: направлены на выявление ключевых групп пользователей и способов влияния на них
А) Метрики лояльности: основная аудитория пользователей и их интересы
Monthly active users (MAU) — ежемесячное количество уникальных пользователей приложения (т.е. количество обращений к приложению).
Daily active users (DAU) — ежедневное количество уникальных пользователей.
Lifetime (LT) — срок «жизни» пользователя в приложении (LT = 1/CR). Рассчитывается как величина, обратная числу вернувшихся пользователей, и показывает, насколько пользователь заинтересован приложением, как долго он им пользуется.
а) Метрики лояльности: эффективность рекламы в приложении
Churn rate (CR) — показывает, какая часть месячной аудитории уходит. Рассчитывается как отношение ушедших к MAU. Если CR > RR, то доход от приложения окупает затраты на рекламу.
Retention rate (RR) — показатель вернувшихся пользователей: отражает процент пользователей первого дня, которые зашли в последующие дни. Рассчитывается как отношение вернувшихся пользователей к MAU. Среднее значение RR должно быть не менее 10%.
Б) Метрики интереса: отдача от состоявшихся уникальных пользователей в количестве успешных приглашений
Virality (K-factor) — коэффициент виральности или поправка на вирусные установки: показывает средний процент зарегистрированных новых пользователей, приглашенных состоявшимися пользователями. Если K-factor > 1, то приглашения, сделанные состоявшимися пользователями, имеют успех, а значит, подобная возможность привлечения пользователей считается эффективной. По сути показывает отношение состоявшихся пользователей к приложению.
K-circle («сарафанность») = MAU / (MAU*LT). K = 1 + (количество пользователей / количество платных установок). «Сарафанность» показывает период времени, в течение которого приглашенные состоявшимися пользователями регистрируются в приложении.
В) Метрики продолжительности сессии: продолжительность пребывания зарегистрированных пользователей в приложении
Daily sessions — количество ежедневных сессий. Показывает, как часто в течение дня пользователь обращается к приложению.
Stickness — привязываемость пользователя к приложению: показывает насколько часто пользователи возвращаются в приложение в целом. Stickness = MAU/DAU.
II. Косвенные метрики
Процент регистраций.
Процент оплат.
Вовлеченность пользователя в диалог.
Viewability — «вьюабилити» (видимость рекламы в приложении).

Источник: составлено авторами на основе [14], http://foykes.com/.

пользователей данной программы. При этом для производителя данного мобильного приложения удельные издержки с каждым новым пользователем снижаются, так как в структуре затрат существенную часть занимают затраты на разработку. На рынке производителей мобильных приложений сетевой эффект обусловлен самими приложениями, когда каждая копия «окупает» его разработку, на рынке пользователей — техническими устройствами, поддерживающими функции онлайн-агрегатора и мобильных приложений, определяя ценность последних для пользователя.

По состоянию на конец 2017 года в App Store потребителям предлагалось скачать более 2,2 млн. приложений, число загрузок мобильных приложений превзошло 180 млрд, доходы самого агрегатора составили 28 млрд долл. (табл. 1). Самой прибыльной категорией приложений в Google Play и App Store по-прежнему остаются игры. Они генерируют 75% выручки в App Store и колоссальные 90% в Google Play [7]. Однако четвертая часть мобильных приложений оказывается не у дел: после их установки пользователь в лучшем случае воспользуется им одни раз, а потом удалит. Более того, с ростом количества электронных устройств происходит и рост количества приложений на агрегаторах. В частности, с появлением App Store в 2008 году продажи смартфонов резко выросли, и до настоящего времени рост продаж аппаратов сопровождается растущими показателями закачек мобильных приложений. Таким образом, прямая зависимость одного от другого очевидна (см. табл. 1). Само по себе размещение приложения бесплатно. Если размещенное приложение начинает генерировать выручку, то, например, App Store оставляет себе 30%, а 70% перечисляется на счет разработчика [8, 9]. Обозначенные тенденции обуславливают популярность онлайн-агрегаторов и ставят их владельцев перед необходимостью гарантировать доходность размещения приложения в магазине. Для этих целей были разработаны метрики, позволяющие определить наиболее эффективные методы монетизации для каждого конкретного приложения.

При размещении приложения на агрегаторах производители проходят многоэтапные процедуры регистрации, позволяющие оценить перспективный срок «жизни» приложения. Выявленный возможный срок «жизни» приложения позволят спрогнозировать его возможную популярность среди потребителей и окупаемость. Для этих целей владельцами агрегаторов были разработаны метрики (табл. 2), такие как источник установки приложения, удержание пользователей, количество уникальных пользователей, сессия, взаимодействие с интерфейсом, финансовые характеристики. Метрики позволяют определять популярность приложения, интерес со стороны пользователей к конкретным функциям или интерфейсу приложения не на базе прямой реакции потребителя, а на базе пользования приложением: частоты обращения, количества приглашений, произведенных оплат и пр. Производители приложений постоянно должны отслеживать метрики приложений и корректировать ценовые стратегии в соответствии с полученными данными.

На базе выявленного срока «жизни» выделяют несколько ценовых стратегий (табл. 3). Первой является стратегия «платного приложения» (paid), когда разработчик продает свое приложение пользователю за определенную плату. Данная стратегия используется чаще всего в условиях предварительного выпуска бесплатной демоверсии или при наличии большой аудитории пользователей, лояльных покупателей, которые готовы купить приложение в день выхода. Либо же данная стратегия применяется, когда приложение является действительно уникальным, с прекрасным функционалом и дизайном (например HD-игра или навигатор для автомобилистов с большой базой городов).

Второй ценовой стратегией является модель «бесплатный минимум» (freemium). Смысл стратегии заключается в выпуске бесплатного приложения, но с рядом искусственных ограничений. Выручка приложения генерируется за счет продажи дополнительных функций, виртуальных благ, внутриигровой валюты. Несмотря на высокую популярность данной стратегии у производителей, потребители ежегодно все с меньшей готовностью пользуются платными опциями: по итогам 2017 года только 5% активных пользователей ежемесячно осуществляли «встроенные покупки». Причиной

Таблица 3

Модели монетизации мобильных приложений в 2017 году

Вид модели	Вид приложений	Доля (от всех опрошенных), %
Встроенная покупка (за единицу товара)	Все приложения (за исключением игр)	50
	Игры	79
Реклама в приложении — рекламный инвентарь (баннеры, видеореклама и пр.)	Все приложения (за исключением игр)	49
	Игры	81
Платная загрузка (после предварительной оплаты)	Все приложения (за исключением игр)	50
	Игры	51
Подписка, оформляемая через магазин приложений	Все приложения (за исключением игр)	19
	Игры	9
Операции, обрабатываемые вне магазина приложений (напр., eBay, Uber)	Все приложения (за исключением игр)	10
	Игры	4

Источник: составлено авторами на основе [9].

Таблица 4

Монетизация в модели «бесплатный минимум» по методам

Метод	Содержание метода	Вид приложения	Доля использующих от всех опрошенных, %
Функционал	Плата взымается за расширение возможностей приложения	Игры	75
		Все приложения (за исключением игр)	54
Впечатление от использования	Плата берется за то, чтобы избавиться от рекламы	Игры	52
		Все приложения (за исключением игр)	33
Использование	Плата берется за снятие искусственных ограничений	Игры	14
		Все приложения (за исключением игр)	25
Бесплатная пробная версия	Бесплатное пользование приложением ограничено по времени	Игры	14
		Все приложения (за исключением игр)	24
Комбинирование	Комбинация нескольких методов модели	Игры	21
		Все приложения (за исключением игр)	25

Источник: составлено авторами на основе [9].

сохраняющейся популярности являются «киты» приложений, реализуемых по данной стратегии. «Китами» называют людей, оплачивающих в приложениях определенный функционал на внушительные суммы, обеспечивая их доходность [10, 11]. Поэтому производители на ограничиваются каким-то одним методом в рамках данной модели, а комбинируют их (табл. 4).

Следующая ценовая стратегия может быть названа «рекламной». В данном случае с пользователя не взимается плата ни за скачивание приложения, ни за дальнейшее использование его функционала. Суть заработка состоит в содержащейся внутри приложения рекламе. За каждый показ рекламы на счет разработчика перечисляются деньги. Кроме того, пользователь может вообще отключить рекламу, но за это будет взята плата. Учитывая, что стоимость одного показа рекламы невелика, для генерирования выручки в случае использования данной стратегии необходимо значительное число пользователей приложения. Большая выручка возможна только при аудитории в несколько миллионов. Поэтому, как правило, рекламная ценовая стратегия используется разработчиками в сочетании с другими (см. табл. 4, 5).

На конец 2017 года виды рекламы и рекламных приемов в мобильных приложениях существенно разнообразились (табл. 6). Можно встретить как видеорекламу, так и просто баннеры, рассылки, действия с которыми могут быть как платными, так и бесплатными. Встроенная реклама почти всегда окупается. Однако здесь возникает проблема ухудшения впечатления от приложения, что создает для издателей необходимость определения влияния рекламы на пользователя: она не должна отпугивать.

Таким образом, можно говорить об активном развитии рынка мобильных приложений. Данный рынок отличается от обычных оффлайн-рынков механизмом реализации благ. Прежде всего, это обусловлено спецификой самих мобильных приложений: они лишены материального товарного носителя и обладают сетевыми эффектами, определяющими их ценность для участников рынка. Еще одной особенностью данного рынка является его многоуровневость, дополняющая существовавшие ранее виды конкуренции, новыми формами: конкуренция между производителями и продавцами дополняется конкуренцией между рынками

Таблица 5

Цели, которые компания ставит в отношении своих мобильных приложений

Цели компаний	Доля от всех опрошенных, %
Получение дохода в магазине приложений (встроенные покупки, платные загрузки и пр.)	65
Получение дохода от рекламы в приложениях	47
Повышение лояльности и удержание клиентов	47
Реализация инициатив по формированию и продвижению бренда	20
Оказание онлайновых услуг на мобильном устройстве (страховые компании, банки и пр.)	18
Мобильные операции, обраб. вне магазинов приложений (eBay, Uber пр.)	15
Настройка или управление устройством-компаньоном (GoPro, Nest thermostat, Fitbit и пр.)	4
Привлечение покупателей в физические магазины компаний (Walgreens, Tesco и пр.)	4
Другое	12
Затрудняюсь ответить	3

Источник: составлено авторами на основе [9].

Таблица 6

Виды наиболее часто используемой встроенной рекламы

Вид рекламы	Доходность от рекламы, доля использующих, %	Впечатление на пользователей	Доля реакций на каждый вид рекламы, %
Видеореклама	36	Оказывает значительное отрицательное влияние	34
		Оказывает небольшое отрицательное влияние	40
		Не оказывает никакого влияния	26
Статичные баннеры	22	Оказывает значительное отрицательное влияние	19
		Оказывает небольшое отрицательное влияние	56
		Не оказывает никакого влияния	25
Статичная, во весь экран	15	Оказывает значительное отрицательное влияние	43
		Оказывает небольшое отрицательное влияние	47
		Не оказывает никакого влияния	10
Нативная реклама	12	Оказывает значительное отрицательное влияние	10
		Оказывает небольшое отрицательное влияние	55
		Не оказывает никакого влияния	35
Мультимедийная реклама	7	Оказывает значительное отрицательное влияние	29
		Оказывает небольшое отрицательное влияние	57
		Не оказывает никакого влияния	14
Offer wall	1%	Оказывает значительное отрицательное влияние	31
		Оказывает небольшое отрицательное влияние	44
		Не оказывает никакого влияния	25

одного товара. Так, агрегаторы типа App Store являются огромной площадкой, с помощью которой разработчики могут разместить свои приложения, поделившись частью выручки, а пользователи — скачать их. Каждый из существующих онлайн-агрегаторов отличается от других не реализуемыми товарами, как это свойственно реальным рынкам, а условиями использования одинакового продукта. Т.е. на двух агрегаторах присутствуют одни и те же приложения, не отличающиеся ни функциональными возможностями, ни внешним видом: основное отличие — это операционные системы (условия доступа), на которых они могут работать. В силу того, что продукция Apple (работающая на операционной системе IOS) относится к более высокому ценовому сегменту, а электронные устройства, использующие Android, — преимущественно к более низкому, происходит дифференциация потребителей на базе их финансовых возможностей. Так, при более чем в два раза большем количестве загрузок в Google Play по сравнению с App Store, доход последней платформы в два раза больше: в 2017 году он составил 38,5 млрд долл., тогда как доход Google Play — 20,1 млрд долл. [12, 13]. В свою очередь это обуславливает различие используемых моделей монетизации на каждой из платформ. Так, на обоих агрегаторах большую часть дохода приносят условно бесплатные приложения. Однако в App Store доход от подобных приложений составляет около 92%, а в Google Play — 98%.

С развитием рынка мобильных приложений существовавшие еще в 20-м веке модели реализации существенно разнообразились. Теперь, чтобы пользоваться электронным продуктом, за него можно и не платить. Вместо финансовых затрат потребителю предложат потратить время на просмотр рекламного ролика или заполнить подписку на рассылку от производителя мобильного приложения об акциях его партнеров.

Обозначенные тенденции позволяют говорить о существенных отличиях рынка мобильных приложений от рынков материальных товаров и услуг, что свидетельствует о необходимости его детального изучения и формулирования принципов функционирования и регулирования.

Библиографический список:

1. How Do Free Apps Make Money on Android and iOS in 2017 [Электронный ресурс], — https://thinkmobiles.com/blog/how-do-free-apps-make-money.
2. Косов М.Е. Развитие теории формирования реального валютного курса // Актуальные проблемы современной науки. — 2008. — № 3 (41). — С. 39–43.
3. Akhmadeev R.G., Kosov M.E., Bykanova O.A. and others. Impact of Tax Burden on the Country's Investments // Journal of Applied Economic Sciences. — 2016. — Vol. 11. — № 5. — Pp. 992–1002.
4. Digital in 2017: Global Overview [Электронный ресурс], — https://wearesocial.com/special-reports/digital-in-2017-global-overview.
5. Евсюков С.Г., Сигарев А.В., Устюжанина Е.В. Модель динамического ценообразования на рынке сетевых благ в условиях монополии поставщика // Финансовая аналитика: проблемы и решения. — 2016. — № 30 (312). — С. 2–18.
6. Kosov M.E., Akhmadeev R.G. State Control in Cooperation of Russian Business with Offshore Jurisdictions // Мировая экономика: проблемы безопасности. — 2016. — № 1. — С. 23–25.
7. App Store и Google Play за 2016 год заработали 35 миллиардов долларов [Электронный ресурс], — https://4pda.ru/2017/01/19/333924.
8. Косов М.Е., Ахмадеев Р.Г. Расходы на научные исследования: налоговые послабления // Вестник Московского университета МВД России. — 2015. — № 2. — С. 224–229.
9. App Annie Intelligence [Электронный ресурс], — https://www.appannie.com/ru/platform/intelligence.
10. App Store продвигает приложения с платной подпиской [Электронный ресурс], — http://www.macdigger.ru/iphone-ipod/app-store-prodvigaet-prilozheniya-s-platnoj-podpiskoj.html.
11. Kosov M.E., Akhmadeev R.G. Improving Tax Management — Real Way of Rising Budget Income of Russia // Мировая экономика: проблемы безопасности. — 2016. — № 2. — С. 68–72.
12. Мобильные приложения [Электронный ресурс], — http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%9C%D0%BE%D0%B1%D0%B8%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BB%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F.
13. Рекорды по показателям загрузок и затрат пользователей в магазинах приложений в 4-м квартале 2017 года [Электронный ресурс], — https://www.appannie.com/ru/insights/market-data/app-downloads-consumer-spend-q4-2017.
14. Метрики эффективной мобильной рекламы [Электронный ресурс], — https://www.cossa.ru/149/95986/.

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

Академия менеджмента и бизнес-администрирования

ЖУРНАЛЫ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

«Российский экономический журнал»
www.re-j.ru

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

Журнал включен в перечень ВАК.

«Финансовая жизнь»
www.flife-online.ru

Научно-практическое аналитическое издание объединяющее интересы профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближающее науку, образование и бизнес.

Журнал включен в перечень ВАК.

«Менеджмент и бизнес-администрирование»
www.mba-journal.ru

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

Журнал включен в перечень ВАК.

Подписка

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

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

► **В любом отделении почтовой связи**

РЕКЛАМА

Совершенствование налогового контроля и оценки его результативности

М.А. Осипов,
д. э. н., первый заместитель Председателя Правительства Республики Саха (Якутия), министр экономики Республики Саха (Якутия),

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

О.С. Кузнецова,
к. э. н., главный специалист отдела по разработке и реализации инвестиционных проектов строительства (реконструкции) объектов недвижимости Управления инвестиционной деятельности и развития секторов экономики Департамента экономической политики и развития города Москвы

Аннотация: в статье проведен анализ показателей эффективности налогового контроля и критериев их оценки, выявлены тенденции осуществления налогового контроля и реализации его функций, что позволило подготовить предложения по совершенствованию подходов к осуществлению налогового контроля в современных экономических условиях.

Ключевые слова: налоговый контроль, налоговый мониторинг, налоговые санкции, штрафы, пени, налоговая задолженность.

Improvement of Tax Control and Assessing its Impact

M.A. Osipov,
doctor of economic sciences, First Deputy Prime Minister of the Republic of Sakha (Yakutia), Minister of Economy of the Republic of Sakha (Yakutia),

Yu.A. Karpenko,
candidate of economic sciences, Associate Professor at the Department of Economics and Finance of the Public Sector, Institute of State Service and Administration of Russian Presidential Academy of National Economy and State Service under the President of the Russian Federation,

O.S. Kuznetsova,
candidate of economic sciences, Chief Specialist of the Division for the Development and Implementation of Investment Projects of Construction (Reconstruction) of Real Estate Management, Investment and Development Sectors of the Economy Department of Economic Policy and Development of Moscow City

Abstract: the article analyzes the indicators of tax control and criteria for their evaluation, identifies trends in the implementation of tax control and the implementation of its functions, which allowed to prepare proposals for improving approaches to the implementation of tax control in modern economic conditions.

Keywords: tax control, tax monitoring, tax sanctions, fines, penalties, tax debt.

Формирование новых налоговых условий предполагает совершенствование налогового контроля субъектов экономической деятельности, оценки результативности применяемых методов и поиск новых подходов к его осуществлению.

Как известно, основной целью налогового контроля является обеспечение правильности исчисления, полноты и своевременности уплаты (перечисления) налогов, сборов, страховых взносов и иных предусмотренных законодательством обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации [1].

В настоящее время одним из основных показателей для оценки результативности контрольной работы налоговых органов является объем дополнительно начисленных налогов, пеней и штрафов. Однако сама по себе сумма дополнительно начисленных налогов и сборов не обеспечивает наполнение доходной части бюджета. Между тем именно этот показатель характеризует

Таблица 1

Динамика дополнительно начисленных налогов и сборов по результатам налоговых проверок и задолженности по ним в РФ за 2014–2016 гг.

Показатель	Сумма, тыс. руб.			Прирост, тыс. руб.		Темп роста, %	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014–2015 гг.	2015–2016 гг.	2015 г.	2016 г.
Дополнительно начислено платежей по налогам и сборам по результатам выездных и камеральных проверок	250 507	258 737	328 679	8230	69 943	103	127
Задолженность по дополнительным начислениям по результатам выездных и камеральных проверок	234 549	181 497	199 384	-53 052	17 886	77	110
Доля задолженности в дополнительных начислениях по результатам выездных и камеральных проверок	94	70	61	X	X	X	X

Источник: расчеты автора на основе [4, 5, 6]

достижение цели налогового контроля и решение поставленных перед ним задач. Данный подход не учитывает объем поступления этих сумм в бюджетную систему страны путем их добровольной уплаты налогоплательщиками и принудительного взыскания налоговыми органами.

Отчетность налоговых органов не содержит сведений об уплате налогов и суммах налоговых санкций, начисленных в ходе проведения мероприятий налогового контроля. В связи с этим целесообразно проанализировать суммы задолженности по налогам и сборам, дополнительно начисленные по результатам камеральных и выездных проверок.

Данные о соотношении начислений налогов и сборов по результатам налоговых проверок и задолженности по этим начислениям могут быть получены из отчетности налоговых органов (табл. 1).

Из данных табл. 1 видно, что доля скрытой задолженности в общей сумме дополнительно начисленных в ходе налогового контроля налогов и сборов снижается. В 2014 г. она составляла 94%, в 2015 г. — 70%, в 2016 г. — 61%. При этом абсолютная сумма дополнительно начисленных налогов и сборов по камеральным и выездным налоговым проверкам растет. Если в 2015 г. по сравнению с предыдущим 2014 г. она выросла на 3%, то в 2016 г. — на 27%. Сумма задолженности за 2015 и 2016 гг. не превысила размера аналогичной суммы в 2014 г.

Динамика данных в табл. 1, с одной стороны, свидетельствует о положительных результатах камеральных и выездных проверок, в ходе которых начислены дополнительные суммы налоговых платежей и осуществлена работа по взысканию этих сумм, обеспечившая сокращение налоговой задолженности. Однако доля задолженности по налогам и сборам, выявленным по результатам налогового контроля, в сумме дополнительных начислений по ним остается достаточно высокой — более 60%, образуя задолженность перед бюджетом. Это говорит о том, что практически весь объем дополнительно начисленных налогов и сборов по результатам выездных налоговых проверок априори является задолженностью, с которой в дальнейшем должна проводиться работа налоговых органов по ее взысканию в бюджеты всех уровней [3]. То есть начисления по выездным и камеральным налоговым проверкам заведомо являются «скрытой» налоговой задолженностью. В связи с этим возникает вопрос: что отражает показатель дополнительно начисленных налогов и сборов в бюджет? С точки зрения выполнения контрольной функции налоговой системы ее эффективность заключается в:

- обеспечении гарантий соблюдения действующего законодательства в сфере налогов и сборов (полной и своевременной уплаты налогов);
- снижении затрат на проведение контрольных мероприятий (повышении эффективности расходования бюджетных средств).

По нашему мнению, объем дополнительных начислений налогов и сборов по результатам налогового контроля является показателем работы структурных подразделений налоговых органов, осуществляющих камеральный и выездной контроль, а результирующим показателем налогового контроля, т.е. деятельности налоговых органов в целом, выступает объем *фактически уплаченных* налогов и сборов, поступивших в бюджетную систему. Для более детальной оценки необходимо выделять:

- объем *добровольно уплаченных налогоплательщиками налогов* и сборов в бюджетную систему, начисленных к уплате *в декларациях*;
- объем *принудительно взысканных налоговыми органами налогов* и сборов в бюджетную систему, начисленных к уплате *в декларациях*;
- объем *добровольно уплаченных налогоплательщиками налогов* и сборов в бюджетную систему, начисленных *по результатам проведения* камеральных и выездных *проверок*;
- объем *принудительно взысканных налоговыми органами налогов* и сборов в бюджетную систему, начисленных *по результатам проведения* камеральных и выездных *проверок*.

Такой подход целесообразно применять при формировании статистической отчетности налоговых органов и при анализе финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщиков с целью их отбора для включения в план проведения выездных налоговых проверок.

Однако в настоящее время объективно и с уверенностью оценить объем задолженности по дополнительно

начисленным налогам и сборам в бюджетную систему по результатам налогового контроля практически невозможно.

Определение уровня задолженности в отношении дополнительно начисленных сумм налогов по результатам выездных и камеральных проверок имеет важное значение с точки зрения периода поступления этих средств в бюджет. В случае добровольной уплаты налогоплательщиками скрытой налоговой задолженности *существенно сокращаются* административные издержки на взыскание данной задолженности, при этом дополнительные суммы налогов могут быть спрогнозированы налоговым органом в качестве потенциальных налоговых доходов конкретного финансового периода. Результаты такого прогноза могут быть использованы администрациями регионов при формировании бюджетов субъектов РФ и их муниципальных образований на конкретный финансовый год. И здесь мы получаем экономию средств за счет сокращения административных издержек на проведение контрольных мероприятий, связанных с взысканием задолженности по налогам.

В случае принудительного взыскания дополнительно начисленных сумм прогнозировать рост налоговых доходов бюджета субъекта РФ и его муниципальных образований не представляется возможным, что негативно сказывается на планировании бюджетных доходов, особенно в условиях ограниченности бюджетных ресурсов.

В свою очередь результатом контроля своевременности уплаты (перечисления) налогов и сборов в бюджетную систему могут служить начисления штрафных санкций и пеней. В связи с этим целесообразно рассмотреть данные о штрафных санкциях и пенях в сравнении с задолженностью по налогам и сборам, дополнительно начисленным по результатам камеральных и выездных налоговых проверок (табл. 2).

Таблица 2

Показатели налоговой задолженности в соответствии со структурой дополнительных начислений по результатам налоговых проверок за 2014–2016 гг., млрд руб.

Вид задолженности	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Налоги	235	181	199
Всего санкций, в том числе:	234	201	206
пени	188	165	162
штрафы	46	37	44
Удельный вес санкций в сумме налогов, %, в том числе:	99,6	111,6	103,5
пени	80	91,2	81,4
штрафы	19,6	20,4	22,1

Источник: расчеты автора на основе [4, 5, 6]

Из данных табл. 2 следует, что сумма санкций и пеней по дополнительно начисленным суммам налогов примерно соответствует, а иногда и превышает сумму задолженности по этим налогам, т.е. удваивает ее. При этом основную часть санкций — более 80% — составляют пени, что существенно отодвигает сроки уплаты и поступления налогов и сборов в бюджетную систему. Также следует отметить, что с санкциями складывается ситуация, аналогичная налоговой: они начислены, но не уплачены и не перечислены в бюджет.

Таким образом, результаты анализа данных статистической налоговой отчетности о суммах дополнительно начисленных налогов в ходе выездных и камеральных проверок показывают, что, несмотря на положительную динамику дополнительных налоговых начислений за 2014–2016 гг., уровень задолженности по ним перед бюджетной системой составляет более 50% от их общей суммы. Финансовые санкции и пени вдвое увеличивают общий объем задолженности начислений по налогам. Полученные данные свидетельствуют о невысокой результативности налогового контроля в частности и деятельности налоговых органов в целом.

В настоящее время в налоговой отчетности ФНС России сумма задолженности по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему РФ указывается отдельной строкой, которая не отражает результаты работы с ней налоговых органов, а лишь констатирует факт наличия такой суммы. В связи с этим целесообразно дополнить формы налоговой отчетности 4-НМ и 4-НОМ строками о взыскании скрытой налоговой задолженности по ее видам после проведения мероприятий по ее администрированию.

Систематическая неплатежеспособность налогоплательщика или установленные в ходе предпроверочного анализа обстоятельства, указывающие на невозможность уплаты сумм предполагаемых доначислений налогов по результатам выездной налоговой проверки, должны быть основанием для изыскания других мер налогового контроля, побуждающих налогоплательщика к добровольной уплате доначисленных налогов и сборов в бюджет. Вместе с тем при планировании выездных налоговых проверок в отношении каждого налогоплательщика и принятии решения о включении его в план их проведения необходимо учитывать информацию об имеющейся у него налоговой задолженности, ее видах и источниках образования.

С 1 января 2015 г. начала применяться принципиально новая форма налогового контроля — налоговый мониторинг [1], который проводится по решению налогового органа на основании заявления налогоплательщика.

Подобные формы взаимодействия налогоплательщиков и налоговых служб используются в Великобритании, США, Канаде, Нидерландах и еще почти в двух десятках государств. Несмотря на технические отличия подходов налоговых органов в различных юрисдикциях, их сущность сводится к одному: налогоплательщик и налоговый орган постоянно взаимодействуют в оперативном режиме и согласуют подходы к налогообложению хозяйственных операций без вынесения полномасштабного налогового спора в суд.

Налоговый мониторинг в течение года заменяет камеральные и выездные налоговые проверки на постоянный (при необходимости в режиме онлайн) доступ налогового органа к документам, информации

и информационным системам налогоплательщика. Порядок доступа определяется регламентом информационного взаимодействия, который согласуется в отношении конкретного налогоплательщика.

Урегулирование спорных вопросов налогообложения в ходе налогового мониторинга осуществляется посредством мотивированных мнений налоговиков, которые могут быть направлены налогоплательщику, если налоговые инспекторы выявят ошибки или расхождения в представленных документах и потребуют их устранить. Налогоплательщик может и сам запросить мотивированное мнение, чтобы избежать неоднозначного толкования законодательства и расхождений в правовой оценке выполняемых операций. Мотивированное мнение можно оспорить в ходе взаимосогласительной процедуры в ФНС России. Если налогоплательщик согласился с мнением налоговой службы и скорректировал данные налогового учета или налоговой декларации, он освобождается от пени и штрафа.

Вместе с тем анализ объема штрафных санкций и пеней в общей сумме налоговой задолженности, образованной по дополнительно начисленным суммам по результатам налоговых проверок за 2014–2016 гг. (см. табл. 2), показал, что уплата штрафов и пени налогоплательщиками практически игнорируются. Между тем штрафные санкции и пени представляют собой форму ответственности за совершение налогового правонарушения, а также принуждения налогоплательщика к исполнению обязанности по уплате налога (сбора), образуя дополнительное обременение для нарушителя. Они направлены на предотвращение повторного совершения налогового правонарушения налогоплательщиком.

