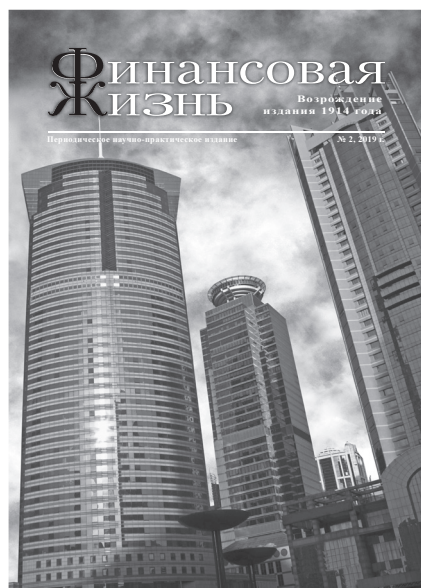


Финансовая ЖИЗНЬ

Возрождение
издания 1914 г.

Периодическое научно-практическое издание

№ 4, 2019 г.



Журнал

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

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

Сваталова Ю.С.,

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

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Якутин Ю.В.,

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

Мельник М.В.,

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

Амутинов А.М.,

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

Морыженков В.А.,

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

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Адамов Н.А.,

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

Колчин С.П.,

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

Бариленко В.И.,

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

Тетерятников К.С.,

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

Богатырёва В.В.,

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

Усенко Л.Н.,

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

Бурмистрова Л.М.,

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

Чванов Р.А.,

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

Каменева Е.А.,

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

Козенкова Т.А.,

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

Шаховская Л.С.,

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

Содержание 4-го номера журнала «Финансовая жизнь», 2019 г.

ЭКОНОМИКА

Р.А. Чванов, О.С. Кузнецова, Е.С. Иванова
Эксперимент по налогообложению самозанятых лиц: проблемы начального этапа 4

Т.А. Журавлева, И.В. Скоблякова, Т.Н. Ямщикова
Обоснование финансовой цикличности в экономике и признаки ее проявления 10

В.В. Шмелев
Валютно-финансовая дисциплина интеграционных объединений 16

Ю.Ю. Лапманова
Экономический анализ результатов интеллектуальной деятельности 20

В.В. Понкратов, А.К. Караев, А.Н. Воронцов
Влияние долга домохозяйств на макроэкономические показатели и рост российской экономики 29

Н.А. Курашева, И.В. Лимарева
Тенденции развития внешней торговли Киргизской Республики со странами ЕАЭС в 2015-2019 гг. 34

А.А. Аль Аззави
Возможность использования принципов исламского банкинга на территории РФ 40

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

О.В. Хмыз
Стратегии индексного инвестирования 44

В.В. Хамалинская
Состояние сферы финансов организаций и ее роль в финансовой системе 48

Б. Хезазна
Механизм разработки финансовой стратегии корпорации в современных условиях 53

ФИНАНСЫ

С.Р. Древинг, В.Б. Фролова
Развитие цифровых навыков специалистов финансового сектора 58

В.А. Слепов, Т.Н. Роденкова, Д.К. Алиев
Оценка эффективности механизма финансирования научно-технических проектов государственно-частного партнерства 62

Ю.Г. Тюрина, И.В. Тараканова
Группировка факторов, влияющих на развитие финансов государственного сектора в XXI веке 67

А.К. Караев
Современная концепция взаимодействия Казначейства и Центрального банка 71

Ю.М. Чеботарь
Иевестиции в облигации в составе активных операций коммерческих банков 75

Н.В. Балихина
Государственно-частное партнерство в социальной сфере: проблемы и пути совершенствования 80

А.И. Мастеров
Программно-целевое бюджетирование как эффективный инструментальный государственных программ 85

А.С. Ложечко
Методологические подходы к обеспечению прозрачности финансов государственного сектора 89

Н.С. Шмиголь

Современное состояние научной дискуссии
и тенденции развития в сфере финансов
государственного сектора..... 93

М.И. Ермилова

Механизм финансирования жилищного рынка в
современных условиях..... 97

О.В. Борисова

Формирование цифровых компетенций
специалистов финансового рынка..... 101

Н.О. Бондаренко

Анализ перспектив
совершенствования бюджетных правил
в Российской Федерации 105

Д.А. Аверьянова

Теневая цифровизация частных валют 109

М.Х.Х. Аль Шаили

Перспективы развития бюджетного
финансирования инвестиционной
деятельности в Российской Федерации 113

**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

Эксперимент по налогообложению самозанятых лиц: проблемы начального этапа

Р.А. Чванов,

д.э.н., профессор, профессор кафедры экономики и финансов общественного сектора, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации,

О.С. Кузнецова,

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

Е.С. Иванова,

к.э.н. доцент кафедры экономики и финансов общественного сектора, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

Аннотация: в статье отмечается рост количества индивидуальных предпринимателей в структуре общей численности субъектов малого предпринимательства, раскрыты особенности налогообложения в условиях проведения эксперимента по введению налога на профессиональный доход самозанятых лиц и обозначены проблемы, которые необходимо решить в процессе реализации этого нового специального режима.

Ключевые слова: малое предпринимательство, специальные налоговые режимы, самозанятые, налог на профессиональный доход.

Experiment on taxation of self-employed persons: problems of the initial stage

R.A. Chvanov,

Doctor of Economics, Professor, Department of Public Sector Economics and Finance, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,

O.S. Kuznetsova,

Ph. D. in Economics, Chief Specialist of the Department of Implementation of Decisions of SLC of Investment Activity Management of the Department of Investment and Industrial Policy of Moscow,

E.S. Ivanova,

Ph. D. in Economics, Associate Professor, Department of Public Sector Economics and Finance, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration

Abstract: the article notes the growth of the number of individual entrepreneurs in the structure of the total number of small businesses, reveals the peculiarities of taxation in the conditions of the experiment on the introduction of a tax on professional income of self-employed persons and identifies the problems that need to be solved in the process of implementing this new special regime.

Keywords: small business, special tax regimes, self-employed, professional income tax.

Развитие российской экономики в предстоящие годы предполагает реализацию ряда национальных проектов [6], среди которых важное место принадлежит развитию малого предпринимательства. Чтобы в дальнейшем выйти на стабильные темпы роста и обеспечить достижение целей таких стратегических программ, как Основы государственной политики регионального развития РФ на период до 2025 г. [5], Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в РФ на период до

2030 г. [7] и др., необходимо активизировать меры по расширению этой сферы и поддержке индивидуальной предпринимательской инициативы.

Однако данные Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) об общем количестве зарегистрированных субъектов по состоянию на 10.08.2019 г. свидетельствуют, что никакого прироста по сравнению с аналогичными показателями 2018 г. на ту же дату не произошло (табл. 1).

Таблица 1

**Количество и структура субъектов МСП — индивидуальных предпринимателей (ИП)
и юридических лиц (ЮЛ) в 2018 и 2019 гг.**

	2018 г.		2019 г.		2019 в % к 2018	
	ИП	ЮЛ	ИП	ЮЛ	ИП	ЮЛ
Всего, тыс. субъектов	5922,4		5836,9		98,6	
в том числе	3287,7	2634,7	3376,5	2460,4	102,7	93,4
то же в %	55,5	44,5	57,85	42,15	+2,35%	-2,35%
Доля микросубъектов с числом работающих до 15 чел., в %	99,13	90,67	99,19	91,25	+0,06%	+0,58%

Источник: составлено автором по данным [9]

Конечно, уменьшение общего числа субъектов МСП примерно на 1,5% можно рассматривать как незначительное, учитывая постоянные колебания притока новых и снятия с регистрации определенной части предпринимателей. Но все же на начало 2019 г. было зафиксировано более 6 млн субъектов, что соответствует их сокращению за 7 месяцев на 3,4%.

В структуре субъектов МСП продолжилась тенденция дальнейшего роста доли индивидуальных предпринимателей, более 99% которых находятся в секторе

микробизнеса. Аналогичная тенденция, хотя и в меньшей степени, имеет место и в отношении юридических лиц.

Информацию Единого реестра субъектов МСП можно сравнить с данными Федеральной налоговой службы России о количестве налогоплательщиков, применяющих специальные налоговые режимы, среди которых подавляющее число предпринимателей относится к этому сектору экономики.

Таблица 2

Количество субъектов малого предпринимательства, применяющих специальные налоговые режимы

Специальные налоговые режимы	На 01.01.2017 г.		На 01.01.2019 г.		2018 г. в % к 2016 г.	
	Организации	ИП	Организации	ИП	Организации	ИП
Упрощенная налоговая система	1 451 787	1 423 030	1 460 360	1 781 327	100,6	125,2
Система единого налога на вмененный доход	289 364	1 744 140	261 883	1 810 828	90,5	103,8
Система единого сельскохозяйственного налога	22 787	76 929	20 245	76 790	88,8	99,8
Патентная система налогообложения:	—	—	—	—	—	—
— выдано патентов		321 606		439 088		136,5
— количество ИП		243 671		325 630		133,6
По всем режимам	1 763 938	3 487 770	1 742 488	3 994 575	98,8	114,5
Всего	5 251 708		5 737 063		109,2	

Источник: составлено автором по данным [9]

Как видим, данные Единого реестра субъектов МСП и данные форм налоговой отчетности о налоговой базе и структуре по специальным налоговым режимам достаточно близки (расхождение не превышает 2%). Однако при этом необходимо учитывать, что около 38% организаций

и 30% индивидуальных предпринимателей представляют нулевую отчетность, что существенно снижает число субъектов, участвующих в пополнении бюджетных доходов.

Как показывают данные табл. 1, в структуре субъектов малого предпринимательства около 58% составляют

индивидуальные предприниматели, подавляющая часть которых относится к микроструктурам, имеющим до 15 работников. Среди них есть и лица, которые работают самостоятельно, не нанимая дополнительных людей. Эти предприниматели, как правило, используют патентную систему налогообложения, что подтверждается существенным ростом количества выданных патентов.

Однако значительная часть физических лиц работает без всякого оформления и регистрации в налоговых органах, не афишируя свои доходы. Субъектов финансово-хозяйственной деятельности, осуществляющих подобную деятельность, стали называть самозанятыми лицами. В целях совершенствования регулирования и легализации деятельности самозанятых лиц были внесены изменения в статьи 2 и 23 части первой Гражданского кодекса РФ [3], которым было введено в оборот понятие группы физических лиц, занятых отдельными видами предпринимательской деятельности, не требующими государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. Таким образом, в России в практике налогообложения физических лиц появилась новая группа лиц с особым правовым статусом — без обязанности государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. Между тем по факту осуществления видов экономической деятельности и характеру их налогообложения деятельность этих лиц обладает всеми признаками предпринимательской, что позволяет и обосновывает целесообразность отнесения данной категории налогоплательщиков к субъектам малого и среднего предпринимательства.

Традиционно это няни, домработницы, репетиторы, массажисты, парикмахеры, люди, занятые обслуживанием компьютерной и различной бытовой техники, выполняющие мелкие ремонтные работы, таксисты. В современных условиях к ним могут быть также отнесены копирайтеры, дизайнеры-фрилансеры, блогеры, тренеры и др. «Армия» таких людей достаточно велика. Если учесть, что в России насчитывается порядка 82 млн человек трудоспособного возраста и 52 млн из них — официально работающее население, среди которого основная часть трудится по найму, и за них страховые

взносы уплачивают работодатели, а другая — индивидуальные предприниматели, которые платят страховые взносы сами за себя, можно заключить, что потенциал самозанятых лиц составляет по разным оценкам от 3–5 до 12–14 миллионов. При этом значительная часть физических лиц использует сферу самозанятости для получения дополнительных доходов, имея постоянное место работы по трудовому договору. Понятно, что с дополнительных доходов не уплачиваются никакие налоги, как и взносы на пенсионное и медицинское страхование. При этом данные лица не имеют работодателя и не должны привлекать наемных работников.

С начала 2019 года вступил в действие закон о налогообложении самозанятых лиц (далее — Федеральный закон № 422-ФЗ), который получил статус специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» (НПД). Этот налог введен в виде эксперимента в 4-х субъектах Российской Федерации — Москве, Московской области, Татарстане и Калужской области [4]. В соответствии с Федеральным законом № 422-ФЗ применять этот специальный налоговый режим вправе физические лица, в том числе индивидуальные предприниматели, местом деятельности которых является территория любого из субъектов Российской Федерации, включенных в эксперимент (табл. 3). Срок эксперимента — 10 лет. Ставки налога в течение этого срока не должны меняться, а предельная сумма дохода уменьшаться.

Особенностью применения этого специального налогового режима является то, что физическое лицо, в том числе индивидуальные предприниматели, реализует какую-либо услугу или товар, которую оно оказало или сделало само. Новым налогом не смогут воспользоваться посредники, осуществляющие перепродажу товаров и имущественных прав, лица, занятые добычей или реализацией полезных ископаемых, подакцизных товаров и товаров, подлежащих обязательной маркировке средствами идентификации, а также те, кто использует наемный труд. Не смогут перейти на новый налоговый режим арбитражные управляющие, медиаторы, оценщики, нотариусы, занятые частной практикой, адвокаты.

Таблица 3

**Условия применения специального налогового режима
«Налог на профессиональный доход»**

Элементы налогообложения	Характеристика элементов налогообложения
Объект налогообложения	доходы от реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав)
Налоговая база	денежное выражение дохода, полученного от реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав), являющегося объектом налогообложения. Налоговая база определяется отдельно по видам доходов, в отношении которых установлены различные налоговые ставки
Налоговый период	календарный месяц
Налоговая ставка	4% в отношении доходов, полученных налогоплательщиками от реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав) физическим лицам; 6% в отношении доходов, полученных налогоплательщиками от реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав) индивидуальным предпринимателям для использования при ведении предпринимательской деятельности и юридическим лицам

Элементы налогообложения	Характеристика элементов налогообложения
Порядок исчисления налога	исчисляется налоговым органом как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы, а при применении разных ставок — как сумма, полученная в результате сложения сумм налогов, исчисляемых отдельно как соответствующие налоговым ставкам процентные доли соответствующих налоговых баз, с учетом уменьшения соответствующей суммы налога на сумму налогового вычета
Порядок и сроки уплаты налога	налоговый орган уведомляет налогоплательщика через мобильное приложение «Мой налог» не позднее 12-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом, о сумме налога, подлежащей уплате по итогам налогового периода, с указанием реквизитов, необходимых для уплаты налога. Уплата налога осуществляется не позднее 25-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом, по месту ведения налогоплательщиком его деятельности
Налоговый вычет	имеют право на уменьшение налога на сумму в размере не более 10 000 рублей, рассчитанную нарастающим итогом
Налоговые льготы	освобождаются от налогообложения налогом на доходы физических лиц в отношении доходов, являющихся объектом налогообложения налогом на профессиональный доход

В соответствии с бюджетным законодательством НПД в размере 63% подлежит зачислению в налоговые доходы регионального бюджета и 37% — в доходы бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования [1].

В отличие от «общей» системы налогообложения и других применяемых в России специальных налоговых режимов особенностью НПД является то, что к профессиональному доходу, кроме прочих видов экономической деятельности, также относится и доход от использования имущества, что позволяет воспользоваться данным режимом государственным служащим, которые получают доходы от сдачи имущества в аренду. Важное условие и ограничение — размер годового дохода не должен превышать 2,4 млн руб., что соответствует среднемесячному доходу в 200 тыс. руб.

Общение с налоговой инспекцией предполагается через мобильное приложение «Мой налог», с помощью которого можно встать на налоговый учет, т.е. зарегистрироваться, представив копию паспорта и фото. Бесплатное мобильное приложение доступно в Google Play и App Store, что позволяет оформлять электронные чеки при приеме платежа, вести бухгалтерский учет и отчитываться по доходам. Таким образом, уплата налога производится через мобильное приложение без всякой отчетности.

Все доходы должны фиксироваться в мобильном приложении, которое выполняет функции онлайн-кассы. С каждой продажи товара или услуги в налоговую инспекцию автоматически будет направляться фискальный чек. В связи с этим отпадает необходимость заполнения и представления налоговой декларации, так как практически осуществляется постоянный контроль за доходами в автоматическом режиме. При этом, очевидно, предпринимателям понадобится и обычная касса, поскольку им вменяется обязанность выдавать покупателям бумажные или электронные чеки. Взаимодействие налогоплательщика с налоговыми органами возможно также через оператора электронной площадки или кредитную организацию. Налогоплательщик вправе корректировать ранее переданные налоговому органу сведения о сумме

расчетов в случае возврата денежных средств.

При установлении НПД законодатель предусмотрел для налогоплательщиков меры стимулирующего характера в виде налогового вычета, который освобождает их от уплаты первых 10 тыс. руб. налога, что соответствует общей сумме освобождаемого от налога дохода 250 тыс. руб. при ставке 4% и 166,67 тыс. руб. при ставке 6%. Такая мера позволит самозанятым попробовать свои возможности получения дохода в избранной сфере деятельности на легальных условиях. Однако при этом действуют ограничения по сумме налогового вычета — 1% от налогооблагаемого дохода при ставке 4% и 2% при ставке 6%. Это значит, что в течение льготного периода будут действовать пониженные налоговые ставки 3% и 4% соответственно. Срок использования налогового вычета не ограничен, он зависит только от суммы получаемого дохода.

При переходе на новый налоговый режим предприниматель должен указать регион, на территории которого им будет вестись деятельность. Если деятельность будет охватывать несколько регионов, он должен решить, где ему регистрироваться. При этом место ведения деятельности можно менять не чаще одного раза в календарный год.

Введение перечня облагаемых налогом видов деятельности самозанятых лиц практически сделает обязательной их регистрацию в налоговых органах по месту жительства, что, очевидно, повлечет за собой усиление контроля за теми, кто уклоняется от уплаты налога или скрывает часть дохода. Нарушение сроков передачи налогового органу сведений о расчете дохода от реализации товаров, работ и услуг, который является объектом налогообложения, будет облагаться штрафом в размере 20% от его расчетной суммы, а при повторном нарушении в течение полугода — в размере 100% суммы расчета [2]. Это достаточно жесткая ответственность, хотя не ясно каким образом будет осуществляться контроль за выдачей чеков, например, репетиторами или сантехниками. Весьма сложно отследить получение дохода предпринимателями, если покупатель не требует чек, поэтому пока можно надеяться только на их сознательность.

В случае возникновения в информационных системах налоговых органов технологических сбоев, в результате чего налогоплательщики не смогут передать необходимые данные, их обязанности считаются исполненными без нарушения срока при условии, что они будут исполнены не позднее дня, следующего за днем устранения сбоя. Учитывая необходимость адаптации налогоплательщиков к новому режиму налогообложения, налоговые органы не будут применять штрафы в течение первого года проведения эксперимента.

По мнению экономистов, налог на самозанятых выглядит как оброк на лиц [8], имеющих небольшие доходы. Использование мобильного приложения, конечно, упрощает взаимоотношения с государством в лице налоговых органов, но создает условия для жесткого контроля доходов, к которому многие физические лица в сфере самозанятости относятся с большой настороженностью. Для них более привычным стал бы принцип уплаты налога в виде патента без представления кассовых чеков. У многих предпринимателей пока не сформировалась культура общения с налоговыми органами, когда они боятся, что регистрация существенно ограничит их самостоятельность и позволит взыскивать налоги за счет денежных средств, полученных из других источников, например, из заработной платы или пенсии.

В то же время в легализации доходов самозанятых лиц есть и положительные стороны. Они смогут оформить кредит или ипотеку, более свободно рекламировать свои услуги и т.д.

По итогам первого полугодия 2019 года в ходе реализации проекта по налогу на профессиональный доход в базе данных ФНС России зарегистрированы 198 тыс. участников [9].

Начальный опыт введения нового налога поставил целый ряд вопросов, возникающих в процессе его практической реализации. Первыми оживились работодатели, особенно, индивидуальные предприниматели, которые, в принципе, могут не зачислять в штат людей, привлекаемых для выполнения разовых работ. На этом они существенно сэкономят, не уплачивая, прежде всего, страховые взносы за таких работников. Но при этом самозанятое лицо должно зарегистрироваться в налоговой инспекции, заплатить 6% налога с дохода и согласиться с тем, что ему не будет начисляться пенсионный стаж и баллы. Очевидно, такой вариант возможен только с согласия человека.

В отношении юридических лиц достаточно определенно высказалась Федеральная налоговая служба. Предложения расторгнуть трудовой договор, зарегистрироваться в качестве плательщика налога на профессиональный доход и заключить с бывшим работодателем договор подряда признаются ущемляющими права работника. В современных условиях налоговые органы легко увидят такие манипуляции в режиме онлайн, назначат проверку и доначислят налог на доходы работника, страховые взносы, пени и штрафы. В законе нет запрета на выполнение работ самозанятыми по заказу юридических лиц, включая бывших

работодателей, но с момента их увольнения должно пройти не менее 2-х лет.

При введении налога на самозанятых важная функция ложится на региональные органы, которые должны определить перечень видов деятельности, где будет действовать новый режим, и установить особенности его применения в условиях конкретных территорий с учетом структуры экономики. В частности, нецелесообразно переводить на новый режим водителей такси, поскольку на них лежит большая ответственность за жизнь пассажиров в случае аварии. Много вопросов может возникнуть в отношении граждан, реализующих продукцию, получаемую со своих приусадебных участков, особенно, если объемы этой продукции достигнут пределов, свойственных фермерским хозяйствам.

Освобождение от налога на сумму до 10 тыс. руб. целесообразно распространить не только на вновь зарегистрированных предпринимателей, но и на тех, у кого нет других источников дохода. Если у самозанятого лица его доходы являются единственным источником, было бы логичным освободить от налога сумму, эквивалентную прожиточному минимуму, а также учитывать количество детей в семье. Применение нового режима для самозанятых смыкается с проблемой семейного предпринимательства, поскольку вполне реально привлечение и использование труда членов их семей. Но в данном случае необходима конкретизация понятия «семейное предпринимательство», поскольку речь идет о трудовых отношениях внутри семьи. А этот вопрос на уровне государства пока еще не решен.

Наконец, весьма важным вопросом является отсутствие у самозанятых взаимоотношений с пенсионным фондом. В этом видится главный минус нового режима, хотя многие предприниматели об этом пока не думают. В принципе, заплатить взнос в пенсионный фонд можно самостоятельно, но на это нужно потратить порядка 30 тыс. руб., что существенно увеличит налоговые платежи. Налог мог бы быть более привлекательным, если в рамках налоговой ставки предусмотреть небольшие платежи в Пенсионный фонд.

При всех плюсах и минусах режим налога на профессиональный доход подходит тем, кто имеет постоянную работу и дополнительный заработок на стороне. Тогда основной работодатель будет отчислять страховые взносы за работника в социальные фонды, а на разовые подработки можно оформиться самозанятым.

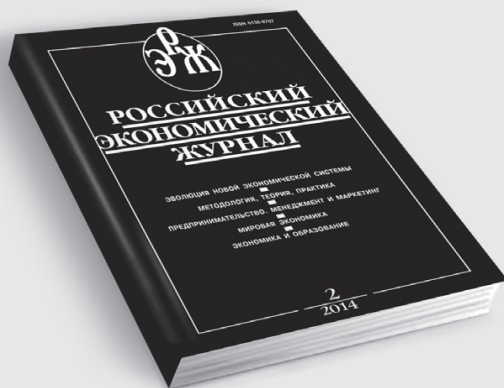
Все эти вопросы можно будет уточнить по результатам применения нового налогового режима в течение первых 2–3 лет. От этого во многом будет зависеть успех, масштабы применения нового специального налогового режима и его воздействие на развитие сферы малого предпринимательства, которое определено в качестве одной из важнейших задач предстоящего периода. И здесь приоритетной целью должен быть не просто рост налоговых поступлений, а достижение показателей развития малого предпринимательства на уровне западноевропейских стран.

Библиографический список:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 02.08.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2019) // Собрание законодательства РФ, 03.08.1998, № 31, ст. 3823.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 29.09.2019), ст. 129.13.
3. Федеральный закон от 26.07.2017 № 199-ФЗ «О внесении изменений в статьи 2 и 23 части первой Гражданского кодекса РФ» // Российская газета, № 167, 31.07.2017.
4. Федеральный закон от 27.11.2018 № 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима „Налог на профессиональный доход“ в городе федерального значения Москве, Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан» // Российская газета, № 270, 30.11.2018.
5. Указ Президента РФ от 16.01.2017 № 13 «Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года» // Собрание законодательства РФ, 23.01.2017, № 4, ст. 637.
6. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах Российской Федерации на период до 2024 года» // Российская газета, № 97с, 09.05.2018.
7. Распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 № 1083-р (ред. от 30.03.2018) «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года» (вместе с «Планом мероприятий („дорожной картой“) по реализации Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года») // Собрание законодательства РФ, 13.06.2016, № 24, ст. 3549.
8. Делягин М. Оброк на попытку вырваться из нищеты // Комсомольская правда. 26.10.2018.
9. Официальный сайт Федеральной налоговой службы России // [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nalog.ru/> (дата обращения 07.10.2019).



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.arprk.org

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»;
по каталогу Агентства «Роспечать» — «Газеты. Журналы».

Обоснование финансовой цикличности в экономике и признаки ее проявления¹

Т.А. Журавлева,

д.э.н., профессор кафедры инноватики и прикладной экономики, Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева,

И.В. Скоблякова,

д.э.н., профессор кафедры менеджмента и государственного управления, Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева,

Т.Н. Ямщикова,

к.э.н., доцент кафедры менеджмента и государственного управления, Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева

Аннотация: в данной статье исследованы проблемы возникновения цикличности экономики и особенности проявления финансовых циклов. Проведя систематизацию вклада различных ученых, авторы уделили внимание финансовым аспектам проявления цикличности, что позволяет говорить о таком явлении, как финансовая цикличность. Выявлены признаки, свидетельствующие о возникновении финансовой цикличности в экономике, и определены их индикаторы.

Ключевые слова: цикличность, экономический цикл, финансовая цикличность, кризис, подъем, признаки цикла, перенакопление капитала.

Justification of financial cyclicity in the economy and signs of its manifestation²

T.A. Zhuravleva,

Doctor of Economic Sciences, Professor at the Department of Innovation and Applied Economics, Orel State University named after I.S. Turgenyev,

I.V. Skoblyakova,

Doctor of Economic Sciences, Professor at the Department of Management and Public Administration, Orel State University named after I.S. Turgenyev,

T.N. Yamshchikova,

PhD in Economics, Associate Professor at the Department of Management and Public Administration, Orel State University named after I.S. Turgenyev

Abstract: this article investigates the problems of cyclical economy and especially the manifestation of financial cycles. Having systematized the contribution of various scientists, the authors paid attention to the financial aspects of cyclicity, which allows us to talk about such a phenomenon as financial cyclicity. The signs indicating the emergence of financial cyclicity in the economy are identified and their indicators are defined.

Keywords: cyclicity, economic cycle, financial cyclicity, crisis, recovery, signs of the cycle, capital accumulation.

В последнее время в условиях нестабильности экономического развития усиливается внимание к исследованию проблем цикличности экономики, а также выявлению факторов, вызывающих дестабилизацию

экономической системы. Проблема циклического развития экономики не теряет своей актуальности более 200 лет. Проблемам цикличности экономики и исследованием факторов, способствующих выходу экономики из кризиса, посвятили свои труды выдающиеся экономисты (Дж. Китчин, К. Жугляр, С. Кузнец, Ж.Б. Сэй, Дж. Хикс, П. Самуэльсон, У.К. Митчелл, К. Маркс, Е.Е. Слуцкий, Р. Эллиотт, Э. Хансен, Я. Тинберген, Н.Д. Кондратьев).

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ в рамках проекта 19-010-00124А «Теория циклично-волнового развития современной экономики».

² This article was prepared with financial support of RFBR under the project 19-010-00124A "The theory of the cyclic wave of modern economy development".

Цикличность представляет собой естественный процесс развития национальной экономики и мирового хозяйства как единого целого. Она характеризует неравномерность развития разнообразных форм хозяйства и выражает движение от одного макроэкономического равновесия к другому. Циклические колебания могут быть вызваны изменениями темпов производства, денежной массы, неравномерностью накопления капитала, техническими нововведениями. Нам представляется весьма интересным рассмотреть финансовые аспекты проявления цикличности в экономике, приняв во внимание, что в цикличности экономического развития могут проявляться не только промышленные, торговые циклы, но и финансовые циклы.

Экономическое развитие сопряжено с нарушением равновесия, с отклонением от средних показателей экономической динамики, что проявляется подъемами и спадами (кризисами) в экономике. Одним из ярких проявлений нарушения равновесия являются инфляция и безработица. Выделяют шесть групп экономических параметров, которые характеризуют состояние и динамику экономической конъюнктуры [5]:

- 1) циклические — в период подъема экономики увеличиваются, а в период спада — снижаются (денежные агрегаты, загрузка производственных мощностей, уровень цен);
- 2) контрциклические — в период подъема экономики уменьшаются, а в период спада — увеличиваются (число банкротств, уровень безработицы рабочей силы);
- 3) ациклические — динамика показателей не совпадает с циклическими изменениями (объем экспорта);
- 4) опережающие — достигают максимума или минимума перед приближением к поворотным точкам финансового цикла (изменения денежной массы);
- 5) запаздывающие — достигают максимума или минимума после прохождения поворотных точек финансового цикла (численность безработных);
- 6) совпадающие — показатели изменяются в соответствии с колебаниями деловой активности (ВВП, инфляция).

Как основа наиболее распространенной видовой классификации известных циклов в экономике используется фактор их временной продолжительности, а также проявляющихся признаков и их особенностей. Дж. Китчин является основоположником изучения циклов в краткосрочном периоде. С точки зрения ученого данные циклы имеют продолжительность в 2–4 года. Он связывал такой временной лаг с колебательными процессами в мировых запасах золота. На данный момент циклы Дж. Китчина связывают с наличием временного лага в движении информации и принятии решения, снижении объемов производства [2].

К. Жугляр объяснял наличие экономических циклов с изменениями в денежно-кредитной политике. Он являлся основоположником теории среднесрочных циклов, которые повторяются каждые десять лет, а длительность данного цикла определена им в 7–12 лет. Ученый

утверждал, что любой кризис — это возможность оздоровления экономики и освобождения ее от структур, действующих перенасыщению рынка и производства ненужных товаров. Его мировоззрение совпадает с расчетом промышленных циклов, обусловленных необходимостью обновления основных средств [2]. Кроме того, финансовые циклы, на наш взгляд, также могут проявляться в циклах, описанных К. Жугляром в связи с тем, что они увязаны с финансовым сектором экономики и денежно-кредитной политикой непосредственно.