Результаты анализа, представленные в табл. 2 показывают, что применение штрафных санкций и начисление пеней не оправдывают своего экономического значения, увеличивая налоговую нагрузку на налогоплательщиков-нарушителей и административные издержки налоговых органов по их взысканию. При наложении налоговых санкций Налоговый кодекс РФ предусматривает учет смягчающих или отягчающих обстоятельств. Наряду с применением этих норм налогового законодательства назрела необходимость предоставить право отмены налоговых санкций и пеней налоговому органу по ходатайству налогоплательщика с указанием доводов и обстоятельств, обосновывающих его обращение в налоговый орган.

Как известно, контрольная деятельность налоговых органов направлена на осуществление фискальной и регулирующей функций налоговой системы, однако регулирующая составляющая в процессе налогового контроля практически не реализуется. В такой ситуации государство не получает положительного результата, поскольку тратятся большие денежные средства на обеспечение реализации параллельных систем учета, а эффективность налогового контроля не повышается. Кроме того, в рамках достижения целей государственной налоговой политики налоговый контроль не может ограничиваться только реализацией интересов самого государства. Методы налогового контроля должны учитывать условия функционирования и интересы как отдельного налогоплательщика, так и интересы других участников налоговых отношений, превращая их в партнерские. Игнорирование интересов участников налоговых отношений приводит к социально-экономическим конфликтам. Излишняя фискальная направленность российской налоговой системы влечет за собой ряд неблагоприятных последствий, а именно:

- высокий уровень налоговой нагрузки на налогоплательщиков;
- существенную дифференциацию налоговой нагрузки между видами экономической деятельности;
- налоговый мониторинг реализует инвестиционно-экономическое регулирование и стимулирование только крупнейших налогоплательщиков, являющихся бюджетообразующими субъектами российской экономики; стремление к уклонению от уплаты налогов, приводящее к уменьшению доходных ресурсов страны.

В целях смягчения воздействия перечисленных последствий на экономику необходимо совершенствование системы налогового контроля, чтобы она учитывала интересы разных участников налоговых отношений и сократила возможности для создания схем уклонения от уплаты налогов. Для этого необходимо развивать следующие направления налогового контроля:

- риск-ориентированный подход к планированию выездных налоговых проверок;
- активизация работы с потенциальной налоговой задолженностью, начиная с этапа планирования налоговой проверки;
- мониторинг задолженности по отраслевому принципу;
- мониторинг налогоплательщиков с задолженностью: свыше 300 млн руб. — на уровне центрального аппарата ФНС России, от 50 до 300 млн руб. — на уровне управлений ФНС России по субъекту РФ;
- либерализация механизма предоставления отсрочки/рассрочки;
- предоставление налоговым органам права отмены начисления налоговых санкций и пеней при соответствующих обращениях налогоплательщиков с учетом их финансового положения.

В условиях непростых внешнеэкономических отношений России возрастает необходимость поиска резервов и источников поступления налоговых доходов в бюджетную систему страны. Многообразие форм экономических отношений и субъектов экономической деятельности не исключает существование мошеннических схем ухода от налогообложения (полного или частичного) либо незаконного возмещения налогов из бюджета. В связи с этим растет актуальность пересмотра применяемых и поиска новых подходов к осуществлению налогового контроля в стране. Выездные и камеральные налоговые проверки в борьбе с различными рода схемами ухода от налогов, которые оперативно изменяются, приспосабливаясь к налоговому законодательству и экономической ситуации в стране, становятся малоэффективными. Поэтому главной задачей является

усиление аналитической составляющей работы налоговых органов, внедрение в практику налогового контроля комплексного системного экономико-правового анализа финансово-хозяйственной деятельности проверяемых объектов, в том числе через алгоритмы автоматизированных информационных систем налоговых органов, которые в свою очередь должны быть адаптированы к критериям недобросовестного поведения налогоплательщиков.

Библиографический список:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 18.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2017).
2. Гемазудинов Д.Р., Мочалин А.Ю. Традиционные формы налогового контроля [Электронный ресурс], — http://www.pwc.ru/ru/assets/gemazudinov.pdf.
3. Чванов Р.А., Карпенко Ю.А., Кузнецова О.С. Совершенствование администрирования налоговой задолженности // Экономика и управление: проблемы, решения. — 2017. — № 12. — Т. 3. — С. 101–107.
4. Налоговая отчетность по форме 4-НМ «Отчет о задолженности по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему Российской Федерации» за 2014 год [Электронный ресурс], — https://www.nalog.ru/rn48/related_activities/statistics_and_analytics/forms/4534859.
5. Налоговая отчетность по форме 4-НМ «Отчет о задолженности по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему Российской Федерации» за 2015 год [Электронный ресурс], — https://www.nalog.ru/rn48/related_activities/statistics_and_analytics/forms/5432178.
6. Налоговая отчетность по форме 4-НМ «Отчет о задолженности по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему Российской Федерации» за 2016 год [Электронный ресурс], — https://www.nalog.ru/rn48/related_activities/statistics_and_analytics/forms/6154429.

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

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

Мы гарантируем:

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

Мы предоставляем полный цикл работ по изданию монографий:

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

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

РЕКЛАМА

К вопросу определения ставки дисконтирования при оценке кредитных организаций

С.Г. Пьянкова,
д. э. н., доцент кафедры региональной, муниципальной экономики и управления, Уральский государственный экономический университет, член правления и член президиума уральского отделения Вольного экономического общества России, член-корреспондент РАЕН,

Э.Р. Закирова,
к. э. н., доцент, заведующий кафедрой финансового менеджмента, Уральский государственный экономический университет,

У.В. Пермякова,
к. э. н., доцент кафедры финансового менеджмента, Уральский государственный экономический университет

Аннотация: в статье раскрыты теоретические подходы к построению ставки дисконтирования и обоснованы практические рекомендации по расчету ставки дисконтирования при оценке риск-факторов, влияющих на ее величину. Проанализирована российская и международная практика оценочной деятельности, в частности, в области формирования ставки дисконтирования.

Ключевые слова: оценка бизнеса, оценочная деятельность, ставка дисконтирования, банк, безрисковая ставка, риск, кумулятивное построение.

On the Issue of Determining Discount Rates in the Evaluation of Credit Institutions

S.G. Pyankova,
Ph.D., associate professor at the Department of Regional, Municipal Economy and Management, Ural State University of Economics, member of the board and member of the presidium of the Ural Branch of the Free Economic Society of Russia, corresponding member of the Russian Academy of Natural Sciences,

I.R. Zakirova,
PhD, associate professor, head of the Department of Financial Management, Ural State University of Economics,

U.V. Permyakova,
PhD, associate professor at the Department of Financial Management, Ural State University of Economics

Abstract: the article reveals theoretical approaches to the construction of the discount rate and substantiates practical recommendations for the calculation of the discount rate in assessing the risk factors that affect its value. The Russian and international practice of appraisal activity is analyzed, in particular, on the issue of the discount rate formation.

Keywords: business valuation, appraisal activity, discount rate, bank, risk-free rate, risk, cumulative construction.

Оценочная деятельность последние два года находится в состоянии борьбы как с регулятором оценки (Минэкономразвития РФ, Росреестр), так и с заказчиками услуг. Постоянное противоборство является стимулом к исследованию вопросов оценочной деятельности: оценка стоимости бизнеса, оценка кредитных организаций и т.п. Этому способствуют и постоянные изменения, происходящие в мире, которые напрямую влияют на экономическую ситуацию в России, и постоянные изменения законодательства, и жесткая политика Центрально Банка России в отношении кредитных организаций.

В конце 2015 г. руководством Центрального Банка России была представлена стратегия развития финансового рынка под названием «Основные направления развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка Российской Федерации на 2016–2018 годы». В соответствии с этим документом, «в ближайшее трехлетие финансовый мегарегулятор видит развитие отечественного финансового рынка одним из приоритетных направлений своей деятельности» [10, с. 13].

К банкам предъявляются значительные требования по организации и управлению бизнесом, что обусловлено

необходимостью выполнения стратегических задач банковской системы. Стоимость банка и его активов — это наиболее перспективные показатели современной системы управления.

Международная практика оценочной деятельности по определению стоимости разных активов выделяет три основных подхода к оценке: доходный, сравнительный и затратный.

Определение ставки дисконтирования является важнейшей проблемой для практикующих оценщиков, особенно в условиях нестабильности политической и экономической ситуации. Методика расчета «ставки дисконтирования» представлена у таких ученых, как Д. Фишмен, Ш. Пратт, К. Гриффит, К. Уилсон [12], М.А. Федотова, А.Е. Будицкий [11] и др.

В экономическом понимании ставка дисконтирования — это требуемая инвесторами ставка дохода на вложенный капитал в сопоставимые по уровню риска объекты инвестирования. Другими словами, это требуемая ставка дохода по имеющимся альтернативным вариантам инвестиций с сопоставимым уровнем риска на дату оценки.

Инвестиционный анализ предполагает, что ставка дисконтирования включает в себя минимально гарантированный уровень доходности, темпы инфляции, величину риска и другие характерные особенности конкретного инвестирования.

В классической теории оценки существует три метода определения ставки дисконтирования: метод кумулятивного построения, модель оценки капитальных активов (CAPM) и метод средневзвешенной стоимости капитала (WACC).

При расчете ставки дисконтирования в оценке кредитных организаций наиболее часто применяются CAPM и метод кумулятивного построения. Метод WACC используется реже, так как он предполагает использование не только акционерного (собственного) капитала, но и инвестированного, а оценка всего капитала не всегда бывает достаточно точной, что влияет на итоговую оценку бизнеса. В рамках нашего исследования рассмотрены подробнее особенности применения методов CAPM и кумулятивного построения.

При использовании в качестве базы расчета ставки модели оценки капитальных активов CAPM ставка дисконтирования определяется следующим образом:

$$R = R_f + \beta(R_m - R_f) + S_1 + S_2 + C, \quad (1)$$

где R — ставка дисконтирования (требуемая ставка дохода на вкладываемый/собственный капитал);

R_f — безрисковая ставка дохода;

R_m — общая доходность рынка в целом (среднерыночного портфеля ценных бумаг);

$(R_m - R_f)$ — рыночная или рисковая премия;

β — коэффициент, характеризующий меру систематического риска, связанного с макроэкономическими и политическими процессами, происходящими в стране;

S_1 — премия за риск, обусловленный размером (активов) конкретного банка;

S_2 — премия за риск, обусловленный рисками конкретного банка (несистематические риски);

C — страновой риск [8].

Модель CAPM базируется на модели Шарпа, которая позволяет определить стоимость акционерного капитала банка через комбинирование доходности по безрисковым вложениям и премии за риск:

$$R = Rf + \beta^*(Rm - Rf). \quad (2)$$

Коэффициент β является показателем, отражающим величину, измеряющую систематический (рыночный) риск, и обычно рассчитывается на основе взаимосвязи фактической доходности ценных бумаг и рыночной доходности.

Из теории следует, что β = 1 говорит о том, что доходность конкретной акции и рынка изменяется одинаково. Если же β > 1, доходность акции растет быстрее рыночной доходности, что говорит о рискованности данной акции. Если же β < 1, то ценная бумага характеризуется как защищенная и остается менее рискованной, чем рынок в целом. Из этого можно сделать вывод, что чем меньше коэффициент β, тем менее рискованным является вложение денег.

В развитых странах величину данного коэффициента определяют для всех банков, котирующих свои ценные бумаги на бирже, по статистическим данным и периодически публикуют в специальных справочниках. В России для банковской системы показатель β на систематической основе рассчитывается только для Сбербанка. Практики предлагают рассматривать рыночный коэффициент β по Сбербанку вместе с сопоставимым показателем по Восточной Европе или развивающимся странам.

Интересный подход изложен в работе Т.Н. Мозгалевой, которая предлагает выбирать значение β из интервала [β для Сбербанка РФ; β для стран Центральной и Восточной Европы и Азии] или, наоборот, из интервала [β для стран Центральной и Восточной Европы и Азии; β для Сбербанка РФ], опираясь на анализ финансового состояния банка [9, с. 26].

В работе Г.П. Головиной со ссылкой на труды А. Дамодарана использовано значение коэффициента β = 0,94 для региональных банков [3].

Несмотря на наличие практических предложений по оценке коэффициента β, очевидно, что все они носят субъективный характер и, на самом деле, не принимаются российским рынком как некий базовый индикатор. Поэтому российским оценщикам приходится констатировать отсутствие серьезной статистической базы для расчета данного коэффициента, и, соответственно, при оценке кредитных организаций (не относящихся к крупнейшим и не имеющим рыночных котировок) использовать другие подходы, в частности метод кумулятивного построения.

Помимо коэффициента, описанного выше, одним из важных параметров в расчете ставки дисконтирования выступает страновой риск. Одна из методик расчета странового риска представлена у У.В. Пермяковой [8].

В России в качестве источника информации для оценки странового риска можно использовать помимо информации от вышеперечисленных организаций, крупных исследовательских центров и консалтинговых компаний, например, сведения на информационно-аналитическом портале «Инвестиции, финансовые инструменты, успех и стабильность», Центра макроэкономических исследований Сбербанка и др. Кроме того, часто практики берут данные с официального сайта «гуру» оценки А. Дамодарана, согласно данным которого, на начало 2018 г. страновой риск России равен 7,96%. По данным Сбербанка, на конец 2017 г. страновой риск России составлял 8–9%.

«Отметим, что данные могут существенно отличаться, и, в зависимости от целей расчета странового риска, инвесторами принимаются те или иные значения (в разрезе источников оценки)» [8]. Например, для зарубежных инвесторов, желающих вкладывать деньги в конкретные проекты в России, вряд ли подойдут оценки российских компаний, скорее — данные международных рейтинговых агентств и т.п.

В расчете ставки дисконтирования участвует страновой риск, это реализуется и в методе кумулятивного построения, только иногда его включают в базовую часть ставки, а иногда — в рисковую (единого мнения среди специалистов нет, тем более, что на конечном результате это не отражается).

В основе метода кумулятивного построения лежит суммирование безрисковой ставки дохода и надбавок за риск инвестирования в оцениваемый банк. В данном методе лучше всего учтены риски, связанные не только с факторами общего для банковского сектора и экономики характера, но и со спецификой оцениваемого банка. Расчеты производят по формуле:

$$R = R_f + \sum_{i=1}^{n} \mathrm{P}_i \qquad (3)$$

где R — ставка дисконтирования;
R_f — безрисковая ставка дохода;
P_i — премия за i-тый вид риска;
N — количество премий за риск.

Необходимо отметить, что метод кумулятивного построения является достаточно субъективным, особенно в отношении рисковой составляющей. Но многие профессиональные оценщики в рамках оценки любых объектов, в том числе и банков, отдают предпочтение именно этому методу. Кроме того, в процессе оценки фундаментальной стоимости банка требуется сделать допущение о том, что эксперт (оценивающий банк) обладает всей полнотой информации и делает оценку для акционеров в целях принятия управленческих решений, несмотря на то что в законодательстве об оценочной деятельности такая цель исключена. Другими словами, акционеры принимают полученную оценку как достоверную для дальнейших действий.

Таким образом, учитывая, что акцент поставлен на оценку фундаментальной стоимости банка и при этом известны все риски (насколько это вообще возможно), то использование метода кумулятивного построения может дать хороший результат.

Данный подход имеет свои особенности применения в отношении выбора безрисковой ставки и формирования премий за риск. По мнению известного специалиста Ш. Пратта, рисковая премия должна подразделяться на три субкомпоненты [10, с. 115]:

- премия за рыночный риск (equity risk premium / market risk),
- премия за размер (size premium),
- премия за специфический риск компании (company-specific risk premium).

Следует сказать, что в развитых странах уже имеется практика использования конкретных факторов в целях оценок премий за риск для расчета ставки дисконтирования (табл. 1).

Таблица 1

Перечень факторов в целях оценки премий за риск в развитых странах

Фактор риска	Премия за риск, %
Качество руководства, ключевая фигура в руководстве	0–5
Размер компании	0–5
Финансовая структура	0–5
Диверсификация производственная и территориальная	0–5
Диверсификация клиентуры	0–5
Доходы: рентабельность и прогнозируемость	0–5
Прочие особенные риски	0–5

Можно выделить два основных недостатка данной модели. Во-первых, перечень факторов риска, обозначенных в табл. 1, фактически не ограничивает круг анализа, но вместе с тем концентрирует внимание оценщика именно на вышеупомянутых факторах, а не на тех, которые скрываются за термином «прочие». Во-вторых, отсутствие конкретных методов анализа важнейших факторов риска приводит к тому, что оценщик вынужден экспертно взвешивать уровень анализируемого риска [4].

В российской оценке, как правило, ***факторы несистематического риска*** имеют следующее содержание:

- задолженность (соотношение собственного и заемного капиталов),
- недостаточная продуктовая диверсификация,
- недостаточная диверсификация самого производства в организации,
- ключевая фигура в организации,
- размер компании,
- недостаточная история развития организации,
- особенности развития бизнеса (отраслевые и по видам деятельности) и др.

Общий стандарт расчета рисковой составляющей учитывает основные факторы, среди которых выделены следующие:

- финансовая структура,
- производственная и территориальная диверсификация,
- размер компании,
- диверсификация клиентуры,

- рентабельность компании и прогнозируемость ее доходов,
- качество управления,
- прочие собственные риски.

Чаще всего при оценке кредитных организаций наибольшее значение премии за риск в интервале от 0 до 5% имеет финансовая структура — 4%, наименьшее — рентабельность и прогнозируемость доходов — 1,8%.

Некоторые консалтинговые компании, специализирующиеся на оценке бизнеса, определяют рисковую часть ставки дисконтирования как сумму премий за риск низкокачественного корпоративного управления, за страновой риск, за отраслевой риск, за риск неликвидности акций эмитента. Например, премия за риск низкокачественного корпоративного управления отражает риски собственника акций эмитента, связанные, прежде всего, с выводом из бизнеса чистой прибыли и активов. Премия за низкую ликвидность акций возникает из-за сложностей для инвестора в приобретении, а также при продаже пакета акций без особых потерь в цене и во времени и др.

Банковская практика выработала свои факторы, которые на сегодняшний день участвуют в оценке рисковой составляющей ставки дисконтирования. Пример данных факторов в рамках модели Блэка — Шоулза представлен в табл. 2.

Таблица 2

Определение ставки дисконтирования методом кумулятивного построения

Фактор	Значение, %
Безрисковая ставка	9,76
Размер банка	2,50
Качество менеджмента	2,25
Уровень прибыльности и степень прогнозируемости	3,70
Финансовая структура	1,00
Диверсификация товарная и территориальная	3,45
Диверсификация клиентуры	1,50
Прочие особенные риски	1,50
Ставка дисконтирования	***25,66***

Помимо указанных факторов для банков также выделяют: наличие генеральной лицензии, перспективы развития, текучесть кадров, тесную взаимосвязь менеджмента и акционеров, качество риск-менеджмента, уровень транспарентности [9, с. 27]. В идеале должно быть приведено три варианта значений для данных факторов в разрезе видов сценария (пессимистического, наиболее вероятного и желательного). Премии за риск указаны в диапазоне от 0 до 7%.

Многие исследователи едины во мнении, что перед оценщиком встает проблема обоснования вводимых значений премий за риск (поправок). Как правило, величина каждой поправки определяется на основе субъективного экспертного мнения оценщика. «Между тем, в приведенном списке поправок присутствуют только две действительно субъективные позиции — поправка на качество управления и прочие факторы. Все остальные поправки могут быть количественно или качественно оценены с помощью объективных критериев» [5, с. 75]. Для оценки поправки на качество менеджмента И.А. Никонова и Р.Н. Шамгунов предлагают следующие критерии, исходя из которых поправка на качество менеджмента колеблется от 0 до 100% (табл. 3).

Таблица 3

Критерии оценки премии за риск по фактору «качество менеджмента»

Критерий	Значение, %
Наличие у банка «доктрины менеджмента» (приверженности руководства какой-либо школе менеджмента и пр.)	0–10
Наличие в штате банка профессиональных менеджеров (по кадрам, финансам, рискам и пр.)	0–10
Наличие четкой подробной структуры организации и ответственного за ее совершенствование	0–10
Наличие подробных, полных, зафиксированных на бумаге схем движения банковских продуктов и пр.	0–10
Наличие у сотрудников письменных должностных инструкций	0–10
Наличие практики регулярного проведения собраний трудового коллектива и пр., в т.ч.: - совещания руководства - собрания внутри подразделения - собрания всего трудового коллектива	0–10, в т.ч.: 0–3 0–4 0–3
Наличие системы наглядных показателей, доступных сотрудникам и отражающим результаты деятельности банка	0–10
Наличие системы поощрений и взысканий и ее практического применения	0–10
Показатель деловой активности банка	0–20

Наличие и учет поправки на прочие факторы дает возможность оценщику высказать собственное мнение по поводу оцениваемого банка. По поводу оценки всех остальных факторов существует множество достаточно определенных подходов к оценке.

Рассмотрим существующие подходы к выбору безрисковой составляющей ставки дисконтирования в банковском секторе. Подходы к оценке безрисковой ставки совпадают в модели CAPM и в методе кумулятивного построения, а также и более современных методах Блэка — Шоулза, Ольсона.

Доходность, полученная по безрисковым ценным бумагам, определяет составляющую безрисковой ставки доходности. Общепринято, что берут ставку по государственным облигациям, имеющим долгосрочный характер. Информация по таким ставкам представлена на официальном сайте Центробанка России (дату можно задавать произвольно, начиная с 2004 г.). Выбор именно таких бумаг обусловлен тем, что долгосрочные государственные облигации имеют отличительную особенность — очень низкий риск, связанный с неплатежеспособностью и высокой степенью ликвидности. Кроме того, при

определении ставки дохода по этому виду ценных бумаг учитывается воздействие инфляции.

Но, по мнению профессиональных участников рынка (например, согласно информации на том же портале «Оценщик.ru»), ставки по российским евробондам не отражают рыночный уровень доходности при минимальном риске и определяются, не экономическими факторами, а прежде всего политическими. Последние тенденции в отношении экономической ситуации в России лишь подтверждают этот факт. Поэтому в качестве безрисковой может быть использована средняя ставка по долгосрочным валютным депозитам пяти крупнейших российских банков, включая Сбербанк РФ.

Ценообразование в период финансового кризиса в большей степени зависит от потребностей банков в ликвидности (проблемы могут быть связаны с оттоком вкладов и в крупнейших банках), несмотря даже на то, что крупнейшие пять банков — это в основном государственные банки (за исключением Альфа-Банка) и могут рассчитывать на поддержку государства, что свидетельствует о том, на наш взгляд, что данный подход не совсем актуален. В связи с этим, выбирая между двумя рассмотренными вариантами, приоритет предлагается отдавать ставкам по государственным облигациям.

По нашему мнению, российскому рынку необходим определенный стандарт определения безрисковой ставки, сформированный на основе отраслевой дифференциации, что не предполагает формирование безрисковой ставки на индивидуальной основе. Но при этом очевидно, что российский рынок пока не обладает достаточно большой статистической базой для выбора единой безрисковой ставки, тем более на основе отраслевой дифференциации.

Крайне редко ряд специалистов предлагает для банковского сектора использовать ставку LIBOR (London Interbank Offered Rate) — средневзвешенную процентную ставку по межбанковским кредитам, предоставляемым банками, представленным на лондонском межбанковском рынке с предложением средств в разных валютах и на разные сроки — от одного дня до 12 месяцев). Банки предпочитают ориентироваться на ставку USD LIBOR-12 month (ставка ЛИБОР на 12 мес., в качестве валюты — доллары США).

Подводя итог всему вышесказанному, отметим, что при сравнении этих двух методов (кумулятивного построения и CAPM) с точки зрения целей нашего исследования, более предпочтительным выглядит метод кумулятивного построения — по следующим причинам:

1. Метод кумулятивного построения содержит небольшое число показателей, непостоянность которых существенно повышается в кризис, но при этом позволяет максимально точно (насколько это возможно) учесть и оценить факторы для каждого конкретного банка (что существенно повышает качество оценки).
2. Метод кумулятивного построения ставки дисконтирования предполагает более широкий охват банковского рынка России. Это связано с тем, что в нашей стране еще очень большое количество кредитных организаций, акции которых не имеют рыночных котировок, что не дает возможности эффективно применять модель CAPM. Хотя отметим, что для банков, чьи акции имеют рыночные котировки, модель CAPM вполне применима. К сожалению, в число таких банков входят далеко не все банки даже из первых 300 крупнейших по величине чистых активов.

Базируясь на опыте российских специалистов и имеющихся в настоящее время подходов к определению ставки дисконтирования на основе моделей CAPM и кумулятивного построения, предложим авторскую методику расчета рисковой составляющей ставки дисконтирования для кредитных организаций, в частности банков.

Методика оценки ставки дисконтирования имеет определенную последовательность шагов (в соответствии с формулой (3)):

1. Определение безрисковой ставки доходности. За безрисковую ставку предлагаем принимать годовую ставку LIBOR (USD LIBOR), рассчитанную как среднее значение ежедневных ставок USD LIBOR-12 month за последние полгода. Например, по состоянию на апрель 2018 года она не превысила 2,8%.
2. Определение коэффициента странового риска. В основе выбора странового риска лежат те источники информации, которые были упомянуты выше.
3. Определение рисковой ставки на основе методики определения риск- премий для ставки дисконтирования по методу кумулятивного построения.
4. Сложение значений ставок, определенных в пп. 1–3.

Представленная ниже имитационная модель, позволяет рассмотреть ставку дисконтирования как функцию с переменными параметрами. В качестве постоянных величин принимается безрисковая ставка и страновой риск в заданный период, рисковая составляющая расчета (риск-премии) носит субъективный характер.

Принимаем, что ставка дисконтирования предстает как функция параметров P_1, P_6, P_7, P_8 (параметры P_2, P_3, P_4, P_5 считаются постоянными в выбранный период времени). Тогда формула примет вид

$$R(\mathrm{P}_1, \mathrm{P}_6, \mathrm{P}_7, \mathrm{P}_8, t) = R_f + \mathrm{P}_1(t) + \sum_{i=2}^{5} \mathrm{P}_i + \sum_{i=6}^{8} \mathrm{P}_i(t), \quad (4)$$

гд: $R(P_1, P_6, P_7, P_8, t)$ — ставка дисконтирования, зависящая от указанных переменных параметров;

Pi(t) — премии за i-ый вид риска, зависящие от времени;

Pi — премии за i-ый вид риска (относительно постоянные величины);

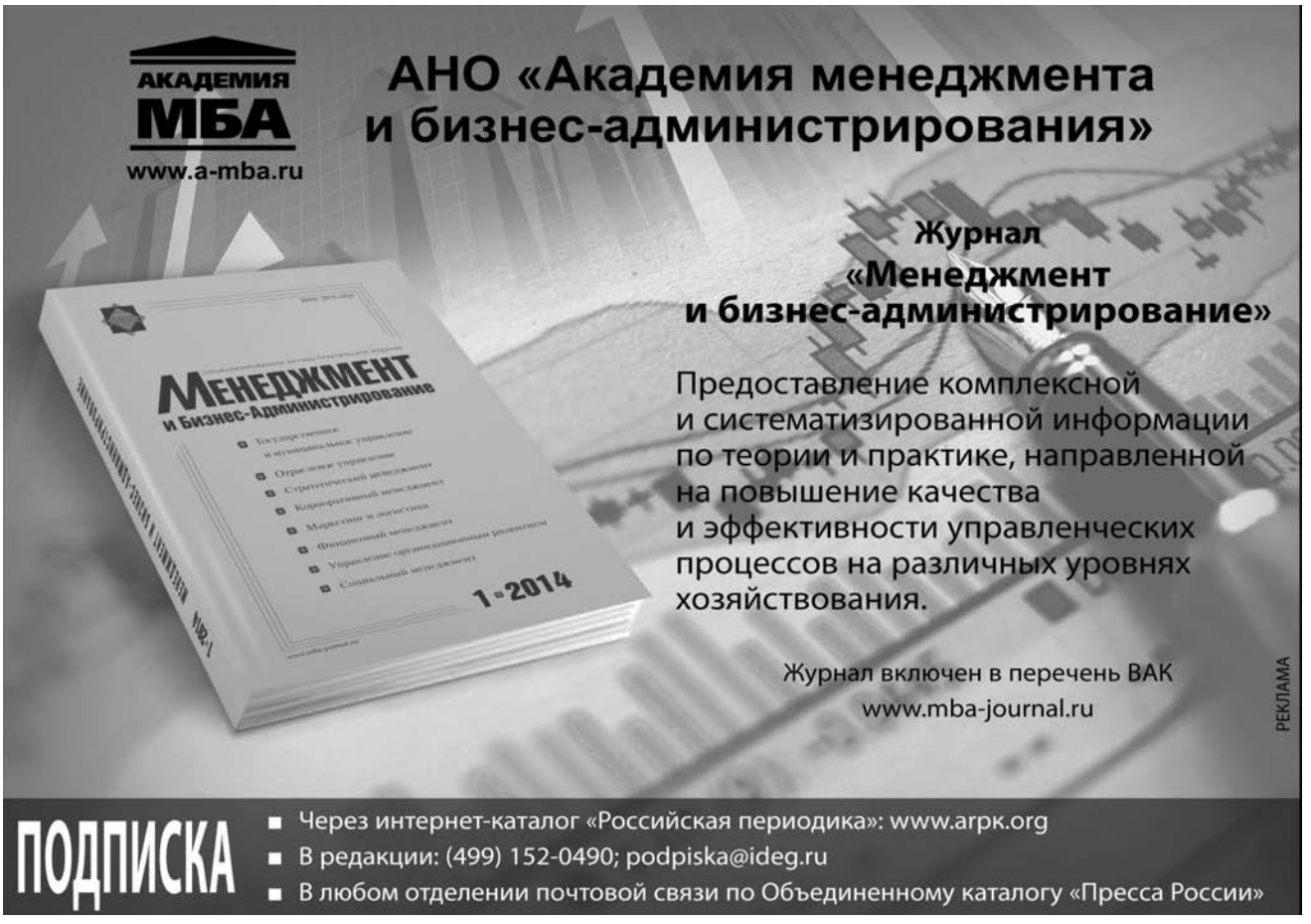
T — период времени (месяцы или годы).