Среднесрочными периодами в исследовании циклов оперировал также С. Кузнец в своей теории строительных циклов, в которой связывал циклы с необходимостью обновления жилых зданий и производственных помещений раз в 18–25 лет [2].

Основоположником теории длинных циклов является Н.Д. Кондратьев. Он рассматривал циклы продолжительностью в 50–60 лет. Большой цикл Кондратьева является следствием нарушения и восстановления равновесия вызванного периодами накопления и распределения капитала, связанного с внедрением новых благ, необходимых развивающемуся обществу взамен устаревших [2].

В последнее время банковская и финансовая системы через кредитно-инвестиционный механизм становятся источниками циклических колебаний в экономике страны. Денежные и финансовые рынки оказывают воздействие на деловую активность в экономике страны. Кредитные деньги банков создают условия для перераспределения ресурсов между различными отраслями производства, тем самым нарушают макроэкономическое равновесие на всех уровнях экономики. На основе изучения разнообразных форм кредитно-инвестиционного механизма финансирования можно заметить, что цикличность экономики порождается не только дисбалансом спроса и предложения в производстве, но и изменениями на финансовых рынках [2].

В экономических исследованиях выделяют промышленный цикл (сфера реальных благ), торговый цикл и денежный цикл. Однако термин «денежный цикл» несет более «усеченную» нагрузку, т.к. речь идет в большей степени о денежной массе. На деле — в экономических исследованиях, нам представляется, необходимо применение более широкой дефиниции «финансовый цикл», что позволяет учесть не только денежный цикл, но и изменение в объеме кредитования; валютный цикл и биржевой цикл [7], что сопровождается возникновением соответствующего кризиса (таблица).

Финансовый цикл определяет изменение финансовых регуляторов, среди которых динамика и структура денежной массы, соотношение безналичных и наличных расчетов, появление квазиденег и денежных суррогатов, динамика изменения объемов спекулятивных операций на фондовом рынке в экономике и другие факторы. Продолжительность финансового дисбаланса в экономике (т. е. финансового цикла) складывается из длительности периодов спада и подъема. Фаза подъема начинается в финансовой сфере с увеличения доступности привлеченных ресурсов и увеличения кредитной экспансии, активизации деловой и инвестиционной стратегий

Таблица

Финансовый кризис, его составляющие и признаки проявления

Финансовый кризис		
Денежно-кредитный кризис	Валютный кризис	Биржевой кризис
<i>Признаки проявления</i>		
сокращение банковского и коммерческого кредитования	падение курса национальной валюты	снижение курсов ценных бумаг
изъятие вкладов в банковских учреждениях	неустойчивость обменных курсов валют	сокращение эмиссии ценных бумаг
кризис банковской системы	снижение валютных резервов государства	падение рынка ценных бумаг
нехватка наличных денег	увеличение национального долга	спад инвестиционной активности на рынке ценных бумаг

предприятий, сокращения безработицы и роста доходов, роста потребительского спроса и увеличения объемов производства товаров и услуг, роста цен и прибыли компаний. Происходит активное открытие новых предприятий и модернизация старых за счет усиления инвестиционной и предпринимательской активности. На фондовом рынке наблюдается рост курсовой стоимости акций. При этом повышается кредитная активность банков, размещение кредитных ресурсов потенциальным заемщикам.

В период спада экономики для финансового цикла характерны обратные процессы: снижается спрос на товары и услуги, замедляется инновационная и деловая активность предприятий, растет уровень безработицы и снижаются доходы населения. На фондовом рынке происходит падение курсовой стоимости акций и других ценных бумаг, а сам рынок в результате «лихорадит». При этом значительно сокращается величина прибыли субъектов экономики. Происходит сокращение кредитов ввиду сокращения объемов производства благ и услуг, устанавливается более высокая стоимость кредитов (деньги становятся дороже), рост банковской задолженности. В случае продолжительного спада наблюдается снижение или замедление роста товарных цен.

На вершине фазы подъема в финансовом цикле безработица достигает крайне низких значений, а загрузка производственных мощностей предприятий, наоборот, пиковых значений. Возникает необходимость в долгосрочном кредитовании экономики, но при этом снижаются возможности погашения ссудной задолженности. В этот период в экономике процентная ставка, уровень цен и заработной платы очень высоки.

Низшей точкой циклического падения экономики является дно. Данный период характеризуется критическими значениями производства и занятости. Возникают массовые банкротства предприятий, что связано с полной остановкой отдельных производств. В финансово-банковской сфере возможен крах банковской системы страны.

Наиболее наглядно представить роль финансового кризиса с его составляющими в формировании экономического цикла возможно с помощью следующей схемы (рис. 1).

Согласно данному рисунку, можно сделать выводы

о том, что ряд факторов способствует возникновению именно финансового кризиса, который приведет к сокращению производства, снижению предпринимательской и инвестиционной активности, а также доходов физических лиц и, соответственно, потребительских расходов. Разрозненные отрицательные последствия негативно отразятся на снижении государственных расходов, инвестициях, увеличении заимствований государства, что в целом, ведет к экономическому спаду.

Рассматривая причины кризисов, следует выделить в отдельный фактор такой признак, как перенакопление капитала, т.е. переполнение объемов денежной массы, не вложенной в общественное производство.

Среди теорий, рассматривающих данный фактор в качестве основных, способствующих проявлению цикличности, можно выделить [7]:

- монетарную теорию перенакопления (Л. Мизес, Ф. Хайек, Л. Роббинс, К. Виксель);
- немонетарную теорию перенакопления (М.И. Туган-Барановский, Г. Кассель, И. Шумпетер);
- немонетарную теорию перенакопления на основе принципа акселерации (А. Афталион, Дж.М. Кларк, С. Кузнец, А. Пигу, У. Митчелл и другие).

Среди исследователей, рассматривающих монетарные теории цикличности, выделяют:

- Д. Юма и Д. Риккардо (они отмечают периодический характер цикличности, и то, что в фазе депрессии происходит корректирующее внешнее воздействие на процесс рыночного хозяйствования посредством изменения объема денежной массы);
- Р. Кантильона и Г. Торонто (выделяют возникновение банковского института, который оказывает влияние на рост денежной массы и кредитных вложений).

Кредиту, как форме получения денежных ресурсов, исследователи также уделяли внимание, подтверждением чего является формирование двух теорий кредита:

- а) натуралистическая теория кредита (А. Смит, Д. Рикардо, Ж.К.Л. Сисмонди) представляет кредит,

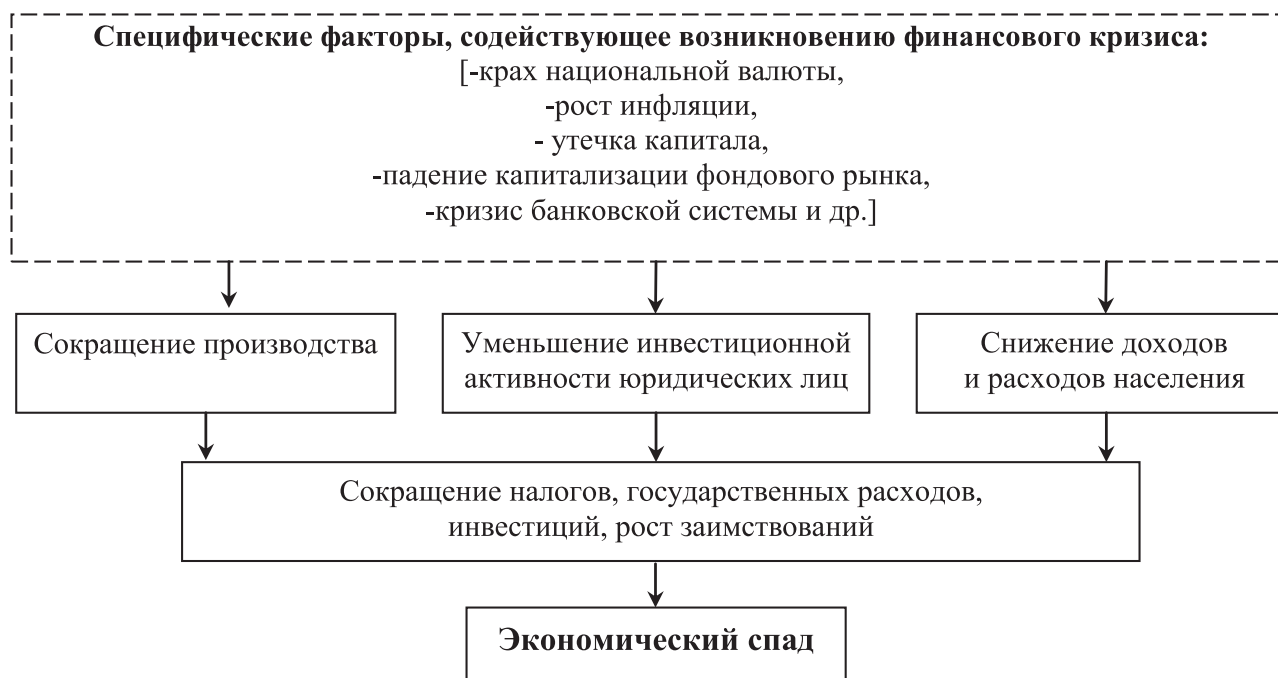


Рис. 1. Взаимообусловленность финансового и экономического кризиса в условиях проявления цикличности в экономике

как способ перераспределения существующих ценностей;

б) капиталотворческая теория кредита (Дж. Ло, Г. Маклеод, Й. Шумпетер) состоит в создании банками посредством кредита новых денег.

Джон Милльс отметил также роль кредита в спекулятивных операциях. Так в 1867 г. в своем докладе он выделяет кредитный цикл; кроме того, он уповает на тот факт, что рост спроса на кредитные ресурсы, может явиться причиной кризиса. Этой же мысли придерживался и А. Маршалл, связывая кризис с большими объемами кредитования. Данный постулат был им отражен в работах «Экономика промышленности» (1879 г.) и «Начала политической экономии» (1890 г.).

М. Фридман также принимал участие в разработке монетарной теории циклов. Он предполагал, что основной причиной проявления цикличности в экономике является нестабильность в процессах денежного обращения, т.е. финансовая цикличность. С его точки зрения, такая цикличность развивается тогда, когда существует изменение темпов и объемов денежных потоков. Так, если растет спрос и денежный поток увеличивается, то он за собой тянет и производство, и наоборот, если спрос снижается — он является причиной снижения активности в экономике и спада производства [3].

Русский экономист М.И. Туган-Барановский является родоначальником немонетарной теории перенакопления капитала [2]. В соавторстве с Г. Касселем ученые предположили, что экономические циклы обусловлены необходимостью накопления капитала, т.е. речь идет о финансовых аспектах цикличности. В частности, на основе их предположения, отрасли, которые производят промышленные товары, развиваются более высокими темпами, чем те, которые производят потребительские

товары. Для данных циклов характерно то, что они связаны с капиталом, следовательно, их можно рассматривать в качестве финансовых циклов [3].

Р. Хоутри и И. Фишер в конце XIX — начале XX веков положили начало кредитно-денежной теории экономических циклов. Данные ученые объясняли наличие циклов диспропорциями в денежно-кредитной сфере, что связано с проявлением финансовой цикличности. Р. Хоутри рассматривал колебания процентных ставок и объемов кредитования как основные инструменты в процессах регулирования инвестиционного процесса и стабилизации экономического положения [2].

Так, согласно взглядам Р. Хоутри, любой экономический цикл берет начало с роста предложения денег, в т.ч. посредством кредита. Увеличение предложения кредита банками происходит за счет снижения «барьеров» выдачи кредитов, включая упрощение условий кредитования, увеличение сроков пользования кредитом, снижение ссудной ставки, отсутствие детальной проверки целевого характера получения кредита. Причем, наличные деньги используются в меньшей степени, чем кредитные ресурсы, т.к. объем наличных денег в большей степени определяется расходами населения [7].

И. Фишер в своих работах подтверждал, что можно добиться снижения последствий цикличности через устранение колебаний покупательной способности денег путем регулирования объемов денежного обращения. Таким образом, данные циклы также связаны с финансовой сферой и могут описывать особенности проявления финансовой цикличности.

Основоположник «кейнсианской» теории циклов Дж. Кейнс свидетельствовал, что цикличность экономики обусловлена колебаниями и взаимосвязью национального дохода и потреблением капитала. С его точки

зрения, цикличность нарастает тогда, когда происходит динамичное нарастание спроса. Дж. Кейнс вводит понятие эффекта мультипликатора, когда наличие резерва в мощностях производства обеспечивает более высокие темпы роста национального дохода. Через процесс индцирования инвестиций предпринимателями, при превышении спроса над наличными мощностями, происходит очередное увеличение спроса. Данный эффект наблюдается до тех пор, пока деловая и экономическая активность растет, далее при достижении пика — начинается новый цикл [2]. Таким образом, у Дж. Кейнса также прослеживаются моменты описания признаков финансовой цикличности.

Й. Шумпетер внес вклад в немонетарную теорию перенакопления, связав ее с нововведениями. Цикличность

название «теории недопотребления» [2].

Немонетарная теория перенакопления на основе принципа акселерации раскрывает свое содержание, когда происходит перенакопление капитала в производстве средств производства и оборудования при недостаточности спроса на готовую продукцию в случае увеличения объема производства потребительских товаров. Сущность эффекта акселерации состоит в том, что при росте спроса на предметы потребления растет спрос на оборудование, которое используется для производства этих товаров.

А. Афталионом отмечается следующая зависимость: увеличение объемов промышленного оборудования (капитальных вложений) ведет к росту производства потребительских товаров. В свою очередь, увеличение



Рис. 2. Признаки финансового цикла и отражение в индикаторах

экономики он объяснял скачкообразными последствиями внедрения новых технологий и нововведений. Технологические новации могут иметь отношения и к финансовой сфере. Например, распространение электронных платежей, электронных денег, сокращение наличного обращения. Ж. Сисмонди свидетельствовал о том, что цикличность обусловлена недопотреблением трудящимися благ и общее перепроизводство. Данная теория получила

предложения потребительских товаров, приводит к снижению их предельной полезности, и, соответственно, снижению цен на эти товары при одновременно высоких затратах на оборудование, что и вызывает перенакопление капитала. Дж. Кларк подтвердил мысль А. Афталиона о том что, возрастание спроса на предметы потребления вызывает многократное увеличение спроса на промышленное оборудование [7].

Таким образом, видим, что промышленные циклы переплетаются с финансовыми и другими типами циклов. Причем причины возникновения финансовых циклов могут быть вызваны, как специфичными, так и общими, характерными для общеэкономических кризисов, обстоятельствами.

Рассмотрим признаки финансовой цикличности и их отражение посредством различных индикаторов на рис. 2. На данном рисунке нами представлен комплекс индикаторов (фондовые, денежные, банковские, бюджетно-налоговые, экономические и социальные), которые «подают сигналы» о том, что в экономике возникли причины для наступления финансового кризиса или подъема. Любые фазы финансового цикла могут быть интересны исследователям с точки зрения применения специальных инструментов государственного вмешательства с целью нивелирования отрицательных последствий финансовой и экономической цикличности.

Говоря о нейтрализации воздействия финансовой цикличности, следует отметить, что именно государство играет большую роль в преодолении циклических колебаний в экономике. В фазе спада государственные меры должны быть направлены на активизацию деловой активности. С этой целью проводится налогово-бюджетная и денежно-кредитная политика. Налогово-бюджетная политика заключается в мероприятиях, стимулирующих предпринимательскую и инвестиционную активность: снижение налоговых ставок, предоставление налоговых льгот, возможность ускоренной амортизации и т.д. В рамках денежно-кредитной политики проводится политика «дешевых» денег, которая выражается в снижении процентных ставок по кредитам, увеличении кредитных ресурсов банка. В период подъема осуществляются прямо противоположные меры: увеличение налоговых ставок, ограничения по амортизационной политике, проведение политики «дорогих» денег (увеличение процентных ставок по кредитам и сокращение кредитных ресурсов банка) [5, 3].

Подводя итоги, следует отметить, что современный этап развития российской экономики характеризуется сильным влиянием экзогенных факторов. Можно

выделить два основных фактора, которые приносят коррективы в развитие экономики: политический и внешне-торговый. Политические разногласия на мировой арене привели к отрицательным последствиям для экономики России. Значимыми составляющими внешнеторгового фактора являются объем и структура экспорта, а также зависимость экономики от мирового рынка. Поскольку большую часть российского экспорта составляют энергетические товары, то наблюдается тесная зависимость развития экономики от динамики цен на нефть [4].

В условиях экономической нестабильности необходимо уделять более пристальное внимание изучению институтов и инструментов финансового рынка, напрямую оказывающего влияние на финансовую цикличность. При этом существуют определенные взаимосвязи и взаимозависимости среди составных частей финансового рынка.

Библиографический список:

1. Анисимова Ю.А., Лавская Л.Л. Основные аспекты экономических циклов // Потенциал российской экономики и инновационные пути его реализации. — 2017. — С. 25–28.
2. Артамонова Л.Н. Экономическая теория о причинах деловых циклов в конце XX — начале XXI в. // Горизонты экономики. — 2018. — № 5. — С. 69–75.
3. Бартенев С.А. История экономических учений: учебник. — М.: Магистр: ИНФРА-М, 2013. — 478 с.
4. Гончаренко Л.С. Теоретические проблемы исследования экономического цикла России на современном этапе // Вестник Челябинского государственного университета. — 2017. — № 5. — С. 48–54.
5. Журавлева Г.П. Экономическая теория. Макроэкономика-1,2. Метаэкономика. Экономика трансформаций: учебник. — М.: Дашков и К, 2016. — 920 с.
6. Кочетков А.А. Экономическая теория: учебник. — Москва: Дашков и К, 2016. — 696 с.
7. Цветков В.А. Циклы и кризисы: теоретико-методологический аспект. — Москва, Санкт-Петербург: Нестор-история, 2012. — 504 с.

Валютно-финансовая дисциплина интеграционных объединений

В.В. Шмелев,

д.э.н., профессор, главный научный сотрудник, независимый эксперт

Аннотация: в статье представлен авторский подход к проблеме поддержания валютно-финансовой дисциплины в интеграционных объединениях. Отдельное внимание уделяется регулированию валютного курса. Отмечается недостаточная ответственность некоторых интеграционных группировок при выработке и следованию валютно-курсовой политике и разумный подход к валютно-курсовому регулированию в других.

Ключевые слова: валюта, валютный союз, валютный курс, Европейский платежный союз, епунит, африканский франк, франк КФА.

Monetary discipline of integration unions

V.V. Shmelev,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Chief Researcher, Independent Expert

Abstract: the article presents the author's approach to the problem of maintaining monetary and financial discipline in official integration groups. Special attention is paid to the regulation of the exchange rate. The lack of responsibility of some integration groups in designing and embedding the exchange rate policy and a sophisticate approach to exchange rate regulation in others are noted.

Keywords: currency, currency union, exchange rate, European payment union, epunit, African franc, CFA franc.

Ключевыми факторами, определяющими направления развития современной мировой экономики и прежде всего валютных союзов, служат отход от золотого стандарта и качественное укрепление хозяйственных связей между государствами.

Первый фактор принципиально изменил характер формирования курсов валют. Теперь они зависят, прежде всего, от состояния и уровня развития экономики соответствующей страны, особенно, от производительности труда, состояния внешних экономических связей, а также в значительной степени от доверия к властям и бизнесу конкретного государства.

Второй фактор — экономическое сближение стран вплоть до переплетения хозяйств — наблюдается на двух уровнях: мировом (глобализация) и региональном (глокализация, интеграция).

В рамках первого фактора возникали государственные валютно-финансовые институты МВФ, МБРР и мировой частный финансовый рынок (евровалют). На региональном уровне возникла добрая дюжина экономических и валютных союзов — ЕС с зоной евро, Боливарианский альянс с сукре (ранее — Андский пакт с андским песо), АТЭС с АМЮ и др. Более того, интеграция углубляется и на постсоветском пространстве — возникла ЕАЭС путем преобразования из ЕврАзЭС, стремящиеся создать на базе экономических организаций (таможенного

союза, в частности [4]) валютные союзы.

Тенденция к переплетению региональных и глобальных группировок наметилась в 2014 г. и вне континентальных границ. Страны БРИКС в противовес гегемонии доллара решили создать новую демократичную валютную систему на базе структур, аналогичных МВФ и МБРР. Их субститутами на уровне БРИКС призваны стать Новый банк развития и Пул условных валютных резервов. Совершенствование международного экономического сотрудничества свидетельствует о перманентной актуальности изучения проблем валютных союзов, служащих высшей стадией хозяйственных группировок. Тем более что в периоды глобальной либо региональной валютно-финансовой нестабильности интерес и востребованность валютных союзов нарастают [7], в них ищут валютного убежища на самом разном уровне.

Однако, несмотря на успехи валютного сотрудничества, в целом по миру оно пока что находится на экстенсивной стадии. Только две валютные группировки располагают коллективными единицами, выполняющими почти все функции денег. Это евро и франк КФА (финансовой кооперации в Африке).

Европейский платежный союз был создан в 1950 г. в рамках плана Маршалла для экономического сплочения и стимулирования связей между пострадавшими от войны странами Западной Европы, являющимися

членами Организации экономического сотрудничества и развития [12]. Фактически, будучи зависимой от США расчетно-платежной организацией, Европейский платежный союз, созданный на американские деньги, учредил свою счетно-денежную единицу, по золотому содержанию и по паритету равную доллару. Пересчет национальных валют стран-членов в епунит осуществлялся по паритетам, установленным МВФ. Расчетным центром выступал частный швейцарский институт — Банк международных расчетов. Что касается кредитования стран-должников, то оно осуществлялось за счет капитала Европейского платежного союза и до 20% — государствами с профицитом взаимной торговли. В 1957 г. был подписан Римский договор о создании Общего рынка — интеграционного союза, в частности, руководствующегося совместными интересами в валютной политике и с международной счетно-денежной единицей, равной по золотому содержанию американскому доллару.

В 1958 г. этот расчетный союз был заменен организацией, имеющей целью достижение более высокой степени сотрудничества стран-участниц, т.е. создания региональной валютной системы. Европейская валютная система была призвана создать в перспективе единый экономический и валютный союз на базе совместной валюты. В соответствии сначала с планом Вернера 1971 г., а затем планом Делора 1989 г. и Маастрихтским договором 1991 г., было решено учредить единую валюту Сообщества в несколько этапов. Сначала сблизить колебания курсов валют стран-членов системы, которые, став 01.01.1959 свободно обратимыми, плавали независимо друг от друга. Затем намечалось сблизить амплитуды суженных взаимных колебаний в рамках корзины совместной международной счетно-денежной единицы, куда будут включены все валюты стран Европейской валютной системы. Затем предполагалось приступить к эмиссии новой единицы на базе частичного объединения своих резервов в совместном центральном банке, который будет наделять ее функциями реальных денег.

В 1993 г. Европейская валютная система приступила к созданию качественно новой международной счетно-денежной единицы, получившей название европейская валютная единица, сокращенно с англ. ЭКЮ. Она, как и епунит, была вначале приравнена к доллару, но базировалась уже на собственной корзине, которая была призвана зафиксировать жесткие пределы взаимного колебания валют Сообщества. Перевод ЭКЮ на собственную базу породил ширящиеся отклонения курса новой единицы от старого короля валют, усиливая, таким образом, ее независимость от доллара.

Новые правила механизма взаимных колебаний сыграли ключевую роль в возникновении коллективной валюты Сообщества, поскольку для одиннадцати депозитных единиц была установлена обратная связь с корзиной. Это означало, что каждая страна-член Европейского союза была обязана поддерживать установленные для нее Европейским валютным институтом пределы колебаний посредством интервенции. Такое правило не предусмотрено в статусе корзин других международных счетно-денежных единиц, курс которых напрямую

зависит от корзины, но включенные в последнюю, валюты колеблются независимо друг от друга и своей международной счетно-денежной единицы, как это имеет место, например, с единицей МВФ.

Новая валютная дисциплина Европейского союза выразилась не только в зависимости курса совместной единицы от состояния валют участников механизма, но и, в свою очередь, в зависимости валют участников механизма от установившегося на их базе курса ЭКЮ. Данная ситуация превратила де факто национальные деньги стран Европейского союза в единую валюту. Важную, но менее значимую, чем обратная связь корзины, роль в возникновении евро сыграло налаживание самостоятельной эмиссии ЭКЮ, позволившее наделять единицу Европейского союза функциями денег, превратить в полноценную региональную валюту.

В 1981 г., менее чем через два года после официального, возникло частное ЭКЮ, сначала не вполне легальное, но вполне конкурентоспособное в условиях нестабильности доллара. Несмотря на новизну данного валютно-финансового инструмента, а главное, его партизанский характер, он получил признание на мировом фондовом рынке евровалют с самого начала появления в качестве «валютного эсперанто».

С 1 января 1999 г. возникла зона евро, в которую не вошли только три тогдашних члена Европейского союза. Члены зоны отказывались от традиционного суверенного права — национальных денег — в пользу единой европейской валюты. Они начали осуществлять между собой расчеты в безналичных евро, сохранив наличное обращение и часть безналичного в национальных деньгах. С 1 января 2002 г. все безналичные операции стран зоны евро стали осуществляться в новой валюте, которая распространялась и на наличные операции с примерно двухмесячным периодом параллельного обращения.

Однако эти коллективные деньги не лишены некоторых серьезных недостатков. Прежде всего, эмиссия евро гарантируется не единым государством, а лишь коалицией стран. Единый курс этой коллективной валюты устанавливается принудительно для весьма различных экономик.

Анализу предпосылок создания и процессу введения единой европейской валюты посвящено множество трудов [1, 5, 6], как и современной роли этой ключевой валюты в мировой финансовой архитектуре [2, 8], поэтому отметим только ее принадлежность к практически единственному в мире экономическому, валютному и политическому союзу, развившемуся из Европейского платежного и его епунитом, нацеленным на валютную автономию, и сосредоточенным на валютно-курсовом механизме.

В отличие от неустойчивого валютно-финансового положения разных по уровню развития государств ЕС, созданный еще в колониальные времена африканский франк приняли практически одинаковые экономики. Стимулированный «сверху» Банком Франции — изначально и Европейским центральным банком — в наши дни, поддерживающим фиксированный курс с евро (с 1999 г.) и валютой бывшей метрополии (с 1944 г.) в двух ипостасях — центрально- и западноафриканской, франки КФА формально выпускаются Центральным банком (БСЕАО)

Валютного союза государств Западной Африки (ЮМАС) и инвестиционным институтом Экономического сообщества Западной Африки (ЮМОА) — Западноафриканским банком развития (БОАД), соответственно, с функциями валютного контроля.

Габон, Камерун, НРК, ЦАР, Чад образуют Таможенный и экономический союз Центральной Африки и располагают совместным инвестиционным институтом — Банком развития государств Центральной Африки. В отличие от ЮМОА, ЮМАС не оформлен многосторонним соглашением, поэтому данная группировка не располагает руководящими органами. Члены ЮМАС 23.11.1972 заключили с Францией соглашение о валютном сотрудничестве, которое предусматривает создание регионального эмиссионного института — Банка государств Центральной Африки (БЕАС). В соответствии с уставом он является «межправительственным институтом, в руководстве и контроле, над которым принимает участие Франция, предоставляющая за это свою гарантию его валюте» [13]. БЕАС имеет отделения в столицах всех стран-участниц союза, через которые он выпускает в обращение свои банкноты и осуществляет кассовые и кредитные операции с правительствами. Основная функция БЕАС — эмиссионная деятельность. Его банкноты и монеты имеют единый для всех стран ЮМАС образец. Только для Камеруна производится выпуск особых банкнот, поскольку эта страна традиционно занимает специфическое место в зоне франка. Денежные единицы, выпускаемые БЕАС, выражены во франках КФА, называемых также африканскими франками. Для ЮМАС эта аббревиатура расшифровывается как франк финансового сотрудничества в Африке. Отличие расшифровки аббревиатуры с ЮМОА связано с указанным отсутствием в ЮМАС соглашений между странами-членами и, соответственно, специальной организации по сотрудничеству. Французское казначейство гарантировало свободу взаимной конверсии двух франков КФА по установленному Францией паритету посредством неограниченных кредитов БЕАС во французских франках через «операционный счет». Таким образом, обеспечением эмиссии франку КФА служил не капитал и резервы БЕАС, а французская валюта [11]. Это позволяло африканским странам избегать ряда болезненных для национальной экономики мер, сопряженных с покрытием отрицательного сальдо платежного баланса, — девальваций, сокращения импорта, заключения внешних займов. Однако это приводило к тому, что без согласия Франции не мог быть изменен курс франка КФА. Во французские банки надлежало помещать не менее 65% инвалютной выручки членов союза. Представители Франции влияли на размер эмиссии и кредитной деятельности БЕАС. Благодаря этому бывшей метрополии удавалось держать денежное обращение и кредит в жестких рамках, что облегчало ее задачу по гарантии франка КФА, но ограничивало возможность для африканских правительств использовать эмиссионный доход в целях развития.

Но мы видим, что благодаря внешнему финансированию этот союз функционирует без проблем и сегодня.

Все другие валютные союзы, даже МВФ, располагают только международными счетно-денежными единицами, которые фактически выполняют только одну функцию денег — всеобщего эквивалента и используются для сведения воедино показателей стран-членов группировки и выведения сальдо по взаимным операциям. Окончательные расчеты осуществляются в международных или национальных валютах.

Данное положение объясняется главной особенностью коллективных денег — они навязывают единую покупательную способность группе стран с различными экономикой. Это в принципе противоречит закону стоимости, что привело лауреата Нобелевской премии М.Фридмана к выводу, что, скорее всего, европейская валютная система на рыночных условиях работать не будет. Однако, как представляется, это возможно при наличии спонсоров, как для франка КФА, ведь, несмотря на значительные валютно-финансовые проблемы, эта система продолжает существовать благодаря взаимопомощи ЕС.

В связи с вышесказанным необходимо отметить, что роль коллективных валют не только позитивная, но и деструктивная в валютных группировках, особенно когда в них входят несколько стран с разной структурой экономики. Согласно закону стоимости, каждая экономическая структура требует соответствующей валюты. Если экономика страны слабая, то ее валюта пользуется малым спросом и представляет низкую покупательную способность. В экономической группировке курс коллективной валюты является своего рода средним между курсами валют «сильных» и «слабых» членов, и каждая из них «несчастлива по-своему». Используя более сильную валюту, например, частично ориентированную на Германию — в зоне евро — слабые члены получают дополнительный спрос, т.к. сильная валюта — это большая покупательная способность. И вместо того, чтобы эту покупательную способность использовать для роста экономики, страны (особенно средиземноморские, отношение к жизни у которых отличается от восприятия лютеран-немцев) используют эти деньги на текущее потребление. В результате получаемая дополнительная способность требует товарных поставок из-за границы, ведь национальная экономика производит мало, и в результате страны набирают долги, значительное количество которых и приводит к экономическому кризису, как в Греции, где задолженность достигла 1,5 ВВП. И Португалии, и в какой-то степени Испании, Италии пришлось покрывать эту дополнительную покупательную способность кредитами более развитых стран Европейского союза. Причем развитые страны группировки остаются не очень довольны предоставлением более слабым товарищам кредитов, которые они не возвращают (и вряд ли вернут). Поэтому разрушаются отношения более слабых стран с ядром группировки. А более сильные страны вынуждены пользоваться меньшей покупательной способностью коллективной денежной единицы, поскольку используется усредненный валютный курс. Так, когда Голландия вступала в зону евро, ей приходилось понижать курс гульдена за счет покупки авуаров более слабых стран. Это действие впоследствии

и назвали «голландской болезнью», поскольку благодаря искусственному понижению курса гульдена в стране возникли инфляционные тенденции.

Еще одним примером неблагоприятных последствий данного недуга («голландской болезни») служит современная Швейцария, валюта которой традиционно была сильной. Эта альпийская республика установила твердое соотношение («привязку») своей весьма твердой валюты со слабеющим евро по соотношению евро 1:1,20 франка. Это может свидетельствовать о неофициальном вступлении Швейцарии в Европейский союз, поскольку она фактически привязала курс франка к евро. Для этого стране «цюрихских гномов» пришлось постоянно искусственно понижать спрос на свою валюту и соответственно повышать спрос на евро, скупая вырванные в последних активы. 16 января 2015 г. было решено открепить швейцарский франк от евро, и его курс сразу вырос на 35% — это размер накопленной инфляции за четыре года привязки. Еще один эффект этой привязки (безо всякого навязывания кредитов) — накопление Швейцарией авуаров в евро. Чтобы поддерживать более низкий курс, Швейцарский банк накопил на 500 млрд активов в евро, что давало возможность курсу швейцарского франка следовать за курсом евро. При откреплении франка, оказалось, что эти 500 млрд превратились в «мертвый груз» [10]. Поэтому и для развитых стран-членов группировки существуют определенные негативные моменты. Каждый союз должен учитывать этот разрыв и разруливать его, избегая списания долгов и прочих неблагоприятных последствий. Коллективно нужно находить способ, чтобы вмешиваться в направлении финансовой стабильности. Таким образом, деструктивный фактор валютно-финансовой дисциплины воздействует на бедные и богатые страны валютных союзов.

Подводя итог, отметим, что сами тенденции глобализации и интеграции создали валютные группировки. Завершение распада колониальной системы можно считать еще одним стимулом к созданию региональных союзов. Это очень важно для демократизации международных валютно-кредитных и финансовых отношений, в нашей борьбе с засильем доллара, ведь таких группировок довольно много. Есть чисто валютные, есть региональные инвестиционные банки, которые пользуются счетными единицами и преференциями при кредитовании и др. Валютные союзы тоже используют преференции, свопы, взаимные товарные поставки,

расширяя взаимное производство. Часть группировок создали экспортно-импортные банки, которые кредитуют на льготных условиях экспортеров, продвигая их товары на внешних рынках, поэтому их тоже можно рассматривать как своеобразные валютные союзы, однако и они не решили проблем современной мировой валютно-финансовой архитектуры [9], и проблема долларовой пресыщенности по-прежнему актуальна [3]. Справятся ли с нею ЕАЭС либо другие интеграционные группировки, или же в реальных конкурентов доллару превратятся криптовалюты, покажет время.

Библиографический список:

1. Буторина О.В. Международные валюты: интеграция и конкуренция. — М.: Деловая литература, 2003. — 368 с.
2. Кондратов Д.И. Есть ли будущее у евро // Финансы и кредит. — 2013. — Т. 19. — № 8. — С. 101–115.
3. Королев И.С. Доллар, рубль и другие валюты // Финансовый бизнес. — 2009. — № 6. — С. 70–72.
4. Кузнецов А.В. Проблемы интеграции России в мировую финансовую систему // Мировая экономика и международные отношения. — 2015. — № 6. — С. 88–89.
5. Пищик В.Я. Евро и доллар США. Конкуренция и партнерство в условиях глобализации. — М.: Консалтбанкир, 2002. — 304 с.
6. Пищик В.Я. Процесс становления евро: проблемы и перспективы // Деньги и кредит. — 1968. № 6. — С. 42–50.
7. Хмыз О.В. Валютные союзы снова в моде // Банковское дело. — 2009. — № 1. — С. 40–43.
8. Хмыз О.В. Валютный компонент мировой финансовой архитектуры // Банковское дело. — 2011. — № 10. — С. 16–20.
9. Хмыз О.В. Проблемы реформирования мировой валютно-финансовой архитектуры // Экономика. Налоги. Право. — 2016. — Т. 9. — № 2. — С. 30–35.
10. Швейцария собралась платить всем гражданам по 2250 евро в месяц [Электронный ресурс], — <https://www.interfax.ru/world/492477> — статья в интернете.
11. Шмелев В.В. Мировое значение французского франка // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. — 2015. — № 4. — С. 104–111.
12. Шмелев В.В. Коллективные валюты: от счетных единиц к международным деньгам. — М.: Финансы и статистика, 1990. — 157 с.
13. Шмелев В.В. Экономические группировки развивающихся стран: экономико-статистический справочник. — М.: Мысль, 1984. — 215 с.

Экономический анализ результатов интеллектуальной деятельности

Ю.Ю. Лашманова,

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Оренбургского государственного университета

Аннотация: основной задачей управления инновационным потенциалом является обеспечение его эффективного использования, а так же целенаправленного обновления и развития. Обоснованное и адекватное управленческое воздействие на процесс функционирования и совершенствования инновационного потенциала требует надежной и объективной информации о наличии и состоянии отдельных элементов инновационного потенциала, важнейшим из которых выступают научно-исследовательские и интеллектуальные ресурсы, включающие, в свою очередь, объекты результатов интеллектуальной деятельности. Поставщиком такой информации выступает экономический анализ. В статье описана разработанная автором методика анализа результатов интеллектуальной деятельности, на основе данных которого появляется возможность принятия обоснованных управленческих решений, нацеленных на развитие инновационного потенциала предприятия.

Ключевые слова: анализ, инновационный потенциал, развитие, результаты интеллектуальной деятельности, управление.

Economic analysis of results of intellectual activity

Yu.Yu. Lashmanova,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Accounting, Analysis and Audit of Orenburg State University

Abstract: the main task of managing innovative potential is to ensure its effective use, as well as targeted updating and development. A justified and adequate managerial impact on the functioning and improvement of innovative potential requires reliable and objective information about the presence and condition of individual elements of innovative potential, the most important of which are research and intellectual resources, which, in turn, include objects of intellectual activities. The supplier of such information is economic analysis. The article describes a methodology developed by the author for analyzing the results of intellectual activity, on the basis of which it becomes possible to make informed management decisions aimed at developing the innovative potential of the enterprise.

Keywords: analysis, innovative potential, development, results of intellectual activity, management.

Мировой опыт свидетельствует, что устойчивое развитие производства и поддержание его конкурентоспособности в долгосрочной перспективе определяется инновациями. Важнейшей комплексной характеристикой способности предприятия к внедрению и осуществлению инноваций выступает его инновационный потенциал. Его величина, состояние и способность к развитию — необходимое условие осуществления инноваций. Формирование полноценной структуры инновационного потенциала и его целенаправленное развитие обеспечивается созданием и функционированием эффективной системы управления. Под управлением инновационным потенциалом понимается постоянное, осознанное, целенаправленное воздействие на процессы его функционирования и развития посредством наиболее эффективного использования составляющих его элементов [3, 8, 9, 15].

Результативность системы управления определяется способностью к глубокому изучению изменений, происходящих в управляемой системе. Другими словами, текущее управление инновационным потенциалом предприятия, а

так же принятие взвешенных, нестандартных управленческих решений на перспективу возможно только на базе результатов экономического анализа. Анализ составляет информационное обеспечение управления — на основе его результатов существует возможность определения тенденций развития инновационного потенциала; обоснования и выбора текущих и стратегических планов; обеспечение корректности и оптимальности планирования; контроля выполнения планов. Анализ позволяет осуществлять обработку и упорядочение информации о наличии и эффективности использования отдельных элементов инновационного потенциала [5, 11, 13].

В общем виде процесс создания инновационной продукции состоит из следующих этапов: проведение фундаментальных научных исследований, результатом которых должно явиться получение уникальной разработки (изобретения); проведение исследований прикладного характера; экспериментальные разработки и коммерциализация нововведения. Перечисленные этапы в концентрированном виде объединяют научно-исследовательские

и интеллектуальные ресурсы, именно поэтому они являются неотъемлемым и важнейшим элементом инновационного потенциала предприятия.

В состав научно-исследовательских и интеллектуальных ресурсов, наряду с научно-исследовательскими, опытно-конструкторскими и опытно-технологическими работами; научными открытиями и рационализаторскими предложениями, обязательным компонентом нами включены результаты интеллектуальной деятельности.

Согласно ст. 1225 ГК РФ к результатам интеллектуальной деятельности (РИД), применительно к специфике деятельности промышленного предприятия можно отнести: изобретения; полезные модели; промышленные образцы; секреты производства (ноу-хау); знаки обслуживания; коммерческие обозначения; наименования мест происхождения товаров; товарные знаки; фирменные наименования [1, 7, 12].

Согласно гл. 76 Гражданского кодекса РФ последние пять из перечисленных объектов РИД относятся к средствам индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий, приравненные к результатам интеллектуальной деятельности [1].

Детальная, точная и исчерпывающая информация о наличии, структуре, динамике, движении, состоянии и эффективности использовании результатов интеллектуальной деятельности, позволяет руководству предприятия наиболее точно определить пути повышения результативности их применения, что, в свою очередь, предопределяет рост эффективности функционирования инновационного потенциала предприятия в целом, в процессе текущего и стратегического управления. Такую информацию можно получить только по результатам проведения всестороннего и тщательного экономического анализа РИД. Разработанная автором методика анализа результатов интеллектуальной деятельности включает этапы, указанные на рисунке [5, 11, 13].

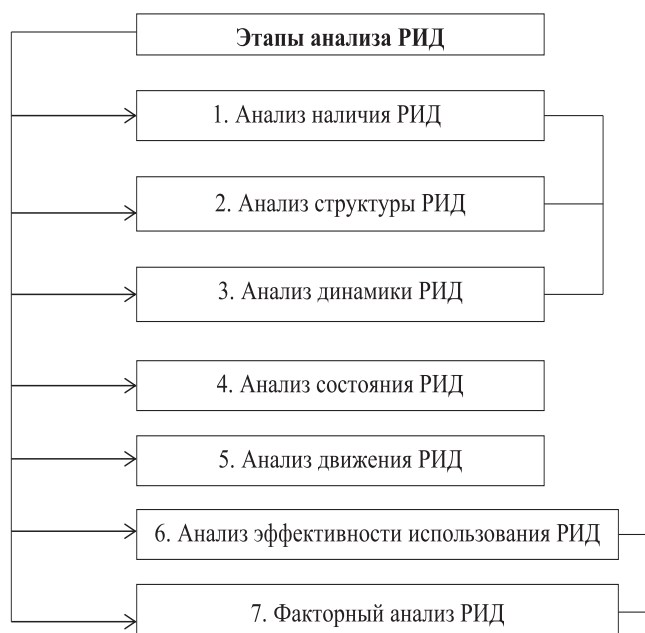


Рисунок. Этапы анализа результатов интеллектуальной деятельности

Первый этап — анализ *наличия* результатов интеллектуальной деятельности предусматривает количественную характеристику наличия отдельных видов ресурсов (количество патентов, свидетельств) в натуральном измерении и их стоимостную оценку, по которой объекты приняты на учет.

При анализе *структуры* — на втором этапе — рассчитывается удельный вес отдельных видов объектов результатов интеллектуальной деятельности в общей их стоимости.

В дальнейшем структуру объектов результатов интеллектуальной деятельности рекомендуем оценить в разрезе следующих признаков:

- по видам РИД, с выделением исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации в обобщенном выражении, с дальнейшей детализацией по видам результатов интеллектуальной деятельности (патенты на изобретения, полезные модели, на промышленные образцы, прав на секреты производства) и средств индивидуализации (свидетельства о регистрации знаков обслуживания, наименования мест происхождения товаров, о регистрации товарных знаков, государственной регистрации фирменных наименований и прав на коммерческие обозначения). Затем предлагается рассчитать структуру отдельных видов только исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и провести отдельный анализ структуры прав на средства индивидуализации;
- по степени использования (функционирующие объекты, применение которых приносит доход в настоящее время; нефункционирующие, но перспективные объекты). Анализ рекомендуется проводить в разрезе исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации в обобщенном выражении, и затем по отдельным видам результатов интеллектуальной деятельности и средствам индивидуализации;
- по источникам поступления: приобретение за плату, создание специалистами предприятия, получение в качестве вклада в уставный капитал; безвозмездное получение. Анализ проводится с выделением исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации в обобщенном выражении и в разрезе их отдельных видов;
- сроком действия права (в годах) с выделением исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации в обобщенном выражении и в разрезе их отдельных видов;
- по способу распоряжения правами на приобретенные результаты интеллектуальной деятельности (объекты, на которые имеются исключительные права; приобретенные по лицензионным (сублицензионным) договорам или договорам коммерческой концессии): в обобщенном

выражении и по видам;

- по способу использования прав на результаты интеллектуальной деятельности (находящиеся в собственном пользовании, переданные по лицензионным (сублицензионным) договорам или договорам коммерческой концессии): в обобщенном выражении и по видам.

На третьем этапе мы предлагаем проводить анализ динамики РИД, который предполагает сравнение показателей их наличия на конец каждого исследуемого года с расчетом отклонений в абсолютном и относительном

выражениях.

С целью углубления анализа результатов интеллектуальной деятельности, принятых на учет в качестве нематериальных активов, также рекомендуется рассчитать показатели, представленные в табл. 1.

Анализ состояния результатов интеллектуальной деятельности, признанных объектами НМА и их технико-экономического использования дает возможность руководству проследить состояние и полноту использования результатов интеллектуальной деятельности в производственном процессе, соблюдение новых технологических решений

Таблица 1

Дополнительные показатели оценки наличия, структуры и динамики результатов интеллектуальной деятельности

Показатель	Алгоритм расчета
Индекс роста результатов интеллектуальной деятельности	$\frac{РИД_к}{РИД_н}$ РИД _{н'} — балансовая стоимость результатов интеллектуальной деятельности, соответственно на начало и конец отчетного периода на начало и конец отчетного периода
Темп прироста результатов интеллектуальной деятельности	$\frac{РИД_к}{РИД_н} * 100 - 100$
Отношение результатов интеллектуальной деятельности к абсолютному приросту валюты баланса	$\frac{РИД_к - РИД_н}{ВБ_к - ВБ_н} * 100$ ВБ _{к'} ВБ _н — величина валюты баланса соответственно на конец и начало анализируемого периода
Средний абсолютный прирост среднегодовой остаточной стоимости результатов интеллектуальной деятельности	$\frac{РИД_i - РИД_б}{i - 1}$ РИД _i — среднегодовая остаточная стоимость РИД в периоде i; РИД _б — среднегодовая остаточная стоимость РИД в базовом периоде
Средний темп роста среднегодовой остаточной стоимости результатов интеллектуальной деятельности	$\sqrt[i-1]{\frac{РИД_i}{РИД_б}}$
Удельный вес результатов интеллектуальной деятельности в валюте баланса или коэффициент реальной стоимости результатов интеллектуальной деятельности	$\left(\frac{(РИД_н + РИД_к)}{2} / \frac{(ВБ_н + ВБ_к)}{2} \right) * 100$
Удельный вес результатов интеллектуальной деятельности в составе внеоборотных активов	$\left(\frac{(РИД_н + РИД_к)}{2} / \frac{(ВА_н + ВА_к)}{2} \right) * 100$ ВА _{н'} ВА _к — стоимость внеоборотных активов соответственно на начало и конец анализируемого периода

(технологических карт, нормативных показателей).

Для оценки состояния результатов интеллектуальной деятельности рассчитывают показатели, представленные в табл. 2.

Завершающим и существенным этапом анализа эффективности использования результатов интеллектуальной деятельности предприятия является расчет резервов повышения эффективности использования и

Таблица 2

Показатели оценки состояния результатов интеллектуальной деятельности как объектов НМА

Показатель	Алгоритм расчета
Коэффициент износа или использования результатов интеллектуальной деятельности	$\frac{A_{н(к)}}{РИД_{н(к)}}$ <p>$A_{н(к)}$ — амортизация РИД на начало (конец) года; $РИД_{н(к)}$ — первоначальная стоимость РИД на начало (конец) года</p>
Коэффициент годности или остаточной стоимости результатов интеллектуальной деятельности	$\frac{1 - K_{и}; \quad (РИД_{н(к)} - A_{н(к)})}{РИД_{н(к)}}, \quad \frac{РИД_{ост н(к)}}{РИД_{н(к)}}$ <p>$K_{и}$ — коэффициент износа или коэффициент использования РИД; $РИД_{ост н(к)}$ — остаточная стоимость РИД на начало (конец) года</p>
Коэффициент морального старения результатов интеллектуальной деятельности	$1 - \frac{СДОД_{расч}}{СДОД_{ном}}$ <p>$СДОД_{расч}$ — срок действия охранного документа на дату расчета; $СДОД_{ном}$ — номинальный срок действия охранного документа</p>
Скорость исчерпания результатов интеллектуальной деятельности	$1 - \frac{T_{э}}{T_{н}}$ <p>$T_{э}$ — эффективный возраст РИД; $T_{н}$ — срок действия охранного документа на объект РИД</p>

Анализ движения результатов интеллектуальной деятельности позволяет проследить динамику внедрения интеллектуальной продукции на предприятии.

При анализе выбытия РИД, учитываемых на балансе предприятия в качестве объектов НМА, объекты группируют в разрезе причин выбытия: окончание срока действия охранного документа; продажа (реализация) исключительных прав или уступка исключительного права пользования; безвозмездная передача объектов. Показатели оценки движения результатов интеллектуальной деятельности представлены в табл. 3.

Анализ эффективности использования результатов интеллектуальной деятельности представляет собой часть анализа эффективности использования активов предприятия в целом, такой анализ направлен на увеличение прибыли предприятия за счет рационального использования объектов результатов интеллектуальной деятельности в частности и научно-исследовательских и интеллектуальных ресурсов в целом. Анализ предполагает расчет сводных стоимостных показателей (табл. 4), рассматриваемых во взаимосвязи и взаимозависимости [4, 6, 10, 14].

оценка влияния их использования на финансовое состояние предприятия. В связи с этим большое значение имеет применение различных приемов факторного анализа. Факторные модели предполагают изучение влияния отдачи объектов результатов интеллектуальной деятельности, их оборачиваемости, доли в общем размере капитала предприятия, средней стоимости, доходности на их рентабельность, на оборачиваемость капитала, уровень внутрипроизводственной отдачи, выручку от реализации продукции, производительность труда, прибыль предприятия. Факторные модели, рекомендуемые к применению в процессе анализа эффективности использования объектов результатов интеллектуальной деятельности, представлены в табл. 5 [4, 6, 10, 14].

Факторный анализ с использованием приведенных моделей проводится с применением методов абсолютных разниц или цепных подстановок (модели 1–4), интегральным методом (модель 5), методом абсолютных разниц (модель 6).

Эффективность принятых управленческих решений определяется качеством проведенных аналитических исследований, дающих четкое представление

о тенденциях и характере происходящих изменений. Разработанная методика позволяет достаточно глубоко и всестороннее изучить состояние объектов РИД. Полученная система информации составляет основу для принятия взвешенных управленческих решений, направленных на повышение эффективности их использования и выявления резервов дальнейшего роста [3, 8, 9, 15].

Основным источником информации проведения описанных этапов анализа являются данные бухгалтерского учета, но некоторые показатели могут быть получены только по данным управленческого учета, основной проблемой которого является отсутствие четкой группировки и несоответствие ее представления целям проводимого анализа. В этой связи подготовительный этап анализа осложняется необходимостью сбора и

группировки разрозненной информации из различных учетных источников. Требуется разработка удобного регистра управленческого учета, содержащего детальную информацию о способах поступления, видах и об особенностях использования отдельных результатов интеллектуальной деятельности.

Кроме того, целям проведения анализа так же не в полной мере отвечает существующая система аналитического учета результатов интеллектуальной деятельности, что вызывает потребность разработки и одновременного приспособления ее к особенностям разработанной методики анализа результатов интеллектуальной деятельности.

Указанные положения определяют направления дальнейших научных исследований по данной теме. •

Таблица 3

Показатели оценки движения результатов интеллектуальной деятельности

Показатель	Алгоритм расчета
Коэффициент поступления результатов интеллектуальной деятельности	$\frac{РИД_{п}}{РИД_{к}}$ $РИД_{п}$ — первоначальная стоимость РИД, поступивших в течение года; $РИД_{к}$ — первоначальная стоимость РИД на конец года
Коэффициент обновления результатов интеллектуальной деятельности	$\frac{РИД_{пн}}{РИД_{к}}$ $РИД_{пн}$ — первоначальная стоимость новых РИД, поступивших в течение года
Скорость обновления результатов интеллектуальной деятельности	$\frac{C_{обесц} * T_{н}}{1/K_{вв}}$ $C_{обесц}$ — скорость исчерпания (обесценения) РИД; $T_{н}$ — срок действия охранного документа на объект РИД; $K_{вв}$ — коэффициент ввода в действие РИД
Коэффициент стабильности результатов интеллектуальной деятельности	$\frac{(РИД_{н} - РИД_{в})}{РИД_{н}}$ $РИД_{н}$ — первоначальная стоимость РИД на начало (конец) года; $РИД_{в}$ — первоначальная стоимость РИД, выбывших в течение года
Коэффициент выбытия результатов интеллектуальной деятельности	$\frac{РИД_{в}}{РИД_{н}}$
Коэффициент срока полезного использования результатов интеллектуальной деятельности	$\frac{РИД_{н}}{РИД_{в}} * \frac{1}{K_{в}}$ $K_{в}$ — коэффициент выбытия РИД
Индекс соотношения коэффициентов обновления и выбытия результатов интеллектуальной деятельности	$\frac{K_{о}}{K_{в}}$ $K_{о}$ — коэффициент обновления РИД
Коэффициент новизны результатов интеллектуальной деятельности или интенсивности обновления результатов интеллектуальной деятельности	$\frac{РИД_{п}}{РИД_{в}}$
Показатель качества результатов интеллектуальной деятельности	$\frac{C_{обновл}}{C_{обесц}}$ $C_{обновл}$ — скорость обновления РИД

Таблица 4

Показатели эффективности использования результатов интеллектуальной деятельности предприятия

Показатель	Алгоритм расчета
Уровень внутривыпускной отдачи результатов интеллектуальной деятельности	$\frac{ВДП_{РИД}}{РИД_{и}}$ ВДП _{РИД} — валовой доход, от продажи продукции, произведенной на основе или с использованием РИД; РИД _и — средняя стоимость указанных РИД
Коэффициент полноты использования результатов интеллектуальной деятельности в пространстве	$\frac{РИД_{ф}}{(РИД_{ф} + РИД_{нф})}$ РИД _ф — стоимость функционирующих РИД; РИД _{нф} — стоимость нефункционирующих РИД
Коэффициент использования результатов интеллектуальной деятельности по времени работы	$\frac{ФВ_{р}}{ФВ_{к}}$ ФВ _р — рабочий фонд времени; ФВ _к — календарный фонд времени
Коэффициент экстенсивного использования результатов интеллектуальной деятельности	$K_{ип} * K_{ив}$ K _{ип} — коэффициент полноты использования РИД в пространстве; K _{ив} — коэффициент использования РИД по времени работы
Коэффициент интенсивности эксплуатации результатов интеллектуальной деятельности	$\frac{В_{зф}}{ФВ_{р}}$ В _{зф} — среднее фактическое время занятости РИД в производственной сфере
Коэффициент интегрального использования результатов интеллектуальной деятельности	$K_{эи} * K_{из}$ K _{эи} — коэффициент экстенсивного использования РИД; K _{из} — коэффициент интенсивности эксплуатации РИД
Доля дохода от применения результатов интеллектуальной деятельности в производстве продукции	$\frac{Д_{РИД}}{Д}$ Д _{РИД} — доход от применения РИД в производстве продукции; Д — общая величина дохода от производства продукции
Срок окупаемости инвестиций в объекты результаты интеллектуальной деятельности	$\frac{И_{РИД}}{\Delta П_{РИД}}$ И _{РИД} — объем инвестиций в объекты РИД; И _{РИД} — прирост прибыли, вызванный использованием объектов РИД
Коэффициент научно-технического риска результатов интеллектуальной деятельности	$\frac{Пв}{О\Delta П_{РИД}}$ Пв — вероятные (возможные) потери от нововведений; ОΔП _{РИД} — ожидаемый прирост прибыли, вызванный использованием РИД

Уровень коммерческой отдачи результатов интеллектуальной деятельности	$\frac{ВД_{РИД}}{РИД_{сг}}$ $ВД_{РИД}$ — валовой доход от коммерческого использования объектов РИД; $РИД_{сг}$ — средняя стоимость указанных объектов РИД
Отдача (оборачиваемость) результатов интеллектуальной деятельности	$\frac{В_p}{РИД_{сг}}$ $В_p$ — выручка от реализации продукции (работ, услуг); $РИД_{сг}$ — среднегодовая стоимость объектов РИД
Емкость результатов интеллектуальной деятельности	$\frac{РИД_{сг}}{В_p}$ $1/O_{РИД}$ $O_{РИД}$ — отдача РИД
Относительная экономия результатов интеллектуальной деятельности	$\frac{РИД_1 - РИД_0 * I_{пр}}{РИД_0}$ $РИД_1, РИД_0$ — среднегодовая стоимость РИД в отчетном и базисном периодах соответственно; $I_{пр}$ — индекс по продукции
Амортизационная емкость результатов интеллектуальной деятельности	$\frac{А}{O_p}$ $А$ — амортизация объектов РИД, начисленная за отчетный период; O_p — объем выпущенной продукции
Рентабельность (доходность) результатов интеллектуальной деятельности	$\frac{П}{РИД_{сг}}$ $П$ — прибыль (балансовая, чистая или от продаж) предприятия
	$\frac{П_б}{З_{РИД}}$ $П_б$ — балансовая прибыль, полученная от принятого варианта использования объекта РИД; $З_{РИД}$ — затраты, необходимые для создания и использования РИД
Индивидуальная рентабельность результатов интеллектуальной деятельности	$\frac{П_{иРИД}}{РИД_{и}}$ $П_{иРИД}$ — прибыль от продажи продукции, полученная от использованием конкретного объекта РИД; $РИД_{и}$ — стоимость конкретного объекта РИД
Прибыль на рубль вложенного капитала в объекты результатов интеллектуальной деятельности	$\frac{П_{РИД}}{РИД_{сг}}$ $П_{РИД}$ — прибыль, полученная от использования объектов РИД
Коэффициент готовности результатов интеллектуальной деятельности	$\frac{\sum_{i=1}^n Z_n}{(\sum_{j=1}^n Z_n + \sum_{j=1}^m Z_m)}$ n — количество подготовленных к коммерческой реализации объектов РИД в отчетном периоде; Z_n — соответствующие элементы затрат по i -му объекту РИД; m — количество неготовых к коммерческой реализации объектов РИД в отчетном периоде; Z_m — соответствующие элементы затрат по j -му объекту РИД

Экономический эффект использования лицензий и ноу-хау за период	$\sum_{t=0}^T \frac{R_t - S_t}{(1+r)^t}$ <p> T — период использования лицензии; R_t — стоимостная оценка результата использования лицензионной технологии в году t; S_t — затраты, связанные с использованием лицензионной технологии в году t; r — ставка дисконтирования </p>
---	--

Таблица 5

Факторные модели анализа эффективности использования объектов результатов интеллектуальной деятельности

	Факторная модель
1. Факторная модель изменения рентабельности объектов результатов интеллектуальной деятельности от изменения рентабельности продаж и отдачи объектов результатов интеллектуальной деятельности	$R_{\text{РИД}} = R_{\text{пр}} * O$ <p> $R_{\text{РИД}}$ — рентабельность объектов РИД; $R_{\text{пр}}$ — рентабельность продаж; O — отдача объектов РИД </p>
2. Факторная модель зависимости оборачиваемости капитала от изменения оборачиваемости объектов результатов интеллектуальной деятельности и их доли в общем размере капитала предприятия	$O_k = O_{\text{РИД}} * Y_{\text{РИД}}$ <p> O_k — оборачиваемость капитала; $O_{\text{РИД}}$ — оборачиваемость объектов РИД; $Y_{\text{РИД}}$ — доля РИД в общем размере капитала предприятия </p>
3. Факторная модель влияния изменения валового дохода от продажи машиностроительной продукции на основе или с использованием результатов интеллектуальной деятельности и средней стоимости указанных результатов на уровень внутрипроизводственной отдачи	$Y_{\text{во}} = \text{ВДП}_{\text{РИД}} / \text{РИД}_i$ <p> $Y_{\text{во}}$ — уровень внутрипроизводственной отдачи; $\text{ВДП}_{\text{РИД}}$ — валовой доход, полученный от продажи продукции на основе или с использованием РИД; РИД_i — средняя стоимость указанных РИД </p>
4. Факторная модель влияния изменения оборачиваемости объектов результатов интеллектуальной деятельности и их среднегодовой стоимости на выручку от реализации машиностроительной продукции	$B_p = O_{\text{РИД}} * \text{РИД}_{\text{сг}}$ <p> B_p — выручка от реализации продукции; $\text{РИД}_{\text{сг}}$ — среднегодовая стоимость объектов РИД </p>

<p>5. Факторная модель влияния изменения производительности труда от уровня отдачи объектов результатов интеллектуальной деятельности и уровня интеллектуальности труда</p>	$P_T = O * K_{ит}$ <p>P_T — производительность труда; O — отдача объектов РИД; $K_{ит}$ — коэффициент интеллектуальности труда</p>
<p>6. Факторная модель влияния изменения уровня доходности объектов результатов интеллектуальной деятельности и их среднегодовой стоимости на изменение прибыли предприятия</p>	$P = D * РИД_{сг}$ <p>P — прибыль предприятия; D — доходность объектов РИД; $РИД_{сг}$ — среднегодовая стоимость объектов РИД</p>

Библиографический список:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 № 230-ФЗ. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_64629/2a4870fda21fdffc70bade7ef80135143050f0b1/.
2. Вертий Б.Д. Определение показателей эффективности НИОКР // Экономика и управление. — 2019. — № 8 (57). — С. 222–227.
3. Герасимов Б.Н. Управление инновационным потенциалом организации. — Самара: Изд-во НОАНО ВПО СИБиУ, 2009. — 222 с.
4. Голубев Ф. В. Аудит эффективности использования нематериальных активов организации: аналитика и диагностика // Экономический анализ: теория и практика. — 2007. — № 21. — С. 57–68.
5. Ендовицкий Д.А. Экономический анализ активов организации: учебник. — М.: Эксмо, 2009. — 607 с.
6. Кнухова М.З. Анализ эффективности использования нематериальных активов // Бухгалтерский учет. — 2008. — № 2. — С. 76–79.
7. Медведева Л.Н. Бухгалтерский и управленческий учет нематериальных активов // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. — 2010. — № 11 (143). — С. 16–22.
8. Новичкова Н.Г., Манасарян К.С. Аналитическое обоснование управленческих решений по использованию нематериальных активов // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. — 2009. — № 1. — С. 11–16.
9. Пестунов М.А. Управление интеллектуальной собственностью: монография. Челябинск: ЧелГУ, 2006. — 409 с.
10. Прокопьева Ю.В. Комплексный анализ эффективности использования нематериальных активов // Экономический анализ: теория и практика. — 2013. — № 29 (332). — С. 45–57.
11. Пучков Н.Н. Основные показатели, используемые для отражения состояния нематериальных активов в ходе анализа финансовой отчетности предприятия. Интерпретация в табличном процессоре Microsoft Excel // Вестник академии. — 2010. — № 3. — С. 48–50.
12. Рыбалтовская Н.К. Особенности бухгалтерского и налогового учета результатов интеллектуальной деятельности // Имущественные отношения в РФ. — 2012. — № 7 (130). — С. 45–59.
13. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: учеб. пособие. — 4-е изд. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 384 с.
14. Сайфулин Р. Анализ эффективности использования нематериальных активов // Экономика и жизнь. — 1995. — № 27. — С. 18–20.
15. Соменкова Н.С. Управление инновационным потенциалом промышленного предприятия // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. — 2011. — № 3 (1). — С. 243–245.