Параметры $P_i(t)$ означают: $P_1(t)$ — премия за риск, связанный с качеством корпоративного управления; $P_6(t)$ — премия за риск, связанный с уровнем прибыльности; $P_7(t)$ — премия за риск, связанный со степенью прозрачности бизнеса; $P_8(t)$ — премия за прочие риски. Период времени t может иметь значения: 1 мес., 3 мес., 6 мес. или 12 мес.

Данные методики имеют один существенный недостаток: итоговое значение риск-премий для каждого банка оценщик может определить с учетом внутренней специфики деятельности, что ведет к большой доле субъективизма, несмотря на высокий профессионализм оценочного сообщества.

Библиографический список:

1. Damodaran Online [Электронный ресурс], — http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar.
2. Вычисление ставок дисконтирования [Электронный ресурс] — http://arsagera.ru/my_ne_rabotaem_s_klientom_esli_on/ne_razdelyaet_nash_podhod/sistema_upravleniya_kapitalom1/kluchevye_metodiki/vychislenie_stavok_diskontirovaniya.
3. Головина Г.П. Применение опционной модели Блэка — Шоулза для оценки стоимости коммерческого банка // Экономические науки. — 2010. — № 7 (68). — С. 239–242.
4. Демшин В.В. Практические аспекты расчета ставки дисконта (метод кумулятивного построения) в процессе оценки бизнеса // Вопросы оценки. — 1999. — № 2. — С. 34–37.
5. Малеев А.В., Малеева В.Ю., Юрьева Е.М. Обоснование методов оценки бизнеса коммерческих банков // Сборник научных трудов. Серия «Экономика». — Ставрополь: СКТУ, 2002.
6. Мозгалева Т.Н. Адаптация оценки рыночной стоимости коммерческого банка к условиям современной российской экономики: автореферат дис. канд. экон. наук: 08.00.10. — М.: 2008. — 23 с.
7. Никонова И.А., Шамгунов Р.Н. Стратегия и стоимость коммерческого банка. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 304 с.
8. Пермякова У.В. Оценка внутренней стоимости кредитных организаций в системе антикризисного управления: дис. … канд. экон. наук. — Екатеринбург, 2013. — 293 с.
9. Пратт Ш. Оценка бизнеса: анализ и оценка компаний закрытого типа. — М.: РОО, 1994. — 200 с.
10. Семенкова Е.В. Андрианова Л.Н. Стратегическое развитие российского финансового рынка: инициативы мегарегулятора // Экономика. Налоги. Право. — 2016. — № 4 (9). — С. 12–20.
11. Федотова М.А., Будицкий А.Е. Новые методы оценки стоимости бизнеса и возможность их применения в отношении банков // Вестник Финансовой академии при Правительстве РФ. — 2007. — № 3. — С. 5–13.
12. Фишмен Д., Пратт Ш., Гриффит К. и др. Руководство по оценке стоимости бизнеса. — М.: Квинто–Консалтинг, 2000. — 388 с.



Расширение спектра инвестиционных инструментов для частного инвестора на российском финансовом рынке

Е.И. Куликова,
к. э. н., доцент, доцент Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: исследование тенденций развития российского фондового рынка, его инструментов и механизмов позволяют автору выявить влияние появления новых финансовых инструментов и механизмов инвестирования на изменение структуры сбережений населения и предположить направления дальнейшего совершенствования механизмов финансового инжиниринга.

Ключевые слова: инвестирование, частный инвестор, народные облигации, индивидуальные инвестиционные счета, денежные накопления, объекты инвестирования.

Expanding the Range of Investment Instruments for Private Investors in the Russian Financial Market

E.I. Kulikova,
Ph. D., associate professor at the Department of Financial Markets and Banks, Financial University Under the Government of the Russian Federation

Abstract: the study of trends in the development of the Russian stock market, its investments and mechanisms allow the author to identify the impact of the emergence of new financial instruments and investment mechanisms on changes in the structure of savings and to suggest directions for further improvement of financial engineering mechanisms.

Keywords: investment, private investor, national bonds, individual investment accounts, monetary savings, objects of investment.

Известно, сбережения представляют собой отложенную часть текущих доходов граждан. «В экономической политике многих стран господствует парадигма неоклассической школы, предполагающая, что рост сбережений населения снижает уровень его текущего потребления и замедляет экономический рост» [1]. В начале прошлого века американскими экономистами У. Кетчингсом и У. Фостером [10] был сформулирован «парадокс бережливости». Данная дилемма объясняет тот факт, что несмотря на то, что индивидуальные сбережения выгодны для граждан, поскольку снижают риски нехватки денежных средств в кризисных ситуациях, а также позволяют им увеличить свой доход, тем не менее с позиции роста экономики их увеличение сокращает совокупный спрос на потребительские блага. Это оказывает, в конечном счете, негативное влияние на инвестиции в производство. В связи с этим зачастую политика государства направлена на стимулирование потребительского поведения и увеличение кредитования населения.

На предшествующей стадии экономического развития в России доминировала административно-командная модель, несовместимая с основными принципами рыночного хозяйственного порядка [3, с. 73]. То есть у российских граждан не только отсутствовала необходимость распоряжаться своей собственностью и нести ответственность за риски, но и отсутствовала сама частная собственность, а единственным инвестиционным инструментом был депозит Сбербанка. Поэтому многие экономисты отмечают характерную для российского общества потребительскую модель поведения населения, когда граждане полагают, что ответственность за их материальное благополучие должно нести государство.

В настоящее время в условиях усложнения структуры хозяйственных взаимодействий, включающего в себя трансформацию материально-технологической среды; увеличение масштабов производства; вовлечение новых ресурсов в хозяйственную деятельность; развитие новых технологий; рост экологических и иных ограничений, возникает новая внешняя среда, которая характеризуется также расширением социальных потребностей и культурных запросов населения как вследствие личностного роста, так и в ходе процессов социального сравнения, когда население знакомится с иными, более совершенными, культурными образцами и старается их достичь [3, с. 75]. В результате граждане осознают необходимость в дополнительных (кроме заработной платы) источниках дохода, а также

в диверсификации структуры своих сбережений. Подобные тенденции требуют расширения спектра инвестиционных инструментов для решения гражданами такого рода задач.

В этой связи весьма интересно выявить те факторы, которые повышают мотивацию граждан к инвестированию на фондовом рынке. Это тем более важно, что достаточно продолжительное время количество частных инвесторов на российском фондовом рынке не показывало роста, а, следовательно, денежные средства большинства граждан не вовлекались в хозяйственный оборот. Это, безусловно, негативный показатель, поскольку, по оценкам экономистов, необходимый объем инвестиций для российской экономики составляет 20–25% ВВП, т.е. ежегодная потребность в капиталовложениях составляет 14–22 трлн руб. [2, с. 29]. Учитывая сложную политическую ситуацию, в которой находится российская экономика в связи с санкциями западных стран, привлечение денежных средств граждан — неотложная задача, поскольку повышение уровня инвестиционной активности является необходимым условием преодоления стагнации и повышения темпов и качества экономического роста в России [4, с. 95].

В настоящее время на российском финансовом рынке представлены различные финансовые продукты, которые могут быть использованы гражданами для инвестирования. Среди них:

- банковский депозит,
- паи паевых инвестиционных фондов,
- валюта и драгоценные металлы,
- ценные бумаги,
- недвижимость,
- ПАММ-счета (на валюту и спортивные ставки),
- инвестиции в бизнес и т.д.

Существуют также и более экзотические и рисковые способы инвестирования:

- вложения в HYIP-проекты (некая разновидность финансовой пирамиды, где прибыль участникам начисляется с новых вкладов);
- бекинг — инвестирование в игроков в покер (если игроку не хватает денег на участие в турнире, спонсор вкладывает определенную сумму и получает в случае выигрыша процент от призовых);
- инвестирование в стартапы (проекты венчурных компаний), для чего чаще всего используются краудинвестинговые площадки и биржи стартапов;
- покупка контентных или информационных сайтов и т.п.

Однако подобные способы инвестирования требуют хорошего понимания принципов инвестирования в тот или иной проект, а также оценки уровня потерь, которые могут ожидать инвестора в случае преждевременного вывода денег из проекта.

До недавнего времени наиболее востребованным финансовым инструментом на российском рынке были депозиты банков, особенно с государственным участием. Это связано с тем, что банковский депозит — самый понятный, доступный и надежный инструмент сбережения, поскольку банки обещают заплатить фиксированный процент, а государство гарантирует сохранность средств (до 1,4 млн рублей). Однако, начиная с 2016–2017 гг., ситуация изменилась, что, на наш взгляд, связано с разочарованием инвесторов в данном виде инвестиций из-за снижения ставки по депозитам, санации в банковской сфере со стороны органов государственного управления, уменьшения количества филиалов и отделений банков и пр. Все это приводит к перераспределению денежных сбережений граждан в пользу других инструментов инвестирования. Представление о динамике изменения средневзвешенной банковской ставки по 30 крупнейшим российским банкам за последние четыре года дает рис. 1.

Анализ данных графика показывает, что, начиная с 2016 года, ставки по банковским депозитам начинают снижаться. Это оказывает существенное влияние на перераспределение структуры сбережений российских граждан. В табл. 1 представлены данные о доле каждого вида сбережений в общем объеме накоплений населения.

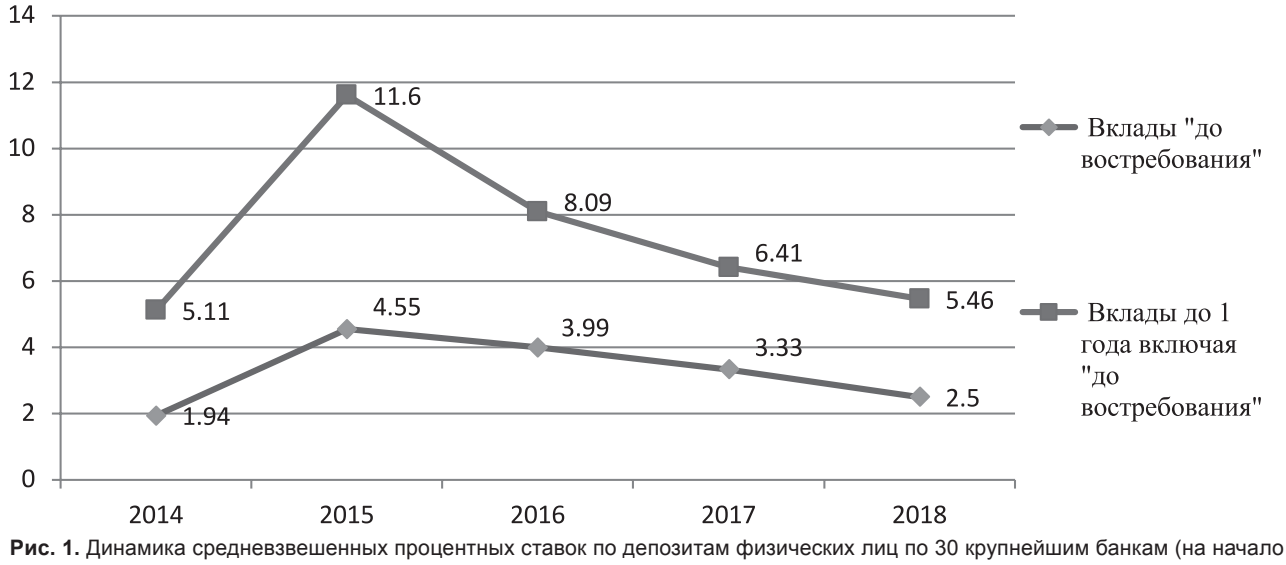


Рис. 1. Динамика средневзвешенных процентных ставок по депозитам физических лиц по 30 крупнейшим банкам (на начало года)

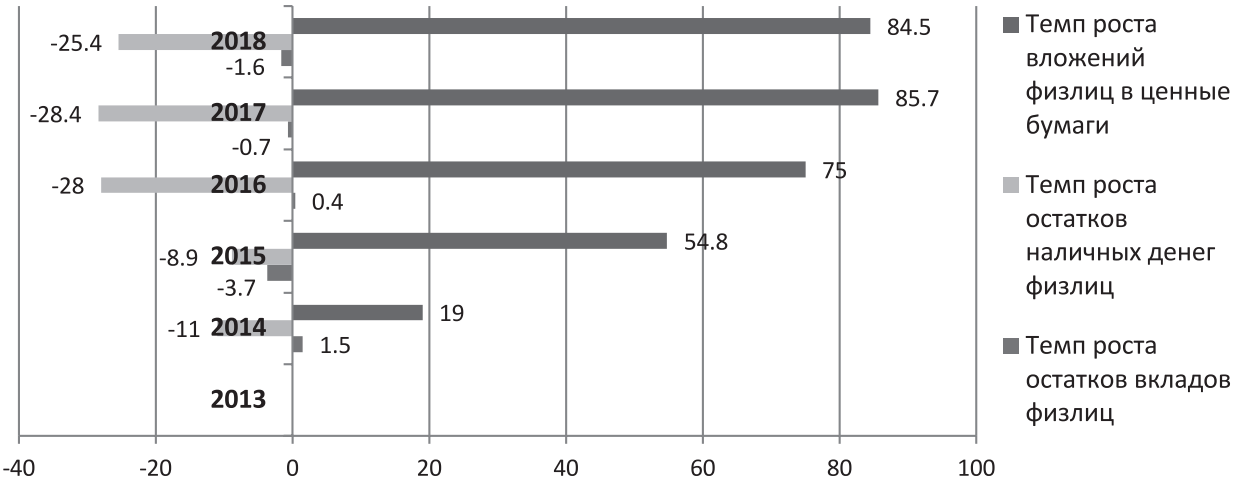


Рис. 2. Темп прироста объема и состава денежных накоплений населения РФ в процентах к общему объему накоплений (на начало года)

Таблица 1

Объем и состав денежных накоплений населения российской Федерации в процентах к общему объему накоплений (на начало года)

Год	Остатки вкладов, %	Остатки наличных денег, %	Ценные бумаги,%
2009	55,6	34,2	10,2
2010	60,3	30,1	9,6
2011	64,0	28,2	7,7
2012	65,5	27,5	7,0
2013	68,0	23,6	8,4
2014	69,0	21,0	10,0
2015	65,5	21,5	13,0
2016	68,3	17,0	14,7
2017	67,5	16,9	15,6
2018	66,9	17,6	15,5

На основании данных табл. 1 был рассчитан темп прироста каждого вида сбережений граждан по отношению к 2013 году (был выбран базовым, поскольку в следующем году обострилась ситуация в российской экономике из-за введения санкций западными странами), представленный на рис. 2.

Рис. 2 показывает незначительное снижение объемов вкладов за 2016–2018 гг., однако значительно снижение остатков наличных денег на счетах в кредитных организациях за этот период. Также график демонстрирует существенный рост доли вложений в ценные бумаги в общем объеме накоплений граждан, т.е. для покупки ценных бумаг российские граждане использовали в первую очередь наличные средства.

Это соответствует данным Национальной ассоциации участников фондового рынка (НАУФОР), свидетельствующим о росте чистого притока денежных средств российских граждан на брокерские счета, который в 2017 г. превысил 700 млрд руб., что более, чем в 2 раза превышает показатель 2016 г. — 310 млрд руб. Общая сумма инвестиций граждан на брокерских счетах по итогам 2017 г. составила около 860 млрд руб., тогда как годом ранее — 520 млрд руб. [5, с. 4].

Причиной этих изменений явилось, с нашей точки зрения, предложение новых возможностей по инвестированию денежных средств частными лицами. Это внедрение индивидуальных инвестиционных счетов и выпуск Министерством финансов РФ «народных облигаций» — облигаций федерального займа для населения ОФЗ-н в апреле 2017 г.

Основными целями выпуска, кроме непосредственно функции займа, Минфин определил:

- повышение финансовой грамотности населения;
- повышение доверия граждан к мерам государственной политики;
- развитие внутреннего финансового рынка и воспитание внутреннего инвестора;
- стимулирование населения к долгосрочным инвестициям, а также упрощение доступа к высоконадежным финансовым инструментам.

Кроме того, этот инструмент создавался как альтернатива банковским депозитам. Следует отметить, что данный вид облигаций незначительно отличается от биржевых облигаций федерального займа ОФЗ, однако имеет свои особенности, состоящие в том, что, во-первых, это не рыночный инструмент и, во-вторых, он предназначен только для физических лиц. Сравнение этих видов облигаций, а также банковского депозита по ключевым показателям представлено в табл. 2.

Преимуществами ОФЗ-н являются:

- низкие риски, поскольку доход гарантирован государством;
- простой процесс приобретения и продажи, так как у инвестора нет необходимости разбираться в деталях деятельности биржи, брокера и других участников фондового рынка;
- доходность к погашению выше доходности по банковским депозитам на 3 года;
- фиксация цены продажи на уровне цены покупки, что устраняет риск получения убытка в случае падения рыночной цены и др.

Тем не менее анализ данных таблицы показывает, что «народные облигации» нельзя безоговорочно

Таблица 2

Альтернативные инвестиционные инструменты для населения

Показатели	ОФЗ-н	Биржевые ОФЗ	Банковский вклад
Срок инвестирования	3 года	Несколько месяцев или лет	Срочные и бессрочные
Условия досрочного выкупа	— До 12 мес. — с потерей выплаченного и накопленного дохода — После 12 мес. — без потери дохода	В любое время без потери накопленного дохода	В любое время с потерей дохода: доход начисляется банком по ставке «до востребования»
Кредитное качество	Гарантия государства в полном объеме независимо от суммы вложений	Гарантия государства в полном объеме независимо от суммы вложений	Гарантия АСВ на сумму вклада до 1,4 млн руб. (в одной кредитной организации)
Процентные ставки	— Купонный доход, исходя из доходности трехлетних ОФЗ — Разница между ценой покупки и номинальной стоимостью	В среднем 7,5%	Средневзвешенная, свыше 3 лет (на начало 2018 г. по 30 крупнейшим банкам) — 6,0%
Min/max сумма вложений, руб.	30 000/15 000	От 1000	100 / нет ограничений
Доходность к погашению	В зависимости от вложенной суммы до 8,87%	Эффективная доходность — 8,1%	Средневзвешенная доходность — 6,0%
Налоговый статус	— Купонный доход не облагается — Доход от реализации — 13%	— Купонный доход не облагается — Доход от реализации — 13%	— 0% — 35% — на часть процентного дохода, если превышена ставка рефинансирования ЦБ РФ
Комиссии	— От 1,5% и ниже в зависимости от суммы сделки — 0,5% от 300 000 руб. и выше	0,01–0,02% от объема сделки в зависимости от тарифа брокера	Нет
Где покупается	Только в отделениях Сбербанка и ВТБ24	Через биржевого брокера	Счет открывается в банке

назвать наиболее привлекательным инвестиционным инструментом. Несмотря на более высокую доходность к погашению, по многим показателям ОФЗ-н проигрывают и биржевым ОФЗ, и банковскому депозиту. Так к недостаткам ОФЗ-н можно отнести:

- высокие первоначальные вложения;
- высокая комиссия по сделкам;
- продажа осуществляется только там, где облигация была куплена;
- невозможность продажи без потерь в первый год владения бумагой;
- ОФЗ-н — монопродукт, поскольку на рынке не предлагается других подобных инструментов, с другими характеристиками, и т.д.

Тем не менее итоги эмиссии этих новых для российского рынка бумаг показали, что при размещении первого транша на 15 млрд руб. почти 13 тыс. российских граждан поучаствовали в покупке ОФЗ для населения. Из них чуть более 3 тыс. человек купили бумаги на сумму свыше 1 млн руб., и, кроме того, почти 80% инвесторов вышли на фондовый рынок России впервые, что является позитивным фактором для российской экономики. В настоящее время Минфин готовится осуществить третье размещение ОФЗ-н на российском рынке ценных бумаг.

Следует отметить, что Минфин РФ позиционировал «народные облигации» как финансовый инструмент для бедных слоев населения, однако то, что минимальная сумма покупки составила 30 000 руб., а средний чек — 1 млн руб., свидетельствует о том, что инвесторов, участвовавших в операциях с ОФЗ-н, нельзя назвать малообеспеченными гражданами. Полагаем, что для создания инструментов для данной категории граждан необходимо изменить характеристики данной бумаги: отменить комиссию по операциям с ней, снизить минимальную сумму входа, повысить процент дохода к погашению. Кроме того, существует риск дефолта по государственным ценным бумагам (аналогично кризису 1998 г.). Тем не менее «народные облигации» играют свою позитивную роль в развитии российского фондового рынка и увеличении количества внутренних инвесторов.

К механизму, сыгравшему свою позитивную роль в развитии российского фондового рынка, можно отнести индивидуальные инвестиционные счета (ИИС), действующие с 2015 г. Этот счет частное лицо может открыть у брокера или в управляющей компании в рамках доверительного управления. Основной характеристикой данного счета является право физического лица на налоговый вычет: тип А — на взнос, тип Б — на доход, если денежные средства с этого счета не снимались более трех лет.

По данным Московской Биржи и НАУФОР, количество открытых ИИС достигло 302 тыс. (+54% за год), причем для 47% инвесторов (141 тыс. человек) ИИС является первым брокерским счетом. По состоянию на конец 2017 г. в ценные бумаги с использованием ИИС было инвестировано 32,1 млрд руб., что на 150% выше показателя конца 2016 г.

Особенностью ИИС является то, что инвестор может самостоятельно формировать стратегию инвестирования в разрезе финансовых инструментов или воспользоваться готовыми стратегиями инвестирования, предлагаемыми инвестиционными компаниями и банками, осуществляющими доверительное управление. Самыми значимыми результатами функционирования данных счетов на российском рынке считаем следующие:

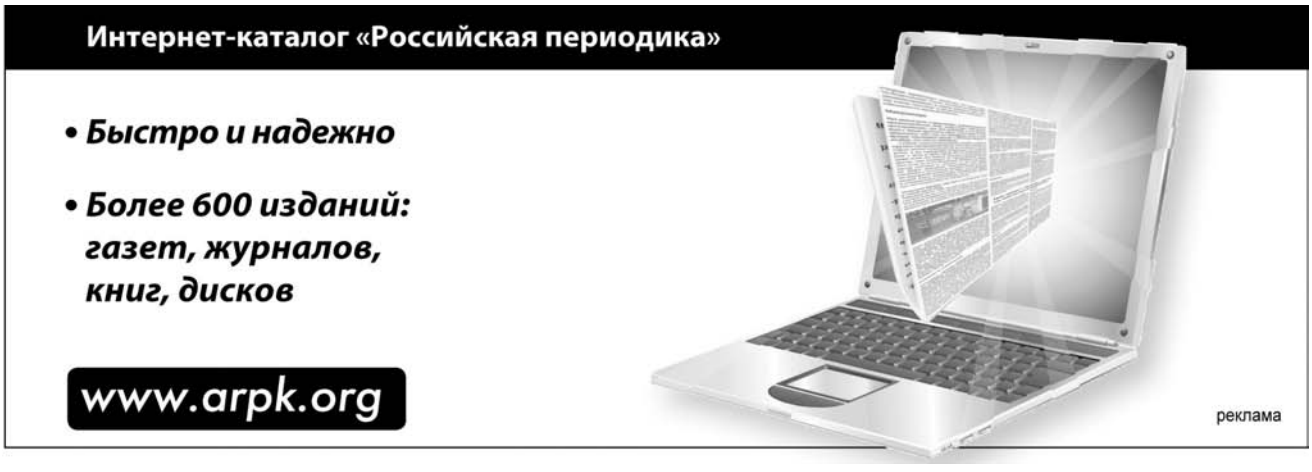
- спрос на ИИС в регионах за счет широкой филиальной сети профессиональных участников рынка ценных бумаг и удаленной идентификации, причем наибольшая популярность данного продукта отмечается среди регионов с высоким уровнем доходов и располагаемых сбережений;
- большинство владельцев ИИС ориентируются на доходность до 20%, которая соответствует умеренному уровню риска;
- более 75% владельцев счетов, определившихся со сроком его использования, имеют долгосрочный горизонт инвестирования (более 3 лет), что подтверждает, во-первых, значение данного продукта как источника долгосрочных инвестиций в российский фондовый рынок, а, во-вторых, веру инвесторов в рост капитализации российских компаний, поскольку по итогам 2017 г. в акции и депозитарные расписки было вложено 17 млрд руб.;
- меры по упрощению доступа на российский рынок, такие как удаленная идентификация и мобильные приложения с полноценным функционалом, позволили профучастникам достаточно эффективно использовать удаленные каналы привлечения клиентов.

Анализ поведения и тематики запросов владельцев ИИС в интернете позволяет сделать вывод о том, что такие традиционные объекты инвестирования, как недвижимость и депозиты, начинают уступать в популярности фондовому рынку, а граждане стали в большей степени осознавать необходимость получения бизнес-образования.

Таким образом, создание даже одного нового приспособленного для использования частными инвесторами инвестиционного инструмента, а также доступного и удобного механизма инвестирования, привело к существенному росту численности внутренних инвесторов на фондовом рынке России. Дополнительным драйвером дальнейшего развития станет, на наш взгляд, внедрение механизмов защиты инвестиций граждан на рынке ценных бумаг — с ожидаемым объемом страхового возмещения на ИИС в размере 1,4 млн руб., — которые должны начать действовать после 2018 г. Под страхование попадут денежные средства и ценные бумаги, которые можно купить на российских биржах. Страховой случай будет наступать, если у компании аннулируется лицензия профучастника рынка ценных бумаг, либо у кредитной организации отзывается лицензия Банка России. Кроме того, дальнейшее развитие фондового рынка актуализирует проблему расширения спектра инвестиционных инструментов для населения страны в направлении конструирования разнообразных по характеристикам, условиям инвестирования, видам и т.п. инвестиционных инструментов. Считаем, что уже в скором времени на российском рынке появятся и инфраструктурные паи инвестиционных фондов, и разнообразные пенсионные и страховые продукты, и инвестиционные акции надежных и устойчивых российских компаний, и другие инструменты, интересные частному инвестору с позиции диверсификации его сбережений.

Библиографический список:

1. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. Избранное. — М.: Эксмо, 2008.
2. Данилов Ю., Буклемишев О., Абрамов А. О необходимости реформы финансовых рынков и небанковского финансового сектора // Вопросы экономики. — 2017. — № 9. — С. 28–50.
3. Куликова Е.И. О государственном регулировании российского рынка ценных бумаг // Финансы. — 2011. — № 7. — С. 72–75.
4. Куликова Е.И. Развитие российского фондового рынка под воздействием изменений в финансовом регулировании // Финансовая жизнь. — 2018. — № 1. — С. 95–100.
5. Фондовый рынок: россияне осваиваются // Эксперт. — № 12. — С. 72.
6. Foster W.T., Catchings W. Business Without a Buyer. — Houghton Mifflin Company, 1927.



Пути совершенствования государственного финансового контроля

Л.Ф. Курченко,
к. э. н., профессор, профессор Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации,

М.В. Абрамова,
старший ревизор, ГКУ Служба финансового контроля ДО г. Москвы

Аннотация: в статье поставлены проблемы развития государственного финансового контроля и предлагаются пути их решения на основе совершенствования методологических основ его проведения и повышения эффективности ведомственного финансового контроля.

Ключевые слова: ведомственный финансовый контроль, оценка эффективности государственного финансового контроля, предписания, представления, мониторинг уровня знаний сотрудников.

Ways of Improvement of State Financial Control

L.F. Kurchenko,
Ph.D., professor, professor at the Russian Academy of National Economy and public administration under the President of the Russian Federation,

M.V. Abramova,
senior examiner, MAS financial control service of the Department of Education of the City of Moscow

Abstract: the article raises issues of the development of state financial control and suggests ways to solve them on the basis of improving the methodological basis and the effectiveness of departmental financial control.

Keywords: departmental financial control, assessment of the effectiveness of state financial control, prescriptions, representations, monitoring of the level of employees' knowledge.

Внесение поправок в Бюджетный кодекс РФ в 2013 году существенно затронуло регулирование государственного финансового контроля и негативно повлияло на осуществление контроля с управленческой и экономической точек зрения. Цель государственного финансового контроля сведена к единственной функции — контролю соблюдения бюджетного законодательства и иных нормативных правовых актов, регулирующих бюджетные правоотношения [1], то есть цель не включает контроль эффективности и результативности расходования бюджетных средств. Тем не менее, на практике в обязательном порядке осуществляются экспертиза проектов законов (решений) о государственном (муниципальном) бюджете, государственных и муниципальных программ (подпрограмм) и оценки финансовых последствий их реализации, а также контроль за своевременным и эффективным исполнением бюджетов по объемам, структуре и целевому назначению, результативностью и эффективностью бюджетного финансирования по каждой государственной программе (подпрограмме), полнотой поступлений налоговых и неналоговых доходов в бюджеты бюджетной системы РФ и других направлений формирования и использования государственных (муниципальных) финансовых ресурсов. В современных условиях программно-целевого бюджетирования [2, 3] приоритетными функциями контроля являются функции, основанные на принципах мониторинга и контроля результативности и эффективности расходования бюджетных средств. Именно поэтому контрольные органы обязаны применять те методы финансового контроля, которые позволяют оценить эффективность использования государственных ресурсов.