Влияние долга домохозяйств на макроэкономические показатели и рост российской экономики¹

В.В. Понкратов,

к.э.н., директор Центра финансовой политики Департамента общественных финансов, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,

А.К. Караев,

д.т.н., профессор, г.н.с. Центра финансовой политики Департамента общественных финансов, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,

А.Н. Воронцов,

н.с. Центра финансовой политики Департамента общественных финансов, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: в статье проведен анализ динамики доходов и долга российских домохозяйств с 2010-го по 2018 г. Сделан вывод об ограничении основанного на доходах потребительского спроса в агрегаторе ВВП, что ведет к замедлению экономического роста. Сформулирована гипотеза, что в условиях ограниченного роста реальных располагаемых доходов населения и близкой к предельному уровню долговой нагрузки домохозяйств роль основного драйвера экономического роста должно взять на себя государство. Для этого необходимо таргетировать экономический рост, а не дефицит бюджета.

Ключевые слова: долг домохозяйств, дефицит бюджета, экономический рост, балансовая рецессия.

Effects of household debt on macroeconomic indicators and economic growth in Russia

V.V. Ponkratov,

PhD of Economics, Director of the Financial Policy Center of the Department of Public Finance, Financial University under the Government of the Russian Federation,

A.K. Karaev,

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

A.N. Vorontsov,

Researcher of the Financial Policy Center of the Department of Public Finance, Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the article analyzed the dynamics of income and debt of Russian households from 2010 to 2018. It concluded that the income-based consumer demand in the GDP aggregator is limited, which leads to a slowdown in economic growth. It is hypothesized that in conditions of limited growth of real disposable incomes of the population and close to the limit level of household debt burden, the role of the main driver of economic growth should be assumed by the state. This requires targeting economic growth, not budget deficits.

Keywords: household debt, budget deficit, economic growth, balance sheet recession.

Для анализа экономической ситуации в России темп роста реальной заработной платы (рис. 2); рост за последние 10 лет обратимся к динамике следующих показателей: ежегодный темп роста ВВП (рис. 1); (рис. 4).
долга домохозяйств (рис. 3); счет текущих операций

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

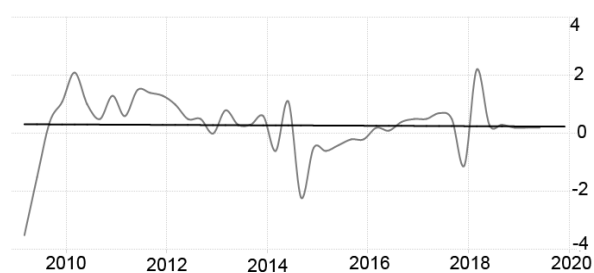


Рис. 1. Динамика ежегодного темпа роста ВВП России в 2009–2019 гг. и его тренд до 2020 г., % [15]

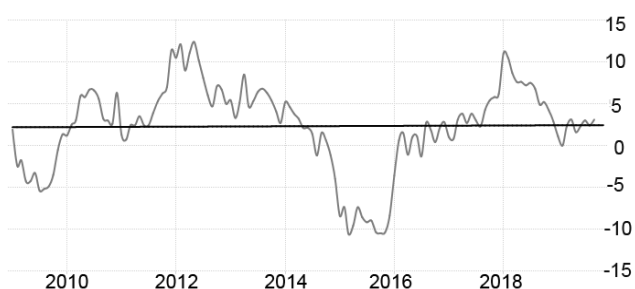


Рис. 2. Динамика роста реальной заработной платы в России в 2009–2019 гг. и ее тренд до 2020 г., % [15]

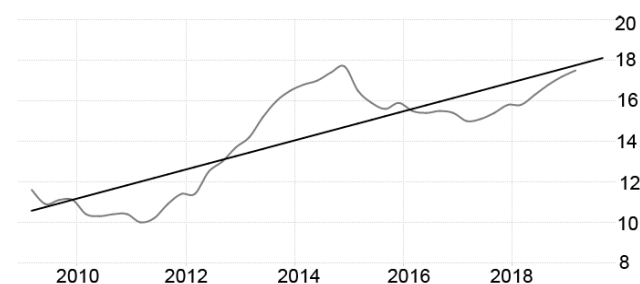


Рис. 3. Динамика роста долга домохозяйств России к ВВП в 2009–2019 гг. и его тренд до 2020 г., % [15]

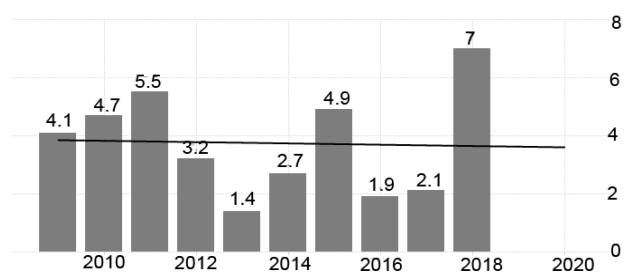


Рис. 4. Динамика текущего счета России к ВВП, 2009–2018 гг. и его тренд до 2020 г., % [15]

Как следует из анализа рисунков, за последние 10 лет: среднегодовой темп роста ВВП чуть выше 1% (рис. 1); практически отсутствует рост реальной заработной платы (рис. 2) на фоне существенного роста долга домохозяйств (рис. 3) и постепенно падает спрос на экспортную продукцию — снижается счет текущих операций (рис. 4).

Таким образом, в российской экономике на протяжении уже более десяти лет наблюдается кризисное

и застойное состояние, а действие текущей версии бюджетного правила усугубляет его глубинные причины [8]. Корни такого состояния российской экономики находятся в наблюдаемой тенденции недостаточного роста совокупного спроса: $Y = C + I + G + (X - I_m)$, главной причиной которого, на фоне неизменных пропорций государственных расходов (G) и постепенного снижения чистого экспорта ($X - I_m$), является отсутствие роста трудовых доходов, что соответственно ограничило основанный на доходах потребительский спрос (C), что в свою очередь неизбежно оказало отрицательное воздействие на частные инвестиции (I) [14].

Негативное влияние на совокупный спрос, вызванное ухудшением распределения функциональных доходов, усугубляется ростом разрыва в уровнях личного дохода, когда доля самых богатых домохозяйств в совокупных доходах заметно повысилась, а такие домохозяйства традиционно тратят меньшую часть своих доходов и сберегают большую их часть [2]. Политика, ставящая целью устранения дефицита спроса с помощью денежной экспансии, усилила эти тенденции [3]. Однако вместо того, чтобы стимулировать инвестиции в производственную деятельность, такая политика вызывает рост инвестиций в финансовые активы, что стимулирует протекание спекулятивных процессов и ухудшает структуру распределения богатства, не способствуя устранению стагнации доходов большинства населения [16].

Численная оценка элементов использования ВВП по данным Росстата [11] (структура ВВП «по расходам») показала, что расходы на конечное потребление домашних хозяйств занимают наибольший удельный вес в ВВП по элементам использования, составляя приблизительно половину общей суммы ВВП, поэтому от состояния и поведения сектора домашних хозяйств во многом зависит и поведение ВВП в целом [9]. Именно домохозяйства являются основным драйвером внутреннего спроса — резкое сокращение доходов населения в конечном итоге спровоцирует и резкое сокращение внутреннего спроса на товары и услуги, что, в свою очередь, негативным образом повлияет на отрасли и сектора национальной экономики и в конечном итоге отрицательным образом скажется на экономическом росте и динамике ВВП.

Вместе с тем, по данным Банка России [10] в секторе домохозяйств в последние годы наблюдаются крайне тревожные тенденции, связанные с резким увеличением долга домашних хозяйств и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства (табл. 1) — за последние 2,5 года произошло увеличение данного показателя в абсолютном выражении более чем в 1,5 раза, при этом, если в 2016 г. общая сумма долга домашних хозяйств и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства составила 13,7% ВВП, то по итогам 2018 г. она увеличилась до 15,5% ВВП.

Таблица 1

Динамика долга домашних хозяйств в 2016–2019 гг., млрд руб.

Показатель	2015	2016	2017	2018	01.08.2019
ВВП, в текущих ценах, млрд руб.	83094,3	86014,2	92101,3	103875,8	
Долг домашних хозяйств и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства (НКООДХ), итого: сумма, млрд руб.	11647,1	11755,7	13168,7	16065,2	17961,7
в процентах ВВП, %	14,0	13,7	14,3	15,5	
изменение к предыдущему году, %		0,93	12,02	22,00	11,80

Источник: составлено авторами по данным [10]

В таблице 2 представлена информация о динамике показателей баланса домашних хозяйств в последние 3 года по данным Банка России [12]. Анализируя динамику показателей баланса домашних хозяйств, необходимо обратить внимание на резкий рост обязательств домашних хозяйств (показатель F.4), который произошел вследствие роста кредитов и займов, сумма которых

за 2017–2018 гг. выросла в 6 раз по сравнению с 2016 г. при том, что уровень финансовых активов в целом и наиболее ликвидной их составляющей — наличной валюты и депозитов не претерпел существенного увеличения и, более того, после некоторого роста в 2017 г., в 2018 г. снизился по сравнению с предыдущим годом.

Таблица 2

Динамика показателей баланса домашних хозяйств в 2016–2018 гг., млн руб.

Показатель		2016	2017	2018
Финансовые активы		5 000 236	5 868 296	5 429 444
F.1	Монетарное золото и специальные права заимствования	0	0	0
F.2	Наличная валюта и депозиты	3 501 054	3 918 046	3 623 202
F.3	Долговые ценные бумаги	10 630	279 476	193 403
F.4	Кредиты и займы	28 575	59 961	154 526
F.5	Акции и прочие формы участия в капитале	685 934	840 833	720 515
F.6	Страховые и пенсионные резервы	659 025	700 571	602 971
F.8	Дебиторская задолженность	115 018	69 409	134 827
Обязательства		665 205	1 956 707	2 885 722
F.1	Монетарное золото и специальные права заимствования	0	0	0
F.2	Наличная валюта и депозиты	0	0	0
F.3	Долговые ценные бумаги	-418	-4	-550
F.4	Кредиты и займы	507 653	1 865 823	2 909 347
F.5	Акции и прочие формы участия в капитале	0	0	0
F.6	Страховые и пенсионные резервы	0	0	0
F.8	Дебиторская задолженность	157 970	90 888	-23 075
Чистое кредитование (+), чистое заимствование (-)		4 335 031	3 911 583	2 543 722

Источник: составлено авторами по данным [12]

Необходимо также обратить внимание на устойчивую негативную динамику показателя чистого кредитования, что характеризует большие темпы сокращения собственных активов у населения, размещаемых в форме

различных видов обязательств: в виде денежных сбережений, инвестиций, имущественных и других видов вложений, — и создает угрозу стремительного ухудшения финансового и материального благополучия населения.

В то же время сформировавшиеся за последние 10–15 лет потребительские предпочтения и типы поведения населения становится все труднее удовлетворять сложившимся в последние годы уровнем зарплат, что также является фактором, побуждающим значительную часть домохозяйств прибегать к различным типам кредитов и займов.

В условиях отсутствия существенного и устойчивого роста реальной заработной платы, которая является главным источником доходов домохозяйств, а также вследствие кризисных потрясений 2014–2016 гг., домохозяйства испытывают серьезный дефицит денежных средств для удовлетворения спроса на товары и услуги. Недостаточные текущие доходы, а также отложенный вследствие кризиса спрос, создает предпосылки для спроса со стороны населения на кредитные ресурсы на финансовом рынке, который удовлетворяется достаточно широким спектром соответствующих предложений со стороны банков [5]. В результате, в условиях нестабильных доходов и растущей задолженности по кредитам и займам происходит резкий рост задолженности домохозяйств перед кредитными организациями, что увеличивает риски неплатежеспособности заемщиков и невозврата кредитов.

Дальнейшее усугубление сложившейся ситуации при условии сохранения наблюдаемой в последние годы динамики задолженности домохозяйств, создает угрозу развития в России долгового кризиса вследствие массовой неплатежеспособности заемщиков. Это может оказать крайне негативное влияние на внутренний спрос и в конечном итоге, вместо ожидаемого экономического роста, привести к рецессии уже в ближайшие годы.

Необходимо обратить внимание на то, что резкий рост задолженности домохозяйств начался с 2017 г. после того, как Минфином РФ начала реализовываться новая конструкция бюджетных правил сначала в виде переходных положений, а с 01.01.2018 г. в форме законодательно закреплённой новой конструкции бюджетных правил, объединения Резервного фонда и Фонда национального благосостояния и установления цены отсечения на уровне 40 долл./баррель [7].

Таким образом, государство стремится обеспечить финансовую устойчивость государственного сектора. Однако при этом происходит изъятие части денежных средств из обращения, в результате дефицит доходов домохозяйств начинает принимать хронические формы. Это происходит вследствие того, что часть отраслей экономики испытывает недофинансирование, как следствие, недофинансируются и доходы домохозяйств. Недополучение денежных средств в результате действия бюджетных правил не компенсируется ни инвестициями, ни какими-то другими источниками финансирования [1], поскольку вследствие действия западных санкций с одной стороны, неразвитости институтов инвестирования с другой стороны, а также хронического дефицита доходов домохозяйств (вместе с отсутствием доверия к сложившимся институтам инвестирования), изъятие в ФНБ денежных средств из экономики не компенсируется ни инвестиционными, ни сберегательными механизмами, экономика и многие ее отрасли, а в конечном

итоге и население в лице домохозяйств, испытывают дефицит финансирования, который во многих случаях принимает хронические формы [6].

В условиях низкой финансовой грамотности населения, сравнительной доступности многих видов кредитования, домохозяйства для удовлетворения текущих потребностей в товарах и услугах и поддержания таким образом внутреннего спроса рассматривают возможность привлечения заемных средств как некую компенсацию недополученных доходов от основных источников поступлений — заработной платы. Риски последующей неплатежеспособности при возврате кредитов и уплате соответствующих процентов зачастую недооцениваются и не просчитываются должным образом, при этом попытки со стороны государства ограничить рост задолженности домохозяйств за счет роста процентных ставок, как показывает фактическая динамика показателей задолженности, не оказывает ощутимого сдерживающего воздействия как на спрос на кредитные ресурсы и заемные средства со стороны населения, так и на соответствующее предложение со стороны банковского сектора.

В этих условиях необходимо предусмотреть меры по предотвращению долгового кризиса вследствие неплатежеспособности домохозяйств, а также по сокращению дефицита финансирования нуждающихся отраслей экономики и как следствие доходов домохозяйств.

Стремясь к сбалансированности бюджета, необходимо иметь в виду тот факт, что дефицит одного сектора экономики является профицитом другого сектора, таким образом, сокращение дефицита государственного сектора проявляется в сокращении профицита частного сектора или в сокращении чистого экспорта, либо же той или иной комбинации этих вариантов [4].


Если рассматривать мировую экономику в целом, внешний сектор будет по определению сбалансирован, а государственный и частный секторы будут зеркально отражать друг друга. Отметим, что на практике периоды сокращения государственных дефицитов основных экономик мира предшествовали крупным кризисам 2001 и 2008 гг.

В ситуации, когда рецессия вызвана не циклом деловой активности в реальном секторе экономики, а чрезмерной задолженностью частного сектора [13], правительству приходится выбирать между продолжительной рецессией и восстановлением, финансируемым за счет государственного дефицита.

Библиографический список:

1. Горлова О.С. Разграничение и распределение доходов между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации // Финансы и кредит. — 2006. — № 25. — С. 68–74.
2. Какаулина М.О. Налоговая нагрузка и экономический рост: поиск эффективной модели // Вестник Томского государственного университета. — 2015. — № 3. — С. 181–188.
3. Караев А.К. Нелинейная динамическая модель взаимодействия фискальной и монетарной политик России // Экономика. Налоги. Право. — 2017. — Т. 10. — № 3. — С. 43–51.
4. Караев А.К., Понкратов В.В. Посткейнсианский подход к сбалансированности бюджета с учетом финансовых балансов

- секторов экономики // Мир новой экономики. — 2019. — Т. 13. — № 1. — С. 85–93.
5. Кузнецов Н.В. Цифровизация экономики России: институциональные драйверы // Теория и практика общественного развития. — 2019. — № 4. — С. 75–78.
6. Мастеров А.И. Проблемы формирования государственной бюджетной политики в условиях циклических конъюнктурных колебаний на мировых нефтяных рынках // Финансовая жизнь. — 2019. — № 3. — С. 74–77.
7. Понкратов В.В., Поздняев А.С., Воронцов А.Н. Бюджетные правила в отношении конъюнктурных сырьевых доходов — российская практика и направления совершенствования // Финансовая жизнь. — 2019. — № 3. — С. 83–86.
8. Понкратов В.В. Повышение качества бюджетного планирования в России // Финансы. — 2018. — № 8. — С. 6–12.
9. Тюрина Ю.Г. Современные подходы к определению налогового потенциала региона // Проблемы современной экономики. — 2014. — № 3. — С. 248–251.
10. Денежно-кредитная и финансовая статистика: показатели долга нефинансового сектора и домашних хозяйств [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://cbr.ru/statistics/macro_itm/dkfs/ (дата обращения: 12.10.2019).
11. Использованный ВВП: годовые данные (в текущих ценах) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab24.htm (дата обращения: 07.10.2019).
12. Финансовые счета и балансы финансовых активов и обязательств системы национальных счетов Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://cbr.ru/statistics/macro_itm/fafbs/ (дата обращения: 03.10.2019).
13. Koo R.C. The world in balance sheet recession: Causes, cures, and politics // Real-world Economics Review. — 2011. — № 58. — Pp. 19–37.
14. Onaran O., Galanis G. Is aggregate demand wage-led or profit-led? National and global effects [Электронный ресурс]. — URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/—ed_protect/—protrav/—travail/documents/publication/wcms_192121.pdf.
15. Russia Households Debt to GDP [Электронный ресурс]. — URL: <https://tradingeconomics.com/russia/households-debt-to-gdp> (дата обращения: 03.10.2019).
16. UNCTAD trade and development report 2015 / United Nations. — N.Y.: Geneva, 2015. — 222 p.



**АКАДЕМИЯ
МБА**
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

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

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

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

ПОДПИСКА

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

РЕКЛАМА

Тенденции развития внешней торговли Киргизской Республики со странами ЕАЭС в 2015–2019 гг.

Н.А. Курашева,

к.э.н., доцент, заведующий кафедрой «Экономика, организация и управление производством», БГТУ «ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф. Устинова,

И.В. Лимарева,

аспирант, кафедра «Экономика, организация и управление производством», БГТУ «ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф. Устинова

Аннотация: интеграция Киргизской Республики в ЕАЭС с самого начала вызвала множество споров в экспертном и политическом сообществе стран-участниц. Более того, несмотря на полноценное вступление Киргизии в Евразийский экономический союз, тема продолжает оставаться очень актуальной и требующей подробного исследования. В данной статье сделана попытка проанализировать результаты экономического развития Кыргызстана с момента вступления в ЕАЭС.

Ключевые слова: Евразийский экономический союз, экспорт, импорт, Россия, Казахстан, Армения, Белоруссия.

Trends in the development of foreign trade of the Kyrgyz Republic with the EAEU countries in 2015–2019

N.A. Kurasheva,

PhD in Economics, Associate Professor, Head at the Department of Economics, Organization and Management of Production, BSTU «VOENMEH» named after D.F. Ustinov,

I.V. Limareva,

Post-graduate Student at the Department of Economics, Organization and Management of Production, BSTU «VOENMEH» named after D.F. Ustinov

Abstract: the integration of the Kyrgyz Republic into the EAEU from the very beginning caused a lot of controversy in the expert and political community of the participating countries. Moreover, despite the full accession of Kyrgyzstan to the Eurasian Economic Union, the topic continues to be very relevant and requires detailed study. This article attempts to analyze the results of the economic development of Kyrgyzstan since joining the EAEU.

Keywords: Eurasian Economic Union, export, import, Russia, Kazakhstan, Armenia, Belarus.

Главным событием Киргизской Республики в 2015 году стало вступление в ЕАЭС. Российская Федерация активно помогает Кыргызстану адаптироваться к новым условиям и есть предпосылки к тому, что в будущем подобная помощь будет продолжена. 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.

Основными результатами эффективного интеграционного развития, как известно, являются: создание конкурентоспособной продукции, рост производства в интегрирующихся отраслях; расширение рынка сбыта производимой продукции, рост взаимной торговли; рост экспортных доходов от реализации товаров и услуг на мировых рынках и увеличение доли интегрирующихся стран в мировой торговле; развитие конкурентной среды, создание новых

рабочих мест и снижение безработицы; приток долгосрочных инвестиций и рост экономики в целом [1].

Евразийский экономический союз, как молодое объединение, создано с целью предоставления помощи странам-участницам в реализации своего внутреннего и интеграционного экономического потенциала, а также формирования единых рынков товаров, услуг, капитала и труда — сердцевины евразийского проекта.

Важнейшие тенденции развития ЕАЭС на сегодняшний день — поэтапная унификация и отмена нетарифных барьеров (НТБ) в торговле товарами и услугами, ликвидация изъятий из единого рынка, устранение противоречий в законодательстве стран-участниц и проведение единой согласованной экономической политики. Существующие барьеры и противоречия являются тяжелым бременем на взаимные потоки товаров и услуг между странами ЕАЭС,

снижая эффективность общего рынка, препятствуя развитию и кооперации технологичных отраслей.

Хотелось бы отметить, что за короткий период существования ЕАЭС вышел на траекторию устойчивого экономического роста, выстроил внешнеторговые приоритеты, его положительная динамика зафиксирована по всем основным экономическим показателям, а также были приняты важнейшие решения по приоритетным направлениям евразийской интеграции. Данные изменения происходят и в Кыргызской Республике, среди которых: существенные преобразования в законодательной базе, во взаимной торговле, сфере технического регулирования, а также модернизация таможенной сферы.

Вместе с тем, для Кыргызстана, а также для всего интеграционного объединения на начальном этапе развития остаются нерешенными определенные вопросы и проблемы, требующие особого внимания. Поэтому, целью данной статьи является проведение всестороннего анализа взаимной торговли Кыргызской Республики со странами ЕАЭС и выявление ключевых проблем и основных факторов, влияющих на тенденции ее развития.

Внешнеторговая деятельность республики характеризуется ростом основных показателей. Импорт в общей сложности вырос за 2018 г. примерно на 10,2% и достиг 4 млрд долларов. Для сравнения, в целом объем внешней торговли в 2017 г. оценивается примерно в 5,7 млрд. Республика пока потребляет больше, чем производит, и активность на потребительском рынке поддерживается во многом благодаря денежным перечислениям от трудовых мигрантов, работающих, в основном, в России. Они перевели на родину в течение 2018 г. свыше 2 млрд долларов [9]. Этим и объясняется столь значительная доля экспортно-импортных отношений между двумя странами.

Впрочем, есть несколько перспективных экспортных статей, не зависящих от поставок из-за рубежа и связанных зачастую только с местными ресурсами. В течение 2018 г. Киргизии удалось кратно увеличить объем поставок таких товаров на внешний рынок. Речь прежде всего идет о полированном стекле — рост в 1,9 раза и сливочном масле — в 1,5. Для сравнения, экспорт сухофруктов, которыми гордится Киргизия, вырос на 45%, руд и концентратов драгоценных металлов, а также немонетарного золота — на 12,9% и на 2,8% соответственно [5].

С Арменией у Киргизии не налажены отношения по экспорту/импорту по следующим группам товаров за 2015–2019 гг.:

- живые животные, продукты животного происхождения;
- продукты растительного происхождения;
- жиры и масла животного или растительного происхождения и продукты их расщепления, готовые пищевые жиры, воски животного или растительного происхождения;
- минеральные продукты;
- необработанные шкуры, выделанная кожа, натуральный мех и изделия из них;
- древесина и изделия из нее; древесный уголь; пробка и изделия из нее;

- масса из древесины или из других волокнистых целлюлозных материалов;
- обувь, головные уборы, зонты, солнцезащитные зонты, трости, трости-сиденья, хлысты, кнуты и их части; обработанные перья и изделия из них; искусственные цветы; изделия из человеческого волоса;
- жемчуг природный или культивированный, драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы;
- оружие и боеприпасы; их части и принадлежности;
- произведения искусства, предметы коллекционирования и антиквариат.

В 2017 г. в Армению было экспортировано промышленных товаров на сумму 24 053 долл. США. Из Армении импортируется небольшая доля (0,04–0,05%) инструментов и аппаратов оптических, фотографических, кинематографических, измерительных, медицинских; музыкальных инструментов; часы всех видов. В 2018 г. были импортированы средства наземного транспорта на сумму 332 477 долл. США. Доля машин и оборудования, импортируемых из Армении тоже невелика — 0,02–0,04% за исследуемый период [3]. Экспорт машин и оборудования имел место в 2015 г. и в 2017 г. В 2016 г. не драгоценных металлов было импортировано из Армении на сумму 344 465 долл. США, экспортировано на сумму всего 8234 долл. США (0,05% от общего объема экспорта в этом году). Изделия из камня, гипса, цемента, асбеста, слюды или аналогичных материалов; керамические изделия как импортируются, так и экспортируются из Армении. Текстильные материалы импортировались из Армении только в 2016 г. (1,11%). Доля готовых пищевых продуктов на импорт невелика (0,02–0,04%), на экспорт в 2018 г. было направлено 0,19%. Продукты растительного происхождения в Армению также экспортируются (0,19%) [5].

Таким образом, на сегодняшний день приходится констатировать, что торгово-экономические связи между Кыргызстаном и Арменией весьма скромны. Годовой товарооборот в 2018 г. между ними едва достиг 7 млн долларов, и то благодаря частному бизнесу. Причиной всему то, что вступление Армении в ЕАЭС обусловлено в большей степени политическими, чем экономическими реалиями. Армении нужна безопасность, она находится в окружении таких государств, как Азербайджан и Турция. Основные гарантии безопасности Армения связывает с Россией. Ереван позиционирует себя в качестве стратегического союзника РФ в Закавказском регионе. Поэтому экономические отношения у Армении с другими странами не совсем складываются.

Сегодня есть все основания говорить о том, что Кыргызстан и Армения уже обладают достаточным потенциалом для полноценного участия в интеграционных процессах. Страны вносят весомый вклад в укрепление и развитие экономического объединения, о чем собственно говорят и цифры, согласно которым по экономическому росту эти страны опережают остальных участниц союза. Являясь стратегическими государствами для своих регионов, Армения — на Южном Кавказе, Кыргызстан — в Центральной Азии, страны сегодня находятся в зоне

повышенного интереса со стороны деструктивных сил, нацеленных на дестабилизацию внутри всего евразийского пространства. В этой связи двусторонние отношения между Кыргызстаном и Арменией, которые являются участницами партнерства в рамках не только ЕАЭС, но и СНГ, и ОДКБ, становятся еще более актуальными и должны развиваться в духе партнерства и взаимовыгодного сотрудничества в разных сферах. Немаловажным аспектом является обмен опытом и информацией в вопросах предупреждения деструктивных проявлений.

При этом, взаимодействие Кыргызстана и Армении не может не учитывать и российского фактора, как одного из определяющих моментов евразийской интеграции. Очевидно, что за Россией по-прежнему сохраняется ключевая роль, как в вопросах обеспечения экономической и общественно-политической стабильности, так и в сфере укрепления региональной безопасности.