В соответствии с Бюджетным кодексом РФ, государственный (муниципальный) финансовый контроль подразделяется на внешний и внутренний, предварительный и последующий [1]. Внешний контроль осуществляют Счетная палата РФ и контрольно-счетные палаты субъектов РФ и муниципальных образований; внутренний — Федеральное казначейство и контрольные органы, являющиеся частью исполнительной власти субъектов РФ и местных администраций. Как видно из текста, ведомственный финансовый контроль не предусматривается.

Предварительный финансовый контроль проводится в целях предупреждения и пресечения бюджетных нарушений в процессе исполнения бюджетов. А куда отнести

экспертизу проектов законов (решений) о бюджетах, проектов государственных (муниципальных) программ и финансовых последствий их реализации? В данном случае произошло перемещение текущего финансового контроля в предварительный, а содержание предварительного контроля вообще выпало из кодекса, то есть по действующей классификации предварительный финансовый контроль на стадиях формирования проекта бюджета, его рассмотрения и утверждения исключен из текста Бюджетного кодекса РФ.

Последующий финансовый контроль осуществляется по результатам исполнения бюджетов бюджетной системы РФ в целях установления законности их исполнения, достоверности учета и отчетности. И здесь тоже не акцентируется внимание на результативности и эффективности расходования бюджетных средств.

Непрерывный контроль должен охватывать все этапы бюджетного процесса: разработку и обсуждение проектов закона о бюджете; разработку, реализацию, мониторинг и оценку результативности исполнения бюджетов в разрезах ведомственной и функциональной классификации, программной и не программной частей бюджетов; составление и утверждение отчетов об исполнении бюджетов. Кроме того, с помощью государственного финансового контроля необходимо выявлять результативность и эффективность расходования бюджетных средств на каждой стадии бюджетного процесса. Это будет способствовать более эффективному расходованию бюджетных средств и развитию действенной системы государственного финансового контроля в условиях программно-целевого бюджетирования. В действующей редакции Бюджетного кодекса РФ единый непрерывный цикл финансового контроля разрывается.

Изменения бюджетного законодательства коснулись полномочий органов внутреннего финансового и ведомственного финансового контроля. Согласно статье 270.1 Бюджетного кодекса РФ, действовавшей до 2013 года, редакции подразделения внутреннего контроля, создаваемые органами исполнительной власти, осуществляли не только контроль бюджетного процесса, но и участвовали в подготовке и реализации мер по повышению результативности и эффективности использования бюджетных средств. Статья 269–2 настоящей редакции Бюджетного кодекса РФ включает в полномочия органов внутреннего финансового контроля контроль за соблюдением бюджетного законодательства и полнотой и достоверностью отчетности о реализации государственных программ, в том числе отчетности об исполнении государственных заданий.

Ведомственный финансовый контроль, являющийся важной составной частью внутреннего финансового контроля, отсутствует в Бюджетном кодексе РФ, хотя ранее согласно статье 158 им наделялись главные распорядители бюджетных средств.

Осуществление внутреннего финансового контроля согласно статье 160.2–1. Бюджетного кодекса РФ направлено на соблюдение внутренних стандартов и процедур разработки и исполнения бюджета, составления бюджетной отчетности и ведения бюджетного учета главными распорядителями бюджетных средств и подведомственными им администраторами бюджетных средств.

В городе Москве как субъекте РФ внутренний финансовый контроль осуществляется структурными подразделениями участников бюджетного процесса, исполняющих бюджетные полномочия в соответствии с Порядком осуществления внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита [4], но, к сожалению, в данном Порядке отсутствует регламентация организации и осуществления ведомственного финансового контроля.

В целях выполнения функций ведомственного финансового контроля несколько главных распорядителей бюджетных средств города Москвы создали государственные казенные учреждения [5]. Одним из таких учреждений является Служба финансового контроля Департамента образования города Москвы (далее — Служба финансового контроля). Она реализует контрольные мероприятия тремя способами: направление письма учредителю, направление материалов проверок ведомственного контроля закупок в Главное контрольное управление города Москвы и направление акта со значительными суммами нарушений в правоохранительные органы. Направление материалов проверок в Главное контрольное управление и правоохранительные органы влечет за собой административную и уголовную ответственность в отношении лиц, допустивших бюджетные нарушения. Направление информации учредителю способствует принятию управленческого решения в отношении ответственных лиц.

Тем не менее этап реализации контрольных мероприятий вызывает определенные проблемы, поскольку ведомства, являющиеся учредителями, могут принимать решения, направленные только на привлечение к дисциплинарной ответственности. Проведенный анализ возмещения ущерба, причиненного бюджету города Москвы, показал необходимость более жестких мер, позволяющих увеличить возмещение бюджетных средств, использованных не эффективно и не по целевому назначению.

Невозмещение бюджетных средств происходит по разным причинам. Часть средств не возмещается из-за отсутствия в полномочиях органов ведомственного финансового контроля бюджетных мер принуждения. Наделение органов ведомственного финансового контроля полномочиями по направлению объектам контроля представлений и предписаний, а также осуществлению производства по делам об административном правонарушении позволит повысить действенность контроля в отношении подведомственных учреждений. По расчетам авторов, при применении бюджетных мер принуждения сумма внесенных средств по прогнозным результатам проверок за период 2015–2017 гг. могла бы быть увеличена почти в 2 раза.

Ужесточение мер борьбы с бюджетными нарушениями органами ведомственного финансового контроля окажет положительное влияние не только в отношении возмещения причиненного бюджету ущерба при

использовании средств целевой субсидии. Согласно статье 15.15.15 Кодекса об административных правонарушениях, за нарушение порядка формирования и утверждения государственного задания должностные лица могут привлекаться к административной ответственности.

Научно обоснованной теории, методологии и общепризнанной концепции развития ведомственного финансового контроля в настоящее время не существует, и это создает определенные трудности в деятельности органов, его осуществляющих. В связи с этим реформирование законодательной, нормативно-правовой и методологической основ является одним из путей совершенствования регулирования ведомственного финансового контроля.

Главный распорядитель бюджетных средств осуществляет как последующий, так и предварительный контроль в отношении целевых субсидий и государственного задания. Предварительный контроль имеет превентивный характер, главной целью которого является пресечение незаконного, нерационального и неэффективного использования бюджетных средств на этапах прогнозирования, проектирования, планирования. Он строится на принципах и задачах общей системы государственного финансового контроля.

При планировании бюджетных ассигнований на оказание государственными учреждениями услуг государственное задание используется для составления проектов бюджета. Поэтому тщательный контроль за финансированием государственного задания, особенно на стадии его формирования, позволит предотвратить образование существенных остатков субсидии. Все данные для формирования государственного задания должны быть достоверными и реалистичными, поэтому способ сбора и обработки исходной информации должен иметь возможность проверки данных как на стадии формирования государственного задания, так и при оценке его выполнения.

Электронный реестр образовательных учреждений, подведомственных Департаменту образования города Москвы, представляет собой единую комплексную информационную систему. В форме детализации данных вышеуказанной системы для образовательных учреждений установлен контроль, позволяющий отследить количество зачисленных в образовательные учреждения обучающихся по всем уровням образования, в том числе, обучающихся из числа детей-инвалидов. Однако проблема своевременной корректировки государственного задания и достоверной оценки выполнения государственного задания до настоящего времени остается актуальной.

Использование новейших информационных технологий позволяет повысить эффективность контроля. В 2013 году Департамент информационных технологий успешно внедрил в образовательную систему города Москвы информационную систему «Проход и питание», благодаря которой проверки посещений обучающихся и питающихся воспитанников стали результативнее.

По мнению авторов, вышеуказанная проблема может быть решена путем разработки функционала автоматической связи данных автоматизированной информационной системы «Зачисление в образовательные учреждения» с расчетными показателями субсидии на государственное задание в Департаменте образования города Москвы.

Анализ тематических проверок Службы финансового контроля показал, что основную долю нарушений составляют нарушения при проверке ремонтных работ. Затрагивая вопрос использования средств целевых субсидий на данные мероприятия, можно сделать вывод, что из года в год образовательные организации пытаются истратить все выделенные целевые средства по принципу «средства выделены — нужно тратить», порождая тем самым их неэффективное использование.

Кроме того, отсутствие определенных правил использования средств целевых субсидий, позволяющих оценить обоснованность и эффективность расходов, впоследствии исключает возможность осуществления действенного финансового контроля. Планировать бюджетные расходы при программно-целевом бюджетировании следует в условиях четкого осознания ожидаемых от них результатов. Оценивая потребность образовательной организации в проведении ремонта, необходимо учитывать технико-экономическое и педагогическое обоснование.

Во избежание нерационального и неэффективного использования целевых субсидий, считаем целесообразным внедрить в работу Службы финансового контроля проверку обоснованности бюджетных расходов до выделения средств целевых субсидий. Проведение проверки при расходовании бюджетных средств предполагает наличие у проверяющего соответствующих знаний технического характера, позволяющее повысить результативность и эффективность финансового контроля.

В целях определения направлений совершенствования государственного финансового контроля необходимо оценить его эффективность. В настоящее время единой методики определения эффективности деятельности органа государственного финансового контроля не существует. На нормативном уровне не закреплены понятия, термины и показатели, позволяющие оценить деятельность органов государственного финансового контроля, которые давали бы качественно определить недостатки проведения финансового контроля и своевременно отреагировать на них.

По мнению некоторых авторов [6], структура эффективности деятельности контрольного органа состоит из двух частей: макроэффективности и промежуточной эффективности. Количественный показатель макроэффективности определяется как отношение суммы всех эффектов в денежном выражении к затратам на содержание органа финансового контроля. В связи со сложностью количественной оценки в денежной форме одновременно всех показателей на практике применяется упрощенный вариант расчета, а именно отношение суммы средств, возвращенных на бюджетные счета,

и средств, полученных в результате улучшения деятельности объекта контроля, к затратам на содержание контрольного органа. Промежуточная эффективность определяется как отношение суммы средств, возвращенных на государственные счета, к затратам на содержание контрольного органа. Несмотря на то, что данная методика была разработана достаточно давно, она является актуальной и на сегодняшний день.

В целях оценки контроля с количественной и качественной точек зрения макроэффективность и промежуточную эффективность, по нашему мнению, необходимо определять по следующим критериям: результативность, действенность, экономичность, интенсивность и динамичность.

Результативность контроля можно рассчитывать как отношение объема выявленных финансовых нарушений к объему проверенного финансирования, **действенность —** как отношение объема восстановленных средств к объему средств, подлежащих восстановлению, **экономичность —** как отношение объема восстановленных средств к затратам на содержание контрольного органа, **динамичность —** как отношение времени, затраченного на проведение контрольного мероприятия, к нормативному или плановому показателю, **интенсивность** же характеризует загруженность органа финансового контроля и может определяться как отношение количества проведенных проверок или объема проверенных средств к численному составу контрольного органа.

Немаловажную роль в качестве оценки эффективности контроля играет период оценки деятельности контрольного органа: чем дольше этот период, тем качественнее оценка эффективности.

Совершенствованию ведомственного финансового контроля должна способствовать система мер: материальная заинтересованность, повышение ответственности за качество проводимых проверок, повышение уровня квалификации и профессионализма лиц, осуществляющих контроль.

С учетом того, какое важное значение придается повышению профессионализма ревизоров, использованию новейших информационных технологий, знанию специфики проверяемых организаций, считаем необходимым внедрить в работу контрольных органов мониторинг уровня знаний сотрудников. Мониторинг может иметь вид тестирования и (или) собеседования. Проводить мониторинг можно раз в три года — для оценки эффективности деятельности органа финансового контроля в целом и один раз в год — для оценки эффективности работы каждого ревизора.

Таким образом, сформулированная в Бюджетном кодексе РФ цель, сводящаяся к единственной функции контроля, не позволяет органам финансового контроля изменить подход к своей деятельности на более предпочтительный в современных условиях. Внесение соответствующих поправок в Бюджетный кодекс РФ повлечет создание нормативной правовой базы для обеспечения деятельности подразделений ведомственного финансового контроля и в значительной степени станет его действенным инструментом.

Библиографический список:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс], — http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/.
2. Курченко Л.Ф., Шевцова Я. Некоторые аспекты программно-целевого бюджетирования // Финансовая жизнь. — 2016. — № 2. — С. 6–9.
3. Курченко Л.Ф., Шевцова Я. Направления совершенствования разработки и реализации государственных программ // Финансовая жизнь. — 2016. — № 3. — С. 6–11.
4. Постановление Правительства Москвы от 27.08.2014 г. № 487-ПП «Об утверждении Порядка осуществления внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита» [Электронный ресурс], — http://docs.cntd.ru/document/537960201.
5. Курченко Л.Ф., Абрамова М.В. Особенности проведения ведомственного финансового контроля в сфере образования города Москвы // РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. — 2018. — № 1. — С. 181–184.
6. Опенышев С.П., Жуков В.А. Теоретические и методические основы оценки эффективности государственного финансового контроля // Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации. — 2001. — № 1. — С. 233–239.

«Русская классическая библиотека. Экономика и духовность»

Каждая книга серии — это дверь в сокровищницу духовной и экономической истории нашей страны

Приобрести книги вы можете в интернет-магазине:

eg-online.ru; (499) 152-8690; e-mail: sale@eg-online.ru

реклама

О проблеме выбора источников формирования инвестиционного капитала холдинга

Ю.М. Чеботарь,
к. э. н., доцент, профессор кафедры финансового менеджмента и финансового права, Московский городской университет управления Правительства Москвы

Аннотация: в статье изучаются основные способы и источники формирования инвестиционных ресурсов компании холдингового типа. Особое внимание автор уделяет рассмотрению ограничений при выборе источников финансирования холдинга. На основе проведенного исследования в статье предлагается матрица этих ограничений применительно к холдингу.

Ключевые слова: холдинг, инвестиционные ресурсы, инвестиционный капитал, способы и источники формирования инвестиционного капитала, ограничения.

On the Choice of Sources of Holding's Investment Capital

Y.M. Chebotar,
PhD, associate professor, professor at the Department of Financial Management and Financial Law, the Moscow City Government University of Management in Moscow

Abstract: the article explores key ways and sources of investment resources of a holding company. The author pays special attention to consideration of restrictions when selecting sources of financing of a holding. On the basis of the carried out research work the matrix of these restrictions for a holding is offered in the article.

Keywords: holding, investment funds, investment capital, methods and sources of investment capital, restrictions.

Одной из наиболее актуальных проблем развития компании холдингового типа в современной рыночной среде является проблема выбора оптимальных источников формирования инвестиционных ресурсов. Для того, чтобы обоснованно подойти к такому выбору, целесообразно начать с исследования трех основных способов формирования инвестиционного капитала компании [2], [3], [4]:

1. За счет собственных средств (собственные средства учредителя или инициатора проекта — вклад в уставный капитал, выпуск акций, выкупаемых учредителем, займы аффилированных компаний).
2. За счет привлеченных средств (средства, не принадлежащие учредителю, но не имеющие возвратного характера — продажа акций или доли в уставном капитале сторонним инвесторам, коллективным инвесторам, фондам, государственные инвестиции, субсидии из бюджета).
3. За счет заемных средств (средства, привлеченные на возвратной основе — банковский кредит, коммерческий займ, выпуск облигаций, лизинг, факторинг, государственный кредит).

В чистом виде каждый из способов встречается редко, обычно используются смешанные способы формирования инвестиционных ресурсов. Как правило, собственные источники используются в первую очередь, затем, в зависимости от поставленных ограничений, доступности и стоимости заемных и привлеченных средств, формируется структура инвестиционного капитала [5].

Назовем основные возможные источники формирования ресурсов, используемые в практике инвестирования холдингов:

- выпуск акций, вклад в уставный капитал;
- выпуск облигаций;
- привлечение банковского кредита;
- привлечение коммерческого займа;
- лизинг;
- факторинг;
- субсидии из бюджета, господдержка [6].

Эти источники обладают разной стоимостью, различными затратами на привлечение, а главное — различной степенью утраты контроля над компанией. Самым надежным источником, гарантирующим полный контроль над компанией, является собственный капитал инвестора, в том числе, если он привлекается в форме дополнительной (или первоначальной) эмиссии акций, приобретаемых собственным инвестором или аффилированными лицами в порядке взаимного финансирования одной из компаний холдинга. В этом случае требование о сохранении контроля будет полностью исполнено. Остальные источники не позволяют сохранить полный контроль над предприятием в одних руках,

однако размытие собственности происходит в разной степени. Облигационный займ или кредит не позволяют инвестору получить непосредственный контроль или долю в собственности, но, имея целевой характер, они будут ограничивать волю основного собственника в принятии решений об использовании полученных средств. Кроме того, инвестор будет требовать постоянного отчета не только о направлении использования полученных средств, но и о ходе реализации проекта, чтобы удостовериться, что предоставленные им средства будут возвращены в срок и в полном объеме, с причитающимися процентом или купонным доходом. Инвестор также может потребовать выполнения дополнительных условий. Распространение же акций среди сторонних участников или привлечение стратегического инвестора с продажей ему значительной доли в создаваемой компании и вовсе носит характер прямой передачи прав на активы созданного предприятия и участие в его управлении, прибыли.

Предположим, что необходимая для осуществления крупного инвестиционного проекта сумма значительно превышает возможности самостоятельного финансирования за счет средств холдинга как инвестора, следовательно, необходимо заемное финансирование. При этом можно отметить следующие ограничения при выборе источников финансирования:

1. Необходимо обеспечить 100% контроля над новой компанией.
2. Обеспечить наименьшую стоимость привлекаемых ресурсов.
3. Привлечь денежные средства на длительный срок — от 7 до 8 лет.
4. При привлечении средств от других предприятий холдинга обеспечить выполнение их собственных производственной и инвестиционной программ.

Проанализируем более подробно указанные ограничения.

Необходимо обеспечить 100% контроль над новой компанией, поскольку привлечение в проект стратегических инвесторов на нулевой стадии инвестиционного цикла будет самым невыгодным с точки зрения контроля над предприятием и дальнейшего участия в распределении прибыли. Объясняется это тем, что в данном случае привлекаемый в новый проект инвестор несет гораздо большие риски, чем, когда его привлекают в реализующийся проект, генерирующий денежный поток и прибыль. Следовательно, он будет требовать большую норму прибыли на вложенный капитал и будет заинтересован в получении значительной доли в предприятии для обеспечения строгого контроля за использованием средств и принятием инвестиционных решений.

Обеспечение наименьшей стоимости привлекаемых ресурсов. Высокая стоимость привлекаемых ресурсов негативно скажется на основных показателях проекта (снижение рентабельности, меньший чистый денежный поток, увеличение срока окупаемости) и будет на протяжении всего периода окупаемости служить дополнительной статьей затрат. При невозможности привлечения на начальном этапе средств на других условиях, возможно использование «дорогих» источников, но в этом случае компания должна иметь четкий план по рефинансированию такой задолженности в будущем. В том числе осознавать, при каких условиях и с помощью каких инструментов можно будет рефинансировать дорогостоящие заемные средства. Так, например, при реализации нового проекта риски высоки и весьма сложно привлечь денежные средства под низкий процент. В частности, при отсутствии мощной материнской компании проблематично будет привлечь банковское финансирование или выпустить облигации на приемлемых условиях. В этом случае можно прибегнуть к временному привлечению средств под высокий процент и составить программу по оптимизации источников финансирования и рефинансированию задолженности. Почему важно составить эту программу еще до привлечения финансирования? Это необходимо для ведения правильного диалога с нынешним инвестором: он должен четко понимать, при каких условиях и в какие сроки могут быть изменены условия. Исходя из этого, можно будет правильно составить договоры, оценить возможные риски и сроки финансирования, выбрать наиболее приемлемый способ привлечения инвестиций, инструменты управления рисками. Кроме того, имея программу по изменению источников финансирования и рефинансирования задолженности можно оценить те риски, которые связаны с самой этой операцией: риск изменений на рынке инвестиционного капитала, изменения условий или стоимости банковского финансирования, на рынке облигаций или фондовом рынке.

Необходимо привлечь денежные средства на длительный срок — в ряде случаев до 8-10 лет. Эта необходимость продиктована спецификой отраслей, в которых планируется реализовать крупный инвестпроект для холдинга и, соответственно, большими сроками окупаемости этого проекта. Следовательно, в первую очередь стоит рассматривать источники, способные обеспечить финансирование на столь длительный срок. Это важно учесть еще и с той точки зрения, что чем длительнее период возврата вложенных средств, тем дороже становится источник финансирования и меньше его доступность. Так, например, многие банки не рассматривают проекты, период окупаемости которых более пяти лет, а те, которые рассматривают, требуют дополнительные гарантии и устанавливают более высокую плату за кредит [8].

При привлечении средств от других предприятий холдинга нужно обеспечить выполнение их собственных производственной и инвестиционной программ. Это ограничение требует выполнения нескольких условий: валюта баланса компаний-доноров не должна сократиться (так как пассив будет определять инвестиционные и производственные возможности) и средства, вложенные в новый инвестиционный проект, должны будут вернуться в компанию-донор после их окупаемости в инвестиционном проекте для дальнейшего инвестирования.

Условие поддержания инвестиционных возможностей компаний-доноров предполагает наличие

Таблица 1

Матрица «возможности/ограничения» источников финансирования холдинга

Возможные источники финансирования	Ограничения			
	100% контроль над компанией	Наименьшая стоимость ресурсов	Срок 7–8 лет	Заключение об использовании
Вклад в уставный капитал учредителем	+	+	+	Необходимо
Выпуск акций (продажа доли, стратегический инвестор)	1. Размытие контроля над компанией 2. Деление прибыли 3. Ограничение свободы действий	Высокая стоимость ресурсов за счет распределения прибыли	+	Неприемлемо
Выпуск облигаций	+	1. Значительные затраты на привлечение 2. Строго целевой характер расходования 3. При отсутствии положительной истории и устойчивого финансового состояния — высокая стоимость ресурсов или проблемы с привлечением	1. Сложность привлечения на столь длительный срок 2. Более длительный срок предполагает большую стоимость	Неприемлемо
Банковский кредит	+	1. Фиксированная стоимость ресурсов, платить проценты необходимо даже при отсутствии прибыли 2. Проценты необходимо уплачивать с момента получения кредита, а не с момента получения дохода	1. Сложно привлечь на столь длительный срок 2. Не все банки имеют возможность кредитовать на длительный срок 3. Более высокий процент при длительном периоде кредитования	Приемлемо
Коммерческий займ	+	Договорная стоимость, обычно выше банковской ставки	Короткий срок привлечения — практически всегда до года (для независимых компаний)	Неприемлемо
Субсидии из бюджета	+	+	+	Необходимо при возможности
Лизинг	+	1. Снижение прибыли на начальных этапах за счет ускоренной амортизации может стать причиной убыточности в период выхода на производственную мощность 2. Использование возможно только для приобретения техники или оборудования	Срок определяется условиями — обычно меньше 5 лет	Приемлемо
Факторинг	+	Высокая стоимость	Краткий период привлечения	Неприемлемо
Господдержка	+	+	+	Необходимо при возможности

дополнительных источников финансирования. Такими источниками могут служить классические — кредит, облигационный заем, дополнительная эмиссия, коммерческие займы. Однако стоит учитывать, что средства в инвестиционный проект будут вкладываться на длительный срок, а привлечение дополнительного финансирования будет происходить на других условиях: либо краткосрочное финансирование потребности в оборотных средствах, если изъятые из компании собственные средства служили источником оборотных средств, либо средне- и долгосрочные источники, привлеченные непосредственно для реализации собственных инвестиционных проектов компаний-доноров, если собственный капитал использовался для финансирования инвестиций. В любом случае мы наблюдаем ухудшение финансовой устойчивости и платежеспособности компании-донора.

Требование соблюдения указанных ограничений значительно сужает выбор источников финансирования.

Для того, чтобы обоснованно выбрать из существующих на рынке источников формирования инвестиционных ресурсов приемлемые, необходимо сопоставить особенности каждого источника финансирования с существующими для нашего проекта ограничениями. Для этого автором построена матрица «возможности/ограничения» (табл.1).

Конечно, перечень ограничений для инвестиционного проекта не исчерпывается только тем, что решили учредители. Существует множество факторов, которые надо учитывать для успешной реализации проекта: это и условия внешней среды, и объективные ограничения в виде исчерпаемости ресурсов, и другие, часто непреодолимые, условия. Однако для целей нашего анализа возможных источников финансирования следует выделить конкретно те ограничения, которые касаются выбранной области исследования. Поэтому мы при выборе источника инвестиционных ресурсов будем рассматривать не все существующие ограничения, а лишь те четыре названых, которые автором определены как наиболее существенные. Ведь пытаясь учесть все существующие ограничения, можно вообще не получить результата, если области ограничений будут перекрываться. Из рассмотрения исключим четвертый пункт (возврат средств в компанию-донора), так как это ограничение относится лишь к конкретному источнику и не может служить общей характеристикой для всех источников финансирования.

Для составления матрицы «возможности/ограничения» по вертикали перечислим предлагаемые на сегодня рынком источники финансирования инвестиций, а по горизонтали — принятые основными ограничения. В клетках на пересечении источника с ограничением будем либо вписывать сложности, возникающие при наложении каждого ограничения на конкретный источник, либо ставить плюс — если особых сложностей не возникает.

Итак, приемлемыми источниками, с учетом наложенных ограничений, для инвестиционного проекта холдинга могут выступить:

- собственные средства,
- банковский кредит,
- лизинг,
- господдержка и субсидии из бюджета.

Определив возможные источники финансирования, необходимо установить набор тех источников, которые будут использоваться в инвестпроекте и их величины (соотношения).

В дальнейшем с точки зрения повышения эффективности при выборе источников финансирования и их соотношения необходимо руководствоваться известными показателями: эффектом финансового рычага, анализом платежеспособности и финансовой устойчивости, и, конечно, соображениями снижения затрат [1, 7].

При этом важно правильно оценить возможности привлечения средств из тех или иных источников. Так, возможности привлечения собственного капитала при всех достоинствах этого способа формирования инвестиционных ресурсов весьма ограничены. Кроме того, при финансировании проекта исключительно за счет собственных средств снижается эффективность использования собственного капитала. Привлечение банковских кредитов ограничивается показателями и возможностями компании-заемщика, использование государственной поддержки — наличием государственных программ поддержки данной отрасли и принципиальной возможностью получения этой поддержки конкретным проектом.

Библиографический список:

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. Утв. Минэкономики РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 № ВК 477.
2. Васильев В.Л. Управление инвестициями в предпринимательстве и экономике страны // Страховое дело. — 2014. — № 10/11. — С. 3–8.
3. Игошин Н.В. Инвестиции. Организация управления и финансирование: учебник для ВУЗов. — Юнити-Дана, 2015.
4. Красильников С. Альтернативные инвестиции в условиях холдинга // Проблемы теории и практики управления. — 2015. — № 4. — С. 35–43.
5. Остапкович Г. Инвестиционная активность крупных и средних российских промышленных производств в 2014 году // Инвестиции в России. — 2015. — № 4. — С. 3–10.
6. Чеботарь Ю.М., Безденежных В.И. Государственная поддержка малого предпринимательства и управление проектами государственно-частного партнерства в Москве. — М.: Академия менеджмента и бизнес-администрирования, 2016. — С. 45–48.
7. Чеботарь Ю.М. Оценка эффективности проектов и программ (учебное пособие). — М.: МГУУ ПМ.
8. Чеботарь Ю.М. Корпоративные финансы города Москвы: учебник. — М.: МГУУ ПМ, 2015. — С. 83.

Направления совершенствования и развития инвестиционных фондов в КНР как институтов коллективного инвестирования

Сунь Далинь,
аспирант кафедры банков, финансовых рынков и страхования, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аннотация: в этой статье объясняется будущее развитие и совершенствование инвестиционных фондов Китая. Описываются размещение инвестиционных фондов и характеристики ценных бумаг Китая. Проводится SWOT-анализ рынка ценных бумаг Китая.

Ключевые слова: КНР, инвестиционный фонд, ценные бумаги, размещение, развитие.

Directions of Improvement and Development of Investment Funds in the PRC as Collective Investment Institutions

Sun Dalin,
PhD student at the Department of Banks, Financial Markets and Insurance, St. Petersburg State University of Economics

Abstract: this article explains the future development and improvement of China's investment funds, describes the placement of investment funds and the characteristics of China's securities. Using SWOT analysis for China's securities market.

Keywords:China, investment fund, securities, placing, development.

Инвестиционные фонды ценных бумаг являются неизбежным продуктом развития рынка ценных бумаг и важной финансовой инновацией. В развитых странах они существуют уже более 100 лет.

Британский «Иностранный и колониальный правительственный траст» (the Foreign and Colonial Government Trust), созданный в 1868 году, стал первым в мире закрытым фондом. Открытый фонд появился только в 1924 году в Соединенных Штатах, им стал «Массачусетский инвестиционный целевой фонд» (Massachusetts Investors Trust).

Инвестиционные фонды в КНР

1. Раннее развитие.

Такие компании как «Китайский концептуальный фонд» (China Concept Fund) начали появляться одна за другой только в конце 1980-х годов. Тогда как первый в мире открытый фонд появился в США еще в 1924 году. По сравнению с развитием инвестиционных фондов США Китай опоздал более чем на полвека. Благодаря реформе системы пенсионных фондов в 1980-х годах и продолжающейся тенденции к повышению курсов на фондовом рынке, в 1990-х годах фонды в США активно развивались, тогда как инвестиционные фонды ценных бумаг Китая к 1985 году только-только были созданы.