Если рассматривать отношения Кыргызстана с Беларусью, то доля импорта выше (2–4%, и 53,8% в 2017 г.), чем доля экспорта (0,32–2,09%) по группе «Живые животные; продукты животного происхождения». Продукты растительного происхождения идут на импорт и экспорт, но в очень малой доле (до 1% по всем годам). «Жиры и масла животного или растительного происхождения» только импортируются из Беларуси (0,05–0,75%). «Готовые пищевые продукты, алкогольные и безалкогольные напитки» также только ввозятся в Кыргызию, доля импорта 1–5%. Доля импорта минеральных продуктов из Белоруссии также невелика, она не достигает 1%, только 0,03% минеральных продуктов было экспортировано в Белоруссию в 2015 г. В 2017 г. было импортировано 49,16% продукции химической продукции, по остальным годам доля импорта мала (1–3%). Доля импорта пластмассовых изделий в 2015 г. достигла 16,01%, далее происходит снижение доли импорта до 3,21%. Необработанные шкуры, выделанная кожа идут на экспорт в Белоруссию (4%). «Древесина и изделия из нее» только ввозятся в Кыргызию из Белоруссии, в 2017 г. доля импорта составила 17,39%. Доля импорта текстиля (до 33%) гораздо выше доли экспорта текстиля (0,1–0,3%) с данной страной. По группе товаров: «Обувь, головные уборы, зонты, солнцезащитные зонты, трости, трости-сиденья, хлысты, кнуты и их части; обработанные перья и изделия из них; искусственные цветы; изделия из человеческого волоса» экспорт в 2017–2018 гг. составил 0,01% и 0,08% по годам соответственно, импорт по данной группе в 2015 г. — 0,82%, в 2016 г. — 0,96%. Изделия из камня, гипса, цемента, асбеста только импортируются из Беларуси (0,68–4,51%). Доля импорта драгоценных металлов и изделий из них также мала (0,4–1,43%). Машины и оборудование в основном тоже только ввозятся из Беларуси (3–8%), на экспорт данная группа товаров была отпущена только в 2015 г. — 6,16%, в 2017 г. — 1,17%. Значительная доля идет на экспорт (33–40%), импорт (20–36%) по группе товаров «Средства наземного транспорта, летательные аппараты, плавучие средства и относящиеся к транспорту устройства и оборудование». Инструменты и аппараты оптические в небольшой доле ввозятся из Белоруссии (до 1% в 2015–2017 гг., 11,72% в 2018 г.) [3].

Таким образом, анализ статистических данных показал,

что в 2017 г. товарооборот Беларусь с Кыргызской Республикой составил 130,1 млн долл., в том числе экспорт — 123,5 млн долл., в 2018 г. товарооборот — 125 млн долл. Основными белорусскими экспортными товарными позициями в Кыргызстан являются молоко и сливки сгущенные и сухие, масло сливочное, сыр и творог, автомобили грузовые, сахар, тракторы и седельные тягачи, плиты древесностружечные, части и принадлежности для автомобилей и тракторов, машины и механизмы для уборки и обмолота сельскохозяйственных культур, мясо и пищевые субпродукты домашней птицы [5]. В 2018 г. в основном импортировались из Кыргызстана части и принадлежности для автомобилей и тракторов (преимущественно радиаторы), продукты животного происхождения прочие, фрукты сушеные, смеси орехов или сушеных плодов, овощи бобовые сушеные. В январе–сентябре 2019 г. товарооборот между Республикой Беларусь и Кыргызской Республикой составил 113,8 млн долл., в том числе экспорт — 104,9 млн долл. Причиной падения товарооборота между двумя странами стал протекционизм, который негативно сказался в рамках ЕАЭС, что привело к сокращению товарооборота между его членами [3].

Обсуждая перспективы развития отношений, планируется наладить сотрудничество в сфере высоких технологий, в том числе информационных, и в области сельского хозяйства. Последнее особенно важно, поскольку около половины населения Кыргызстана заняты в сельском хозяйстве и животноводстве. Внедрение белорусского опыта развития сельского хозяйства могло бы дать серьезные перспективы для экономики Кыргызстана. Ведь в данный момент Беларусь является признанным лидером в СНГ по мясомолочному направлению. В Кыргызстане уже открыто сборочное производство белорусских тракторов, готовится сборка комбайнов. Планируется развивать сотрудничество в сфере информационных технологий, поскольку Беларусь уже входит в десятку поставщиков мира в этой области.

Объем импортных поставок по группе «Живые животные; продукты животного происхождения» с Казахстаном колеблется от 8% до 35%, экспорт в 2015 г. составил 98% (45 482 767 долл. США) от всего объема экспорта, в остальные года он составил до 65%. Продукты растительного происхождения в объеме товарооборота с Казахстаном занимают наибольшую долю: импорт — 72–82%, экспорт — 52–55%. Жиры и масла животного или растительного происхождения и продукты их расщепления практически полностью вывозятся в Казахстан — 86–97%, в 2015 — 100% (2417 долл. США), импорт составляет 40–50% [4].

Экспорт готовых пищевых продуктов стал расти с 2017 г., достигнув 89,12%, импорт в пределах 37–48% за период 2015–2019 гг. Экспорт минеральных продуктов достигает 97%, импорт несколько ниже — 13–17%. Экспорт химической продукции снизился с 69% в 2017 г. до 34,92%, импорт напротив повысился с 15,64% до 30,24% в 2018 г. Экспорт пластмасс колеблется в районе 68–81%, импорт — 29–33%. Экспорт необработанных шкур снизился с 2017 г. (с 90% до 25% в 2018 гг.), импорт по данной группе товаров колеблется от 77 до 90%. Древесина и изделия из нее импортируются из Казахстана в минимальном количестве

(7–8%), на экспорт в Казахстан вывозилось 100% в 2018 г. Экспорт текстиля снизился в 2018 г. до 9,96% (в 2015 г. — 51,43%), импорт на уровне 20%. Незначительна доля импорта по обуви (3–9%), экспорт обуви 24–40%. Экспорт и импорт машин и наземного транспорта примерно на одном уровне (30–40%) [3].

Таким образом, к настоящему времени Казахстан и Кыргызстан выстроили устойчивые отношения и взаимодополняющую экономическую кооперацию. Казахстан является одним из ключевых экономических и политических партнеров для Кыргызстана. Удельный вес Казахстана в общем товарообороте Кыргызстана составляет 12,6% в 2018 г., и продолжает занимать третье место после России — 26,7% и Китая — 16,8%. Договорно-правовую базу отношений составляют почти 140 документов [2].

Успешное развитие отношений Казахстана и Кыргызстана важны не только для них самих, но и для всего ЕАЭС, в который они входят. Казахстан и Кыргызстан объединяют социокультурная и географическая близость народов, экономические и политические факторы, миграционные процессы, сходство взглядов элит обеих республик. Однако Казахстан и Кыргызстан обладают разным экономическим и демографическим потенциалом, степенью устойчивости и эффективности государства, размером и структурой национальных экономик. Большое значение для успешной и быстрой интеграции Кыргызстана в ЕАЭС имеет постепенная перестройка существующей модели отношений между ним и Казахстаном с учетом интересов обеих республик и меняющегося формата сотрудничества — с двухстороннего на многосторонний.

Если рассматривать отношения России и Киргизии, то в структуре экспорта в Россию из Киргизии в 2018 г. (и в 2017 г.) основная доля поставок пришлась на следующие виды товаров. Минеральные продукты — 4,35% от всего объема экспорта (в 2017 г. — 2,42%). Готовые пищевые продукты — 10,88% от всего объема экспорта (в 2017 г. — 18,38%). Недрагоценные металлы и изделия

из них — 90,90% (в 2017 г. — 92,40%). Продукция химической промышленности — 65,08% (в 2017 г. — 30,93%). Машины, оборудование и транспортные средства в 2018 г.: доля немного снизилась — до 52,18% с 60,12% в 2017 г. Экспорт древесины и целлюлозно-бумажных изделий начал снижаться еще в 2016 г. (с 42,61% в 2015 г. до 0,86% в 2017 г.), в 2018 г. экспорта не было. Текстиль и обувь занимает значительную долю в структуре экспорта — 89,96% в 2018 г. [1].

В структуре импорта из России в Киргизию наблюдается следующая тенденция. Недрагоценные металлы на уровне 65–74% от всего объема импорта. Текстиль и обувь в 2015–2017 гг. занимают долю, равную 50%, в 2018 г. достигают значения 71,42%. По группе «Произведения искусства» России отводится в структуре импорта 100%. Машины, оборудование и транспортные средства занимают долю 60–70% на протяжении исследуемого периода. Группа «Готовые пищевые продукты» занимает 49–60% от всего объема импорта. Изделия из камня, гипса, цемента, асбеста, слюды или аналогичных материалов импортируются из России — 75%. Продукция химической промышленности — 50–65% от общего объема импорта [7].

Таким образом, Россия наряду с Казахстаном является основным торгово-экономическим партнером Киргизии. Основу импорта из России составляют минеральные продукты, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, металлы и изделия из них, продукция химической промышленности. Экспорт представлен металлами и изделиями из них, текстилем и обувью, машинами, оборудованием и транспортными средствами, продовольственными товарами и сельскохозяйственным сырьем, и другими товарами. Газовая и военно-техническая отрасли являются одними из ключевых направлений экономического сотрудничества.

Динамика взаимной торговли Кыргызстана со странами ЕАЭС за период с 2015 по 2019 гг. представлена на рис. 1. Показатели за 2019 г. представлены за полгода.

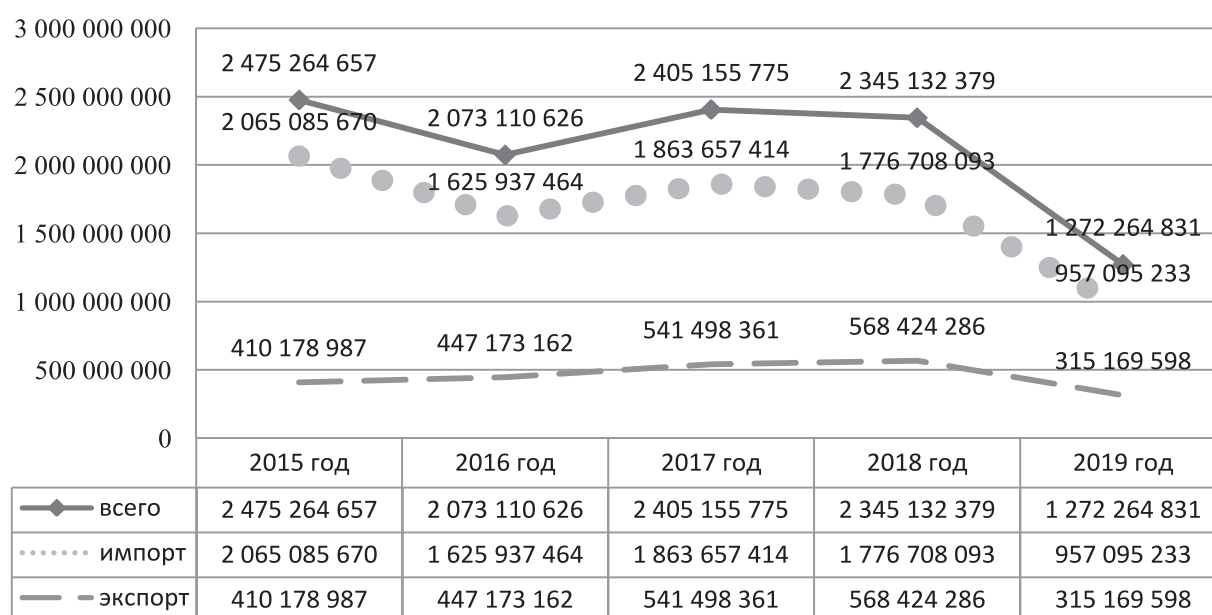


Рис. 1. Динамика взаимной торговли Кыргызстана со странами ЕАЭС за период 2015–2019 гг., долл. США

Объем взаимной торговли Кыргызской Республики со странами ЕАЭС в 2016 г. составил 2345,1 млн дол. США. Наилучшими показателями взаимной торговли республики со странами ЕАЭС были отмечен 2017 г., где ее объемы увеличились на 16,0% и составили 2405,2 млн дол. США из-за увеличения экспорта на 21,1%. В 2018 г. объемы торговли республики вновь снизились на 2,5% (2345,1 млн дол. США) за счет снижения поставок, как по экспорту, так и по импорту [6].

Наибольшую долю в 2018 г. во взаимной торговле Кыргызской Республики со странами ЕАЭС занимала

Российская Федерация — 66,26%. Согласно данным Евразийской экономической комиссии, в январе — июне 2019 года в Кыргызстан из стран-членов ЕАЭС было ввезено товаров на 95 795,2 тыс. долл., что меньше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 6,1% [8]. По всем странам, кроме Казахстана, наблюдается снижение поставок в Кыргызстан. Казахстан, наоборот, ввез своей продукции в этом году на 7,5% больше. На импорт за первое полугодие 2019 г. товаров приходится 88% от всех поставок или 844 млн 764,5 тыс. долларов США [8].

Динамика импорта Киргизии по странам ЕАЭС за 2015–2019 гг.

Страна	2015	2016	2017	2018	2019 (январь — июнь)	
	Стоимость, долл. США	Стоимость, долл. США	Стоимость, долл. США	Стоимость, долл. США	Стоимость, долл. США	в % к январю — июню 2018 г.
ВСЕГО	2 065 085 670	1 625 937 464	1 863 657 414	1 776 708 093	957 095 233	
Армения	331 175	856 658	1 806 175	646 160	93 550	93,9
Беларусь	51 398 295	44 654 797	108 651 278	34 115 377	21 336 003	37,1
Казахстан	553 165 129	437 203 787	520 480 945	502 037 586	309 345 652	107,5
Россия	1 460 191 071	1 143 222 222	1 232 719 016	1 239 908 970	626 320 028	88,2

В импорте преобладает доля Российской Федерации (69,78%) и Республики Казахстан (28,26%), на Беларусь приходится 1,92% и Армению — 0,03% всего импорта. Наибольшую долю в экспорте во взаимной торговле Кыргызской Республики занимает Россия — 55,36%,

значительна доля и Казахстана — 43,58%, при этом на Республику Беларусь приходится — 1,03 и Армению — 0,02% (рис. 2).

Динамика экспорта Киргизии по странам ЕАЭС представлена в табл. 2.

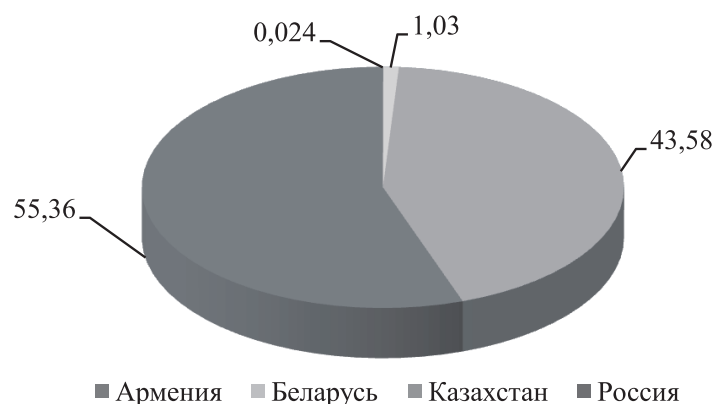


Рис. 2. Структура экспорта Кыргызстана со странами ЕАЭС в 2019 г., %

Таблица 2

Динамика экспорта Киргизии по странам ЕАЭС за 2015–2019 гг.

Страна	2015	2016	2017	2018	2019	
	Стоимость, долл. США	Стоимость, долл. США	Стоимость, долл. США	Стоимость, долл. США	Стоимость, долл. США	в % к январю — июню 2018 г.
ВСЕГО	410 178 987	447 173 162	541 498 361	568 424 286	315 169 598	
Армения	169 918	6 620	145 352	130 703	75 245	92,6
Беларусь	5 612 958	3 283 657	7 083 935	6 990 526	3 259 321	95,3
Казахстан	237 552 358	265 476 285	268 584 124	247 225 008	137 347 227	102,3
Россия	166 843 753	178 406 600	265 684 950	314 078 049	174 487 805	89,9

Экспорт в страны ЕАЭС в 2018 г. составил 568,4 млн долларов США и по сравнению с 2017 г. повысился на 5%. Анализ показал, что взаимная торговля Кыргызстана со странами ЕАЭС имела тенденцию более динамичного роста импорта, чем экспорта, как в целом и по всей внешней торговле республики.

Такая ситуация возникла в связи с ввозом в республику значительных объемов топливно-сырьевых товаров, потребительских товаров, и в меньшей степени инвестиционных товаров (оборудование, средства производства). При этом хотелось бы отметить, что низкая конкурентоспособность обрабатывающей промышленности республики предопределила характер участия Кыргызстана в современном международном разделении труда, где она представлена в основном как поставщик сырья и импортер готовых изделий.

Проблемой взаимной торговли стран ЕАЭС являются и существующие различия в отраслевой структуре экономик. Так, например, Кыргызстан и Армения относятся к числу аграрных стран, а Беларусь, Казахстан и Россия — индустриальных. Преобладающими отраслями в экономике Армении и Кыргызстана являются сельское хозяйство, гидроэлектроэнергетика, горнодобывающая и металлургическая промышленность.

В основном страны ЕАЭС дополняют друг друга на межотраслевом уровне, что неизбежно создает трудности в развитии взаимной торговли [9]. Серьезным препятствием для развития торговли остаются меры нетарифного характера, несмотря на принятые Договором положения ЕАЭС по их устранению. Нетарифные ограничения нивелируют положительные эффекты от облегчения доступа на рынок государств ЕАЭС, которые достигаются благодаря снятию тарифных ограничений во взаимной торговле, и тем самым затрудняют выход на рынок новых товаров и препятствуют движению внешнеторговых потоков между странами-партнерами.

Существующие проблемы республики в отношении развития экспорта связаны прежде всего с доступом к финансированию экспортных операций и предприятий; инфраструктурой качества; стимулированием экспорта; транспортно-логистической инфраструктурой; кадровым обеспечением; эффективностью производственной деятельности; продвижением на внешних рынках.

Решение вышеуказанных проблем позволит улучшить конкурентоспособность продукции и увеличить в несколько раз экспортные возможности приоритетных отраслей экономики республики. Стоит отметить, что Кыргызстан является достаточно нестабильным государством с целым рядом внутривнутриполитических и внешнеполитических противоречий, которые могут негативно отразиться и на других членах ЕАЭС.

Объем экспортно-импортных операций приходится в основном на такие страны как Россия и Казахстан. Россия сыграла ключевую роль в процессе присоединения Киргизии к ЕАЭС. В целом предполагается, что экспорт Кыргызстана вырастет в 2019 г. — на 5,5%, за счет увеличения объемов экспорта продукции сельского хозяйства и текстильной промышленности. Однако слабый потребительский спрос в 2019 г. в странах ЕАЭС может привести к

ухудшению торговых перспектив. Особенно, если продукция Кыргызской Республики не сможет соответствовать ветеринарным и фитосанитарным нормам ЕАЭС.

Необходимо стимулирование и поддержка экспортно-ориентированных и импортозамещающих предприятий Киргизии. Это относится к внедрению международных стандартов качества, модернизации производственной базы, внедрению мер информационного, консультативного и организационного характера. Для оценки эффекта от участия во взаимной торговле стран-участниц объединения необходима также согласованность в предоставлении статистической информации.

Таким образом, вступление Кыргызстана в ЕАЭС было продиктовано объективной необходимостью сбалансировать экономику после обрушения социально-экономической модели республики, которая базировалась на реэкспорте товаров из Китая, Турции в страны ЕАЭС, швейной отрасли, ориентированной на рынки ЕАЭС, и переводах трудовых мигрантов. Но падение цен на экспортное сырье России и Казахстана (нефть, газ, металлы) повлекло за собой падение покупательской способности для товаров из Кыргызской Республики, а в особенности — швейной промышленности. ЕАЭС — это общие стандарты и правила торговли на одной территории, но в конкурентной среде. И чтобы получать выгоды, необходимо сильное государство, к выстраиванию которого Кыргызстану необходимо стремиться.

Библиографический список:

1. Васильева Н.А. ЕАЭС: Российские геополитические интересы // Управленческое консультирование. — 2017. — № 11 (83). — С. 99.
2. Гайдаров Р. Кыргызстан в ЕАЭС: краткий экономический обзор [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://eurasian-studies.org/archives/616> (дата обращения 07.09.2019).
3. Киргизия — экономические показатели [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://ru.tradingeconomics.com/kyrgyzstan/indicators> (дата обращения 07.09.2019).
4. Князев А.А. Симбиоз эндогенных и экзогенных факторов и метаморфозы государственности Киргизии // Центральная Азия: новые вызовы — изд. 2-е. — М.: ЛЕНАНД, 2017. — С. 294.
5. Кузьмина Е. Кыргызстан в ЕАЭС: результаты участия [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/columns/eurasian-economy/kyrgyzstan-ve-caes-rezultaty-uchastiya-](http://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/columns/eurasian-economy/kyrgyzstan-ve-caes-rezultaty-uchastiya/) (дата обращения 06.09.2019).
6. Присоединение Киргизии к ЕАЭС и интересы России [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://csef.ru/ru/politica-i-geopolitica/326/prisoedinenie-kirgizii-k-caes-i-interesy-rossii-7159>.
7. Основные макроэкономические показатели Кыргызской Республики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.cisstat.com/rus/macro/kir.htm> (дата обращения 08.09.2019).
8. Экспорт и импорт услуг Кыргызской Республики со странами ЕАЭС [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.stat.kg/ru/news/eksport-i-import-uslug-kyrgyzskoj-respubliki-so-stranami-caes/>.
9. Кыргызстан и ЕАЭС: ТОП-100 товаров, которые были завезены в январе-июне 2019 года (данные по странам) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.tazabek.kg/news:1563314?f=cp>.

Возможность использования принципов исламского банкинга на территории РФ

А.А. Аль Аззави,

аспирант направления подготовки «Экономика», программа 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит», Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, доцент Университета Тикрит, Колледж управления и экономики, Тикрит, Ирак

Аннотация: основной целью статьи является анализ современного состояния финансового рынка исламских стран с точки зрения эффективности финансирования субъектов экономики. В рамках статьи доказана осуществимость и эффективность исламских технологий в сфере банкинга. Одним из приоритетных направлений развития являются так называемые «исламские окна», которые предоставляют финансовые услуги, не противоречат исламскому вероисповеданию и соответствуют принципам налогообложения, действующего на территории РФ.

Ключевые слова: финансы, банковское дело, исламский банкинг, традиционная банковская система, «исламские окна», инвестиции, эффективность.

The possibility of using the principles of Islamic banking in the Russian Federation

A.A. Al Azzavi,

PhD Student, Field of Education 08.00.10 «Economy», Program «Finance, Money Circulation and Credit», Plekhanov Russian University of Economics, Docent of the University of Tikrit, College of Administration and Economic, Iraq

Abstract: main objective of article is the analysis of the current state of the financial market of the Islamic countries in terms of efficiency of financing of subjects of economy. Within article the feasibility and efficiency of Islamic technologies in the sphere of banking is proved. One of the priority directions of development are so-called «Islamic windows» which provide financial services which do not contradict Islamic religion and correspond to the principles of the taxation operating in the territory of the Russian Federation.

Keywords: finance, banking, Islamic banking, traditional banking system, «Islamic windows», investments, efficiency.

Альтернативная характеристика идеи, лежащей в основе исламского банкинга, заключается в том, что деньги должны основываться на капитале, а не на долге. В теории, политические последствия такой финансовой структуры распространяются на макроэкономическое управление экономикой, а также на некоторые аспекты проблемы международной задолженности.

Экономисты, поддерживающие идеи исламского банкинга, часто задаются вопросом: каким образом исламская финансовая структура распределяет средства, как банки получают доход, если они не взимают с клиентов плату за использование средств, и как клиенты получают деньги, если проценты не используются. Ответ довольно прост. Вместо того, чтобы гарантировать фиксированную норму прибыли (процент в традиционном смысле), Исламский банк и заемщик заключают соглашение, в котором четко прописан способ распределения прибыли или убытков между сторонами, участвующими в финансируемом предприятии, а вместо процентных ставок используются ожидаемые нормы прибыли от проектов или инвестиций.

В теории и практике исламский банкинг имеет некоторые отличительные черты, такие как отсутствие *riba* (процент/ ростовщичество) и отсутствие *gharar* (неопределенность в договорных условиях, которая может привести к конфликту) [1]. Из доклада Международного валютного фонда (МВФ) следует, что отрасль исламских финансов все еще является финансовой нишей, но ее устойчивость, проникновение и повышенный рост настолько значительны, что эта форма банковского дела приветствуется для стратегической работы с МВФ. В том же докладе указывается, что эта отрасль охватывает исламский банкинг, сукук (исламская альтернатива бондам), рынок ценных бумаг, лизинговые (иджара) компании, страхование (такафул), инвестиционные фонды (модарбас) и микрофинансовые институты. Из них первые два, то есть исламские банки и сукук, являются весьма прогрессивными и в совокупности составляют 95% всех исламских финансовых активов [2].

Устойчивость исламских банков во время кризиса демонстрирует их сильные внутренние стороны, коренящиеся в вероисповедании, а именно в том, что

финансирование опирается на принципы шариата. Исламское финансирование требует возврата источников от этически правомерных инвестиций, которые избегают рискованных и спекулятивных вложений, считающихся одним из первичных триггеров финансовых потерь. Кроме того, все финансовые операции должны проходить надлежащую проверку и сопровождаться базовой продуктивной экономической деятельностью.

Таким образом, исламская модель финансирования может быть распространена только на деятельность в реальном секторе, имеющую экономические ценности, тем самым устанавливая тесную связь между финансовыми операциями и производственными потоками. Основные игроки мировой индустрии традиционных финансов интегрируются в исламское финансирование либо посредством новых дочерних предприятий, либо посредством организации «исламских окон». Последние тенденции указывают на то, что отрасль исламских финансовых институтов развивается в более устойчивую систему. В настоящее время также продолжают предприниматься усилия, чтобы гармонизировать исламскую финансовую практику, начиная от создания стандартов бухгалтерского учета для исламских финансовых продуктов (через бухгалтерский учет и аудит Организации для исламских финансовых институтов (ААОИФИ)), заканчивая интеграцией этих стандартов с глобальными корпоративными стандартами и стандартами управления рисками (например, Базельские соглашения I, II и III) посредством исламского совета по финансовым услугам (IFSB) [3].

Одной из первых стран, полностью и успешно перешедшей к принципам исламской финансовой системы является Малайзия. Рост «сукук» (облигации) в этой стране за последние годы весьма показателен (рисунок). В течение января — ноября 2014 г. доля Малайзии в общем объеме задолженности «сукука» составляла более 50%, в то время как в группе других крупных игроков, куда входили Саудовская Аравия, Индонезия, Объединенные Арабские Эмираты, Катар и Турция — 16%, 8%, 7%, 5% и 4% соответственно. Примечательно, что на рынке были также более мелкие игроки с общей долей 7% за этот период, при этом такие страны как Бахрейн, Пакистан, Южная Африка и Соединенное Королевство Великобритании, имели только по несколько процентов. Тем не менее, можно сделать вывод о том, что путь к альтернативе исламского финансирования, безусловно, проложен.

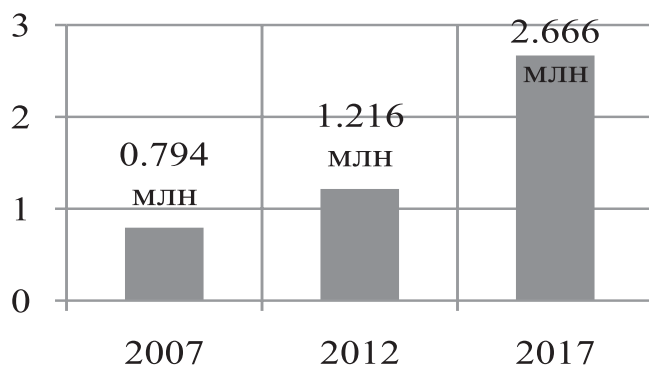


Рисунок. Рост «сукук» в Малайзии с 2007 по 2017 гг., в млн долларов [3; 7]

Сектор исламских финансов быстро расширялся в течение последнего десятилетия в соответствии со спросом на услуги и продукты, совместимые с шариатом. Между 2000-2016 гг. капитал исламских банков вырос с 200 млрд долл. США до невероятных 3 трлн долл. США, и ожидается, что эта цифра достигнет 4 трлн долл. США к началу 2020-х гг. [7]. В настоящее время рост исламского финансового сектора значительно опережает темпы роста традиционных банков, на 19,7% в годовом исчислении, что оказывает давление на традиционные финансовые учреждения, вынуждая их диверсифицироваться в сфере услуг, совместимых с шариатом. На фоне всплеска интереса со стороны потребителей из немусульманских стран исламский банковский рынок не демонстрирует признаков снижения эффективности.

Все чаще многие страны, в том числе и Россия, проявляют потенциальный интерес к исламским финансам и заявляют, что они могли бы рассмотреть вопрос о выпуске некоторых из соответствующих шариату документов и интегрировать их в нормативно-правовую базу своих собственных систем. Внедрение некоторых принципов деятельности исламского банкинга стало одним из актуальных направлений российского банковского дела, в том числе и из-за необходимости нивелировать последствие ряда санкций со стороны Европы и Запада. В то же время крупные международные коммерческие банки расширяют спектр своих предложений, включив в него некоторые виды деятельности на основе исламского финансирования. В настоящее время индивидуальные клиенты также могут приобрести эти ценные бумаги на финансовых рынках.

В истории российской экономики уже есть опыт подобного взаимодействия двух финансовых систем, когда были предприняты первые попытки внедрения исламского банкинга в России. Очень интересно, что банк под названием «Бадр-Форте» проработал целых 15 лет. Стоит отметить, что это финансовое учреждение на протяжении всей своей истории испытывало определенные трудности, связанные с законодательством страны. В то время речь не шла о модернизации законодательства. Результат этого нововведения вполне очевиден. Исламский банк в Москве был закрыт, так как не смог предоставить услуги в соответствии с Исламским законодательством. Первый опыт оказался плачевным, так как не получил поддержки российского правительства.

Тем не менее, мы видим выход в области внедрения «исламских окон» в ряд банков РФ. Исламский Банк развития получил возможность предоставлять свои финансовые услуги на международном рынке и на рынках стран, где много мусульман, благодаря понятию «исламские окна» [4]. Суть термина основана на сотрудничестве с филиалом стандартного банка, который осуществляет свою деятельность в соответствии с шариатом. Активы исламских и обычных подразделений существуют отдельно. Управление и регулирование ими происходит в разных форматах. На Западе очень распространена практика открытия «исламских окон», используемая для привлечения нового сегмента клиентов. Исламский бандинг в России в таком формате, хотя

и существует, развит пока очень слабо и существует практически на полулегальных основаниях.