В июне 1992 года Шэньчжэнь опубликовал временное положение об управлении инвестиционными целевыми фондами. В ноябре того же года Шэньчжэньский муниципальный народный банк одобрил создание Корпорации управления инвестиционными фондами Шэньчжэня, которая в свою очередь инициировала создание крупнейшего закрытого фонда в стране — Фонда Тяньи, объем средств в котором равнялся 581 млн юаней. Именно создание экономической зоны в Шеньчжене помогло Китаю провести ряд реформ, давших возможность для развития инвестиционных фондов ценных бумаг. В ноябре того же года с одобрения Народного банка Китая был официально создан Фонд гражданских инвестиций Zibo Township (называемый Zibo Fund) — первый относительно стандартный инвестиционный фонд в Китае. Он является закрытым фондом корпоративного типа и был зарегистрирован на Шанхайской фондовой бирже в августе 1993 года. Создание фонда Zibo стало первым шагом к развитию инвестиционных фондов в материковой части страны. Однако после 1994 года Китай вступил в этап изменения экономического и финансового управления. Развитие китайской фондовой индустрии застопорилось.

2. Начальное развитие.

14 ноября 1997 года Комиссия по регулированию ценных бумаг Госсовета выпустила «Временные меры по

управлению инвестиционными фондами ценных бумаг». Это был первый раз, когда Китай обнародовал административный регламент, регулирующий деятельность инвестиционных фондов ценных бумаг, тем самым заложив юридическую основу для нормативного развития индустрии финансирования Китая. На этом этапе развитие промышленности Китая стало стандартизированным.

27 марта 1998 года с одобрения Комиссии по регулированию ценных бумаг Китая недавно созданная управляющая компания Southern Fund Management и Cathay Capital Fund Management Co., Ltd. инициировали создание двух закрытых фондов со шкалой в размере 2 млрд юаней — Kaiyuan New Fund и Jintai Fund. Это дало старт развитию инвестиционных фондов ценных бумаг в Китае. 8 октября 2000 года на основе успешного пилотирования закрытых фондов Комиссия по регулированию ценных бумаг Китая издала «Контрольные меры для открытых инвестиционных фондов ценных бумаг».

В сентябре 2001 года был создан первый открытый фонд Китая — Hua-an` Innovation — наконец произошел исторический скачок индустрии финансирования Китая от закрытого фонда к открытому. С тех пор открытые фонды постепенно заменяли закрытые, определяя направление развития фондового рынка Китая, и представляли различные виды фондов, такие как «Фонд облигаций Южной Баоюань», «Фонд китайских товаров торговцев Антай» и «Фонд безопасного убежища в Южном Китае».

3. Быстрое развитие.

Продвижение реформы финансовой системы Китая и ее финансовое углубление после вступления в WTO привело к быстрому развитию финансовой индустрии и постепенному увеличению ее доли в национальной экономике, а также все более важной роли в развитии экономики Китая. В 2007 году добавленная стоимость, созданная китайской финансовой отраслью, составила 1105,8 млн юаней, что в 161 раз больше показателя 1978 года, а среднегодовые темпы роста составили 19,21%. Рост китайской финансовой индустрии с добавленной стоимостью значительно выше, чем рост ВВП. Доля ВВП Китая также возросла до 19%, тогда как в 1978 году она составляла 4% за 200 лет. Финансовая индустрия добилась значительного развития. С 1979 по 2007 годы ВВП Китая увеличивался на 9,8% в год, и вклад финансовой индустрии в экономический рост Китая составил 5,4%.

Теперь быстрое развитие и расширение фондов Китая шло в ногу с принятием соответствующих правовых норм. 28 октября 2003 года пятая сессия Постоянного комитета Всекитайского собрания народных представителей десятого национального комитета рассмотрела и приняла «Закон Китайской Народной Республики о фондах ценных бумаг». В последующие четыре года портфель продуктов инвестиционных фондов ценных бумаг продолжал расширяться. Например, в конце 2004 года был запущен первый в Китае транзакционный открытый индексный фонд ETF — China Securities Shanghai 50 ETF. В мае 2006 года был запущен первый в Китае фонд жизненного цикла — HSBC Jinxin 2016.

4. Стабильное развитие (сейчас).

Согласно статистическим данным Ассоциации управления активами Китая [4], по состоянию на 31 декабря 2016 года общий объем бизнеса, включающего управление активами компаний, фонды по ценным бумагам, фьючерсные компании, институты управления и фонды прямых инвестиций, составил 51,79 трлн юаней. Из них на компании, занимающиеся управлением фондами, пришлось 9,16 трлн юаней, на управляющие компании и их дочерние компании — 16,89 трлн юаней, на бизнес по управлению ценными бумагами — 17,58 трлн юаней, на бизнес по управлению активами фьючерсной компании — 279,2 млрд юаней, а шкала подписки на управление активами агентства по управлению фондами прямых инвестиций составляла 10,24 трлн юаней, тогда как фактическая шкала платежей — 7,89 трлн юаней.

Развитие китайской индустрии инвестиций в ценные бумаги

1. Инвесторы создают рациональную концепцию инвестиций.

Фондовые инвесторы должны четко понимать, что влияют на характер рынка. Они не должны инвестировать средства в фонды только с целью спекуляции — это приведет лишь к ненужным высоким рискам. Кроме того, фонды отличаются от акций в частности тем, что в фондах есть плата за обработку, по причине чего они не подходят для частых торгов. Инвестировать в фонд следует при перспективе долгосрочного хранения. На рынке существуют различные виды средств, и инвесторы должны в полной мере учитывать возможные факторы риска и выбирать те, что подходят под их требования.

2. Необходимость совершенствования рынка ценных бумаг.

Во первых, требуется повысить качество листинговых компаний на рынке ценных бумаг и увеличить инвестиционную стоимость перечисленных выше компаний. Во вторых, нужно сосредоточиться на развитии финансовых продуктов на рынке ценных бумаг, тем самым улучшая инвестиционную среду.

3. Создание «комплексной многоуровневой системы регулирования».

Необходимо создать различные уровни правовой системы с «Законом об инвестициях в ценные бумаги» в качестве основы для ускорения разработки соответствующих законов и конкретных правил реализации, а также усилить надзор за государственными регулирующими органами. Нужно ускорить строительство саморегулируемой организации фондовой индустрии, добиться самодисциплины в индустрии, предоставить ассоциациям право управлять фондовой отраслью и пресечь незаконную деятельность через юридические нормы, снижая давление государственного надзора.

Основные проблемы фондов Китая

1. Неустойчивость кадрового состава фондов.

Нынешняя проблема утечки мозгов в индустрии общественных фондов Китая становится все более

серьезной, и это также потенциальный риск, влияющий на развитие отрасли. Согласно статистическим данным [10], на первое полугодие 2017 года на рынке насчитывалось 1608 управляющих фондами, 63,62% из которых имели за плечами менее трех лет стажа. Со второй половины 2017 года из 461 управляющих фондом 272 покинули свои места, что на 12,86% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Было набрано 123 новых управляющих фондами, что на 14,95% больше, чем в прошлом году. 66 управляющих фондами за тот же период подали в отставку — данный показатель на 1,49% меньше, чем год назад. По состоянию на 11 ноября 2017 года в 6 фондовых компаниях было в общей сложности 140 управляющих фондами, наибольшее количество менеджеров (52 человека) работали в фонде Harvest Fund. Беря в расчет средний пятилетний срок полномочий менеджеров фондов США, управляющих фондами в Китае можно охарактеризовать как «недолговечную» группу.

Частые изменения кадрового состава негативно влияют на продолжение реализации инвестиционных концепций и сохранение инвестиций в единые фонды, к тому же это приводит к большей неопределенности в отношении их доходности. Тенденции частого изменения состава влекут за собой невозможность полноценного обучения и сосредоточения талантов в фондовой индустрии, что косвенно ведет к снижению уровня менеджеров фондов и в долгосрочной перспективе угрожает устойчивому развитию фондовой индустрии в целом.

2. Несоответствие показателей эффективности.

В настоящее время фактическое управление значительной частью средств несовместимо с целями инвестиций, стратегиями и пр. Это увеличивает реальные риски и негативно влияет на непрерывность и последовательность инвестиционного стиля портфельных активов.

Причина этого в основном связана с тем, что система оценки менеджеров фондов по-прежнему не идеальна. Сегодня основным методом является оценка относительного ранжирования фондов, находящихся под управлением менеджера, в рыночной классификации с упором на один и тот же доход. Производится оценка не самого фонда, а его производительности за один цикл, который обычно составляет менее года. Управляющие фондами в случае, если меняется рыночная среда, могут легко изменить первоначальную стратегию, для применения других инвестиционных возможностей и методов с целью получения более высокой прибыли в краткосрочной перспективе.

SWOT-анализ рынка ценных бумаг Китая

1. Сильные стороны.

Экономическое развитие Китая было быстрым и стабильным. В течение нескольких лет с 1990 года его ВВП быстро рос, обеспечивая хорошие экономические условия для развития национальной индустрии ценных бумаг. Благодаря постоянным улучшениям макроэкономических условий уровень рентабельности предприятий продолжает расти, так же как и потребности в финансировании. Увеличение личного располагаемого дохода китайского населения также стимулирует инвестиционный спрос жителей. Ожидается, что в будущем в течение относительно длительного периода времени устойчивое и быстрое развитие на макроэкономическом уровне и широкое развитие рынка станут преимущественными факторами быстрого развития индустрии ценных бумаг Китая.

2. Слабые стороны.

2.1. Законы и нормативные акты не являются совершенными, а надзор за рынком — слабый.

В настоящее время изданы «Закон об инвестициях в ценные бумаги Китая» и «Закон о ценных бумагах», однако «Доверительный закон» и многие другие до сих пор находятся на стадии исследований и разработки. Необходимо улучшить систему регулирования: недостаточные законы, правила и слабый надзор сделали рынок ценных бумаг Китая весьма спекулятивным.

2.2. Фондовый рынок несовершенен, качество листинговых компаний оставляет желать лучшего.

Различные проблемы, возникающие в процессе развития инвестиционных фондов ценных бумаг Китая, тесно связаны с нестандартным рынком капитала и низким уровнем их развития. Например, «слепое расширение» (blind expansion) ценных бумаг компании HUAXIA, в последствии инвестируемых в различные отрасли, а также крупномасштабное внешнее финансирование и увеличение капитала с расширением запасов привели к росту финансовых затрат, что повлекло огромные потери и ускорение темпов банкротства. Главная проблема состоит в том, что «слепые инвестиции» (blind investment) ориентированы на краткосрочные выгоды, что не позволяет обеспечить долгосрочное развитие компаний.

2.3. «Стадное поведение» на рынке.

Под «стадным поведением» понимают процесс, при котором лица в группе думают, чувствуют и действуют как большинство людей. «Стадное поведение» на рынке проявляется в том, что в результате практически одинакового обучения поведение многих менеджеров фондов имеет определенную степень конвергенции, из-за чего происходит ослабление роли рыночных основ в будущих ценовых движениях.

На данном этапе это является главной проблемой Китая. В основном это связано с нерациональным поведением менеджеров фондов, асимметрией информации и сближением инвестиционного поведения.

3. Возможности.

До 1992 года Китай использовал иностранный капитал для осуществления внешних займов, то есть косвенных инвестиций, а общий внешний долг составлял около 60% от общего объема иностранных инвестиций. После 1992 года прямые иностранных инвестиций стали превышать внешние заимствования и вступили в период быстрого роста. По состоянию на 1999 год общее поглощение прямых иностранных инвестиций в Китае составляло 306 млрд долл. Доля иностранных инвестиций превышает 70%. С продвижением в Китае реформ, развитием рынка и с неминуемым вступлением в ВТО,

иностранные инвестиции будут продолжать расти. Одновременно с этим будут осуществляться существенные структурные корректировки, что приведет к появлению новых форм использования иностранного капитала [11]. По мере того, как иностранные брокеры выходят на китайский рынок ценных бумаг, все больше и больше приток институционального капитала будет способствовать росту фондового рынка Китая.

При долгосрочном развитии китайского рынка ценных бумаг иностранный капитал, выходящий на китайский фондовый рынок, ускорит его интернационализацию. Большая часть иностранного капитала, на китайском рынке ценных бумаг поступает от сильных международных компаний. Например, Gillette активно вкладывается в ценные бумаги китайской компании Nanfu Batteries, компания AB InBev из США приобрела Harbin Beer. Их выход на рынок Китая приведет к внедрению передовых концепций обслуживания и откроет новые модели управления операциями, что в свою очередь ускорит развитие рынка ценных бумаг Китая. С точки зрения инвестиций листинговые компании с иностранным капиталом, выходящие на рынок Китая, могут дать китайским компаниям передовые технологии и управленческий опыт. Иностранные компании также будут играть роль в надзоре за иностранными акционерами и содействовать китайским компаниям в улучшении их операций и моделей управления. Но не стоит забывать, что китайские компании также играют важную роль для национального рынка ценных бумаг.

4. Угрозы.

4.1. Регулирующая система рынка ценных бумаг Китая является неполной, и приход иностранного капитала будет представлять большую угрозу для нее. К тому же некоторые инновационные методы, не встречавшиеся раньше, также усложнят регулирование рынка.

4.2. На фондовом рынке Китая преобладают розничные инвесторы. Одной из характеристик этих инвесторов являются «слепые инвестиции»: как только начинается рост цен на акции, они активно их скупают, однако, как только начинается падение цен, все продают. Это в определенной степени усугубило волатильность фондового рынка Китая.

4.3. Отсутствует инструмент страхования, высок системный риск. Фонды Китая обладают низкими возможностями по борьбе с риском и имеют ограниченный объем инвестиций. Кроме того, на финансовом рынке Китая невелико разнообразие предлагаемых видов продуктов, рынок облигаций, денежный рынок и рынок финансовых деривативов отстают. Компании инвестиционного фонда не могут избежать рисков, эффективность фонда имеет четкую связь с волатильностью фондового рынка. Способность менеджеров инвестиционных фондов контролировать риски ограничена, из-за чего руководители фондов сталкиваются с большими рисками, чем их зарубежные коллеги. Нестабильность рынка ценных бумаг Китая в значительной степени обусловлена государственной политикой, проявляющейся в чрезмерном вмешательстве и слишком большом влиянии на рынок ценных бумаг.

4.4. Весь процесс создания и развития китайского рынка ценных бумаг сопровождается макроконтролем (вмешательством) правительства, что сильно отличается от процесса развития иностранных рынков ценных бумаг. Многие иностранные рынки ценных бумаг являются продуктами рыночной конкуренции и способны справляться с угрозами и вызовами. Рынок ценных бумаг Китая менее приспособлен к реальной конкуренции. Более того, по сравнению с западными странами рынок ценных бумаг Китая является маломасштабным, из-за чего ему трудно противостоять конкуренции и давлению со стороны.

Вывод SWOT-анализа.

Согласно результатам SWOT-анализа, макроэкономическая среда развития китайского рынка ценных бумаг в хорошем состоянии. Экономическое развитие Китая было быстрым и стабильным. Тем не менее перечисленные компании находятся на качественно низком уровне, к тому же существует проблема «слепых инвестиций», требуется решение поднятых вопросов о надзоре за рынком, а также ряда других.

Ввод иностранного капитала может ускорить интернационализацию рынка ценных бумаг Китая, но в то же время он создает для него определенные трудности и угрозы, усложняя его регулирование. Присутствует сложность с инвестированием, связанная с высокими рисками на национальном рынке ценных бумаг.

Новая модель дистрибуции (размещение инвестиционных фондов)

Размещение фонда (fund placement) означает, что запас, который вы держите сейчас, достигает определенной рыночной стоимости, и вы можете напрямую получить определенную сумму новой квоты.

Эмитенты или посредники выбирают или одобряют определенных лиц для подписки на ценные бумаги или продажи им ценных бумаг. Различают два вида размещения:

1. Размещение акций.

Размещение акций — процесс продажи акций путем публичного объявления и публикации проспекта эмиссии, с помощью подписки или привлечения заранее известного круга лиц. Если срок первичного размещения истекает, то акции отправляются на открытый рынок.

В Китае компании после получения необходимых разрешений выставляют рекомендации по размещению своих ценных бумаг для акционеров (цена размещения, как правило, ниже текущей цены).

2. Размещение фонда.

Как правило, фонд имеет право на размещение при рыночной капитализации более 10 000 юаней. Онлайн-покупка относится к процессу открытия онлайн-трейдинга. Пользователи могут приобретать онлайн-акции, подписка на сеть подразумевает использование системы подписки на услуги самообслуживания или, фактически, онлайн-покупки.

Пропорциональное размещение заключается в том, что инвесторы больше не могут стоять в очереди, когда подписываются на новый фонд. Пока сбор средств не

превышает установленного предела, все действительные подписные заявки могут быть полностью идентифицированы. Если предел превышен, приложение подписки клиента будет подтверждено на пропорциональной основе. То есть подписанный инвестором запрос может быть частично удовлетворен.

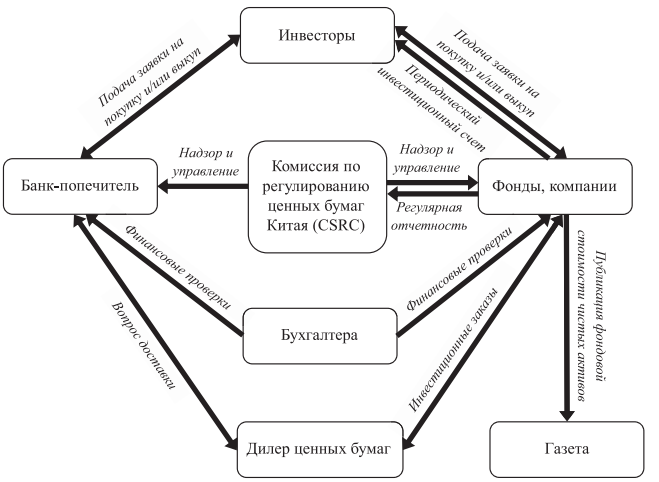


Рисунок. Процесс функционирования китайских фондов взаимных инвестиций

Вывод

Устойчивый и быстрый экономический рост Китая, стабильный рост доходов жителей объективно обеспечили базу для развития фондового рынка. В течение длительного периода времени экономика Китая продолжает быстро развиваться, а доходы в расчете на душу населения постоянно увеличиваться. Финансовые активы домашних хозяйств и располагаемый доход быстро растут. Развитие фондовой индустрии поспособствовало расширению инвестиционных каналов обычных резидентов, а также дало возможность воспользоваться помощью управленческих команд, состоящих из профессионального инвестиционного персонала. Благодаря им обычные жители, которые не имеют профессиональных знаний и навыков, могут без каких-либо дополнительных усилий получать прибыль, при этом избегая слишком большого риска. Несмотря на то, что фонд стал вторым по величине выбором для финансовых активов китайских резидентов, масштаб по-прежнему очень ограничен по сравнению с огромными сбережениями, из чего мы можем сделать вывод, что в индустрии финансирования Китая все еще есть большой потенциал и возможности для развития.

Библиографический список:

1. Цюань Лю. Исследование состояния, развития и проблем китайских частных фондов акций. — Китайская бизнес-теория, 2015.
2. Цифэн Чжу. Теория развития частного акционерного капитала Китая. — Сямэньский университет, — 2009.
3. http://www.csrc.gov.cn.
4. http://www.amac.org.cn/tjsj/xysj/zqqhjyjgzcglywtjsj/391715.shtml.
5. https://ru.wikipedia.org.
6. https://baike.baidu.com.
7. https://www.sec.gov.
8. http://www.hkma.gov.hk.
9. http://www.amcm.gov.mo.
10. http://money.163.com/17/1113/07/D33V386S00258169.html.
11. http://xuewen.cnki.net/CJFD-TONE200102003.html.

Академия менеджмента и бизнес-администрирования

- ***Консалтинг***
- ***Бизнес-образование***
- ***Научно-практические журналы***
- ***Международный бизнес-клуб «Деловое партнерство»***

www.a-mba.ru

реклама

Причины трансформации финансового сектора в электронной экономике

Д.А. Степанов,
соискатель факультета государственного управления экономикой, Институт государственной службы и управления РАНХиГС, ведущий специалист-эксперт Министерства финансов РФ

Аннотация: в статье рассматриваются причины фундаментальных изменений, происходящих сегодня в финансовом секторе, а также выделяются пока еще сохраняющиеся за банками и другими традиционными финансовыми институтами конкурентные преимущества. Дается краткий сравнительный анализ преимуществ и рисков традиционных финансовых институтов перед лицом новых финансовых технологий и реализующих их ИТ-компаний.

Ключевые слова: банковский сектор, финансовый сектор, новые финансовые технологии, конкурентные преимущества.

The Reasons for the Transformation of the Financial Sector in the E-economy

D.A. Stepanov,
applicant at the Department of State Audit, the Institute of Public Administration and Civil Service, the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, leading specialist-expert at the Ministry of Finance of the Russian Federation

Abstract: the article discusses the reasons for the fundamental changes taking place in the financial sector today, and also highlights the competitive advantages that banks and other traditional financial institutions still retain. A brief comparative analysis of the benefits and risks of traditional financial institutions in the face of new financial technologies and IT-companies implementing them is given.

Keywords: banking sector, financial sector, new financial technologies, competitive advantages.

Скорость, с которой сегодня изменяются внешние условия для ведения бизнеса, возрастает с каждым днем. Еще в 2004 году О.С. Виханский и А.И. Наумов заметили, что «не мы движемся из прошлого через настоящее в будущее, а будущее приходит к нам. Причем будущее приходит к нам не из завтра, а из послезавтра, потому что то, что будет завтра, предопределяется тем, что будет послезавтра» [3].

Ключевое воздействие на современное мировое хозяйство оказывают новые и новейшие информационно-коммуникационные технологии — блокчейн, искусственный интеллект, биометрия, облачные вычисления и т.д. [10]. Наиболее подверженным их влиянию оказался финансово-банковский сектор, который на наших глазах видоизменяется настолько, что «к 2026 году банки станут лишь инструментом, который оказывает услуги» [5], или же трансформируется в ИТ-бизнес со своей спецификой [6].

Начнем с того, что **коротко охарактеризуем роль финансового сектора в экономике.** Как известно, суть финансовой деятельности заключается в перераспределении ресурсов от экономических агентов с избытком капитала в пользу агентов с дефицитом капитала, то есть в финансовом посредничестве. Эффективность деятельности финансовых посредников обуславливается следующими факторами [8]:

- низкие удельные издержки на совершение финансовых операций в силу действия эффекта масштаба;
- высокий уровень специализации в области распределения рисков, например, посредством выдачи кредитов различным категориям заемщиков или распределения инвестиций между различными активами;
- решение проблемы ассиметричной информации, при которой кредитор или инвесторне может самостоятельно с высокой долей уверенности оценить платежеспособность заемщика.

Таким образом, ключевая экономическая ценность финансовых посредников заключается в снижении транзакционных издержек — затрат времени, управленческих сил и прочих ресурсов как на оценку платежеспособности заемщика, так и на проведение сделки. Еще одной важной экономической функцией финансовых посредников является осуществляемый ими перелив капитала в экономике — его диверсификация по отраслям, регионам и инвестиционным проектам. Финансовые институты инвестируют в промышленность и производство, участвуют в реализации государственных проектов, распределяют средства между различными

отраслями экономики и регионами страны, выступая финансовой основой современного хозяйства.

Особая роль в финансовом секторе отводится банкам, поскольку в отличие от остальных финансовых институтов, выполняющих функции посредника между поставщиком и потребителем капитала, банки берут на себя риски невозврата предоставленных средств, а потому выполняют поистине консолидирующую роль во всех экономических взаимосвязях. Для выполнения этой роли банки в том числе имеют возможность отслеживать поведение заемщика после выдачи ему кредита и обеспечивать погашение задолженности за счет использования залога имущества заемщика. То есть риск невозврата кредита принимает банк как финансовый посредник, а не кредитор, реально предоставивший средства.

Забегая вперед отметим, что в этом заложено и фундаментальное противоречие банковской деятельности: депозиты принимаются на короткие сроки и обладают достаточно высокой ликвидностью, в то время как кредиты предоставляются на средне- и долгосрочный период и сосредотачивают риск невозврата. Как финансовый посредник банк также предоставляет инфраструктуру для совершения сделки — привязывает расчеты к счетам клиентов, обеспечивает валютную конверсию сделок и т.п.

Таким образом, функции финансового сектора заключаются в посреднической деятельности между кредиторами/инвесторами и заемщиками, переливания капитала в экономике, инфраструктурной (проведении сделок, отслеживании поведения заемщика, реализации залога в случае невозврата кредита) и брокерской деятельности. Банки единственные из финансовых посредников принимают на себя риск невозврата кредита.

Далее **рассмотрим тенденцию сокращения роли финансового сектора в современной экономике.** На протяжении второй половины XX века роль финансово-банковского сектора в мировой экономике неуклонно возрастала. Например, если в 1945 году в США финансовые услуги составляли 2,1% от ВВП, то в 2007 году, накануне мирового финансового кризиса, — 7,6% ВВП. Также и капитализация компаний финансового сектора, входящих в индекс S&P 500, возросла с 6,1% от капитализации всех компаний в индексе в 1979 году, до 22,6% в 2007 году [14].

Мировой финансовый кризис, случившийся в 2007–2008 годах, показал, что экономика не может постоянно жить в долг. Главным следствием кризиса стало снижение доли банковского кредитования реального сектора экономики в мировом масштабе, которая сократилась на 5% в период с 2010 по 2014 гг., и на 7% в период с 2006 по 2014 гг. [14].

И хотя банки вплоть до 2015 года продолжали сохранять лидирующие позиции в мировом рейтинге капитализации компаний FT500 (в рейтингах за 2011–2015 годы среди 50 крупнейших транснациональных компаний присутствовало в среднем по 9 банков), начиная с 2016–2017 годов, банки и финансовые институты теряют лидирующие позиции, уступая место корпорациям информационно-технологического сектора [7].

В этой связи можно заметить, что экономист Й. Шумпетер еще в начале 20-го века указывал на необходимость связи банковской деятельности с реальной экономикой, отмечая, что главная функция банков — финансирование промышленности и сельского хозяйства, нацеленное на повышение производительности труда [12]. Эта функция в современной экономике банковским сектором в значительной степени утрачена: доля банковских кредитов в финансировании реального сектора экономики снизилась с 32% в 1991 году до 18% в 2010 году [1], что сопровождалось надуванием финансовых пузырей.

Свою роль в сегодняшнем сужении банковского сектора сыграли и многократно возросшие в последние годы требования по банковскому регулированию и надзору. Так, соответствие нормам соглашения «Базель III» вынуждает банки создавать значительные резервы капитала, вести деятельность по оценке рисков, принимать меры в рамках борьбы с легализацией доходов, полученных преступным путем, и финансированием терроризма и т.д. Все это в совокупности значительно повышает затраты банков, а также выводит более рискованные, но и более прибыльные участки финансового сектора за пределы банковской сферы. Например, традиционные банки практически не участвуют в финансировании стартапов, венчурных проектов и прочих начинаний в новых и новейших секторах экономики.

Ужесточение регулирования в банковской сфере привело к тому, что показатель ROE (Return on Equity — возврат инвестиций на вложенный капитал) от традиционной (процентной) банковской деятельности составляет всего 6%, в то время как от комиссионной (непроцентной) деятельности — 22%. Закономерным следствием стал сдвиг в сторону комиссионной деятельности (продажи продуктов страховых и управляющих копаний, пенсионных фондов и т.д.), которая сегодня приносит банкам 59% прибыли после вычета налогов [10].

Напомним, что дополнительный вызов финансово-банковской сфере бросают также финансовые технологии и информационно-технологические компании, предлагая клиентам как традиционные финансовые продукты и услуги, но бесплатно или же за гораздо более низкое вознаграждение, так и принципиально новые сервисы. Мы подробно проанализировали их в предыдущей статье по данной тематике, здесь же еще раз приведем сравнение характеристик традиционных и конкурирующих с ними новых услуг в банковской сфере (табл. 1).

Рассмотренные нами тенденции представляют серьезный вызов для финансового сектора в его сегодняшнем, традиционном, виде. Однако **банковско-финансовая отрасль обладает и определенными преимуществами**, недоступными (пока еще) компаниям из информационно-технологической сферы. Кратко охарактеризуем основные из них.

Клиентская база данных, значительно превосходящая по своим размерам базы данных, доступные ИТ-компаниям (за исключением нескольких крупнейших

Таблица 1

Сравнительные характеристики новых и традиционных финансовых услуг

Финансовый продукт/услуга	Традиционные функции банковской и финансовой системы	Используемые финансовые технологии	Каналы сбыта	Основной источник выручки	Примеры ИТ-компаний
Виртуальный банк	Открытие и обслуживание расчетного счета	Облачный банкинг, искусственный интеллект	B2C	Взаимообменный сбор	Revolut, Rocketbank
Равноправное кредитование	Трансформация депозитов в кредиты	Искусственный интеллект, облачный банкинг	Платформа	Комиссия	LendingClub, Prosper
P2P-переводы, мобильные, социальные и другие методы платежей	Платежи и переводы	Блокчейн, облачный банкинг	P2P	Комиссия за эквайринг	Venmo, Circle
Биометрия и другие методы верификации	Платежи и переводы	Искусственный интеллект, облачный банкинг	B2B	Продажи корпоративным клиентам	Biyo, Sign2Pay
Криптовалюта	Эмиссия денег	Блокчейн	P2P	Комиссия с участников транзакции	CoinCorner, CoinPrism
Биржевые роботы	Управление капиталом, брокерские услуги	Искусственный интеллект, облачный банкинг	B2B, B2C	Комиссия за управление	Vanguard, Trade-Ideas, E-toro, StockTwits

Источник: составлено автором

ИТ-компаний, но и они проигрывают представителям финансового сектора в части качества этой базы применительно к финансовым операциям).

Многие крупные банки и финансовые компании имеют продолжительную историю, и, осознавая новые вызовы, наиболее прогрессивные из них давно начали накапливать массивы информации о поведении клиентов. Благодаря развитию технологий машинного обучения, искусственного интеллекта и когнитивных вычислений банки сегодня могут быстро обрабатывать большие объемы информации, выстраивать модели, позволяющие с большой точностью определять кредитоспособность и благонадежность заемщика, будущие денежные потоки банка с учетом всех основных рисков и т.д.

Благодаря большему количеству клиентов банкам удается достигнуть экономии на масштабе, осуществляя тысячи однотипных операций в день и автоматизируя их: например, Сбербанк полностью автоматизировал (роботизировал) написание исковых заявлений [2].

Большинство ИТ-компаний пока еще не обладает достаточными объемами данных для качественного обучения алгоритмов.

Уровень доверия к традиционным финансовым институтам среди населения существенно выше, чем к ИТ-компаниям. Очевидно, что уровень доверия является одним из ключевых факторов при выборе финансового посредника, и именно в данной области ИТ-компании пока что находятся в самом начале пути, рассчитывая в первую очередь на молодое и прогрессивное население. Для большинства же населения надежность, гарантии по возврату накоплений (например, страхование вкладов), как правило, важнее, чем уровень удобства технического решения, сервиса. Кроме того, большинством населения крупнейшие ИТ-компании пока еще не воспринимаются как провайдеры финансовых услуг.

Источники финансирования деятельности для финансового сектора значительно более разнообразны в силу, опять же, его давней истории и уровня доверия населения. Так, банки, как правило, могут привлекать фондирование из гораздо более диверсифицированного пула источников, включающего выпуск облигаций, рефинансирование центральным банком, межбанковские заимствования, привлечение вкладов населения (под более низкий процент, когда речь идет о банке с высоким уровнем доверия) и т.д. То есть как возможности, так и стоимость фондирования для традиционных финансовых институтов ниже, чем для ИТ-компаний.

Регулирование (контроль и надзор) финансовых рынков со стороны государства. Это одновременно и «плюс» и «минус» традиционного финансового сектора, поскольку, с одной стороны, как мы уже говорили выше, регулирование повышает (и значительно) издержки традиционной финансовой деятельности, но, с другой стороны, информационно-технологические компании, выходящие на рынок финансовых слуг, в отличие от, например, банков, не обладают лицензией на осуществление банковской деятельности, а потому не могут самостоятельно привлекать депозиты или выдавать кредиты.

Регулирование, в частности европейские платежные директивы (Payment Services Directive) PSD 2007 года и PSD 2 2013 года, предлагает также и новые возможности. В частности, PSD 2 обязала банки открывать свои API-протоколы для передачи данных третьим лицам (в случае согласия клиента) с 2018 года [13]. Получив доступ к данным о потребительском поведении пользователей, алгоритмы искусственного интеллекта смогут анализировать огромные массивы данных о поведении

Таблица 2

Преимущества и риски традиционных финансовых институтов перед лицом новых финансовых технологий

Функции	Сведение вместе поставщика и потребителя капитала
	Снижение транзакционных издержек на проверку заемщика
	Снижение транзакционных издержек на проведение сделки
	Несение риска невозврата кредита (банки)
	Осуществление лицензируемой деятельности (например прием вкладов и выдача кредитов от своего имени)
	Минимизация издержек и стоимости отдельных финансовых услуг
Преимущества	Наличие значительных баз данных
	Доверие населения
	Доступность и разнообразие источников финансирования
	Государственное регулирование деятельности
	Уровень развития риск-менеджмента
Риски	Сокращение процентных и непроцентных доходов
	Потеря доли рынка и даже рынка целиком
Возможности	Получение готовых технологических решений через приобретение или партнерство с ИТ-компанией
	Улучшение собственных практик и услуг посредством адаптации новых технологий и методологий
	Развитие рынка финансовых услуг, привлечение на рынок новых потребителей
	Возможность убедить акционеров в необходимости инвестирования в прорывные технологии

Источник: составлено автором

банковских клиентов для того, чтобы давать им впоследствии финансовые советы, а также генерировать более «прицельные» маркетинговые предложения.

Но в регулировании есть плюсы и для ИТ-компаний, работающих в финансовой сфере. General Data Protection Regulation — другой правовой документ, регулирующий деятельность банков, — обязывает их передавать данные по защищенным каналам. Поэтому ИТ-компаниям не придется осуществлять большие вложения в инфраструктуру для создания бизнеса по агрегированию счетов. Иными словами, европейские директивы в области банковского регулирования — это первый шаг на пути создания платежной системы Европейского союза, построенной на базе блокчейн, в рамках которой будет происходить мгновенный обмен денежными средствами между любыми участниками, а не только между счетами конкретного участника.

Лицензирование финансовой и, в частности, банковской деятельности также дает банкам преимущество в части предоставления полного спектра финансовых услуг, в то время как ИТ-компании вынуждены фокусироваться на достаточно узком сегменте рынка финансовых услуг, что приводит к более низкому показателю ARPU (average revenue per user — средняя выручка от одного клиента). Другое дело, что выбирая узкий сегмент финансового рынка, ИТ-компании направляют все силы на поиск наилучшего решения в данном сегменте, претендуя на часть комиссионных банковских доходов.

Опыт в части управления рисками. За время своего функционирования традиционные финансовые компании и банки приобрели огромный опыт в части экспертизы и управления рисками, изначально подходя к этой деятельности как к ключевой компетенции, что объясняется как необходимостью нести на себе риск невозврата кредита (банки), так и необходимостью соответствовать требованиям регулятора. Сама цена ошибки в финансовой сфере гораздо выше как на микро-, так и на макроуровне, и потому риск-менеджменту уделяется самое пристальное внимание.

Подводя итог, отметим, что все рассмотренные преимущества — наличие значительной базы данных, уровень доверия населения, источники финансирования деятельности, государственное регулирование, опыт управления рисками — обусловлены исторически более длительным сроком существования традиционных финансовых институтов, и потому очевидно, что со временем этот ресурс будет исчерпан.

Стремительное развитие ИТ-компаний и финансовых технологий уже привело к существенному снижению барьеров для входа на рынок финансовых услуг и повышению угрозы со стороны заменителей, несмотря на то, что этот рынок традиционно характеризуется высокими входными барьерами и низкой угрозой появления товаров-субститутов. Новые технологии позволили ИТ-компаниям вывести на финансовый рынок новые продукты и сервисы, и этот процесс будет только усиливаться.

Брокерские и рассчетно-кассовые услуги, платформы для равноправного кредитования, алгоритмы в сфере управления финансовыми активами клиентов, а также

другие финансовые услуги стимулируют традиционные финансовые институты развиваться и внедрять изменения, адаптироваться к переменам в отрасли и вступать в конкуренцию с ИТ-компаниями.

Сегодня уже очевидно, что за банками останется функция хранения счетов (хотя и эту возможность финансовые технологии также осваивают, — например «Яндекс.Кошелек» или «Qiwi Кошелек»), работа с большими базами данных, предоставление консультационных услуг по дополнительной проверке заемщика, кредитование корпоративного сектора. Руководители ИТ-компаний (например Qiwi) считают, что за банками останется только лишь функция хранения денег [6].

Очевидно, что дальнейшее функционирование финансового сектора возможно лишь в виде трансформации текущей модели ведения бизнеса, начиная от сотрудничества с ИТ-компаниями или же их покупки, и заканчивая окончательной и кардинальной ее сменой.

Все рассмотренные в работе тенденции сведены вместе в табл. 2.

Библиографический список:

1. Авис О.У. Трансформация рынка современных банковских услуг: угрозы или новые возможности для классических кредитных институтов [Электронный ресурс], — http://www.vipstd.ru/index.php/серия-познание-2016/серия-познание-2016-апрель/407-pzn-2.
2. Робот-юрист заменит 3000 сотрудников Сбербанка [Электронный ресурс], — https://www.vedomosti.ru/finance/news/2017/01/12/672785-robot-yurist-ostavit-bez-raboti.
3. Виханский О.С., Наумов А.И. «Другой» менеджмент: время перемен // Российский журнал менеджмента. — 2004. — № 3 [Электронный ресурс], — http://ecsocman.hse.ru/data/011/949/1231/Vikhansky_Naumov_Another_management.pdf.
4. Косов М.Е. Финансовые рынки и макроэкономическое равновесие // Вестник экономической безопасности. — 2016. — № 4. — С. 280–281.
5. Кошкаров А., Орлов И. 2016. «Ловушка для банков»: как финансовые технологии стали новым вызовом [Электронный ресурс], — http://www.rbc.ru/finances/13/10/2016/57ffb5fe9a7947402dab7023.
6. Ларионова Е. Через 10 лет розничные банки станут IT-компаниями [Электронный ресурс], — http://geo-politica.info/cherez-10-let-roznichnye-banki-stanut-it-kompaniyami.html.
7. The FT Global 500 [Электронный ресурс], — https://www.ft.com/content/32e07f66-22c5-11dc-ac53-000b5df10621.
8. Фрумина С.В. Страховой рынок как элемент устойчивого развития социально-экономической системы государства // Аудит и финансовый анализ. — 2012. — № 3. — С. 461–466.
9. Цехомской Н.В., Волков Д.Л. Финансы банка: учеб. пособие. — М.: Корпоративный университет Сбербанка, 2017.
10. Garg A., Grande D., Macias-Lizaso Miranda G. and others. Analytics in Banking: Time to Realize the Value [Электронный ресурс], — http://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/analytics-in-banking-time-to-realize-the-value.
11. Global FinTech Report 2017 [Электронный ресурс] — http://preview.thenewsmarket.com/Previews/PWC/DocumentAssets/469013.pdf.
12. Schumpeter J. Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung [Электронный ресурс], — http://www.intelros.ru/pdf/Prognozis/1%2820%29_2010/1.pdf.
13. Schuppert J., Marksteiner L. PSD II. New Regulation on Payment Services Forces Banks to Act [Электронный ресурс], — https://www.bankinghub.eu/banking/finance-risk/psd-ii.
14. Skinner C. Four Banking Business Models for the Digital Age [Электронный ресурс], — http://thefinanser.com/2016/10/four-banking-business-models-digital-age.html.

АКАДЕМИЯ МБА a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

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

Мы гарантируем:

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

реклама

► **Контакты: тел. (499) 152-79-41; e-mail: info@a-mba.ru**

Финансовое обеспечение субъектов малого и среднего предпринимательства: российская практика

С.В. Фрумина,
к. э. н., доцент, доцент Департамента общественных финансов, Финансовый университет при Правительстве РФ

Аннотация: в работе рассмотрена структура государственных программ, регламентирующих развитие малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. Проанализированы цели, задачи и индикаторы государственных программ, координируемых различными ведомствами. Обосновано неоправданное дублирование их целей и задач. В отдельных случаях отмечается отсутствие результирующих показателей. Выделены отдельные проблемы в области документов стратегического планирования, относящиеся к развитию субъектов малого и среднего предпринимательства. Сформулированы рекомендации по уточнению ключевых структурных элементов государственных программ, стимулирующих развитие малого бизнеса в РФ. Предложены поправки в стратегические документы РФ, способствующие разграничению полномочий отдельных ведомств, координирующих финансирование малого и среднего предпринимательства (МСП).

Ключевые слова: малое предпринимательство, государственные программы, цели, задачи, целевые индикаторы.

Financial Security of Small and Medium Business Subjects: Russian Practice

S.V. Frumina,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor at the Department of Public Finance, the Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the paper considers the structure of state programs regulating the development of small and medium-sized businesses in the Russian Federation. The goals, tasks and indicators of state programs coordinated by various departments are analyzed. Unjustified duplication of their goals and objectives is justified. In some cases, there is a lack of resulting indicators. Separate problems have been singled out, with respect to strategic planning documents related to the development of small and medium-sized businesses. Recommendations are formulated to clarify the key structural elements of government programs that stimulate the development of small business in the Russian Federation. There are also amendments to the strategic documents of the Russian Federation that facilitate the delineation of the powers of individual agencies that coordinate SME financing.

Keywords: small business, state programs, goals, objectives, target indicators.

Государственные программы РФ являются документами стратегического планирования [1, с. 3], которые реализуются на федеральном и региональном уровнях, что характерно и для программ в области развития МСП.

На уровне федерации в нашей стране отсутствует отдельная государственная программа, учитывающая оказание финансовой поддержки в данном направлении, однако оно включено в подпрограмму ГП–15[1] [2]. Ответственным исполнителем программы выступает Министерство экономического развития РФ, а основное финансирование проводится через акционерное общество «Корпорация МСП». Представление государственной финансовой поддержки МСП через подпрограммы государственных программ характерно для семидесяти пяти российских регионов. В остальных 10 субъектах РФ (Свердловская область, Новосибирская область, Тюменская область и др.) действуют самостоятельные государственные программы в рамках которых предоставляется финансовая поддержка субъектам МСП.

Также государственная финансовая поддержка развития МСП в программном и непрограммном формате осуществляется по линии Минсельхозразвития России, Министерства РФ по развитию Дальнего Востока, Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, АО «Корпорация “МСП”» (рис. 1).

Значение других участников (соисполнителей) государственных программ носит в основном опосредованный характер.

1 Государственная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика».

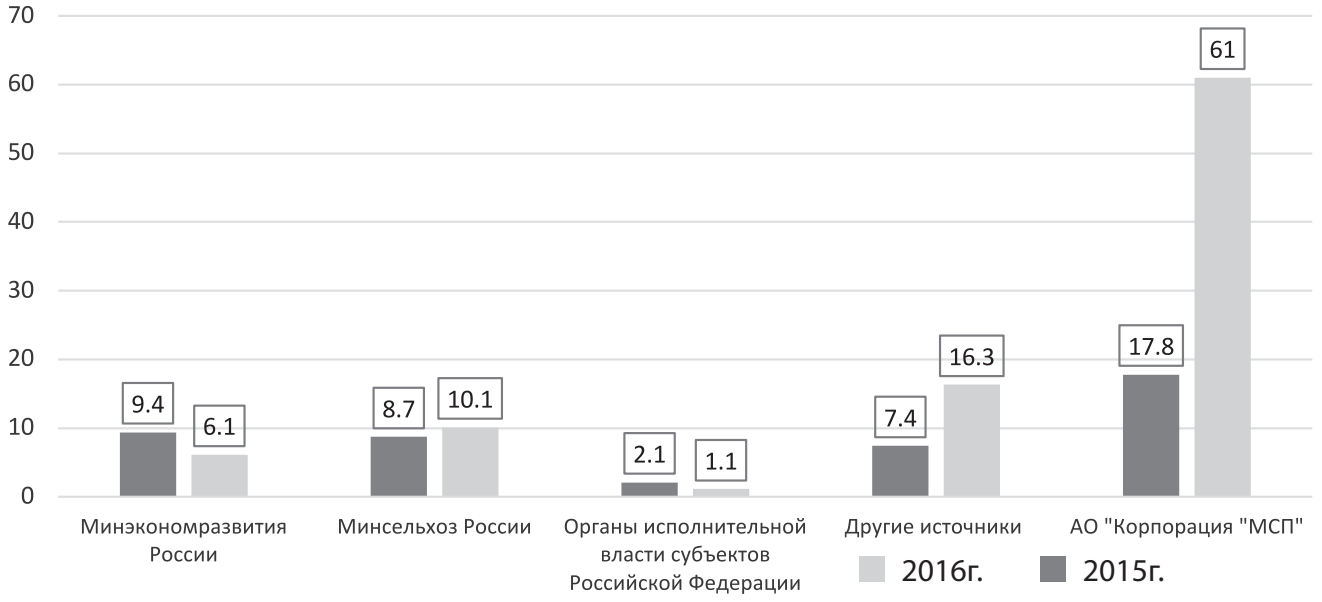


Рис. 1. Финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, млрд руб.

Министерство сельского хозяйства РФ координирует ГП–25[2] [3]. Цели подпрограмм программы Минсельхоза представлены в таблице 1 и позволяют констатировать их тесную связь с ГП–15 в части повышения доходной базы и сокращения издержек организаций, относящихся к малым формам сельскохозяйственных производителей. Данная программа также реализуется на территориях субъектов РФ.

Отдельные положения, касающиеся развития малого и среднего предпринимательства, изложены в ГП–34[3] [4], в целях которой сформулированы требования по стимулированию малого и среднего предпринимательства. Однако выделение финансовых ресурсов на развитие данного направления в программе не предусмотрено.

Таким образом, на федеральном уровне реализуются три крупномасштабные государственные программы, содержащие положения по развитию малого и среднего предпринимательства, группировка целей и ключевых показателей которых представлена в табл. 1.

Как следует из табл. 1, цели трех указанных программ тесно пересекаются и в отдельных случаях дублируют друг друга, что свидетельствует о несогласованности программных документов и пересечении функций отдельных ведомств.

Усугубляет положение отсутствие результирующих показателей, позволяющих дать характеристику степени достижения целей государственных программ.

Поскольку целью государственной программы выступает ожидаемое (планируемое) состояние дел в сфере ее реализации, достигаемое путем решения задач, оцениваемых с помощью целевых показателей (индикаторов) [9], то взаимосвязь между целью, задачами и целевыми показателями можно представить в виде следующей схемы (рис. 2).

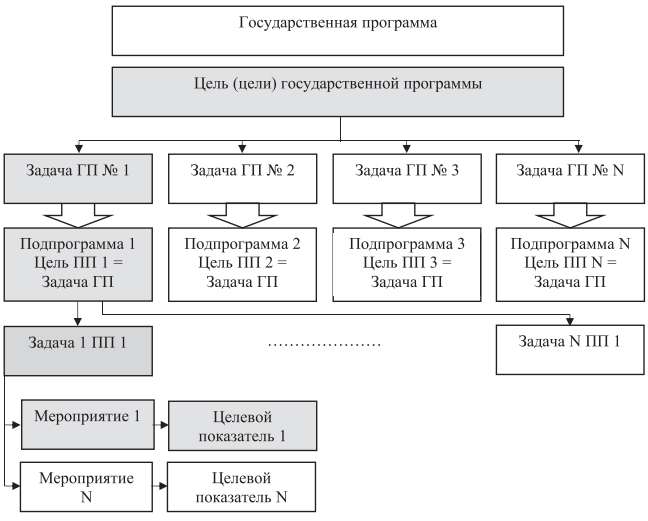


Рис. 2. Структура государственной программы

Поскольку принцип измеряемости целей является ключевым в системе стратегического планирования в соответствии с Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» (далее — 172-ФЗ) [1], можно констатировать несоблюдение положений данного закона и необходимость корректировки содержания отдельных программных документов.

Поскольку реализация целей документов стратегического планирования (к которым относятся государственные программы), не находит отражения в результирующих показателях (индикаторах) и это не соответствует требуемой структуре государственной программы, налицо противоречие п. 7 172-ФЗ [1]. Данные факты ставят под сомнение возможность определения степени исполнения государственной программы и составления достоверных отчетов.

В этой связи предложения автора заключаются в первую очередь в отказе от формулирования дублирующих целей в разных государственных программах

2 Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы.

3 Государственная программа социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона.

Таблица 1

Государственные программы по развитию малого и среднего предпринимательства, реализуемые в РФ

№	Государственная программа	Координирующее ведомство	Цели и задачи	Количество целевых показателей (индикаторов), отражающих исполнение цели в области развития малого и среднего предпринимательства
1	ГП–15	Министерство экономического развития РФ	Повышение предпринимательской активности и развитие малого и среднего предпринимательства	7
2	ГП–34	Министерство РФ по развитию Дальнего Востока	Создание конкурентоспособных «точек роста», обеспечивающих опережающее социально-экономическое развитие, содействие привлечению прямых инвестиций, в том числе иностранных, стимулирование деловой активности и развитие малого и среднего предпринимательства	0
3	ГП–25	Министерство сельского хозяйства РФ	Цели подпрограммы «Развитие отраслей агропромышленного комплекса»: – поддержание, дальнейшее развитие сельскохозяйственной и несельскохозяйственной деятельности малых форм хозяйствования и улучшение качества жизни в сельской местности; – увеличение доходов и снижение издержек небольших сельскохозяйственных товаропроизводителей через их участие в сельскохозяйственных потребительских кооперативах	0

Составлено на основе [2, 3, 4]

и уточнение структуры государственных программ, напрямую не относящихся к развитию малого и среднего предпринимательства. Также предложения распространяются на формулирование целевых показателей государственных программ, результатом которого станет соблюдение принципа измеряемости целей 172-ФЗ.

Учитывая, что на федеральном уровне реализуется отдельная подпрограмма по развитию МСП [2], предлагаем исключить из структуры и содержания других отраслевых и территориальных программ положения, связанные с развитием МСП.

Следует учитывать, что отдельные положения, касающиеся дублирования программных документов по МСП уже были устранены в 2017 году. Так, из ГП–25 была исключена подпрограмма «Поддержка малых форм хозяйствования» [5]. Данное изменение представляется вполне логичным и обоснованным, а также позволят устранить дублирование целей и задач отдельных программных документов.

Также в январе 2017 года приняты целевые модели, которые позволяют упростить процедуры ведения бизнеса и повысить инвестиционную привлекательность субъектов в рамках целевой модели «Поддержка малого и среднего предпринимательства» [6] (далее — целевая модель, рис. 3).

Целевая модель предполагает реализацию мероприятий по обучению субъектов МСП, организацию финансовой поддержки, развитие сельскохозяйственной кооперации и др. направления, которые напрямую коррелируют с государственными программами.

Выводы. Дублирование целей государственных программ, реализующих финансовую поддержку МСП (см. табл. 1), выявленное автором в результате анализа стратегических документов, позволило сформулировать предложения по корректировке содержания ГП–25

Таблица 2

Предложения по корректировке целей государственных программ

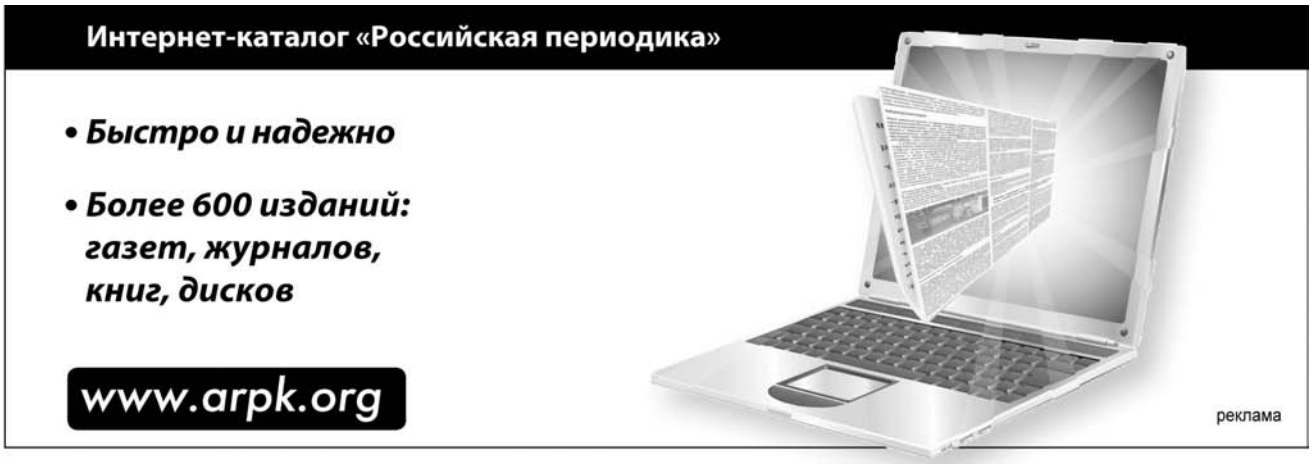
№	Государственная программа	Действующая редакция	Предлагаемые изменения
1	ГП–25	«Поддержание, дальнейшее развитие сельскохозяйственной и несельскохозяйственной деятельности малых форм хозяйствования и улучшение качества жизни в сельской местности».	Исключить из предложения «малых форм хозяйствования».
2	ГП–15	«Создание конкурентоспособных «точек роста», обеспечивающих опережающее социально-экономическое развитие, содействие привлечению прямых инвестиций, в том числе иностранных, стимулирование деловой активности и развитие малого и среднего предпринимательства».	Исключить из предложения «развитие малого и среднего предпринимательства».

и ГП–34. Предложения касаются формулировки целей, изложение которых предоставлено в табл. 2.

Рис. 3. Взаимодействие государственных программ и целевой модели

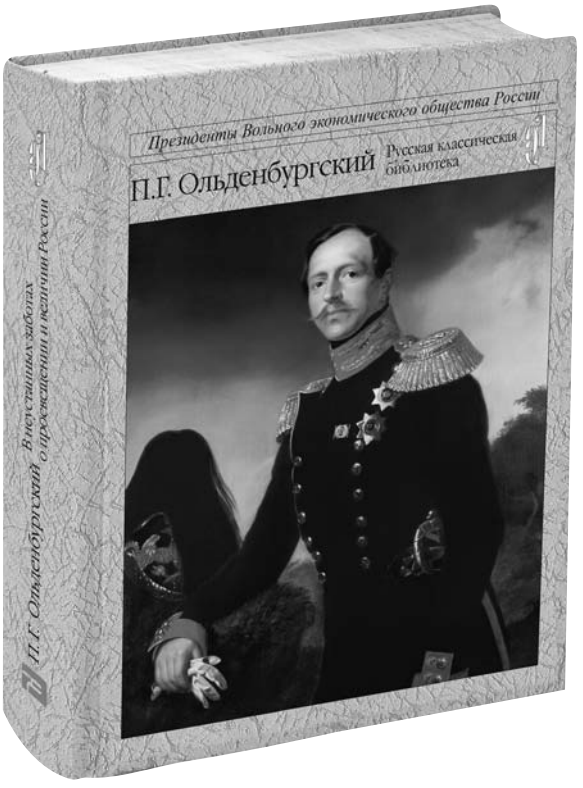
Библиографический список:

1. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации».
2. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 316 «Об утверждении государственной программы РФ «Экономическое развитие и инновационная экономика».
3. Постановление Правительства РФ от 14.07.2012 года № 117 «О государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы».
4. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 года № 308 «Об утверждении государственной программы РФ “Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона”».
5. Постановление Правительства РФ от 31.03.2017 года № 396 «О внесении изменений в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы».
6. Распоряжение Правительства РФ от 31 января 2017 года № 147-р «Об утверждении целевых моделей упрощения процедур ведения бизнеса и повышения инвестиционной привлекательности субъектов РФ».
7. Балихина Н.В., Косов М.Е. Отечественный малый бизнес: становление и тенденции развития // Международный журнал гражданского и торгового права. — 2016. — № 1. — С. 92–99.
8. Мельничук М.В., Караев А.К. Пути решения проблем регулирования развития малого и среднего бизнеса в российских регионах (зарубежный опыт) // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. — 2017. — № 4. — С. 31–34.
9. Ручкина Г.Ф., Мельничук М.В., Одинцов Б.Е. и др. Совершенствование регулирования развития малого бизнеса в РФ. Монография. — М., 2017.
10. Ручкина Г.Ф., Фесенко Я.С., Чернышов Р.В. Региональная программа поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (на примере г. Москвы) // Сборник «Современное предпринимательство как зеркало реформ российского законодательства. Вестник юридического факультета (Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации). — М.: Научный консультант, 2016. — 296 с.



П.Г. Ольденбургский. Жизнь и труды во славу России

Издательский дом «Экономическая газета» выпустил книгу, посвященную Президенту Вольного экономического общества России (ВЭО), крупному государственному деятелю и меценату П.Г. Ольденбургскому. В новом, переработанном и дополненном, издании книги из серии «Русская классическая библиотека. Экономика и духовность» делается акцент на плодотворной, но мало освященной ранее деятельности внука российского императора в качестве президента ВЭО.



Новинка продолжает цикл работ, посвященных президентам Вольного экономического общества России – общественного объединения, со второй половины 18-го века занимающегося развитием отечественной экономики. Как указывает научный редактор «Русской классической библиотеки. Экономика и духовность», доктор экономических наук, заслуженный деятель науки Российской Федерации Юрий Якутин: «Если посмотреть написанные о принце биографии, исследования, если перечитать то, что было опубликовано об Ольденбургском до революции и после, а работ очень много, если заглянуть в наши современные энциклопедические словари и справочники, то мы практически ничего не найдем о его деятельности в качестве президента ВЭО. Материалы о нем посвящены, прежде всего, его благотворительной, меценатской деятельности, его деятельности по организации разного рода учебных, воспитательных, лечебных и других заведений гуманитарной направленности. И только одной строчкой обычно отмечается, что он был президентом ВЭО. Поэтому, восстанавливая историческую справедливость, в данном издании мы воспроизводим многое из того, что было сделано принцем Ольденбургским за почти двадцать лет на посту президента ВЭО».

* * *

В период пребывания П.Г. Ольденбургского в Обществе в качестве его почетного президента шла подготовка к организации двух новых комитетов – грамотности и политико-экономического, разрабатывались их программы. Они были утверждены в январе 1862 года, а на общем собрании от 12 апреля сообщалось, что согласно постановлению Совета информацию об их программе решено напечатать в «Экономических записках».