На наш взгляд, первое, что нужно России для успешного партнерства с Востоком — это активное развитие и модернизация налогового законодательства. Это необходимо, прежде всего, для реализации налоговой нейтральности. Суть в том, что финансовые операции обычных банков России не облагаются налогом на добавленную стоимость. Что касается финансовых исламских институтов, то, согласно их законодательству, они должны платить НДС. Это ставит два типа финансовых институтов в совершенно противоположные конкурентные условия не только на внутреннем, но и на международном рынке. Политика регулятора в отношении исламских банков подлежит существенному пересмотру. Необходимо не только полностью устранить препятствия для их развития. Крайне важно думать о том, как последние не будут злоупотреблять своими преимуществами.

Тем не менее, российские банки хотят развивать исламское финансирование для привлечения инвесторов из стран Персидского залива и Юго-Восточной Азии, прилагая усилия к расширению источников финансирования [1]. Внешэкономбанк и Татфондбанк начинают развивать исламские финансовые продукты. Лоббирование Сбербанка, который в основном принадлежит Центральному банку и имеет около трети внутренних банковских депозитов, может стать ключом к развитию исламского финансирования в России, где розничный спрос до сих пор не был протестирован. До сих пор Сбербанк изучал исламское финансирование в рамках действующих нормативных актов, но видимо в дальнейшем планирует представить в органы власти проект регуляторных изменений, поскольку необходимо, чтобы исламское финансирование было экономически эффективным. Налогообложение часто является препятствием для исламских финансовых операций, которые могут привлекать двойные или даже тройные налоговые пошлины в процессе многократных переводов базовых активов.

Сбербанк уже закрыл свою первую сделку, соответствующая шариату, которая была структурирована для лизинговой компании в основном мусульманском регионе Татарстана с лимитом финансирования в 45 млн рублей (775 тыс. долл. США). В настоящее время Сбербанк тестирует ряд продуктов в сфере торгового финансирования и лизинговых операций для расширения своего присутствия в исламском банкинге, чтобы удовлетворить потребности более 25 миллионов мусульман в России. Общий оборот банка в рамках исламского банкинга составляет около 30,5 млн долл. США. В настоящее время банк имеет 150 миллионов клиентов с более чем 14 000 филиалами в России, Содружестве Независимых Государств (СНГ) и Европе, и, как нам видится, может поддержать ряд пилотных проектов, открытие «исламских окон» с целью поддержки экономики страны в целом [5].

Еще одним из ключевых факторов внедрения исламского банкинга на территорию РФ является развитие инфраструктуры и поддержание рынка инвестиций. Например, ОАЭ обязались инвестировать в Россию

5 млрд долл. США и уже инвестировали 2 млрд долл. США в нефтегазовую, логистическую и инфраструктурную отрасли. Среди последних инвестиций «Мубадала Петролеум» в прошлом году приобрела 44% акций дочерней компании «Газпром нефти», оператора ряда месторождений Томской и Омской областей Западной Сибири — «Газпромнефть-Восток». Есть более 20 проектов, в которые инвесторы Персидского залива могут инвестировать в России, включая нефть и газ, удобрения, промышленность, жилье и металлы.

Исламские финансовые инструменты имеют определенные особенности (финансирование на основе участия и разделения рисков, реальный сектор финансирования, социально ответственное финансирование, понятие об экономической и социальной справедливости), которые могут эффективно поддерживать долгосрочное финансирование, а также благотворно повлиять на экономический рост и развитие десятков инфраструктурных проектов. Например, исламские инвестиции продолжают играть жизненно важную роль в восстановлении инфраструктуры Великобритании — начиная 400 млн фунтов стерлингов Малайзийских инвестиций в электростанцию Баттерси, заканчивая инвестициями в строительство первого в Великобритании глубоководного контейнерного порта.

Исламское финансирование все чаще используется в сделках с участием иностранных кредиторов, в том числе крупных китайских банков с целью возрождения древних торговых связей Шелкового пути с Пакистаном посредством проектов Китайско-Пакистанского экономического коридора (СРЕС) [7]. Первая сделка СРЕС, кредитная синдикация в размере 1,95 млрд долларов США, подписанная в январе 2016 года для финансирования добычи угля, и связанная с ним электростанция в провинции Синд финансировались в основном крупными китайскими банками. Однако сделка включала два совместимых с шариатом транша на общую сумму 16 трлн пакистанских рупий, предоставленных Faysal Bank, Meezan Bank и Хабиб Банк. Все вышесказанное является доказательством того, что исламское финансирование играет важную роль в удовлетворении глобальных потребностей в финансировании инфраструктуры, и может принести пользу России.

Библиографический список:

1. Аль Аззави А.А. К вопросу о специфике функционирования исламского банкинга и факторах, останавливающих его развитие на территории РФ // Вестник ГУУ. — № 4. — 2017. — С. 85–88.
2. Зарипов И.А. Исламские финансы как стратегический ориентир развития России // Вестник финансового университета. — 2016. — № 1 (91). — С. 96–110.
3. Магомедова Ю.Д. Развитие исламских финансовых институтов в современных условиях: диссертация ... кандидата экономических наук. — Москва, 2017. — 141 с.
4. Новые модели банковской деятельности в современной экономике: монография / Лаврушин О.И., Валенцева Н.И.,

Ларионова И.В [и др.]; под ред. О.И. Лаврушина. — М.: Кнорус, 2015. — 166 с.

5. Объявлен набор на первую полномасштабную операцию по исламским (партнерским) финансам [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://arb.ru/b2b/news/obyavlen_nabor_na_pervuyu_polnomasshtabnuyu_programmu_po_islamskim_partnyerskim_-10046155/ (дата обращения: 12.08.2019).

6. Турсунов Б.А. Особенности функциональной инфраструктуры рынка потребительского кредитования // Экономика и предпринимательство. — 2017. — № 4 (1). — С. 1097–1100.

7. Damak M., Dubai S.U., Saleh N. and Tuli P. GCC Islamic Banks Stay On Course Through Glum Operating Conditions // Islamic Finance Outlook, 2018, p. 45.



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

Стратегии индексного инвестирования

О.В. Хмыз,

к.э.н., доцент кафедры международных финансов, Московский государственный институт международных отношений

Аннотация: статья посвящена исследованию нового направления международного инвестирования — индексного. Рассматриваются стратегии различных индексных фондов: товарных, валютных, облигационных, инвертивных, маржинальных и акций. Автор приходит к выводу о востребованности индексных фондов международными инвесторами, причем не только придерживающимися пассивного инвестирования.

Ключевые слова: институциональные инвесторы, фонд, индексный фонд, инвестиционные стратегии.

Index investment strategies

O.V. Khmyz,

PhD, Associate Professor at the International Finance Department, Moscow State Institute of International Relations

Abstract: the article is devoted to the research of a new direction of international investment — index investing. The article analyses the strategies of various index funds: commodity, currency, bond, invert, margin and stocks. The author concludes that the demand for index funds by international investors is exist, and not only adhering to passive investment.

Keywords: institutional investors, fund, index fund, investment strategies.

По мере развития и совершенствования национальных фондовых рынков во все большей степени проявлялась необходимость систематизированного анализа их динамики на основе сопоставимых показателей. Таковыми стали биржевые индексы. Уже к концу прошлого века они превратились в регулярно рассматриваемые динамические показатели для основных ценных бумаг. Сначала стратегии индексного инвестирования стали применяться в развитых странах, а затем пришли и в РФ и другие государства с развивающейся экономикой [1], поскольку для их использования от инвестора не требуется демонстрировать специфические аналитические навыки либо располагать узкоспециализированными знаниями, и в то же время они предоставляют возможность формирования достаточно диверсифицированного инвестиционного портфеля [5] (впрочем, характеризующегося и вполне понятными ограничениями). Более того, инвесторы могут даже не составлять самостоятельно коррелирующий с составом индекса инвестиционный портфель, а обратиться к специализированным институциональным инвесторам, занимающимся такими стратегиями, — индексным фондам (подвида взаимных фондов) [4].

В инвестиционной декларации фонда обязательно приписывается индекс, используемый в качестве ориентира, поэтому управляющая компания индексного фонда обязательно сотрудничает с его провайдером, постоянно обновляющим показатели индекса и способным создать новые индексы. За право использования наименования, компонентной структуры и состава индекса для своего индексного фонда, управляющая компания вносит провайдеру отдельную плату.

Аналогично структуре рынка акций компаний, на

рынке акций индексных фондов выделяются первичный и вторичный сегменты, принципы работы которых схожи. Главное — возможность использования акций индексных фондов для коротких продаж, осуществляемых путем их заимствований у собственника либо заимствования самих акций, используемых при расчете базисного индекса, чтобы уже затем обменять их на акции индексного фонда. Стоимость чистых активов индексных фондов рассчитывается каждый день, именно по этой цене проводятся сделки купли-продажи акций индексных фондов. Как уже отмечалось, эмиссия и выкуп акций фонда осуществляются через авторизованных участников, которые, выступая инициатором операции, размещают поручение на эмиссии единицы пакета акций, т.е. относительно крупного блока в размере 25–600 тыс. акций (в целях оптимизации торговли обычно это 50 тыс. акций). Каждый день после закрытия торгов управляющей компанией либо спонсором публикуется скомпонованная корзина, состав и структура активов фонда и стоимость чистых активов, то есть ценных бумаг и денежных средств (получившихся в результате текущей деятельности индексного фонда, например, полученных, но еще не выплаченных дивидендов). Эта информация нужна, прежде всего, авторизованным участникам, заинтересованным в осуществлении обменных операций с акциями индексных фондов, ибо тогда они знают точный перечень активов и их количество, располагаемое фондом. Для выпуска новых долей авторизованный участник приобретает акции индексных фондов на бирже, ориентируясь на расчет необходимого ему состава активов и имеющиеся у него в наличии акции (полученные в результате выполнения функции маркет-мейкеров), затем передает их управляющей компании

индексного фонда за его акции. После этого авторизованный участник может продать акции индексного фонда инвесторам. При осуществлении обратной операции управляющая компания выкупает у авторизованного участника акции фонда, предоставляя портфель финансовых активов, который затем авторизованный участник может реализовать на рынке.

К окончанию торговой сессии цена акций фонда к погашению эквивалентна цене единицы создания, рассчитанной по стоимости чистых активов. Операции с единицами акций авторизованных участников учитывает депозитарий, отслеживая поддержание авторизованным участником закрепленного за ним общего числа единиц создания, хотя он имеет право проводить операции с ними (продавать, разбивать на акции либо хранить). При изменении состава управляющая компания доводит информацию об этом до всех авторизованных участников, которые будут вслед за этим корректировать предоставленные им единицы создания. Так, депозитарию фонда передаются новые используемые для расчета индекса ценные бумаги. Взамен авторизованный участник получает исключенные из индекса ценные бумаги. Такой своп актуализирует состав активов каждого фонда, постоянно поддерживая его в соответствующей конъюнктуре рынка форме и выступая одновременно психологическим преимуществом.

Расходы на обращение акций индексных фондов подразделяются на внутренние и внешние. Внутреннее комиссионное вознаграждение выплачивается за администрирование, лицензии, аудит, маркетинг, а также за управление, в особенности при ребалансировке портфеля либо маржинальной торговле, а если применяется синтетическая репликация — то и своповый спред. Внешние расходы образуются за счет комиссионных брокерам при осуществлении операций купли-продажи, налоговые отчисления и др. Расходов множество, поэтому в компаративном анализе индексных фондов используется коэффициент суммарных расходов, показывающий общую сумму удержаний с инвестора, становящегося собственником акций индексного фонда.

Следуя стратегии пассивного инвестирования (повторяя компонентный состав индекса), в то же время индексные фонды предоставляют приемлемую (особенно для консервативных инвесторов) портфельную диверсификацию, что также позволяет разнообразить инвестиционные цели и направления.

Главное предоставляемое ими преимущество — минимизация издержек по составлению и ведению портфеля по сравнению с альтернативными возможностями, что делает индексное инвестирование более доступным для мелких инвесторов, не располагающих ни крупными суммами, ни широкими индивидуальными инвестиционными возможностями. Кроме того, существует возможность активного управления портфелем, а также специализированной стратегии управления инвестиционными рисками. В принципе, изначально индексные фонды разрабатывались именно с целью пассивного управления, поскольку их управляющие не только ориентируются на индекс при составлении инвестиционных портфелей, но и не относятся к активно торгующим, не

проводят частых операций купли-продажи ценных бумаг портфеля для реализации спекулятивной прибыли от краткосрочных колебаний курсов ценных бумаг, как это осуществляют другие институциональные инвесторы. Чаще всего они реализуют классическую стратегию индексного инвестирования, выбирая эталон в виде подходящего биржевого индекса и копируя его компонентный состав с максимально возможной степенью точности.

По критерию выбранного эталона различают товарные, валютные, облигационные, инвертивные, маржинальные и непосредственно индексные фонды (т.е. фонды акций).

Последние в своих инвестиционных стратегиях следуют за выбранным индексом акций, инвестируя в них практически 100% располагаемых финансовых ресурсов. Вариацией этой инвестиционной стратегии является репрезентативная выборка из акций компаний, представляющая собой вложение 80–95% финансовых ресурсов фонда в отобранные акции из компонентного состава индекса, а оставшиеся — во фьючерсы, опционы, свопы или иные деривативы на акции.

Товарные индексные фонды, как явствует из самого их наименования, повторяют при инвестировании товарный индекс, заключая на него фьючерсы либо сделки с обеспечением. Примечательно, что реальные товары не используются, а отслеживается их эффективность, чаще всего в виде синтетической репликации. Т.е. фонд приобретает не повторяющие структуру индекса ценные бумаги, как это происходит при физической репликации, а его динамику при помощи производных финансовых инструментов (используются форварды, фьючерсы, опционы и свопы).

Различного срока погашения облигации, выпущенные разными по статусу эмитентами, различного уровня риска и в различных валютах используются облигационными индексными фондами. Востребованность таких фондов резко нарастает во времена экономической нестабильности и финансовых кризисов, ибо традиционно долговые ценные бумаги воспринимаются инвесторами в качестве менее рискованных, чем долевыми.

В свою очередь, валютные индексные фонды в качестве базового актива используют валютные курсы, отслеживая их динамику и помогая осуществлять валютное хеджирование довольно простым способом, не разрабатывая изощренных стратегий. Разновидностями таких фондов являются моно- и мультивалютные, в последнем случае именуемые корзинными.

Особый вид индексных фондов представляют маржинальные, ставящие целью следование помноженным показателям доходности базового индекса на коротком временном интервале (день либо месяц) при помощи свопов общего дохода и двойного (тройного) леввериджа. Следовательно, они стремятся к доходности, в 2–3 раза превышающей финансовый результат избранного индекса, даже если был зафиксирован убыток (в случае обратного индексного фонда).

Инвертивные индексные фонды являются разновидностью маржинальных и устанавливают отрицательные инвестиционные коэффициенты. Используемыми ими инструментами являются фьючерсы, свопы на полный доход, а также короткие продажи.

Если рассматривать результативность инвестиционной деятельности различных индексных фондов на длительном временном интервале, то худшие результаты демонстрируют именно маржинальные и инвертивные фонды, прежде всего, в силу ошибки слежения (tracking error), поскольку проводимая ежедневная ребалансировка все больше отклоняет результат от размера маржинального счета ввиду превышения периодом длительности частоты восстановления равновесия располагаемых акций. Нарастание ошибки прямо пропорционально коэффициенту леввериджа и уровню волатильности, в дополнение к зависимости от направления динамики индекса. Следовательно, даже в случае увеличения либо уменьшения (у инвертивных индексных фондов) стоимости базового актива может быть зафиксирована отрицательная доходность инвестирования.

Сравнительно новый подвид индексных фондов — активно управляемые, отличающиеся отсутствием жесткой привязки к выбранному индексу, а лишь ориентирующиеся на его динамику. Т.е. аналогично другим индексным фондам также выбирается индекс, например, акций, но его компонентный состав повторяется не полностью, а с перераспределением ценных бумаг по расчетам управляющего с целью максимизации доходности и превышения ею доходности выбранного стандартного индекса путем активного управления.

Независимо от выбранного стиля управления, индексные фонды используют различные деривативы, прежде всего, уже упоминавшиеся форварды, фьючерсы, опционы и свопы, комбинируя которые фонды реализуют желаемые инвестиционные цели, т.е. преобладающая часть портфеля вкладывается в ценные бумаги индекса, а меньшая — в производные финансовые инструменты. Как и по обычным акциям, выплачиваются дивиденды, хотя чаще всего реализованная прибыль реинвестируется в расширение портфеля, что дает возможность оптимизировать налогообложение — не выплачивать налог на дивиденды.

В группе индексных фондов, инвестиционные стратегии которых ориентированы на управление риском в направлении увеличения либо снижения его уровня, в качестве используемых показателей при составлении портфеля прибегают к бете (показателю рыночного риска), дисперсии, волатильности либо ожидаемому уровню надежности — то есть показателям, характеризующим вклад ценных бумаг конкретной компании в общий размер риска для всего инвестиционного портфеля.

Индексные фонды, следующие альтернативной стратегии «умной беты» (smart beta) с трудом поддаются классификации по критерию стиля управления. Фактически фонды этой группы не прибегают к использованию обычных весов рыночной капитализации, а пытаются реализовать приемлемое соотношение риска и доходности, опираясь на неценовые (то есть альтернативные) параметры, например, волатильность, денежные потоки (в том числе дивиденды, прибыль). Данные стратегии специализируются на работе с коэффициентами риска, потому и именуется «умными», ведь портфель комплектуется с расчетом оптимизации риска при достижении

приемлемой доходности, а не путем копирования стандартных весов финансовых инструментов из индекса. Интерес к таким стратегиям проявился во время последнего глобального финансово-экономического кризиса, когда инвесторы стали отходить от преобладавшей до этого мотивации максимизации прибыли в сторону контроля рисков [2].

Стратегии категории «умной беты» подразделяются на три группы в зависимости от установленной цели: доходные, управления риском и прочие. Фонды, ставящие своей целью достижение максимально возможной доходности по отношению к стандартному индексу, выбранному в качестве базового, хотя и копируют указанный индекс, размещая входящие в него ценные бумаги в свой портфель, но взвешивают их в зависимости от конкретного источника дохода, избираемого по определенному признаку, например, стоимостные показатели компании, выплаты дивидендов, финансовая устойчивость и др. При реализации дивидендной стратегии, стремясь обеспечить выплаты акционерам по их долевым ценным бумагам, при отборе бумаг индексные фонды прибегают к взвешиванию акций по наличию и частоте финансовых выплат, по приросту их суммы, по иным финансовым показателям, характеризующим дивидендную политику компании.

При следовании стратегиям, ориентированным на достижение доходности, индексные фонды также отслеживают агрегированную динамику курсов акций, взвешивая их по выбранным стоимостным показателям, таким как отношение курса акций к чистой прибыли или денежному потоку на акцию либо вовсе к ее номинальной стоимости, что сегодня практически не используется. Ряд индексных фондов ориентируются на составной расчетный показатель, веса ценных бумаг для которого определяются в зависимости от выбранных при расчете «показателей роста» в виде устойчивого роста уставного капитала, денежного потока, выручки, чистой прибыли и др. (возможны вариации временного периода). Также в качестве ориентировочных весовых показателей используются либо отношение фактической выручки по компании к общей для компаний, чьи бумаги включены в портфель, либо одинарные показатели ожидаемой выручки, финансовой устойчивости компании, размеров чистой прибыли, дивидендов и пр.

При следовании мультифакторным стратегиям указанные показатели комбинируются в различных вариациях либо принимаются иные — в зависимости от конкретной ситуации.

Индексные фонды, не следующие ни одной из рассмотренных стратегий, отслеживают динамику индексов следующих основных видов по своим стратегиям:

- мультибумажные с определенным уровнем доходности;
- нетрадиционные индексные для облигаций;
- равновесовые индексные;
- нетрадиционные индексные для товаров.

Нетрадиционные индексы для товаров получают путем оптимизации расчета стандартных товарных индексов, т.е. устранения некоторых их недостатков, например,

потерь по контанго, характерных, например, для газовых фьючерсов, путем использования альтернативных методов взвешивания ценных бумаг из индекса.

В качестве весовых показателей для индексных фондов облигаций, следующих нетрадиционным стратегиям, обычно используются фундаментальные показатели долговой ответственности и устойчивости эмитента, поэтому возможен перекоп в портфеле к ценным бумагам эмитентов с высоким уровнем кредитоспособности, тогда как в стандартных облигационных индексах отмечается перекоп в сторону крупных должников, поскольку обычно такие индексы взвешенные. При следовании стратегии приемлемого уровня доходности именно этот показатель принимается в качестве базисного при комбинировании портфеля, например, из облигаций и акций.

Лучшие показатели работы по состоянию на сентябрь 2019 г. демонстрировали индексные фонды BMO Harris Bank, Customers Bank и Marcus (Goldman Sachs), а их брокерами были Charles Schwab, Fidelity, Robinhood и Vanguard. Среди наиболее популярных индексов S&P 500 и фонды на него: Fidelity ZERO Large Cap Index и Schwab S&P 500 Index Fund [6]. Пока что индексные инвестиционные стратегии используются преимущественно институциональными инвесторами развитых стран, но, несомненно, будут интенсифицироваться и в

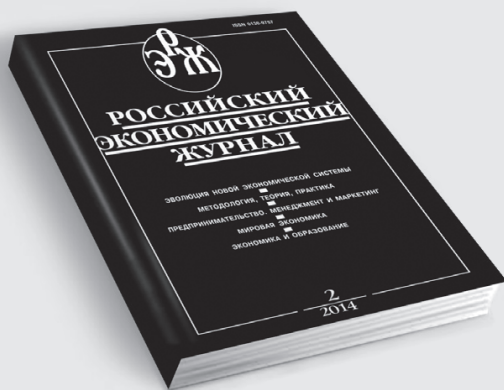
РФ, тем самым повышая возможности интеграции коллективных инвесторов развивающихся рынков в мировую экономику [3].

Библиографический список:

1. Павлова Е.В. Паевые инвестиционные фонды: анализ доходности и преимущества деятельности // Вестник НГИЭИ. — 2015. — № 3. — С. 74–81.
2. Парамонова В.Е., Прохоров Г.Л. Инвестиционная привлекательность структурированных продуктов для розничных инвесторов // Экономика и предпринимательство. — 2017. — № 5–1. — С. 617–620.
3. Хмыз О.В. Возможности интеграции коллективных инвесторов развивающихся рынков в мировую экономику // Финансы и кредит. — 2007. — № 39. — С. 13–18.
4. Хмыз О.В. Основные виды инвестиционных компаний. — М.: МГИМО, 2000. — 20 с.
5. Riquier A. There's a 'bubble' in passive investing [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.marketwatch.com/story/bubble-in-passive-investing-offers-small-cap-opportunity-big-short-investor-says-2019-08-28>.
6. Royal J. Best Index Funds in September 2019 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.bankrate.com/investing/best-index-funds>.



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»



РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

www.re-j.ru

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

Журнал включен в перечень ВАК.

Подписка

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

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

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»; по каталогу Агентства «Роспечать» — «Газеты. Журналы».

реклама

Состояние сферы финансов организаций и ее роль в финансовой системе

В.В. Хамалинская,

к.э.н., доцент Департамента общественных финансов Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: в статье проведен анализ состояния сферы финансовой системы — финансы организаций за период 2014–2017 гг. Проведена оценка основных показателей, характеризующих состояние финансов коммерческих организаций. Определены основные тенденции развития данной сферы. Выявлены основные проблемы, связанные с банкротством коммерческих организаций.

Ключевые слова: финансовая система, сфера финансовой системы, финансы коммерческих организаций, финансовые показатели, банкротство организации.

State of the sphere finance of organizations and its role in the financial system

V.V. Khamalinskaya,

PhD in Economics, Associate Professor Department of Public Finance, Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the article analyzes the state of the financial system sphere — the finances of organizations for the period 2014–2017. The assessment of the main indicators characterizing the state of finance of commercial organizations. The main trends in the development of this sphere are determined. The main problems associated with the bankruptcy of commercial organizations are identified.

Keywords: financial system, financial system sphere, finances of commercial organizations, financial indicators, bankruptcy of an organization.

Ключевой сферой финансовой системы России является сфера финансов организаций и ее звено — финансы коммерческих организаций. Именно здесь формируются первичные финансовые ресурсы, и начинается процесс распределения стоимости и ее перераспределение. При помощи финансов организаций при всем их многообразии опосредуется процесс производства товаров и услуг, обеспечивается процесс формирования и непрерывного увеличения и восполнения производственных фондов [2].

Общее число организаций в период 2014–2018 гг. (на конец года) представлено на рис. 1.

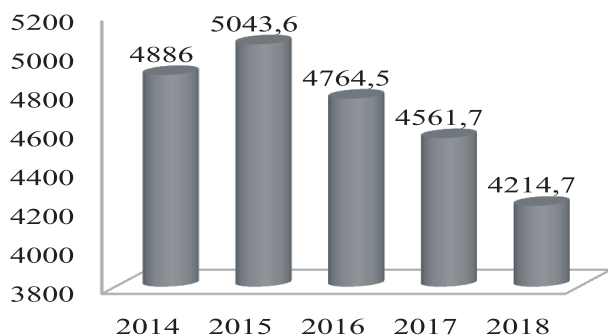


Рис. 1. Количество предприятий и организаций в период 2014–2018 гг., тыс.

Источник: [4]

В исследуемом периоде отмечено снижение числа предприятий и организаций на 671,3 тыс. единиц, что составило 13,7%, при этом наибольшее снижение отмечено в 2016 г., где по сравнению с 2015 г., число организаций понизилось на 279,1 тыс. единиц, или на 5,5%.

Основными финансовыми показателями деятельности организаций являются: выручка от реализации продукции, себестоимость произведенной продукции и различные показатели прибыли.

В период 2014–2017 гг. отмечается рост выручки от продажи товаров (услуг, работ), который составил 40,9%, или 56 175,8 млрд рублей, при этом по показателю себестоимости этих товаров (услуг, работ) также отмечен рост на 45,9% (51 522,7 млрд рублей) [5].

По показателю валовая прибыль изменения составили 4653,1 млрд рублей, в процентном отношении рост составил 18,4%. Произошел рост по статье расходы (коммерческие и управленческие) на 1733,1 млрд рублей (10,8%). Прибыль от продаж, в исследуемый период увеличилась на 31,3%, что составило 2919,4 млрд рублей. Сальдированный финансовый результат, рассчитанный как прибыль организаций минус их убыток, в 2017 году составил 9036,8 млрд рублей, что на 56 175,8 млрд больше, чем в 2014 году (40,9%) [4].

Таблица 1

Показатели платежей организаций за 2014–2017 гг., млрд рублей

Виды платежей	2014	2015	2016	2017	Изменения	
					в млрд руб.	в%
Всего платежей, в т.ч.:	126270,8	133521,7	137131,0	158757,9	32487,1	125,7
поставщикам и подрядчикам за материалы, услуги, работы	89220,2	93204,1	96528,2	109761,7	20541,5	123,0
на оплату труда работников	8899,9	10022,1	11151,0	12318,1	3418,2	138,4
по долговым обязательствам (проценты)	2451,4	3471,4	3739,3	3943,7	1492,3	160,9
налог на прибыль	1832,4	2047,4	1958,8	2373,0	540,6	129,5
прочие платежи	23866,8	24776,5	23753,7	30361,4	6494,6	127,2

Источник: [5]

Далее рассмотрим показатели платежей (использования денежных средств) организаций, которые представлены в табл. 1.

В период с 2014 года по 2017 год (включительно) отмечены следующие тенденции по показателям платежей: произошло увеличение общего объема суммы платежей на 32 487,1 млрд рублей, что составило 25,7%. При этом платежи поставщикам и подрядчикам за оказанные услуги, работы и предоставленные материалы повысились на 23%, что составило 20 541,5 млрд рублей, на оплату труда платежи увеличились на 38,4% (34 182 млрд

рублей), проценты оплаченные организациям по долговым обязательствам выросли на 60,9% (1 492,3 млрд рублей). Повысились платежи по налогу на прибыль на 29,5%, что составило 540,6 млрд рублей. В группе прочих платежей увеличение составило 6 494,6 млрд рублей (27,2%).

Следующими показателями, характеризующими деятельность и состояние финансов коммерческих организаций, являются показатели задолженности и показатели просроченной задолженности. Значения данных показателей за анализируемый период представлены в табл. 2.

Таблица 2

Задолженность организаций за 2014–2018 гг., млрд рублей

Показатели	2014	2015	2016	2017	2018	Изменения	
						в млрд руб.	в%
Суммарная задолженность по обязательствам (кредиторская, по кредитам банков и полученным займам)	75 183	89 015	91 942	97 671	111 436	36 253	148,2
в т.ч. просроченная	2 138	2 825	3 069	3 124	4 046	1 908	189,2
из суммарной задолженности:							
кредиторская задолженность	33 174	38 926	42 280	44 481	49 228	16 054	148,4
в т.ч. просроченная	1 881	2 429	2 656	2 616	3 440	1 559	182,8
зadolженность по кредитам банков и полученным займам	42 009	50 089	49 662	53 190	62 207	20 198	148,1
в т.ч. просроченная	257	396	413	508	605	348	235,4
дебиторская задолженность	31 014	35 736	37 053	40 258	46 668	15 654	150,5
в т.ч. просроченная	2 016	2 276	2 241	2 329	2 646	630	131,2

Источник: [5]

В исследуемом периоде общая суммарная задолженность организаций по своим обязательствам повысилась на 48,2%, что составило 36 253,0 млрд рублей. Просроченная задолженность из суммарной задолженности в 2018 г. составила 4 046 млрд рублей, что выше просроченной задолженности в 2014 году на 1 908 млрд рублей (89,2%). При этом кредиторская задолженность повысилась за период 2014–2018 гг. на 16 054 млрд

рублей (48,4%), в том числе просроченная на 1 559 млрд рублей (82,8%). Дебиторская задолженность выросла на 15 654 млрд рублей (50,5%), в том числе просроченная дебиторская задолженность на 630 млрд рублей, что составило 31,2%.

Количество организаций, имеющих просроченную кредиторскую и дебиторскую задолженность, представлено в табл. 3.

Таблица 3

Число организаций, имевших просроченную задолженность за 2014–2017 гг., ед.

Показатели	2014	2015	2016	2017	Изменения	
					в ед.	в%
Организации, имеющие кредиторскую задолженность	9669	8852	8117	7198	-2471	25,6
Организации, имеющие дебиторскую задолженность	14 206	13 735	13 511	12 819	-1387	9,1

Источник: [5]

В период 2014–2017 гг. произошло сокращение числа организаций, которые имели просроченную кредиторскую задолженность на 2471 ед., что составило 25,6%. Сокращение числа организаций, которые имели просроченную дебиторскую задолженность, составило 9,1%,

или 1387 единиц.