На Комитет грамотности возлагалась забота о распространении грамотности в крестьянском сословии и прочие просветительские дела. Только в 1880–1890 годах Комитет издал 650 тыс. книг для народного чтения, а разослал бесплатно или за сильно пониженную плату один миллион экземпляров книг. Комитет грамотности в числе прочих начинаний составлял списки учебников и сбора книг для чтения, рассматривал устройство складов для книг, изыскивал способы понижения цен на книги и сбора средств для образования сельских учителей.

Политико-экономический комитет начал свою деятельность уже в 1859 году.

В Комитете обсуждались важнейшие вопросы тогдашней экономической жизни, связанные со стабилизацией финансов, денежного обращения, преодолением кризисных явлений в экономике, улучшением внешне экономических отношений. Политико-экономический комитет в последующие годы занимался рассмотрением также таких вопросов, как поземельный налог, залог и оценка помещичьих имений, проценты за кредит, введение в стране десятичной системы мер, частные банки, горный устав и другие.

В декабре 1861 года известный экономист И.В. Вернадский был избран председателем Политико-экономического комитета Общества, возглавлял его несколько лет и сумел организовать силами Комитета обсуждение многих интересовавших общественность вопросов, в их числе об экономическом значении правильно организованного денежного обращения, операций с землей, капиталом, улучшении торговли. Его отношение к работе в этом Комитете становится понятным из выраженной им высокой оценки научной роли политэкономии. «Вольное экономическое общество, писал он, должно смотреть на политическую экономию не как на вспомогательную, а как на главную для себя науку.

По крайней мере, так велит логика и современные потребности народа». Политико-экономический комитет действовал почти десятилетие, в начале 1872 года его обязанности перешли к III Отделению Общества.

* * *

Забота Общества о механическом деле была известна всей России. Со всех сторон присылались различного рода предметы на его рассмотрение. Суд Общества внушал доверие, потому что оно всегда привлекало для этого известных специалистов. В мастерской ВЭО были выполнены многие важные работы и многочисленные заказы для правительства, общественных мест и частных лиц…

Активная деятельность механической мастерской ВЭО в первой половине 1840-х во время президентства принца Ольденбургского, в частности, включала в себя следующее:

– электромагнитная машина, заказанная в 1839 году комиссиею, высочайше утвержденною для применения электромагнитной силы к движению машин, окончена и принята комиссиею;

– ручная молотильная машина нового устройства, без граблей, с веревчатым механизмом вместо зубчатых колес, установлена на английской ферме у московской заставы;

– по заказу воронежского помещика изготовлен для свеклосахарного завода прибор для добывания из свекловицы сахара;

– по заказу осташковского купца построен вентилятор для очищения воздуха и уничтожения сырости в трюме корабля его, отправлявшегося в Америку;

– получена из Парижа модель нового водяного двигателя;

– по указанию екатеринославского помещика построена модель изобретенного им ветряного горизонтального двигателя.

Годы президентства принца Ольденбургского в Вольном экономическом обществе запомнились не только принятием нового Устава общества, основанием новых опытных хозяйств и учебных заведений, организацией сельскохозяйственных выставок, исследованием хлебных цен, но и сбором интересных статистических сведений о хозяйственном состоянии российских регионов, оживлением издательской и просветительской работы общества. Заданные Петром Георгиевичем Ольденбургским ориентиры долгое время оставались приоритетными в работе Вольного экономического общества.

Подготовила Валерия Чучкина

ЭКОНОМИКА и ЖИЗНЬ

Накануне 100-летия. Газете «Экономика и жизнь» 99 лет

(окончание, начало в № 4-2017, № 1-2018)

ИСТОРИЯ

В этом же (1991-ом) году в «Экономике и жизни» создается Агентство экономико-правовых консультаций и деловой информации, занимающееся, наряду с ведением нескольких рубрик газеты, консультированием предприятий и изданием практической литературы. Впоследствии специалисты агентства включаются в состав редакции газеты в качестве ведущих экспертов по вопросам налогообложения, бухгалтерского учета и юридической практики. К концу 1992 года «Экономика и жизнь» располагает собственной сетью информационных центров, растянувшейся от Санкт-Петербурга до Хабаровска. Еще через год формируется структура издательского дома, который получает название «Экономическая газета». Его генеральным директором избирается главный редактор «Экономики и жизни» Юрий Якутин.

В 1994 году количество подписчиков газеты превышает 570 000 — вдвое больше, чем суммарный подписной тираж всех остальных деловых изданий страны. На следующий год в выпуски «Экономики и жизни» начинает включаться приложение для бизнеса «Ваш партнер-консультант», содержащее актуальную юридическую информацию и разбор правовых вопросов. Чуть позже к нему добавляется «Бухгалтерское приложение».

«Экономика и жизнь» послужила опорой и началом запуска многих других изданий и проектов. Например, в связи с тем, что экономические реформы 90-х годов повлекли кардинальное изменение законодательства, требовалось более подробно и часто освещать юридические аспекты деятельности предприятий. Идя навстречу пожеланиям читателей, редакция приняла решение о выпуске нового специализированного издания — так возникла газета «эж-Юрист».

В 1996 году по благословению Патриарха Московского и Всея Руси Алексия II в газете открывается рубрика «Экономика и духовность», в материалах которой рассказывается о ярких и поучительных эпизодах духовной и экономической истории России. В 2000 году этот проект перерастает в книжную серию, пополняющуюся новыми изданиями по сей день.

В середине нулевых годов у газеты «Экономика и жизнь» появляется еще два постоянных приложения. В «ЭЖ Досье» приводятся полные тексты документов, регулирующих работу бизнеса. В приложении «Корпоративные стратегии: правовые, управленческие, финансовые аспекты» публикуются комментарии, обзоры судебной практики и ответы на вопросы читателей.

В 2005 году для выпуска полноцветных тематических приложений к газете создается Дирекция специальных проектов под руководством Ольги Ирзун. Ее усилиями выпускаются журналы «Инвестиции и инновации», «Страна-партнер», «Регион-партнер», «Международное сотрудничество», «Деловое партнерство» и «Женщины будущей России». Тогда же главным редактором газеты назначается Татьяна Иванова, начинавшая работу в издании редактором отдела официальных и нормативных документов. Предыдущий главный редактор Юрий Якутин становится научным руководителем Издательского дома «Экономическая газета», которым остается и до сих пор. В 2008 году общий тираж газеты с приложениями превышает один миллион экземпляров.

В настоящее время «Экономика и жизнь» остается ядром издательского дома, и входит в число ведущих профессионально-практических и экономических изданий России. По данным компании Mediascope, аудитория одного номера газеты составляет около 300 тысяч человек. Почти треть ее читателей — руководители компаний, четверть — специалисты, 5% — студенты. Идя в ногу со временем, «Экономика и жизнь» создает электронную версию газеты и портал, на котором размещается актуальная информация и консультации в области экономики, финансов и права для специалистов, работающих на предприятиях и в организациях различных отраслей народного хозяйства, а также для государственных и муниципальных служащих.

Оставаясь верной своему девизу: «Сдержанность и компетентность», газета продолжает освещать экономическую ситуацию в России и мире, традиционно делая акцент на реальном секторе экономики, рассказывает о финансовом сегменте через призму интересов предприятий. В рамках специальных рубрик на страницах издания рассматриваются вопросы экономики регионов и муниципального управления. Еженедельник сотрудничает с федеральными органами власти, регулярно публикуя материалы специалистов Правительства, Федеральной налоговой службы и Центрального банка.

Велика роль газеты в становлении многих рыночных структур, имеющих и ныне большое значение для экономики страны. В коллективе «Экономики и жизни» гордятся одной из самых главных наград — орденом Трудового Красного Знамени (1971 год). В 1980 году газета «Экономика и жизнь» за информационную деятельность была награждена международной премией «Золотой Меркурий». В 2008 году за многолетнее и плодотворное сотрудничество с Вольным экономическим обществом России, активное участие в реализации программ социально-экономического развития страны еженедельник «Экономика и жизнь» был награжден Серебряной медалью ВЭО России.

Есть еще много значимых и почетных наград бизнес-сообщества, государственных и негосударственных структур. Но главным своим достижением редакционный коллектив считает востребованность издания и признательность читательской аудитории. 99 лет истории газеты доказали: мы нужны своей стране!

Материал подготовил *Дерипаско Д.Г.*

II Международная научно-практическая конференция «Финансовая стратегия предприятий в условиях нестабильности экономики»

21 марта в издательском доме «Экономическая газета» прошла II Международная научно-практическая конференция «Финансовая стратегия предприятий в условиях нестабильности экономики». Представители экономической науки поделились результатами исследований, обсудили современные экономические реалии и перспективы.

Организаторами конференции выступили Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Издательский дом «Экономическая газета», Институт ИТКОР и Академия менеджмента и бизнес-администрирования.

В организационный комитет конференции вошли:

- Якутин Ю.В., доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации, президент Академии менеджмента и бизнес-администрирования, председатель Оргкомитета;
- Адамов Н.А., доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой финансов Российского университета кооперации;
- Амуржуев О., доктор экономических наук, Schulich School of Business, Канада;
- Богатырёва В.В., доктор экономических наук, профессор, Полоцкий государственный университет, Республика Беларусь;
- Брынцев А.Н., доктор экономических наук, профессор, начальник отдела исследования макросистем Института ИТКОР;
- Бариленко В.И., доктор экономических наук, профессор, заместитель руководителя Департамента учета, анализа и аудита по науке Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, главный редактор журнала «РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция»;
- Каменева Е.А., доктор экономических наук, профессор, проректор по развитию образовательных программ и международной деятельности Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, шеф-редактор журнала «Финансовая жизнь»;
- Козенкова Т.А., доктор экономических наук, профессор, заслуженный экономист Российской Федерации, генеральный директор Издательского дома «Экономическая газета»;
- Лукасевич И.Я., доктор экономических наук, профессор, профессор Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, член редсовета журнала «Менеджмент и бизнес-администрирование»;

- Новиков Д.Т., доктор экономических наук, профессор, начальник отдела инновационной логистики Института ИТКОР;
- Сулейманов В.Э., доктор экономических наук, Республика Азербайджан;
- Факеров Х.Н., доктор экономических наук, профессор, ректор Таджикского государственного университета коммерции, Таджикистан;
- Федотова М.А., доктор экономических наук, профессор, Заслуженный экономист РФ, руководитель Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления Финансового университета при Правительстве Российской Федерации;
- Черникова Л.И., доктор экономических наук, профессор, заместитель руководителя Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления Финансового университета при Правительстве Российской Федерации по учебно-методической работе.

Открывая конференцию, генеральный директор ИД «Экономическая газета» Татьяна Козенкова поблагодарила Финансовый университет при Правительстве РФ как одного из главных партнеров Издательского дома и Института ИТКОР по организации научных конференций. Отдельная благодарность, как главному идейному вдохновителю мероприятия, была адресована профессору Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления Финансового университета Игорю Лукасевичу. Татьяна Козенкова также отметила присутствие на конференции представителей разных направлений экономических исследований, благодаря чему участники имеют возможность получить больше разносторонней информации. Плодотворной работы собравшимся пожелали члены президиума – Игорь Лукасевич и начальник отдела исследования макросистем Института ИТКОР Александр Брынцев.

Первым перед коллегами выступил д. э. н., профессор факультета экономических наук Высшей школы экономики Родионов И.И., описавший ключевые особенности и перспективы развития мировой цифровой экономики и определивший в этом контексте основные факторы конкурентоспособности российских предприятий на международном рынке. Большой интерес у собравшихся вызвал доклад о зарубежном опыте стимулирования экономики за счёт налогообложения, представленный к. ю. н., членом правления ВЭО России, генеральным директором ООО «Группа независимых консультантов», членом-корреспондентом Международной академии менеджмента Тетерятниковым К.С. и подготовленный им в соавторстве с Козенковой Т.А. Всеобщее внимание выступлению Лукасевича И.Я. обеспечила актуальность его темы – перспективы и проблемы использования в России цифровых финансовых инструментов, включая технологию блокчейн.

Д.э.н., доцент кафедры Теории кредита и финансового менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета Львова Н.А. посвятила своё исследование роли компаний нефинансового сектора в обеспечении финансовой стабильности, придя

к выводу о необходимости адаптации инструментарияфинансовой диагностики для оценки совокупного финансового риска таких предприятий. Предметом выступления к.т.н., заведующего кафедрой «Экономики космической деятельности» Центра проблем управления отраслями промышленности Экономического факультета РУДН Бодина Н.Б. стали вопросы построения экономической модели управления космической отраслью. К.э.н., доцент, начальник отделения социально-экономических наук Обнинского института атомной энергетики Кузнецова А.А. представила участникам конференции методику решения проблем логистизации бизнеса и управления регионом.

Кроме того, в ходе выступлений и сопровождавших их активных дискуссий участники конференции коснулись вопросов привлечения инвестиций, налогового планирования, дивидендной политики, а также рассмотрели различные подходы к выстраиванию финансовой политики и особенности финансового менеджмента на предприятиях разных сфер деятельности.

Завершая мероприятие, модератор конференции Игорь Лукасевич подтвердил планы провести в следующем году очередную конференцию, направленную на поиск ответов на финансовые вызовы, встающие перед российскими предприятиями. По итогам конференции будет выпущен сборник докладов.

«Русская классическая библиотека. Экономика и духовность»

Каждая книга серии — это дверь в сокровищницу духовной и экономической истории нашей страны

Приобрести книги вы можете в интернет-магазине:

eg-online.ru; (499) 152-8690; e-mail: sale@eg-online.ru

реклама

XXI Российский конкурс «МЕНЕДЖЕР ГОДА — 2017»

Международная Академия менеджмента и Вольное экономическое общество России при поддержке Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации подвели итоги Российских конкурсов «Менеджер года — 2017», «Менеджер года в государственном и муниципальном управлении — 2017» и «Лучший менеджер структурного подразделения — 2017».

Церемония награждения победителей состоялась 16 апреля 2018 года в Екатерининском зале Музея-заповедника «Царицыно».

Проект «Менеджер года» берет свое начало с 1997 года, с даты проведения Московского конкурса «Менеджер года», посвященного 850-летию Москвы. За эти годы Проект стал социально значимым мероприятием, способствующим укреплению кадрового потенциала России.

Учредители Проекта, Международная Академия менеджмента и Вольное экономическое общество России, видят его задачи в повышении эффективности управления; в выявлении управленческой элиты, внесшей значительный вклад в развитие и укрепление российской экономики; в распространении передового опыта руководителей и общественном признании их заслуг.

Проект «Менеджер года» проводится в два этапа. Первый этап организуется региональными отделениями Вольного экономического общества России и региональными администрациями. Второй этап проводится российским оргкомитетом среди победителей конкурса в регионах.

В Российском конкурсе «Менеджер года» принимают участие руководители предприятий и организаций различных отраслей и сфер деятельности.

Конкурс «Менеджер года в государственном и муниципальном управлении» проводится с целью улучшения деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. Среди его задач: распространение передового опыта эффективного управления, укрепление взаимосвязей с институтами гражданского общества, формирование позитивного образа руководителя сферы государственного и муниципального управления.

В конкурсе «Лучший менеджер структурного подразделения» принимают участие руководители среднего звена, профессионализм, компетентность и опыт которых во многом определяют эффективность работы предприятий и организаций.

Оргкомитет конкурса возглавляют: председатель Сената (Совета старейшин) ВЭО России, почетный президент ВЭО России, почетный академик Международной Академии менеджмента, академик РАЕН, д.э.н., профессор **Г.Х. Попов** и президент, академик Международной Академии

менеджмента, вице-президент ВЭО России, председатель Совета директоров группы компаний «Автотор», академик РАЕН, д.э.н., профессор **В.И. Щербаков**.

Жюри конкурса «Менеджер года» возглавляет советник Президента Российской Федерации, вице-президент Вольного экономического общества России, вице-президент, академик Международной Академии менеджмента, академик РАН, академик РАЕН, д.э.н., профессор **С.Ю. Глазьев**.

Председатель жюри конкурса «Менеджер года в государственном и муниципальном управлении» — аудитор Счетной палаты Российской Федерации, вице-президент Вольного экономического общества России, академик Международной Академии менеджмента, заслуженный строитель РФ, к.э.н. **Ю.В. Росляк**.

Авторитетное жюри, в состав которого вошли представители органов государственной власти, видные ученые и общественные деятели определило по результатам конкурса «Менеджер года» 7 абсолютных победителей и 33 победителя в 20 номинациях, а также 12 менеджеров из 2 компаний — в номинации «Команда года».

Среди участников конкурса «Менеджер года в государственном и муниципальном управлении» выявлено 9 победителей в 4 номинациях.

4 победителя конкурса удостоены звания «Лучший менеджер структурного подразделения».

Стратегический информационный партнер — **Издательский дом «Экономическая газета»** — по традиции наградил некоторых победителей конкурса специальными дипломами и подарками, которые вручила заместитель генерального директора, председатель Правления Международного бизнес-клуба «Деловое партнерство» **О.Н. Ирзун.**

Информационную поддержку Проекта «Менеджер года» обеспечивают:

- Евразийская Академия Телевидения и Радио;
- журналы «Босс», «Менеджмент и бизнес-администрирование», «Российский экономический журнал», «Business Excellence», «Финансовая жизнь», «Волга-Бизнес», «Аналитический банковский журнал»;
- еженедельник «Экономика и жизнь»;
- порталы: «RSNews», «KudaGo», «Art Business Travel Cafe», «Время инноваций», «Альянс Медиа».

ПОБЕДИТЕЛИ РОССИЙСКОГО КОНКУРСА «МЕНЕДЖЕР ГОДА — 2017»

Абсолютные победители

Памфилова Элла Александровна

Председатель Центральной избирательной комиссии Российской Федерации, г. Москва

Анисимов Анатолий Анатольевич

Директор Федерального государственного унитарного предприятия «Пойма», кандидат сельскохозяйственных наук, Московская область, Луховицкий район

Вешкурцев Денис Анатольевич

Генеральный директор Торгового Дома «Сима-ленд», г. Екатеринбург

Прокопенко Игорь Станиславович

Заместитель генерального директора по документальным и публицистическим проектам телекомпании «РЕН ТВ», г. Москва

Уманская Эльвира Энзировна

Директор Автономной некоммерческой организации Центр интеллектуальной культуры и спорта «Каисса», г. Москва

Фокина Елизавета Борисовна

Генеральный директор Государственного бюджетного учреждения культуры города Москвы «Государственный

историко-архитектурный, художественный и ландшафтный музей-заповедник «Царицыно», г. Москва

Чочуа Мераби Профильевич
Президент Корпорации «Мосстройтранс», кандидат экономических наук, доцент, заслуженный работник транспорта Российской Федерации, г. цМосква

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИЯХ
«Стабильные результаты работы и эффективное управление»

Барковский Анатолий Иванович
Генеральный директор ЗАО Торгово-производственная компания «ЭЛКО», заслуженный работник торговли Российской Федерации, Московская область, г. Электросталь

Губайдуллин Ленар Зиннурович
Генеральный директор Государственного унитарного предприятия «Мосэкострой», г. Москва

Осипова Агнесса Арнольдовна
Президент ЗАО «БРПИ» («Баскин Роббинс»), президент Российской Ассоциации Франчайзинга, кандидат медицинских наук, г. Москва

Текучев Андрей Васильевич
Директор Муниципального унитарного предприятия «Тепловые сети», г. Волгоград

«Инновационные и научно-технические разработки»

Андрух Олег Николаевич
Заместитель Генерального директора по научно-методической работе Межрегионального общественного учреждения «Институт инженерной физики», кандидат технических наук, доцент, Московская область, г. Серпухов

«Энергетика»

Дьячков Антон Геннадьевич
Заместитель генерального директора по инвестиционной деятельности ОАО «Межрегиональная распределительная сетевая компания Урала», г. Екатеринбург

Манторов Артем Николаевич
Директор Муниципального унитарного предприятия «Сургутские районные электрические сети» муниципального образования Сургутский район, Ханты-Мансийский автономный округ — Югра

«Нефтегазовая отрасль»

Кожиченков Владимир Сергеевич
Заместитель генерального директора по производству АО «МОСГАЗ», кандидат технических наук, г. Москва

«Горнодобывающая отрасль»

Заньков Александр Петрович
Генеральный директор ООО «Приморскуголь», г. Владивосток

«Гражданская авиация»

Зезюля Сергей Николаевич
Генеральный директор ОАО «Омский аэропорт», г. Омск

«Промышленность»

Осипенко Евгений Борисович
Генеральный директор ООО «Хухтамаки С.Н.Г.», Московская область, г. Ивантеевка

«Фармацевтическая промышленность»

Косоплеткин Александр Павлович
Главный инженер ОАО «Фармстандарт-Лексредства», г. Курск

«Легкая промышленность»

Калитвенцева Людмила Ивановна
Генеральный директор ООО «Мона Лиза», Московская область, г. Люберцы

Сенчило Юлия Борисовна
Генеральный директор ООО «Монолит-Спецодежда», вице-президент по коммерческим вопросам Текстильного объединения «Монолит», Московская область, г. Люберцы

«Агропромышленный комплекс»

Гребенщикова Евдокия Васильевна
Директор ООО «Варшавское», кандидат сельскохозяйственных наук, Челябинская область

«Транспорт»

Орехов Сергей Викторович
Генеральный директор АО «Пассажирское автотранспортное предприятие № 3», г. Курск

«Строительство»

Чапурин Василий Васильевич
Главный инженер Государственного унитарного предприятия «Мосэкострой», г. Москва

«Инвестиционная деятельность»

Антипов Евгений Анатольевич
Генеральный директор ООО «Высота», г. Москва

«Сфера торговли»

Горский Александр Валерьевич
Директор торгового комплекса ООО «Торговый комплекс ЦЕНТР», Московская область, г. Люберцы

«Жилищно-коммунальное хозяйство»

Карпов Вардан Арташесович
Директор Государственного казенного учреждения города Москвы «Дирекция заказчика жилищно-коммунального хозяйства и благоустройства Зеленоградского административного округа города Москвы»

«Сфера образования»

Бадриева Рина Ринадовна
Ректор Государственного автономного образовательного учреждения дополнительного профессионального образования «Институт развития образования Республики Татарстан», кандидат экономических наук, Республика Татарстан, г. Казань

Бульда Олег Евгеньевич
Помощник Руководителя по правовой работе Автономной некоммерческой общеобразовательной организации «Областная гимназия имени Е.М. Примакова», г. Москва

Фролова Екатерина Валерьевна
Заведующий Муниципального дошкольного образовательного учреждения «Центр развития ребенка № 5 Тракторозаводского района Волгограда»

«Здравоохранение»

Баландина Светлана Анатольевна
Заместитель главного врача Государственного бюджетного учреждения здравоохранения Нижегородской области «Нижегородский областной клинический онкологический диспансер», г. Нижний Новгород

Догадин Сергей Михайлович
Главный врач Бюджетного учреждения Ханты-Мансийского автономного округа — Югры «Няганская окружная больница», г. Нягань

Османов Исмаил Магомедтагирович
Главный врач Государственного бюджетного учреждения здравоохранения города Москвы «Детская городская клиническая больница имени З.А. Башляевой Департамента здравоохранения г. Москвы», доктор медицинских наук, профессор, главный детский нефролог Департамента здравоохранения г. Москвы

«Физическая культура и спорт»

Конова Татьяна Анатольевна
Заместитель директора Муниципального автономного Учреждения городского поселения Щелково «Универсальный спортивный комплекс «Подмосковье», Московская область, г. Щёлково

«Средства массовой информации»

Вершинин Алексей Владимирович
Главный продюсер Объединенной редакции московских электронных СМИ Акционерного общества «Москва Медиа», г. Москва

Димов Максим Сергеевич
Заместитель главного редактора — руководитель Департамента радио Акционерного общества «Москва Медиа», г. Москва

Князев Евгений Вячеславович
Директор Муниципального автономного учреждения «Информационное агентство Волгограда», г. Волгоград

Новикова Инна Игоревна
Исполнительный продюсер Департамента Телевидения Акционерного общества «Москва Медиа», г. Москва

«Международное сотрудничество»

Шэнь Шу (Ms. Shen Shu)
Начальник отдела документальных фильмов Хэйлунцзянского телерадиовещания, Китайская Народная Республика

Гущян Гамлет Арамаисович
Ректор Академии телевидения и радио Армении, Республика Армения, г. Ереван

«КОМАНДА ГОДА»
Группа компаний «Шоколадница», г. Москва

Каира Алексей Расимович
Управляющий директор Группы компаний «Шоколадница»

Советов Александр Викторович
Директор по управлению производством Группы компаний «Шоколадница»

Трубников Максим Михайлович
Директор по развитию франчайзингового направления Группы компаний «Шоколадница»

Филиал «Уральский» Банка ВТБ
(Публичное акционерное общество),
г. Екатеринбург

Долгов Алексей Сергеевич
Управляющий филиала, кандидат экономических наук

Сединкин Антон Сергеевич
Заместитель управляющего по розничному бизнесу

Киселева Наталья Валерьевна
Директор дополнительного офиса «Уралмаш» в г. Екатеринбурге

Устюжанин Михаил Павлович
Директор дополнительного офиса «Первоуральский» в г. Первоуральске

Колосок Лариса Сергеевна
Руководитель службы продаж и обслуживания

Заварухин Алексей Викторович
Руководитель службы розничного бизнеса

Щитова Светлана Николаевна
Руководитель службы малого бизнеса

Казадаев Виктор Михайлович
Начальник отдела по работе с персоналом

РОССИЙСКИЙ КОНКУРС «ЛУЧШИЙ МЕНЕДЖЕР СТРУКТУРНОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ — 2017»

Енуков Владимир Васильевич
Директор Научно-исследовательского института археологии юго-востока Руси, профессор кафедры истории России Федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Курский государственный университет», доктор исторических наук, доцент, г. Курск

Корягина Инга Анатольевна
Руководитель проекта по образовательной деятельности кафедры Теории Менеджмента и бизнес-технологий Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», кандидат исторических наук, доцент, г. Москва

Мартемьянов Константин Константинович
Начальник электрического цеха филиала АО «Концерн Росэнергоатом» «Курская атомная станция», Курская область, г. Курчатов

Темников Геннадий Викторович
Начальник управления техники общего и специального назначения Межрегионального общественного учреждения «Институт инженерной физики», Московская область, г. Серпухов

ПОБЕДИТЕЛИ Российского конкурса «МЕНЕДЖЕР ГОДА В ГОСУДАРСТВЕННОМ И МУНИЦИПАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ — 2017»

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИЯХ
«Эффективное управление
муниципальным образованием»

Артемьевских Вадим Валерьевич
Глава муниципального образования городского округа Красноуфимск Свердловской области, действительный муниципальный советник 3 класса

Бадарханов Алексей Романович

Заместитель главы по экономике и финансам Администрации муниципального образования «Иволгинский район» Республики Бурятия, действительный муниципальный советник 3 класса

Волошин Дмитрий Владимирович

Глава городского округа Химки Московской области

Тихомиров Максим Андреевич

Руководитель Администрации муниципального образования городского поселения Вербилки Талдомского муниципального района Московской области

Трубецкой Андрей Александрович

Глава Сургутского района Администрации Сургутского района Ханты-Мансийского автономного округа — Югры, действительный муниципальный советник 2 класса

«Эффективная экономическая политика»

Артемов Алексей Валерьевич

Первый заместитель руководителя Департамента науки, промышленной политики и предпринимательства города Москвы, действительный государственный советник города Москвы 3 класса

Сибрин Александр Эдуардович

Заместитель руководителя Департамента экономической политики и развития города Москвы, государственный советник города Москвы 2 класса

«Развитие сельского хозяйства»

Сытова Алена Юрьевна

Первый заместитель начальника Управления сельского хозяйства Тамбовской области, кандидат экономических наук, государственный советник Тамбовской области 1 класса

«Жилищно-коммунальное хозяйство»

Кузьмина Дина Валерьевна

Заместитель главы Сургутского района — председатель Комитета жилищно-коммунального хозяйства, транспорта и связи администрации Сургутского района, советник муниципальной службы 2 класса

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

Финансовая Жизнь
Возрождение издания 1914 года

www.flife-online.ru

Научно-практическое, аналитическое издание, объединяющее интересы профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближающее науку, образование и бизнес.

Журнал Финансовая жизнь входит в Перечень ВАК

Подписка

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

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

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

реклама

Общее Собрание Международной Академии менеджмента

31 мая 2018 года в Октябрьском зале Дома Союзов состоялось ежегодное общее Собрание Международной Академии менеджмента.

Открыл Собрание Президент Международной Академии менеджмента, председатель Совета директоров Группы компаний «Автотор», д. э. н., профессор **В.И. Щербаков.** Он прокомментировал видеопрезентацию с отчетом о работе Академии в 2017–2018 гг. и рассказал о дальнейших планах ее работы.

В своем докладе В.И. Щербаков осветил основные направления деятельности Академии: проведение заседаний Круглого стола «Проблемы менеджмента в XXI веке» и Ученого Совета по присуждению степени доктора экономики и менеджмента, новый формат проекта «Менеджер года», результаты информационно-издательской и организационной деятельности.

На Собрании с приветственным словом выступила **М.А. Ратникова**, вице-президент Вольного экономического общества России и Международного Союза экономистов.