Далее проведем анализ числа прибыльных и убыточных организаций и сумм их прибыли и убытка. Данные представлены в табл. 4.

Таблица 4

Число прибыльных и убыточных организаций, суммы их прибыли и убытка в 2014–2018 гг.

Показатели	2014	2015	2016	2017	2018	Изменения	
						в ед.	в%
Прибыльных организаций, ед.	69 208	67 368	66 450	66 778	67 126	-2082	96,9
Суммы прибыли, млрд руб.	10 465,1	12 353,9	15 823,4	14 079,1	16 527,5	3614	134,5
Убыточных организаций, ед.	34 096	32 551	27 857	31 218	30 542	-3554	89,6
Суммы убытка, млрд руб.	6 118,3	5 151,2	3 021,8	5 042,2	2 730,3	-3388	44,6

Источник: [5]

В исследуемом периоде произошло сокращение числа прибыльных организаций на 2082 единиц (3,1%), при этом отмечено увеличение сумм прибыли этой категории организаций на 3614 млрд рублей (34,5%). Число убыточных организаций сократилось на 3554 единицы, что составило 10,4%. Удельный вес прибыльных и убыточных организаций в общем числе организаций представлен на рис. 2.

Анализ представленных данных позволяет сделать вывод, что за период с 2014 года по 2018 год

(включительно) удельный вес прибыльных организаций в общей структуре организаций растет, так если в 2014 году было 67% прибыльных организаций, то в 2018 году их удельный вес составил 72,6%. Соответственно снижается удельный вес убыточных организаций, за исследуемый период он сократился на 0,8%.

По данным Росстата в 2018 г., наибольшая доля прибыльных организаций (к общему числу организаций), зафиксирована в сфере торговли, где удельный вес прибыльных организаций составляет 80%. В сфере информации и связи прибыльных организаций 75,2%. В сфере водоснабжения и водоотведения количество прибыльных и убыточных предприятий примерно одинаковое, доля прибыльных организаций — 56,2% [5].

В целом при исследовании финансов организаций, как значимой и важной сферы финансовой системы России, можно выделить как положительные, так и отрицательные тенденции в их развитии на протяжении 2014–2018 гг. (рис. 3).

Далее рассмотрим проблемы формирования финансов организаций. В условиях нестабильной рыночной ситуации в России, с каждым годом для организаций становится все более актуальной проблема банкротства, так как она является одной из угроз их финансового состояния и экономической безопасности [3]. В системе экономической безопасности организаций виды банкротств целесообразно определить по причинам возникновения банкротства, представленным на рис. 4.

Внешние и внутренние проблемы, приводящие организации к банкротству, сгруппированы в табл. 5.

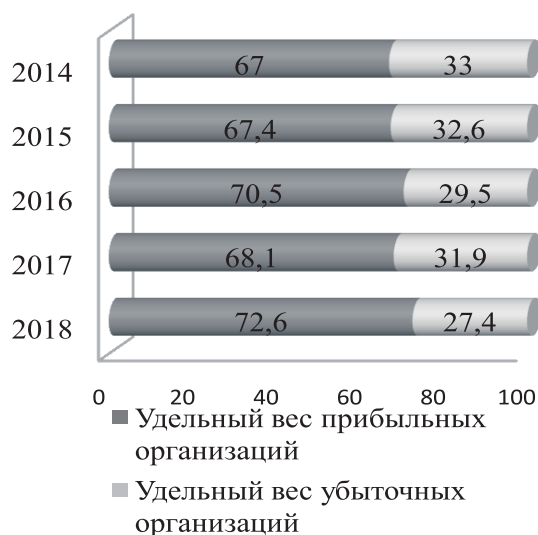


Рис. 2. Удельный вес прибыльных и убыточных организаций в общем числе организаций за 2014–2018 гг., %

Источник: [5]

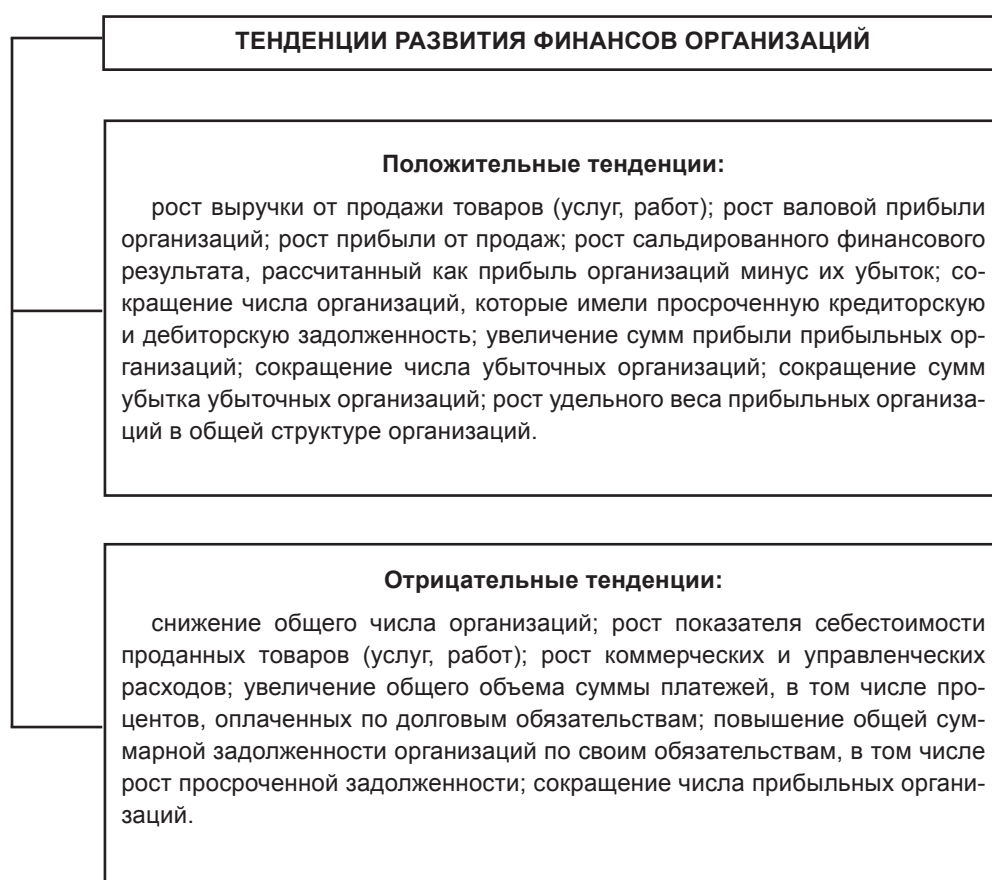


Рис. 3. Тенденции развития финансов организаций

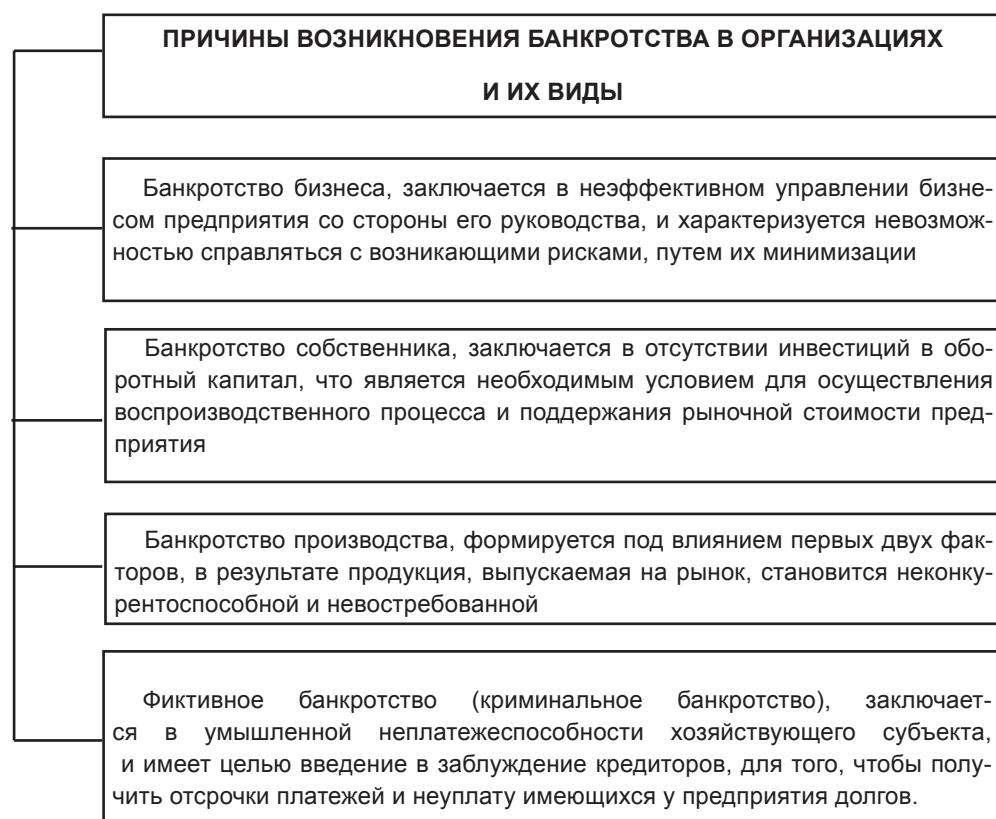


Рис. 4. Причины и виды возникновения банкротства в российских организациях

Таблица 5

Внешние и внутренние проблемы банкротства организаций в России

Уровень проблем банкротства	Характеристика проблем банкротства
Внутренние проблемы банкротства	1) наличие у предприятия дефицита собственного оборотного капитала, возникающего из-за неэффективной инвестиционной политики или производственно-хозяйственной деятельности; 2) избыточный объем заемных средств в обороте предприятий, что приводит к увеличению расходов на обслуживание кредитов и к снижению возможности самофинансирования; 3) низкий уровень материально-технической базы и организации производственных процессов вызывают рост себестоимости продукции, выпускаемой предприятием, что приводит к убыткам в деятельности.
Внешние проблемы банкротства	1) экономические факторы, включающие в себя: кризисные явления в национальной и мировой экономике; нестабильность финансовой системы и финансового рынка; уровень инфляции; санкции; банкротство партнеров по бизнесу; рыночная конъюнктура и др.; 2) факторы политические, включают в себя внешнюю экономическую политику страны, которая ведет к разрывам внешнеэкономических связей и потере сбытовых рынков; изменение в условиях импорта и экспорта; 3) факторы демографические включают в себя: снижение платежеспособности населения страны (снижается платежеспособный спрос на продукцию предприятий); изменение структуры потребления и т.д.

Источник: [1]

Таким образом, к основной угрозе формирования финансов организаций следует отнести проблему банкротства, которая является как угрозой экономической безопасности отдельной организации, так и в целом финансовой системе России.

В сфере финансов организаций в мировой практике существуют методы, позволяющие прогнозировать банкротство, которые основаны на использовании различных критериев (формализованных и неформализованных), эти методы заключаются в расчетах комплексного показателя финансовой устойчивости организации. В своей сути, это специальные аналитические коэффициенты, необходимые для прогнозирования банкротства организации в виде набора формул, разработанных ведущими отечественными и европейскими экономистами.

Кроме этого, в системе экономической безопасности организации важной составляющей является диагностика ее состояния, выявление слабых и сильных сторон, а также разработка мероприятий по своевременному преодолению и предотвращению кризисных ситуаций. Диагностика банкротства является комплексом мер, направленных на выявление параметров кризисного развития организации и возможности в будущем ее банкротства. В период, когда организация находится в стадии близкой к банкротству, необходимо применять «агрессивную» политику экономической безопасности, а для выхода из кризисной ситуации организации следует применять мероприятия, связанные с устранением проблем неплатежеспособности, совершенствованием бизнес-процессов, диверсификацией деятельности предприятия и др. [6].

В целом, для реализации вышеперечисленных

методов выхода из стадии близкой к банкротству и сохранения организацией своей финансовой независимости, необходимо обеспечить такое его состояние, при котором риск воздействия других угроз будет минимизирован, что будет возможно достичь лишь при эффективно функционирующей в организации системы финансово-экономической безопасности. В этом случае будет снижаться и воздействие внешних негативных факторов.

Библиографический список:

1. Дорохова Ю.В., Новикова А.А. Разработка антикризисных мер по обеспечению экономической безопасности предприятия // Экономика, бизнес, инновации: сборник статей Международной конференции. — 2018. — С. 143–145.
2. Завгородняя В.В. Влияние отдельных факторов на стабильность финансовой системы России // Финансовая жизнь. — 2018. — № 3. — С. 89–93.
3. Завгородняя В.В., Агафонова И.И. Финансовая устойчивость организации как фактор финансовой устойчивости региона // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. — 2017. — № 3–2 (33). — С. 42–47.
4. Россия в цифрах. 2019: крат. стат. сб. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b19_11/Main.htm (дата обращения 23.10.2019).
5. Финансы России. 2018: стат. сб. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b18_51/Main.htm (дата обращения 23.10.2019).
6. Хамалинский И.В. Антикризисное управление коммерческими организациями России в современных условиях // Вестник Международного института экономики и права. 2013. — № 2 (11). — С. 33–38.

Механизм разработки финансовой стратегии корпорации в современных условиях

Б. Хезазна,

аспирант кафедры финансов и кредита, ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева», г. Саранск

Аннотация: в статье исследуется актуальная тема для российских корпоративных предприятий — проблема формирования финансовой стратегии компании. Рассмотрены процессы формирования финансовой стратегии в системе корпоративного управления предприятиями. Установлена сущность и место финансовой стратегии в стратегическом наборе предприятия. Построен организационный механизм формирования финансовой стратегии в системе корпоративного управления промышленным предприятием, в основе которого лежат доминанты и модель формирования финансовой стратегии предприятия.

Ключевые слова: финансы, финансовая стратегия, корпоративное управление, экономические факторы, оценка.

Features of formation of financial strategy of corporation in modern conditions

B. Khezazna,

Post-Graduate Student of Finance and Credit Department, N.P. Ogarev's Mordovia State University, Saransk

Abstract: the article explores a topical issue for Russian corporate enterprises — the problem of formation of the company's financial strategy. The processes of formation of financial strategy in the system of corporate governance of enterprises are considered. The essence and place of financial strategy in the strategic set of the enterprise is established. The organizational mechanism of formation of financial strategy in the system of corporate management of an industrial enterprise, which is based on the dominants and the model of formation of the financial strategy of the enterprise, is constructed.

Keywords: finance, financial strategy, corporate governance, economic factors, assessment

За десятилетия, прошедшие с момента перехода России от плановой экономики к рыночной, российские компании приобрели знания и опыт, необходимые для самостоятельного формулирования своих стратегических целей и путей их достижения. Снятие законодательных ограничений на операции с капиталом и интеграция российской финансовой системы с мировыми рынками капитала способствовали интересу международных инвесторов к российскому рынку, российским предприятиям и финансовым инструментам. Российские компании начали привлекать акционерное и заемное финансирование на международных рынках. Благодаря восприятию российскими компаниями современных западных подходов и инструментов стратегического управления в России сложилось понимание финансовой стратегии как одного из важнейших видов функциональной стратегии предприятия, обеспечивающей все основные направления развития финансовой деятельности и финансовых отношений путем формирования долгосрочных финансовых целей, выбора наиболее эффективных путей их достижения, а также адекватной корректировки направлений формирования и использования финансовых ресурсов при изменении условий внешней среды. При этом сбалансированность корпоративных интересов в

системе корпоративного управления в целом и между ее важными составляющими, в том числе, выступает главным залогом успеха современного предприятия. Все вышесказанное позволяет констатировать необходимость обоснования процессов формирования и оценки финансовой стратегии и системы корпоративного управления в их взаимосвязи, взаимообусловленности и взаимовлиянии в современной динамичной среде.

На основании критического анализа трактовок разными авторами данного понятия [1–3] можно сделать вывод, что под финансовой стратегией понимается эластичная, обобщенная модель финансового развития предприятия, которая направлена на реализацию корпоративной стратегии и формирование рациональных финансовых отношений с контрагентами, содержащая в себе определенные долгосрочные финансовые цели, технологии (инструменты достижения), ресурсы и систему управления, что обеспечивает ее работоспособность и адаптацию к изменению условий внешней и внутренней среды. Обоснованным можно считать, что финансовая стратегия выступает неотъемлемым элементом системы корпоративного управления промышленного предприятия, как формы реального воплощения управленческих взаимосвязей. В действительности управленческая деятельность есть, прежде

всего, функционирование системы корпоративного управления. Функция управления предполагает практическую реализацию и действует в соответствии с содержанием управления; характером отношений, которые лежат в основе управленческих взаимосвязей; условиями, в которых формируется система управления; а также принципами построения, функционирования и преобразования, которые неотъемлемо принадлежат системе управления [4–6].

Реализация стратегий промышленного предприятия, в частности его финансовой стратегии, обеспечивается дееспособностью системы корпоративного управления предприятием, основными элементами которой можно считать принципы формирования и модель сложившихся взаимосвязей между структурными частями организации. При этом принципы корпоративного управления воплощают нормы корпоративной политики производства, а основной акцент ставится на взаимоотношения заинтересованных сторон управления, информационной прозрачности системы показателей, на адекватной системе контроля и т.п. [7, 8].

Как свидетельствуют результаты исследования мирового опыта и отечественной практики, модели корпоративного управления весьма многогранны, их черты оговариваются историческими особенностями, практикой ведения бизнеса и др. В целом, современная отечественная модель корпоративного управления находится в стадии создания. Ее можно считать переходной конструкцией, в которой формально представлены составляющие элементы различных моделей, используемых в мире. Вместе с тем, главные ориентиры по становлению отечественной модели корпоративного управления должны нацеливаться на выполнение им таких функций как: разработка стратегии, защита прав акционеров и других заинтересованных лиц, прозрачность и открытость, мониторинг деятельности и т.д. Перспективными направлениями являются гармонизация национальных и международных стандартов корпоративного управления, формирования эффективной институциональной структуры для реализации, оптимизация управления корпоративной культурой [9, 10].

Следует отметить, что любые изменения в системе корпоративного управления приводят к трансформации составляющих формирования финансовой стратегии предприятия, среди которых: доминантные направления, принципы формирования, характеристики, критерии выбора, научно-методическое обеспечение.

Следовательно, процесс формирования финансовой стратегии промышленного предприятия осуществляется поэтапно. Этапы формирования финансовой стратегии промышленного предприятия являются основой организационной модели формирования финансовой стратегии предприятия (рис. 1), где в пределах выделенных блоков указаны основные этапы процесса формирования финансовой стратегии промышленного предприятия.

В ходе диагностики и оценки стратегических возможностей финансового развития предприятия осуществляется следующий набор управленческих воздействий:

- анализ и оценка финансового состояния предприятия с целью идентификации состояния предприятия и выявление особенностей его развития;
- анализ факторов внутренней финансовой среды

для выявления направления их действия на конечные результаты деятельности предприятия;

- комплексный анализ и диагностика внутреннего финансового потенциала с целью установления его уровня для обеспечения стратегических возможностей финансового развития предприятия;
- анализ и оценка финансовой конкурентоспособности предприятия, необходимые для выявления сильных и слабых сторон предприятия и конкурентов.

При этом особое внимание уделяется разработке, выбору и оценке составляющих финансовой стратегии предприятия, а именно таким его аспектам как:

- разработка множества вариантов финансовой стратегии;
- обоснование системы критериев выбора стратегии, позволяющей научно обосновать принятие базового варианта;
- оценка и выбор оптимального наиболее привлекательного варианта стратегии;
- разработка и уточнение составляющих финансовой политики предприятия, которые осуществляются по конкретным направлениям финансовой деятельности: налоговая, амортизационная, дивидендная, эмиссионная политика;
- обоснование и формирование системы мер по реализации финансовой стратегии, которые обеспечат подробный и последовательный план действий в рамках различных видов деятельности предприятия в конкретном временном интервале, направленных на достижение желаемых значений финансовых показателей предприятия.

В процессе реализации и контроля (мониторинга) выполнения разработанной финансовой стратегии осуществляется:

- реализация стратегии, предусматривающей взаимодействие предприятия с внешними контрагентами;
- процесс постоянного отслеживания выполнения разработанной стратегии средствами контроля и мониторинга, по результатам которого обеспечивается установление уровня получения фактических, промежуточных и конечных результатов относительно запланированных, и своевременной корректировки финансовой стратегии предприятия;
- оценка качества финансовой стратегии на основе анализа количественных и качественных параметров, что позволяет комплексно охарактеризовать результат, собственно процесс финансовой деятельности предприятия и при необходимости корректировать составляющие финансовой стратегии предприятия.

Систематизировав результаты всех исследований, предлагается следующий организационный механизм формирования финансовой стратегии в системе корпоративного управления промышленным предприятием, в основе которого лежат доминанты и модель формирования финансовой стратегии предприятия (рис. 2).

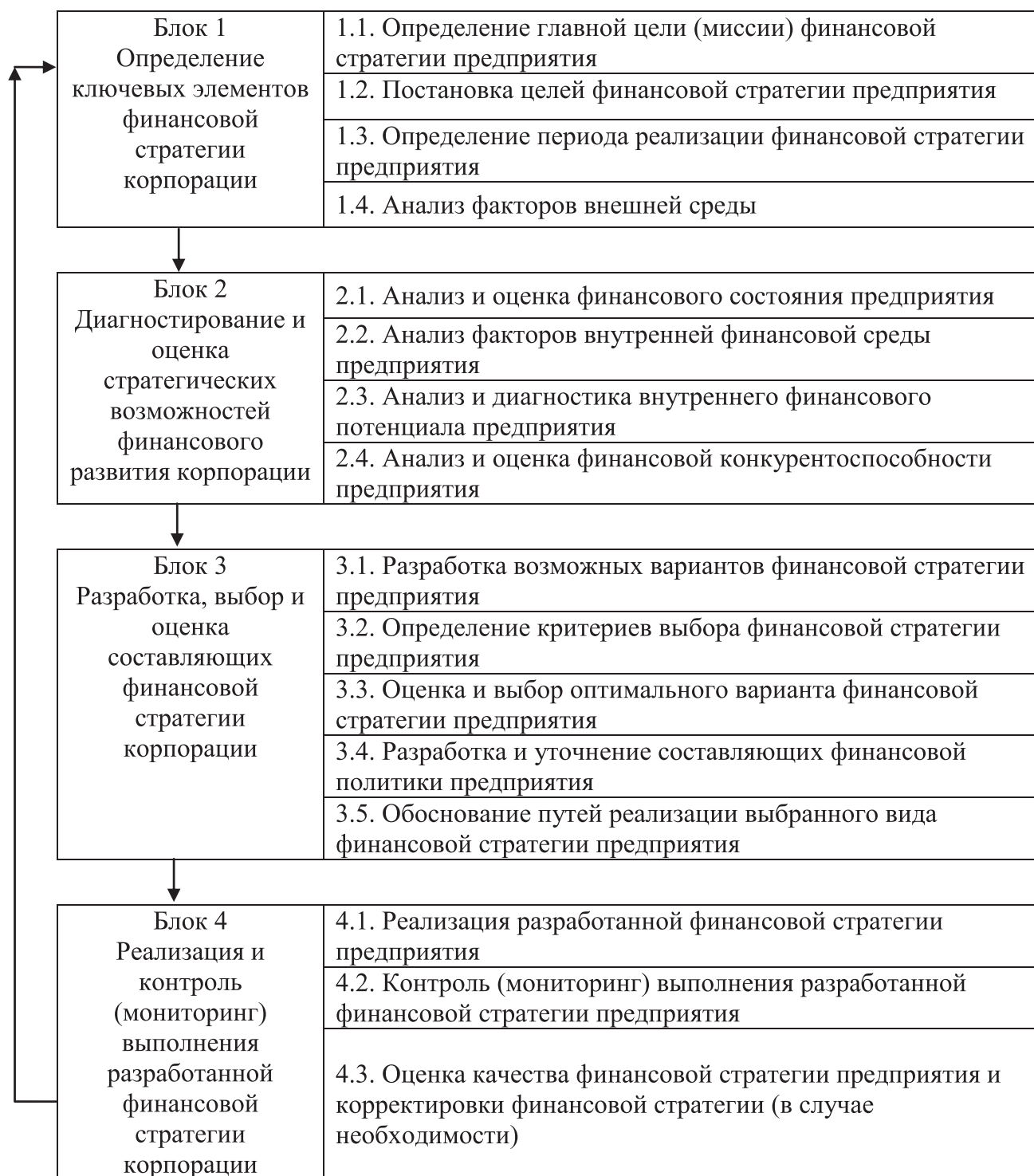


Рис. 1. Характеристика основных блоков финансовой стратегии корпорации

Выбор стратегии промышленного предприятия осуществляется на основе определения, анализа и оценки ключевых факторов, характеризующих ее состояние. Процесс выбора осуществляется с учетом результатов анализа портфеля бизнесов, а также характера и сущности стратегий, которые уже реализуются предприятием.

При выборе стратегии учитывается множество ключевых факторов, в первую очередь должны быть учтены следующие:

1. Текущее состояние отрасли и позиция в ней предприятия.
2. Ключевые цели и миссия предприятия.
3. Интересы и отношение высшего руководства к выбору (просмотра) стратегии.
4. Наличие и состояние финансовых ресурсов.
5. Уровень трудовых ресурсов (квалификация работников, опыт работы и т.д.).
6. Обязательства по действующим стратегиям.
7. Степень зависимости от воздействия внешней среды.

ОБЩЕКОРПОРАТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ

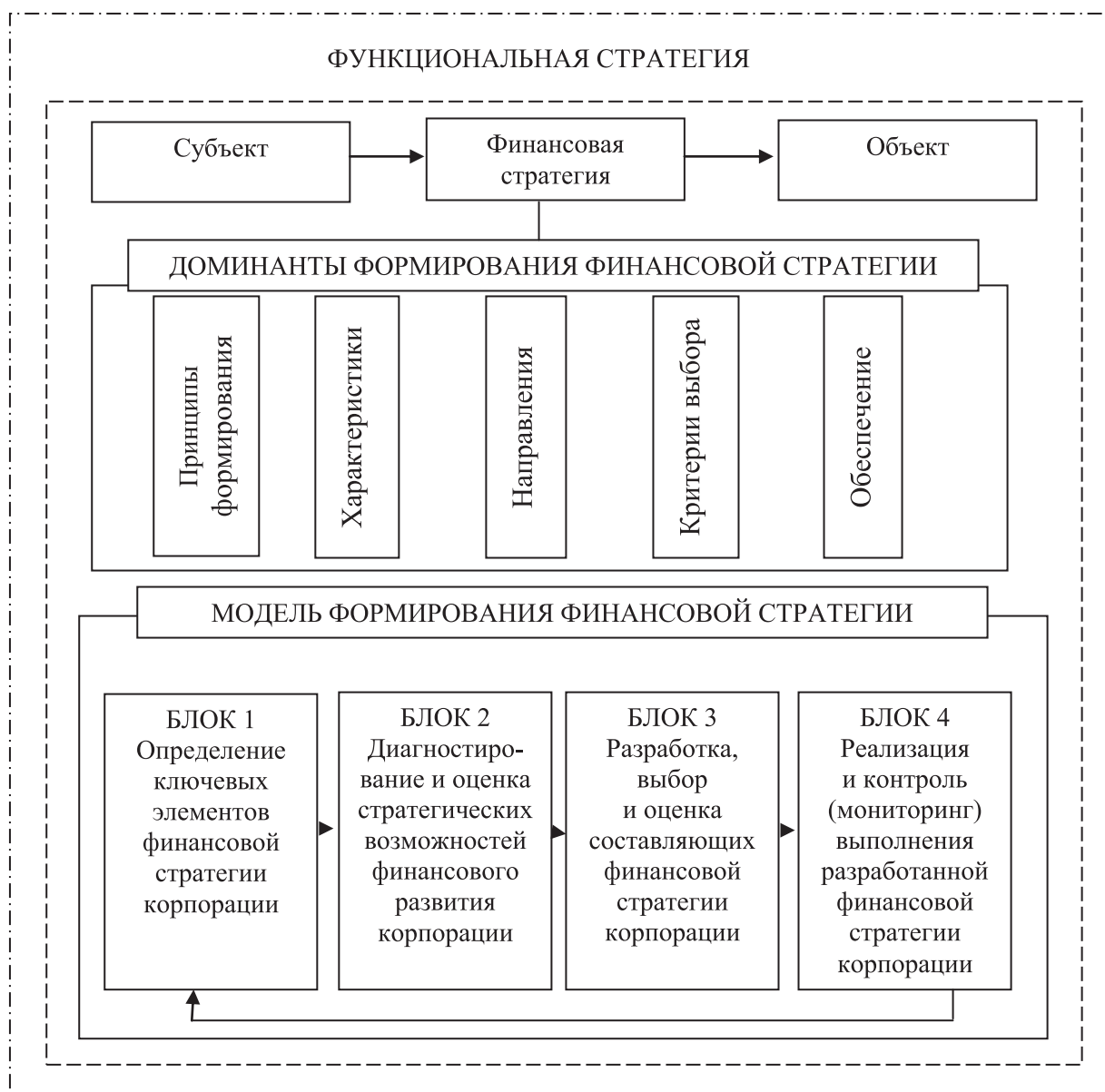


Рис. 2. Организационный механизм формирования финансовой стратегии в системе корпоративного управления промышленным предприятием

8. Временной фактор (временные границы выбора и реализации стратегии).

Оценка выбранной стратегии проводится на основе результатов анализа и оценки основных факторов, определяющих возможность ее осуществления.

Таким образом, можно констатировать, что в ходе проведенного анализа научных источников и практики разработки стратегий корпорациями было установлено, что на практике возникают 2 интерпретации стратегии: провозглашенная и реальная. Реальная стратегия предполагает логистическую схему, основанную на таких составляющих как потоки новой продукции, услуг и процессов, в которые инвестируются ресурсы. При этом необходимо учитывать, что если ценности (критерии), на которых основываются решения о тех или

иных инвестиционных приоритетах, не совпадают с провозглашенной (спланированной) стратегией, то такая стратегия серьезным образом отличается от реально реализуемой. При этом, «пирамида иерархии» стратегического набора предполагает наличие функции по обеспечению нижестоящих (функциональных) стратегий, что является неременным условием комплексного управления промышленным предприятием и исполнения общекорпоративной миссии.