С Отчетом о финансово-хозяйственной деятельности Академии выступил **Р.Р. Сароян,** председатель Ревизионной комиссии, академик Международной Академии менеджмента.

В ходе собрания прошло обсуждение и принятие новой редакции Устава Академии. Обсуждение вел **В.А. Раевский**, главный ученый секретарь, председатель комиссии Президиума Академии по Уставу.

Модератором научной части Собрания в формате Open Space Management Fest **«Менеджмент в условиях цифровой трансформации экономики и общества»** выступил **В.Е. Усанов**, директор Международной Академии менеджмента, академик Российской академии образования, д. ю. н., профессор.

С основными докладами выступили:

М.Л. Хазин — российский экономист, аналитик, Президент Фонда экономических исследований Михаила Хазина;

Г.Г. Малинецкий — заведующий отделом нелинейных процессов Института прикладной математики РАН им. М.В. Келдыша, д. ф-м. н., профессор;

Е.Н. Ведута — заведующая кафедрой экономической политики МГУ им. М.В. Ломоносова, д. э. н., профессор;

Н.Р. Аракелян — научный руководитель программ MBA ФГУ МГУ и МФТИ, к. э. н.;

С.В. Хайниш — директор Центра «IMI-Консалтинг» Международного научно-исследовательского института проблем управления (МНИИПУ), д. т. н., профессор;

Д.А. Камболин — директор компании Systematic Alpha Management, Inc.;

Л.А. Колесова — эксперт «Сретенского клуба», к. ф. н., доцент Государственного академического университета гуманитарных наук.

Все они представили свое видение проблем управления в условиях современности и предлагали собственные рецепты их решения.

В дискуссии приняли активное участие:

Н.В. Киреева — профессор кафедры экономики Уральского социально-экономического института Академии труда и социальных отношений, член Международной Академии менеджмента, д. э. н.;

М.В. Головин — генеральный директор ООО «Интурист»;

Е.А. Малицкая — партнер АМП «Проектный Альянс», эксперт Проектного офиса развития Арктики;

Е.В. Александрова — директор по развитию Лаборатории институционального проектного инжиниринга (ipe-lab.com);

Г.В. Волков — первый вице-президент RS GROUP;

Е.Г. Бородина — карьерный коуч, сооснователь BNC Group;

В.В. Майданникова — руководитель АНО «Здоровая Нация XXI век»;

И.А. Корягина — доцент кафедры теории менеджмента и бизнес-технологий, начальник отделения по международной деятельности, заместитель декана финансового факультета РЭУ имени Г.В. Плеханова, к. и. н.;

Е.Б. Патов — руководитель отдела продаж компании CityLife.

На Собрании традиционно состоялись выборы действительных членов (академиков) и членов-корреспондентов Международной Академии менеджмента.

Награждение победителей Всероссийского конкурса научных работ молодежи «Экономический рост России»

16 мая в Большом зале медиацентра «Российской газеты» состоялась торжественная церемония награждения победителей и лауреатов XXI Всероссийского конкурса научных работ молодежи «Экономический рост России». Конкурс организован Вольным экономическим обществом России при поддержке Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Института экономики РАН, Издательского дома «Экономическая газета».

Президент ВЭО России Сергей Бодрунов напомнил гостям и участникам церемонии, что Вольное экономическое общество России проводит конкурс с 1996-ого года. Больше 20 лет ВЭО России ведет работу по выявлению молодых талантов. За эти годы из победителей и лауреатов конкурса выросло немало ученых, практиков, общественных и государственных деятелей. ВЭО России не теряет с ними связь, радуется их успехам как на научном, так и на государственном, общественном и практическом поприщах. Сергей Бодрунов подчеркнул, что конкурс носит название «Экономический рост России» не случайно: «Разве возможен рост, модернизация экономики без вовлечения молодых людей. Основной движущей силой развития, источником новых знаний были и остаются люди. Кто, если не они, поставит Россию на рельсы нового индустриального общества?»

Маргарита Ратникова, вице-президент, директор ВЭО России, рассказала о широкой географии конкурса: «Во всероссийский этап Конкурса после серьезного отбора на первом региональном этапе вышли работы из 70 городов, 8 сельских поселений 56 субъектов Российской Федерации».

Алексей Савин, член Правления ВЭО России, заместитель главного редактора «Российской Газеты», отметил, что такая широкая география конкурса радует: «Иногда кажется, что мысль бьется в 5-6 «университетских» городах, но, как вы слышали, работы пришли из 56 субъектов РФ, и все они сильные, зрелые, профессиональные и актуальные – то есть всюду мысль, и это очень приятно».

Руслан Гринберг, вице-президент ВЭО России, научный руководитель Института экономики РАН, в приветственном слове отметил высокий уровень работ, пришедших на конкурс, и то, что в них было много свежих и оригинальных идей. Руслан Гринберг выразил надежду, что молодые люди, победители конкурса, смогут найти новые нестандартные решения – как вывести российскую экономику на устойчивую траекторию развития – и предложат их людям, принимающим решения.

С приветственным словом выступил и один из руководителей Российского исторического общества – партнера ВЭО России, исполнительный директор Фонда «История Отечества» Константин Могилевский. Он отметил, что высоко ценит партнерские отношения между ВЭО России и Российским историческим обществом и считают их закономерным, потому что экономика и история испокон веков идут рука об руку.

Награды победителям и лауреатам конкурса, дипломы, денежные премии и памятные подарки вручили президент ВЭО России Сергей Бодрунов и научный руководитель Института экономики РАН Руслан Гринберг.

Высшая награда конкурса – премия имени академика Л.И. Абалкина – была присуждена в этом году Попову Андрею Васильевичу, младшему научному сотруднику Вологодского научного центра Российской академии наук, за работу «Распространение неустойчивой занятости как ограничитель экономического роста России».

Издательский дом «Экономическая газета» в специальной номинации «Экономика и духовность» наградил Курганскую Марию Юрьевну, студентку 1-го курса магистратуры Института экономики и управления ФГБОУ ВО

«Российский государственный педагогический университет им. А. И. Герцена» (г. Санкт-Петербург), за работу «Внедрение гендерно-трудовой проблематики в систему общего образования как фактор экономического роста России». Диплом и подарок победителю вручила генеральный директор ИД «Экономическая газета», член Президиума ВЭО России **Татьяна Козенкова**.

Дмитрий Сорокин, вице-президент ВЭО России, научный руководитель Финансового университета при Правительстве РФ, а также бессменный руководитель Абалкинских чтений, продолжающий дело выдающегося ученого Леонида Ивановича Абалкина, который много лет был научным руководителем ВЭО России, вспомнил слова Леонида Ивановича о том, что главное условие устойчивого экономического развития – это не инновации, не технологии, а то, что каждое следующее поколение должно быть немного умнее предыдущего. «И если будет так, то залог прогресса нашей с вами родины обеспечен», – подытожил Дмитрий Сорокин.

Судя по географии конкурса и уровню поданных работ, у России есть все шансы на светлое будущее – на преодоление технологического отставания, на то, чтобы вырваться в мировые лидеры.

СПИСОК ПОБЕДИТЕЛЕЙ КОНКУРСА

Высшая награда Конкурса Премия имени Л.И. Абалкина присуждена **Попову Андрею Васильевичу**, младшему научному сотруднику ФГБУН «Вологодский научный центр Российской академии наук» (г. Вологда), за работу «Распространение неустойчивой занятости как ограничитель экономического роста России».

Победители XXI Всероссийского конкурса научных работ молодежи «Экономический рост России» среди учащихся 9-11 классов образовательных организаций среднего общего и профессионального образования России

I МЕСТО:

Пряжникова Наталья Юрьевна, учащаяся 2-го курса ГБПОУ Воронежской области «Воронежский государственный промышленно-экономический колледж» (г. Воронеж), за работу «Дифференциация доходов населения как сдерживающий фактор экономического роста России»;

Мнацаканян Давид Альбертович, учащийся 11-го класса МАОУ «Гимназия № 32» (г. Калининград), за работу «Перспективы регионального ипотечного кредитования».

II МЕСТО:

Корнев Ярослав Александрович, учащийся 9-го класса МАОУ «СОШ № 20» (г. Липецк), за работу «Определение источников роста производительности труда в Российской Федерации на основе сравнительного анализа»;

Мартынова Надежда Николаевна, учащаяся 3-го курса отделения среднего профессионального образования ФБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли» (г. Орел), за работу «Современные проблемы развития сельского хозяйства (на примере Орловской области)»;

Антипова Ольга Александровна, учащаяся 10-го класса Лицея Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва), за работу «Цифровые технологии в авиационной промышленности России: перспективы XXI в.».

III МЕСТО:

Курышкина Анастасия Андреевна, учащаяся 10-го класса МАОУ «СОШ № 20» (г. Липецк), за работу «Преодоление отрицательных внешних эффектов, связанных с влиянием мировых экономических кризисов на деловые циклы в России»;

Пьянзина Анна Сергеевна, учащаяся 10-го класса МОУ «Гимназия № 19», за работу «Демографические угрозы как фактор сдерживающий экономический рост в России»;

Кожахметова Венера Газизовна, учащаяся 3-го курса БПОУ ОО «Омский промышленно-экономический колледж» (г. Омск), за работу «Переработка отходов биологического происхождения и производство органических удобрений как дополнительный источник дохода в экономику России».

Лауреаты Конкурса научных работ молодежи среди учащихся 9–11 классов образовательных организаций среднего общего и профессионального образования России (поощрительные премии):

Абубакарова Тамила Исламовна, учащаяся 10-го класса ГБОУ «Президентский лицей» (г. Грозный), за работу «Нефтегазовая промышленность Чеченской республики: история и современность»;

Яскевич Дарья Вадимовна, учащаяся 11-го класса ГБОУ «Школа №1554» (г. Москва), за работу «Экономический рост России: роль малого бизнеса»;

Самородов Артем Александрович, учащийся 9-го класса МБОУ «Лицей № 1 им. М.В. Ломоносова (г. Орел), за работу «Роль и значение рынка человеческого капитала в развитии современной экономики»;

Рекончишек Елизавета Алексеевна, учащаяся 11-го класса МБОУ ДО «Гуманитарный центр интеллектуального развития г.о. Тольятти» (г. Тольятти), за работу «Социально-экономические последствия международной миграции в России и их влияние на экономический рост»;

Афанасьева Софья Георгиевна, учащаяся 10-го класса Гимназии ФГБОУ ВО «Российский университет транспорта (МИИТ)» (г. Москва), за работу «Концепция Walkable city».

Победители XXI Всероссийского конкурса научных работ молодежи «Экономический рост России» среди студентов высших учебных заведений России:

I МЕСТО:

Садыкова Динара Дамировна, студент 4-го курса факультета прикладной математики и информационных технологий ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ» (г. Москва), за работу «Разработка подхода к инжинирингу бизнеса, основанному на сервисной модели»;

Попыкина Иванна Константиновна, студент 4-го курса факультета «Менеджмент» Курского филиала ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (г. Курск), за работу «Диверсификация экономики Российских регионов: измерения и тенденции».

II МЕСТО:

Пылаева Екатерина Владимировна, студент 4-го курса факультета прикладной математики и информационных технологий ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ» (г. Москва), за работу

«Маркетинг без бюджета: Брендирование образовательной программы «Бизнес-информатика» Финансового Университета».

III МЕСТО:

Оганова Анжелика Аркадьевна, студент 4-го курса кафедры экономики и торгового дела Смоленского филиала ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова» (г. Смоленск), за работу «Оценка экспортного потенциала субъектов МСП несырьевого неэнергетического сектора экономики»;

Боталова Ирина Владимировна, студент 1-го курса магистратуры института экономики и менеджмента ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет архитектуры и строительства» (г. Пенза), за работу «Система организации личного времени студенческой молодежи и повышение эффективности его использования».

Лауреаты Конкурса научных работ молодежи среди студентов высших учебных заведений России (поощрительные премии):

Курганская Мария Юрьевна, студент 1-го курса магистратуры Института экономики и управления ФГБОУ ВО «Российский государственный педагогический университет им. А. И. Герцена» (г. Санкт-Петербург), за работу «Внедрение гендерно-трудовой проблематики в систему общего образования как фактор экономического роста России»;

Крулькина Дина Григорьевна, студент 1-го курса магистратуры института экономики и управления ФГБОУ ВО «Уфимский государственный авиационный технический университет» (г. Уфа), за работу «Инновационные бизнес-модели как инструмент стимулирования экономического роста промышленных предприятий»;

Золотухина Елизавета Владиславовна, студент 3-го курса института экономики и управления ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова» (г. Барнаул), за работу «Пути оптимизации системы государственных закупок в РФ»;

Квиткина Юлия Александровна, студент 4-го курса экономического факультета ФГБОУ ВО «Кубанский

государственный университет» (г. Краснодар), за работу «ТОР как средство развития экономики в условиях ее нестабильности».

Премия за оригинальность авторского подхода:

Беличев Олег Михайлович, студент 4-ого курса факультета мировой экономики и бизнеса ФГБОУ ВО «Уральский государственный горный университет» (г. Екатеринбург), за работу «Агрогородок «Артёмовский» как пример проектного развития сельских территорий на основе массового и кооперированного фермерства».

Победители XXI Всероссийского конкурса научных работ молодежи «Экономический рост России» среди аспирантов, научных сотрудников, соискателей научно-исследовательских институтов и высших учебных заведений России.

I МЕСТО:

Окунь Мария Васильевна, аспирант кафедры государственной политики факультета политологии ФГБОУ ВО «Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова» (г. Москва), за работу «Взаимосвязь направлений государственной политики в обеспечении экономического роста России (в контексте определения стратегии социально-экономического развития страны)»;

Сазонова Мария Александровна, аспирант кафедры «Финансы, денежное обращение и кредит», специалист по учебно-методической работе кафедры «Финансы, денежное обращение и кредит» ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет» (г. Челябинск), за работу «Управление человеческим капиталом промышленного предприятия в условиях инновационной экономики».

II МЕСТО:

Разумников Сергей Викторович, старший преподаватель кафедры информационных систем Юргинского технологического института (филиала) Национального исследовательского Томского политехнического университета (г. Юрга), за работу «Методика поддержки принятия решений при выборе облачных ИТ-сервисов для внедрения на предприятии».

III МЕСТО:

Павлова Ангелина Александровна, аспирант 2-го года обучения кафедры экономики фирмы ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского» (г. Нижний Новгород), за работу «Цифровые предприятия и локализация промышленного производства в России как базовые факторы экономического роста».

Лауреаты Конкурса научных работ молодежи среди аспирантов, научных сотрудников, соискателей научно-исследовательских институтов и высших учебных заведений России (поощрительные премии):

Мезинова Инга Александровна, доцент кафедры «Мировая экономика, политика и глобализация» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)» (г. Ростов-на-Дону), за работу «Международная конкурентоспособность России: концептуальные основы и новые стратегические подходы»;

Керимова Лилия Дилаверовна, аспирант 1-го года обучения кафедры мировой экономики института экономики и управления ФГАОУ ВО «Крымский Федеральный университет имени В. И. Вернадского» (г. Симферополь), за работу «Оптимизация внешнеторгового сотрудничества России со странами ближнего востока»;

Валько Данила Валерьевич, заведующий лабораторией социально-экономических исследований ОУ ВО «Южно-Уральский институт управления и экономики» (г. Челябинск), за работу «Процессная эффективность адаптивного государственного управления региональной социо-эколого-экономической системой (на материале Челябинской области)»;

Остроухова Наталья Григорьевна, доцент кафедры экономики филиала ФГБОУ ВО «Самарский государственный технический университет» (г. Сызрань), за работу «Реинжиниринг бизнес-процессов как средство создания новой бизнес-модели предприятий российского топливно-энергетического комплекса и решения хозяйственных проблем»;

Глушенко Сергей Андреевич, доцент кафедры информационных систем и прикладной информатики ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет» (г. Ростов-на-Дону), за работу «Нейро-нечеткая система поддержки принятия решений управления рисками проектов в условиях неопределенности»;

Колегова Ольга Александровна, специалист по учебно-методической работе кафедры информационных систем Юргинского технологического института (филиал Национального исследовательского Томского политехнического университета (г. Юрга), за работу «Разработка модели поддержки принятия решений при выборе стратегии развития государственного пассажирского автотранспортного предприятия»;

Барабанов Виталий Викторович, старший научный сотрудник лаборатории полупроходных и речных рыб ФГБНУ «Каспийский научно-исследовательский институт рыбного хозяйства» (г. Астрахань), за работу

«Управляемое любительское рыболовство, как фактор экономического роста Астраханской области»;

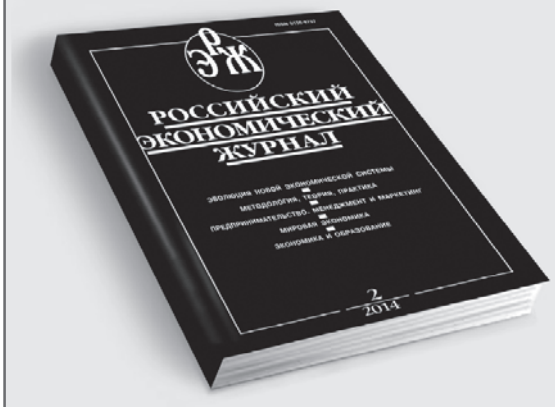
Глебов Александр Алексеевич, аспирант факультета экономики и финансов, кафедры банковское дело ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет» (г. Ростов-на-Дону), за работу «Повышение финансовой грамотности населения как один из элементов продуктовой политики коммерческого банка»;

Комаревцева Ольга Олеговна, аспирант кафедры «Менеджмент и государственное управление» Среднерусского института управления-филиала ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» (г. Орёл), за работу «Агрегатирование и протипирование экономики «городов будущего» в условиях лабильности и робастности изменений».

В специальной номинации «Экономика и духовность» Издательского дома «Экономическая газета» награда присуждена **Курганской Марии Юрьевне**, студенту 1-го курса магистратуры Института экономики и управления ФГБОУ ВО «Российский государственный педагогический университет им. А. И. Герцена» (г. Санкт-Петербург), за работу «Внедрение гендерно-трудовой проблематики в систему общего образования как фактор экономического роста России».

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»



РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

www.re-j.ru

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

Журнал включен в перечень ВАК.

Подписка

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

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

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»; по каталогу Агентства «Роспечать» — «Газеты. Журналы»; по каталогу МАП «Почта России»

реклама

Межвузовский научно-практический семинар «Экономические и математические модели управления космической отраслью. Прикладные аспекты информационных технологий и цифровой экономики»

20 апреля 2018 г. на Экономическом факультете Российского университета дружбы народов (РУДН) прошел Межвузовский научно-практический семинар «Экономические и математические модели управления космической отраслью. Прикладные аспекты информационных технологий и цифровой экономики».

Председатель оргкомитета Семинара – Мосейкин Юрий Никитович, декан Экономического факультета РУДН, д.э.н., профессор.

В работе Семинара приняли участие ведущие ученые и преподаватели из РУДН, МГУ им. Ломоносова и РЭУ им. Г.В.Плеханова, сотрудники отраслевых предприятий АО «ЦНИИ «Электроника» (Госкорпорация «Ростех») и АО «ЦНИИ ЭИСУ» (Госкорпорация «Ростех»), студенты и аспиранты.

Ключевыми темами Семинара стали:

1. Экономические и математические модели управления космической отраслью и другими наукоемкими отраслями.

2. Практика внедрения зарубежного опыта в области IT-технологий для управления наукоемким проектом, предприятием, интегрированной структурой, отраслью в условиях российской экономики.

3. Российские разработки в области IT-технологий для наукоемких отраслей.

4. Перспективы применения методов цифровой экономики в наукоемких отраслях.

5. Интеллектуальный потенциал ВУЗов для разработки российских экономических и математических моделей управления наукоемким проектом, предприятием, интегрированной структурой, отраслью и собственных IT-технологий как составной части мирового опыта.

6. Подготовка высококвалифицированных кадров для наукоемких отраслей.

Открывая работу Семинара, **Мосейкин Юрий Никитович** отметил, что российская экономика стремится обрести устойчивость, а факторы роста, связанные с передовыми разработками и научными решениями, создают условия ее выхода на новый уровень развития. Однако российская экономика столкнулась с экономическими вызовами, неблагоприятной конъюнктурой на мировых рынках, санкциями, в том числе в отношении наукоемких отраслей. Поэтому, долгосрочное преимущество России основывается на собственном технологическом потенциале, разработке сквозных технологий управления корпоративными процессами как по отдельным видам деятельности, так и наукоемкой отраслью в целом.

Далее участники Семинара высказали свое мнение по различным проблемным вопросам.

Бодин Николай Борисович, заведующий кафедрой «Экономики космической деятельности» (ФГУП «Организация «Агат» (ГК «Роскосмос»)) Центра проблем управления отраслями промышленности Экономического факультета РУДН, к.т.н., действительный член Российской Академии Космонавтики имени К.Э. Циолковского, Член Президиума Федерации космонавтики России, Спортивный комиссар Федерации космонавтики России, выступил с докладом на тему «Экономическая модель управления космической отраслью».

Космические технологии и услуги исторически вносят значительный вклад в научно-технический прогресс, обеспечивая повышение темпов экономического развития нашей страны и конкурентоспособность России в международном разделении труда.

В условиях рыночной экономики космическая отрасль стала испытывать трудности в связи институциональными реформами, нарушившими сложные производственные цепочки взаимосвязей. Поэтому руководство отрасли вынуждено уделять больше внимания не научно-техническим проблемам развития отрасли, а согласованию интересов участников производственного процесса для поддержания стабильного развития отрасли, от которой во многом зависит укрепление обороны страны, обеспечение безопасности государства, престижа государства в мировом сообществе. Основную свою задачу руководство отрасли видит в повышении эффективности управления космической деятельностью посредством внедрения нового типа управления космической отраслью в форме госкорпорации. Это дает возможность реализовать системный подход к управлению отраслью, исходя из необходимости выполнения заказов конечных потребителей, включая расширение присутствия космической отрасли на мировом космическом рынке, и построить информационную платформу для согласования показателей «затраты-выпуск» всей производственной цепочки, что значительно повысит эффективность управления отраслью.

В мировой практике используются различные модели управления в крупных корпорациях. Практическое применение этих моделей и IT-технологий в Российской Федерации позволяет автоматизировать отдельные бизнес-процессы, но не согласовывать производственные взаимосвязи для повышения эффективности управления отраслью. Здесь требуется разработка экономико-математической модели (ЭММ) управления наукоемкой отраслью, учитывающей национальные особенности хозяйствования, что позволит более эффективно использовать производственный и инновационный потенциал российских предприятий, в том числе в целях обеспечения выпуска конкурентоспособной и экспортно-ориентированной гражданской продукции, доля которой к 2030-му году должна составить не менее 50 процентов от общего объема производства на базе единой информационной платформы.

На примере космической отрасли можно совершенствовать модель эффективного управления наукоемкой отраслью как подсистемы управления национальной экономикой.

Создание ЭММ управления космической отраслью, в том числе проектом, предприятием, интегрированной структурой, на основе методов экономической кибернетики позволяет разрабатывать в России собственные сквозные технологии цифровой экономики и единые информационные платформы для управления отраслью, встроенные в информационную платформу национальной экономики. Таким образом может быть реализована государственная стратегия по превращению IT-индустрии в одну из ключевых экспортных отраслей России.

В процессе разработки экономической модели управления наукоемкой отраслью на примере космической отрасли проявилась ее внутренняя, российская, организационно-экономическая особенность, выразившаяся в необходимости рассмотрения двух типов управления по двум разным экономическим моделям, когда отрасль (интегрированная структура, предприятие):

- во-первых, создает продукцию в рамках ГОЗ и коммерческих заказов за счет средств заказчика;
- во-вторых, создает собственную продукцию и реализует собственную рыночную стратегию за счет собственных и заемных средств.

Разработка экономической модели управления космической отраслью позволила:

- выявить негативные тенденции в управлении отраслью и предложить способ их решения;
- предложить способ синхронизации функций государственного заказчика и исполнителя при соблюдении условий единой экономической политики;
- создать основу разработки собственных IT-технологий и элементов цифровой экономики для автоматизации управления и адресного применения зарубежного опыта.

С начала 90-х годов специалисты в области IT-технологий пытаются решать задачу автоматизации отдельных сторон хозяйственной деятельности наукоемких отраслей и предприятий, используя зарубежные IT-технологии, которые являются «зеркалом» экономических моделей управления бизнесом зарубежных корпораций и могут применяться только в интересах собственных коммерческих проектов. При этом ими не берется во внимание, что в основе хозяйственной деятельности таких отраслей и предприятий лежит другая экономическая модель, связанная с выполнением внешних заказов (ГОЗ, коммерческие заказы).

Поручение Президента Российской Федерации по внедрению цифровой экономики в разные сферы деятельности, в том числе промышленности, и автоматизации касаются одновременно всех специалистов: инженеров-экономистов — постановка экономических задач, создание экономической модели; инженеров-экономистов и математиков — разработка ЭММ в виде системы алгоритмов; математиков и специалистов IT — разработка ИП для автоматизации управления отраслью.

Результаты системных работ должны создавать информационную основу совершенствования учебного процесса и специализированных программ подготовки высококвалифицированных кадров для предприятий наукоемких отраслей, развития российских научных школ.

Ведута Елена Николаевна, заведующая кафедрой «Стратегического планирования и экономической политики» факультета «Государственного управления» МГУ имени М.В.Ломоносова, д.э.н., профессор, выступила с докладом по теме «Космическая отрасль в системе межотраслевого (межсекторного) баланса».

Быстров Андрей Владимирович, заведующий кафедрой «Экономики промышленности» РЭУ им. Г.В. Плеханова, д.т.н., профессор, выступил с сообщением об особенностях подготовки специалистов управленческих и экономических специальностей на кафедре «Экономики промышленности» Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова в интересах повышения эффективного управления и развития наукоемких отраслей промышленности Российской Федерации, проинформировал научную общественность об основных научных направлениях деятельности кафедры, научных заделах и проектах, направленных на качественное совершенствование современных производственных процессов наукоемких отраслей промышленности.

Атабеков Атабек Рустамович, заместитель начальника отдела сопровождения целевых программ развития Департамента экономического развития радио-электронной промышленности АО «ЦНИИ «Электроника» (Госкорпорация «Ростех»), к.э.н., выступил с докладом по теме «Роль ВУЗов в формировании кадрового резерва радиоэлектронной промышленности. Опыт АО «ЦНИИ «Электроника».

Семенов Александр Сергеевич, доцент кафедры «Инновационного менеджмента и ВЭД» Центра проблем управления отраслями промышленности Экономического факультета РУДН, к.ф-м.н., выступил с докладом по теме «Обучение современному менеджменту и управленческим технологиям на кафедре «Инновационного менеджмента и ВЭД».

Завершая семинар, Бодин Николай Борисович — сопредседатель оргкомитета, высказал общее мнение участников мероприятия о том, что:

- космическая отрасль, созданная в форме госкорпорации, является сложной и неоднородной по выделенным организационно-экономическим отношениям;
- экономическая модель управления космической отраслью обладает свойствами универсальности и адаптивности по отношению к другим наукоемким отраслям;
- организационно-экономические особенности наукоемкой отрасли проявляются в работах по выполнению внешних заказов по экономической модели «Верфи»;
- зарубежные IT-технологии ориентированы на автоматизацию процессов ведения собственного бизнеса и не позволяют решить задачу автоматизации наукоемкой отрасли для всех этапов управления (учет, анализ, контроль, целеполагание, прогнозирование, планирование, программирование, реализация планов, обратная связь) из-за внутренних особенностей хозяйствования, включая выполнение внешних заказов;
- работы по разработке экономических и математических моделей управления наукоемкой отраслью не предусматриваются ни в ГП «Цифровая экономика Российской Федерации», ни федеральными целевыми программами;
- задача дальнейшего совершенствования учебного материала и учебного процесса подготовки высококвалифицированных кадров для наукоемких отраслей сохраняется актуальной с учетом проявляющейся специфики развития национальной экономики на долгосрочную перспективу.

Во время работы Семинара, в том числе по результатам обсуждений в формате «круглого стола», были сформулированы следующие предложения:

1. Считать задачу совершенствования методов планирования и управления национальной экономикой и наукоемкими отраслями, в том числе на основе внедрения методов экономической кибернетики, актуальной и перспективной.
2. Одобрить предложенный системный подход создания отраслевой единой системы управления космической отраслью как единым предприятием на основе разработки экономической модели управления, математической модели управления и собственных IT-технологий с адресным применением зарубежного опыта.
3. Считать важным включение в действующие ФЦП мероприятий по разработке экономических и математических моделей управления наукоемкими отраслями в целях интеграции компетенций по мероприятиям, включенным в ГП «Цифровая экономика Российской Федерации».
4. Считать целесообразным формирование самостоятельной ФЦП по разработке экономических и математических моделей управления наукоемкими отраслями в целях интеграции компетенций по мероприятиям, включенным в ГП «Цифровая экономика Российской Федерации».
5. Принять во внимание важность привлечения научного сообщества ВУЗов для разработки методологических основ управления наукоемкими отраслями с учетом национальных особенностей хозяйствования.
6. Считать задачу разработки автоматического режима управления отдельными процессами в рамках экономической модели управления космической отраслью, наряду с ручным и автоматизированным процессами управления, как перспективную.
7. Продолжить совершенствование процесса подготовки высококвалифицированных кадров на основе информационных ресурсов, получаемых в результате разработки экономических и математических моделей управления наукоемкими отраслями, собственных IT-технологий и элементов цифровой экономики с учетом российской специфики хозяйствования.