Финансовая стратегия корпорации занимает лидирующее место в системе стратегического управления компанией, т.к. непосредственно затрагивает области обеспечения финансовыми ресурсами, финансирования других функциональных стратегий, а также оказывает прямое воздействие на финансовую

и рыночную устойчивость организации в долгосрочной перспективе. С методологической точки зрения, финансовая стратегия сочетает в себе элементы финансового планирования, прогнозирования и моделирования, к тому же выступает мощным инструментом реализации

финансовых целей коммерческой организации в быстро меняющихся условиях.

Библиографический список:

1. Анализ и формирование организационной структуры промышленного предприятия: вопросы методологии и методики / Г.В. Гренбэк, В.Г. Басарева, В.Л. Куперштох и др.; под ред. А.Г. Аганбегян. — Новосибирск: Наука. — 1983. — 182 с.
2. Аранчий В.И., Заря А.П. Финансовая стратегия в системе управления финансами предприятия // Вестник Полтавской государственной аграрной академии. — 2017. — № 2. — С. 156–159.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент Учеб. курс. — 2-е изд., перераб. и доп. — Киев: Эльга, Ника-Центр. — 2007. — 521 с.
4. Градов А.П. Экономическая стратегия фирмы — СПб.: Спец. Литература. — 2015. — 589 с.
5. Давыдова Л.В., Ильминская Л.А. Финансовая стратегия как фактор экономического роста предприятия // Финансы. — 2004. — № 30 (168) [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/finansovaya-strategiya-kak-faktor-ekonomicheskogo-rosta-predpriyatiya>.
6. Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: Учебник. — М.: ИНФРА-М. — 2012. — 332 с.
7. Корпан А.С. Финансовая стратегия корпорации: принципы формирования и особенности реализации // Моделирование региональной экономики: сб. науч. трудов. — 2018. — № 1. — С. 143–161.
8. Левчаев П.А. Обеспечение стоимостного прироста финансовых ресурсов экономических субъектов в условиях инновационной экономики: теория и методология исследования: монография. — М.: ИНФРА-М. — 2017. — 229 с.
9. Финансовый менеджмент: учеб. пособие. / П.А. Левчаев. — М.: ИНФРА-М. — 2017. — 247 с.
10. Финансы организаций: учебник / П.А. Левчаев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М. — 2017. — 386 с.



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
- доредакционная 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

Развитие цифровых навыков специалистов финансового сектора¹

С.Р. Древинг,

д.э.н., профессор Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления Финансового университета при Правительстве Российской Федерации,

В.Б. Фролова,

к.э.н., профессор Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: в статье отражены некоторые положения результатов исследования вопросов формирования и развития цифровых навыков специалистов финансового сектора, в частности, проанализированы факторы, определяющие цифровые навыки, цифровые технологии, используемые в финансовом секторе, подходы к классификации навыков. Определены основные тенденции развития цифровых навыков с учетом опыта зарубежных компаний.

Ключевые слова: навыки, финансовый сектор, финтех, цифровые технологии, цифровая компетентность.

The development of digital skills of professionals in the financial sector

S.R. Dreving,

Doctor of Economics, Professor, Department of Corporate Finance and Corporate Governance, Financial University under the Government of the Russian Federation,

V.B. Frolova,

PhD, Professor, Department of Corporate Finance and Corporate Governance, Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the article reflects some provisions of the results of the study of the formation and development of digital skills of financial sector specialists, in particular, analyzed the factors that determine digital skills, digital technologies used in the financial sector, approaches to the classification of skills. The main trends in the development of digital skills based on the experience of foreign companies.

Keywords: skills, financial sector, fintech, digital technologies, digital competence.

Вопрос формирования и реализации цифровых компетенций специалистов финансового сектора является новым и требующим исследования и дальнейшего развития. Это вызвано тем, что сегодня во многих компаниях по всему миру наблюдается нехватка кадров с развитыми цифровыми компетенциями, в том числе и в финансовом секторе. Изменение парадигмы бизнеса в сторону клиентоориентированности, расширение возможностей контактирования с клиентом посредством интернета, увеличение количества операций с использованием блокчейн, широкое распространение машинного обучения, аналитика с помощью Big Data — все это изменило потребности рынка в новых специальностях и соответствующих профессиональных компетенциях работников, в том числе и цифровых компетенциях, не

только связанных с техническими навыками, но и как более сфокусированные на когнитивных, социальных и эмоциональных аспектах работы и жизни в цифровой среде [2]. В целом, цифровая компетентность, по мнению авторов, это многогранная движущаяся цель, которая постоянно развивается по мере появления новых технологий. К числу основных факторов, влияющих на рабочие навыки и цифровую компетенцию в будущем, относятся: растущая глобализация, чрезвычайная долговечность, автоматизация рабочих мест, быстрое распространение датчиков и мощности обработки данных, коммуникационные инструменты и средства массовой информации с использованием компьютерных технологий, а также беспрецедентная реорганизация работы, обусловленная новыми технологиями и социальными сетями, которые значительно расширяют возможности для сотрудничества в условиях глобализации экономики. Исследование

¹ Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета: «Кадровое обеспечение процессов цифровизации финансового рынка».

авторов позволило выявить ряд организаций и инициатив по формированию и классификации цифровых навыков и профессиональных качеств, необходимых в будущем. В табл. 1 приведены примеры отдельных категорий таких навыков и компетенций.

Тесное сотрудничество бизнеса с организациями профессионального образования и разработчиками профессиональных стандартов становится основополагающим подходом для синхронизации и выравнивания потребностей и предложения на рынке труда в кадрах новой формации. Работодатели смогут координировать цели и ожидания в отношении не только базового образования, но и повышения квалификации, в том числе путем широкого распространения онлайн-обучения, системы стажировок, программ развития профессиональных навыков и обучения на рабочем месте.

В контексте обозначенной темы при разработке цифровой стратегию компании оказываются перед выбором приоритетов консервативного (менее затратный, самостоятельный или через специализированные компании поиск кандидатов, проведение мастер-классов) или

агрессивного подхода (более рискованный, инновационные методы, слияние и поглощение с более инновационными компаниями, стартапы). Руководствуясь цифровой стратегией, компании должны предусмотреть адекватные поставленным задачам средства в корпоративном бюджете на развитие цифровых компетенций персонала. Положительным здесь является опыт компании PWC, которая использует широкий набор методов для обучения сотрудников включая подкасты, геймификацию, мультимедийный контент, опросы через мобильные платформы. В частности, компания запустила приложение «Digitalfitnessapp», которое измеряет цифровые навыки сотрудника и рекомендует определенные активности по повышению уровня в отдельно-взятых навыках. Сотрудники, наиболее заинтересованные в развитии в области цифровой трансформации, становятся «цифровыми акселераторами» и начинают работу в цифровых подразделениях компании: большие данные, искусственный интеллект, автоматизация [4]. Характеристика программ по развитию цифровых навыков сотрудников некоторых компаний представлена в табл. 2.

Таблица 1

Различные классификации цифровых навыков

Организации	Классификация
Готовые к работе цифровые навыки для достойной работы (Международная организация труда и Международный союз электросвязи (МСЭ))	Продвинутые цифровые навыки (кодирование и другие алгоритмические знания). Базовые цифровые навыки (связанные с использованием технологий). Мягкие навыки (общение и лидерство). Цифровое предпринимательство (онлайн-исследование рынка и использование финансовых платформ).
Профессиональные навыки (Всемирный экономический форум)	Способности (когнитивные и физические). Основные навыки (содержание и навыки обработки). Кросс-функциональные навыки (социальные системы, комплексное решение проблем, управление ресурсами и технические навыки).
Будущее работы (ОЭСР)	Технические и профессиональные навыки (специфические и часто отраслевые навыки, такие как установка и эксплуатация роботов). Общие навыки в области ИКТ (навыки, необходимые для понимания, использования и внедрения технологий, способность адаптироваться к технологическим изменениям). Дополнительные ИКТ мягкие навыки (креативность, коммуникативные навыки, критическое и логическое мышление, командная работа, цифровое предпринимательство).

Источник: составлено авторами по материалам [3]

Таблица 2

Программы компаний по развитию цифровых навыков сотрудников

Компания	Наименование программы	Характеристика программы
P&G	Запустили программу по обмену сотрудниками с Google	Улучшение интернет-маркетинга, повышение интернет-продаж
Nike	Сформировали партнерство с акселератором Techstars	Отбираются стартапы для развития платформы для инноваций от Nike
L'Oreal	Геймифицировали рекрутинговый процесс	В процессе онлайн-игры по решению кейсов отбираются участники для интервью
Walmart	Приобрели несколько технологических и телекоммуникационных компаний	Point-of-sales стартап, стартап по развитию продукта

Источник: составлено авторами по материалам [3]

В процессе внедрения и использования технологий реализуются четыре различных уровня цифровых навыков:

те, которые необходимы для внедрения технологий, те, которые необходимы для базового использования

технологий, те, которые необходимы для творческого использования и адаптации технологий, и те, которые необходимы для создания новых технологий. Эти категории

можно далее сгруппировать в две категории: наборы навыков для всех и наборы навыков для специалистов в области ИКТ (табл. 3).

Таблица 3

Категории и уровни цифровых навыков

Категория	Уровни	Умения
Цифровые навыки для всех	Принятие	Базовое образование и грамотность. Знакомство с технологическими устройствами и услугами.
Цифровые навыки для всех	Основное или общее использование	Базовое понимание технологий, программного обеспечения и приложений. Знание цифровых прав, конфиденциальности, безопасности и постоянства data. Возможность использования информации и данных, начиная от основных вопросов хранения данных, управления и организации, для построения вычислений и ответов на вопросы. Возможность использования цифровых технологий для совместной работы, общения и создания.
Цифровые навыки для специалистов в области ИКТ	Творческое использование и адаптация	Базовые вычислительные навыки знакомство с базовыми алгоритмами.
Цифровые навыки для специалистов в области ИКТ	Создание новых технологий	Сложные навыки программирования; знание сложных алгоритмов.

Источник: составлено авторами по материалам [3]

Общая тенденция интеграции цифровых навыков в деятельность компаний затронула и финансовый сектор как развитых, так и развивающихся стран.

К финансовому сектору авторы относят совокупность учреждений налоговой, бюджетной, денежно-кредитной системы, оказывающих финансовые услуги по формированию, распределению и накоплению финансовых ресурсов населения и организаций, а также страховые, инвестиционные, консультационные услуги. Новые финансовые и цифровые технологии вызывают изменения и в организации системы отношений в финансовом секторе [1].

С развитием технологии блокчейн, внедрением платежной директивы в ЕС и растущей актуальностью вопросов кибербезопасности технические специалисты становятся все более востребованными в сфере финансов и банкинга. В отличие от просто технических специальностей, чтобы работать в финтех-секторе нужно больше, чем просто технические навыки.

На рисунке приведены цифровые технологии, используемые в финансовом секторе.

Кандидаты на должность в сфере финансовых технологий должны иметь навыки адаптируемости и решения проблем, которые не ограничиваются только IT-сектором. Технические навыки и образование остаются основой карьеры в финтехе, но потенциальные кандидаты также должны быть хорошо знакомы с такими языками программирования, как C++, Java и Python, быть всегда в курсе финансовых и экономических новостей. Кроме того, финтех-индустрия меняется очень быстрыми темпами и требует приспособляемости больше, чем любая другая сфера.

Будущее за теми предприятиями, которые могут интегрировать в свою работу как можно больше автоматизированных сервисов, соединяя их между собой без ущерба качеству.

Большие корпорации и лидирующие финансовые организации, как правило, требуют или, как минимум, отмечают, как рекомендованные, цифровые навыки у сотрудников и кандидатов. Общие цифровые навыки некоторых финансовых компаний представлены в табл. 4.



Рисунок. Цифровые технологии, используемые в финансовой секторе

Таблица 4

Общие цифровые навыки для работы финансового сектора

Навык	Составляющие навыка	Уровень управления
Применение agile (гибкого подхода) в управлении проектами	Бизнес-аналитика: Разложение одной задачи на более мелкие и их последующая автоматизация. Использование диаграмм, программ для визуализации. Менеджмент. Гибкие методы — Канбан, Скрам, Лин.	CFO, сотрудники среднего звена
Работа с данными	Получение данных (выгрузка из баз данных, SAP, 1С). Обработка данных, верификация (проверка правильности данных), использование статистических методов, корреляционный и сценарный анализ. Предоставление данных в виде отчетов, диаграмм (PowerBI, Tableau).	Сотрудники низшего и среднего звена
Выработка решений	Понимание бизнеса, нужд клиента. Программирование для создания и решения задачи (языки программирования SQL, Python, R) — этот навык ценен внутри финансового подразделения, более эффективно не задействовать программистов извне.	Сотрудники низшего и среднего звена
Работа в команде	Быть в контакте с провайдерами цифровых решений. Работать в условиях изменений. Нетворкинг и построение отношений с бизнес-лидерами.	Все уровни
Цифровое гражданство	Понимание и применение политики безопасности и конфиденциальности данных компании и контрагентов.	Все уровни

Источник: составлено авторами по материалам [5]

Как видно из табл. 3, перечень необходимых компетенции различается в зависимости от уровня менеджмента и направления деятельности функционального подразделения компании/организации.

Соответственно, по результатам исследования можно определить основные тенденции развития цифровых навыков специалистов финансового сектора:

- Обеспечение кадров нового типа должно носить системный характер непрерывного образования «всю жизнь», начиная с дошкольных учреждений.
- Необходимо внесение изменений в программы подготовки кадров с добавлением дисциплин, освещающих новые инструменты и технологии финансового сектора.
- Компании самостоятельно выбирают путь обеспечения своих кадров цифровыми навыками.
- Необходимо обеспечить наличие достаточных знаний специалистам финансового рынка о «финтех», Big Data, искусственном интеллекте, машинном обучении и умений применять финансовые технологии и прочее.

В заключении необходимо отметить, что цифровых навыков недостаточно для адаптации к изменяющимся требованиям рынка труда. В современных условиях, как показывает международная практика, возрастает спрос на укрепление уникальных человеческих навыков, которые не могут быть легко заменены машинами, компьютерами и роботами. Все это требует комплексного решения проблем; создания смысла; социального интеллекта; вычислительного мышления; нового и адаптивного мышления; кросс-культурной компетентности; новой медиаграмотности; трансдисциплинарности; дизайн-мышления;

управления когнитивной нагрузкой; виртуального сотрудничества; критического и логического мышления; творчества; мягких навыков для цифрового предпринимательства и реализации функциональных задач финансового сектора.

Библиографический список:

1. Фролова В.Б. Зарубежная практика развития кадрового обеспечения процессов цифровизации финансового рынка // Экономика. Бизнес. Банки. — 2019. — № 7 (33). — С. 39–49.
2. Фролова В.Б. Цифровая трансформация моделей корпоративного управления // Финансовая стратегия предприятий в условиях нестабильности экономики: тезисы докл. III Междунар. конф. (Москва, 28 марта 2019 г.). — М: Академия менеджмента и бизнес-администрирования, 2019. — С. 192–194.
3. Building digital competencies to benefit from existing and emerging technologies, with a special focus on gender and youth dimensions [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ecn162018d3_en.pdf.
4. Fenlon M., McEneaney S. How We Teach Digital Skills at PwC [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://hbr.org/2018/10/how-we-teach-digital-skills-at-pwc>.
5. Five Must Have Digital Skills That CFOs Need in their Team [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.solveixia.com/blog/five-must-have-digital-skills-that-cfos-need-in-their-team>.
6. The Digital Talent Gap. Developing Skills for Today's Digital Organizations [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.capgemini.com/wp-content/uploads/2017/07/the_digital_talent_gap27-09_0.pdf.

Оценка эффективности механизма финансирования научно-технических проектов государственно-частного партнерства

В.А. Слепов,

д.э.н., профессор кафедры финансов и цен, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,

Т.Н. Роденкова,

д.э.н., профессор кафедры финансов и цен, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,

Д.К. Алиев,

аспирант кафедры финансов и цен, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Аннотация: в статье представлен комплексный многоступенчатый порядок оценки эффективности механизмов финансового обеспечения проектов государственно-частного партнерства. Проведенное исследование показало, что представленная интегрированная оценка эффективности механизма финансового обеспечения проектов ГЧП позволяет не только сбалансировать систему целевых индикаторов реализации проектов и их оценочных показателей, но и установить прямую зависимость роста эффектов от запросов и требований инвесторов, причем на долговременной основе.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, механизм финансового обеспечения проектов, эффективность, интегрированная экспертная оценка.

Funding mechanisms evaluation in science and technical projects with public-private partnership

V.A. Slepov,

Doctor of Economics, Professor, Department of Finance and Prices, Plekhanov Russian University of Economics,

T.N. Rodenkova,

Doctor of Economics, Professor, Department of Finance and Prices, Plekhanov Russian University of Economics,

J.K. Aliev,

Postgraduate Student, Department of Finance and Prices, Plekhanov Russian University of Economics

Abstract: the article presents a comprehensive multi-step procedure for assessing the effectiveness of financial support mechanisms for public-private partnership projects. The study showed that the presented integrated assessment of the effectiveness of the mechanism of financial support of PPP projects allows to balance the system of target indicators of project implementation and their evaluation indicators. In addition, it establishes a direct dependence of the growth of effects on the requests and requirements of investors, and on a long-term basis.

Keywords: public-private partnership, mechanism for financial support of projects, efficiency, integrated expert assessment.

Основной задачей ГЧП является оптимизация финансово-экономического эффекта с учетом фактора времени и баланса интересов публичного и частного партнеров. Это отражает специфику экспертной оценки эффективности механизма финансового обеспечения проектов ГЧП как процесса определения комплексного кумулятивного показателя на основе взвешенной интеграции частных показателей его макроэкономической, бюджетной, коммерческой и инвестиционной эффективности [4, 16].

Интегрированная экспертная оценка эффективности механизма финансового обеспечения проектов ГЧП в научно-технической сфере российской экономики должна включать следующие этапы:

1. Оценка влияния ГЧП на эффективность госпрограмм [1].
2. Анализ и выбор форм государственно-частного партнерства. Выбор той или иной формы ГЧП определяет, с одной стороны, необходимость решения задач

научно-технической политики, с другой — соотношение выгод и рисков публичного и частного партнеров [2]. В настоящее время наиболее эффективными формами ГЧП являются концессионное соглашение и институт специального инвестиционного контракта (СПИК) [11].

3. Выбор финансовой модели ГЧП. Результатом этого выбора является оценка публичными и частными партнерами целесообразности и экономической обоснованности проекта (Feasibility study) [9]; модель тендерного предложения (Shadow Bid), предлагаемая

государственным органом и включающая прогноз издержек, объемов финансирования и анализ различных финансовых условий и механизмов [12]; определение конечных финансовых и нефинансовых результатов (CAPEX), объемов операционных затрат (OPEX) и сроков возмещения заимствований; аудиторская проверка частных партнеров (Due diligence) [5]. Финансовая модель ГЧП проекта в научно-технической сфере экономики страны представлена на рисунке.

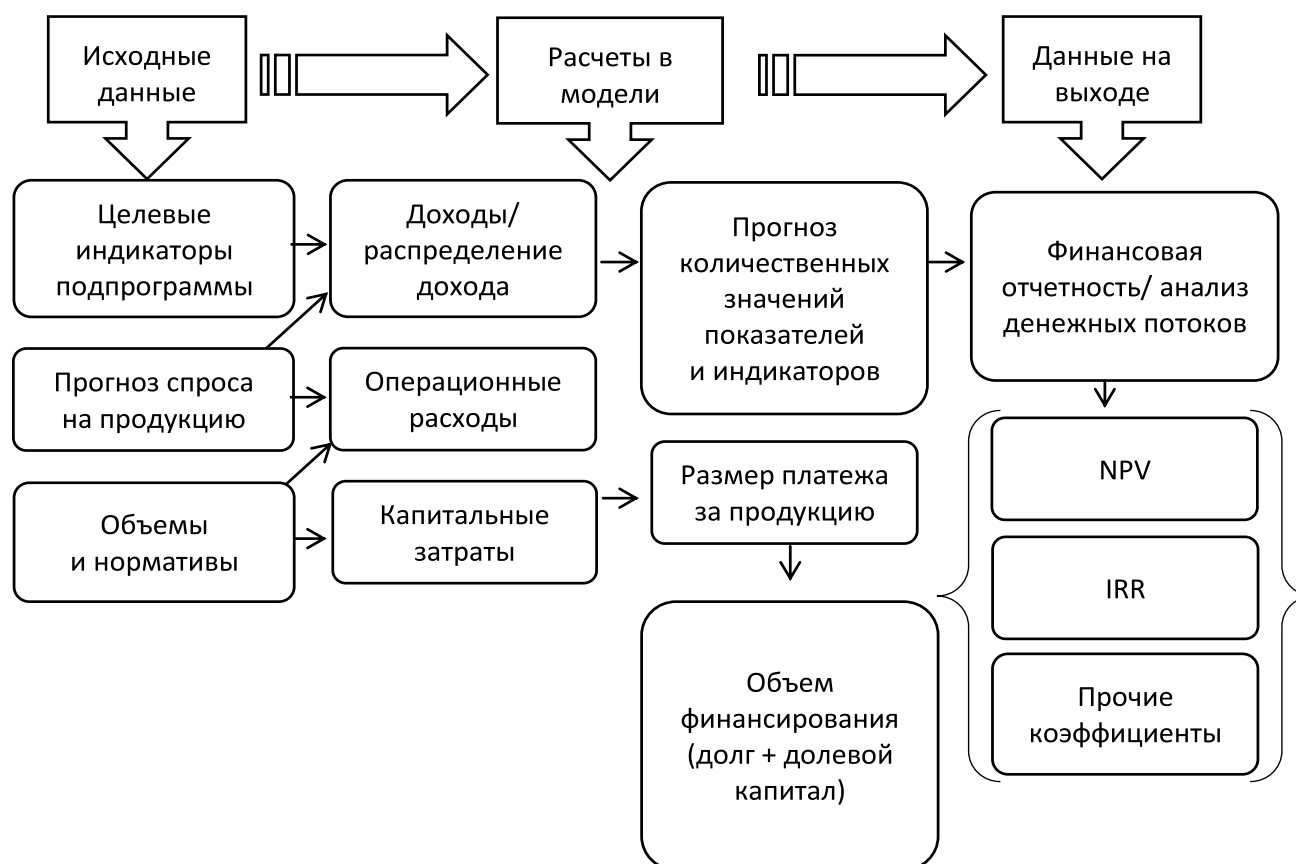


Рисунок. Финансовая модель ГЧП проекта в научно-технической сфере экономики

4. Процедура оценки эффективности проекта. Анализ финансовой эффективности проектов заключается в определении ее соответствия критериальным значениям утвержденных показателей [17]. NPV (чистый приведенный доход проекта) должен быть больше нуля при ставке дисконтирования больше доходности по облигациям федерального займа [10]. NPV в данном случае представляет чистую приведенную стоимость проекта. Также рассчитывается IRR (внутренняя ставка доходности) с целью формирования представления об уровне доходности, которые обеспечит безубыточное вложение средств.

5. Оценка влияния ГЧП на финансовое состояние компании. В целом экспертный анализ заключается в сопоставлении фактических и плановых значений показателей, а также в исследовании и оценке динамики показателей за анализируемый период [3].

6. Оценка рисков. По результатам экспертной оценки рисков осуществляется выбор ГЧП проекта и разрабатываются

рекомендации по минимизации рисков [13, 18].

7. Определение уровня эффективности путем расчета мультиинтегрального показателя. По нашему мнению, для экспертной оценки эффективности механизма финансового обеспечения проектов ГЧП целесообразно использовать метод многокритериального выбора варианта решения. Такая процедура включает определение иерархии показателей (критериев) эффективности механизма финансового обеспечения проектов ГЧП, выбор алгоритмов количественной оценки показателей, установление уровня вариативности показателей, выбор из возможных наилучшего варианта, решение задачи и анализ полученных результатов [6, 8].

В процессе экспертного анализа эффективность механизма финансового обеспечения проектов ГЧП определяется путем расчета мультиинтегрального показателя, проведенного с учетом максимальных значений частных оценочных показателей эффективности реализуемых проектов (табл. 1).

Таблица 1

Виды, показатели и индикаторы эффективности механизма финансового обеспечения проектов ГЧП

Виды эффективности	Частные показатели эффективности	Индикаторы эффективности	
		Публичного партнера	Частного партнера
Макроэкономическая эффективность	Интегральная оценка результативности реализации проекта ГЧП	Научно-технические результаты (РИД), превосходящие по своим выходным параметрам те, которые могут быть достигнуты за счет государственного финансирования их разработки и «производства»	Новые эксклюзивные технологии, новые виды продукции
Бюджетная эффективность	Интегральный бюджетный эффект	Сравнительная экономия бюджетных затрат на единицу РИД, разработанных (произведенных) в рамках ГЧП (оценка чистых дисконтированных расходов)	Государственные инвестиционные кредиты, субсидии
Коммерческая эффективность	Интегральное сальдо денежного потока; Чистая приведенная стоимость; Норма рентабельности инвестиций	Прирост ВВП и доходов бюджета за счет привлечения частного капитала, разработки и внедрения новых технологий, патентов, создания новых рабочих мест и др.	Увеличение рентабельности основной деятельности за счет снижения капитальных вложений и господдержки
Инвестиционная эффективность	Положительное сальдо денежного потока от инвестиционной деятельности	Инвестиционно-мультиплицирующий эффект проекта ГЧП. Прибыль распределяется в соответствии с первоначальными объемами инвестиций и уровнем риска, принятого партнерами	Повышение рентабельности инвестиционной деятельности за счет инвестиционного налогового кредита и налоговых льгот

Источник: составлено авторами

Экспертная оценка значимости каждого показателя устанавливается экспертами как средняя арифметическая оценка по десятибалльной шкале [14]. Следует иметь в виду, что показатели эффективности рассчитываются по каждому ГЧП проекту. При этом учитывается мнение экспертов о том, что NPV проекта ГЧП необходимо пересчитывать при любом существенном изменении критериальных значений частных показателей

эффективности, чтобы убедиться в том, что финансовый механизм ГЧП сохраняет преимущество перед бюджетным или частным финансированием [15]. Основная роль в оценке эффективности механизма финансового обеспечения проекта ГЧП принадлежит интегральным показателям и показателю рискованности проекта [7]. В связи с этим предлагаем установить следующие весовые значения показателей эффективности (табл. 2).

Таблица 2

Весовые значения показателей эффективности

Показатели	Весовые значения
Интегральная оценка результативности проекта ГЧП	0,15
Интегральный бюджетный эффект	0,15
Интегральное сальдо денежного потока	0,15
Уровень и вероятность риска	0,15
Чистая приведенная стоимость (эффект)	0,10
Норма рентабельности инвестиций	0,10
Текущее сальдо реального денежного потока	0,05
Коэффициент текущей ликвидности (Current Ratio) (коэффициент покрытия)	0,05

Коэффициент абсолютной ликвидности (Cash Ratio)	0,05
Трехкомпонентный показатель финансовой устойчивости частного партнера ГЧП	0,05
Итого:	1,00

Источник: составлено авторами

Порядок расчета общей суммы баллов осуществляется по средней арифметической взвешенной. Для исчисления суммы баллов по каждому показателю, а также общей суммы баллов для присвоения проекту ГЧП рейтингового уровня эффективности финансового механизма следует составить таблицу (табл. 3).

Таблица 3

Определение рейтингового уровня эффективности механизма финансового обеспечения проекта ГЧП

Проекты ГЧП	Баллы	Уровень рейтинга
1	1,0–1,25	низкий
2	≥ 1 и $\leq 1,25$	средний
3	$\geq 2,5$	высокий

Источник: составлено авторами

Проведенное исследование показало, что представленная интегрированная оценка эффективности механизма финансового обеспечения проектов ГЧП позволяет не только сбалансировать систему целевых индикаторов реализации проектов и их оценочных показателей, но и установить прямую зависимость роста эффектов от запросов и требований инвесторов, причем на долговременной основе.

Главным преимуществом интегрированной оценки эффективности является многокритериальность учитываемых при расчете показателей и учет их весовых значений. Данная оценка позволит рассчитать эффективность проекта не только с позиции инвестиционной привлекательности, но и с учетом макроэкономических эффектов. Оценка рисков при применении метода дает возможность определить риск-факторы проекта, становится возможной разработка мероприятий минимизации их влияния на конечный эффект. Таким образом, представленная в работе интегрированная оценка эффективности механизма финансового обеспечения проектов государственно-частного партнерства позволит оптимизировать финансово-экономический эффект с учетом фактора времени и баланса интересов публичного и частного секторов экономики.

к расчету интегрального показателя, методы ранжирования // ИнноЦентр. — 2016. — № 1. — С. 4–18.

4. Косов М.Е. Формирование инфраструктуры малого предпринимательства как необходимое условие его развитие // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. — 2009. — № 4. — С. 67–71.

5. Косов М.Е. Государственная финансовая поддержка инноваций в Российской Федерации // Финансовая жизнь. — 2016. — № 3. — С. 82–88.

6. Косов М.Е. Формирование устойчивого экономического развития стран за счет сферы инноваций // Образование. Наука. Научные кадры. — 2016. — № 4. — С. 116–120.

7. Крайнова Е.М., Дзарасов Р.С. Государственно-частное партнерство как фактор развития экономики России // Экономика и инновации. — 2019. — С. 90–95.

8. Мантаева Э.И., Максимова К.М., Голденева В.С. К вопросу об эффективности проектов государственно-частного партнерства с использованием бюджетных средств // Фундаментальные исследования. — 2016. — № 4. — С. 191–195.

9. Ногин В.Д. Линейная свертка критериев в многокритериальной оптимизации // Искусственный интеллект и принятие решений. — 2014. — № 4. — С. 73–82.

10. Постников В.М., Спиридонов С.Б. Методы выбора весовых коэффициентов локальных критериев // Наука и образование: научное издание МГТУ им. Н.Э. Баумана. — 2015. — № 6. — С. 267–287.

11. Постников В.М., Спиридонов С.Б. Многокритериальный выбор варианта решений на основе аддитивной свертки показателей, являющихся членами арифметических прогрессий // Наука и образование МГТУ им. Н.Э. Баумана. — 2015. — № 11. — С. 443–464.

12. Родионова Н. К., Кондрашова И.С. Государственно-частное партнерство — инструмент модернизации экономики России // Государственно-частное и муниципально-частное партнерство в регионах России: опыт и практики. — 2017. — С. 128–133.

Библиографический список:

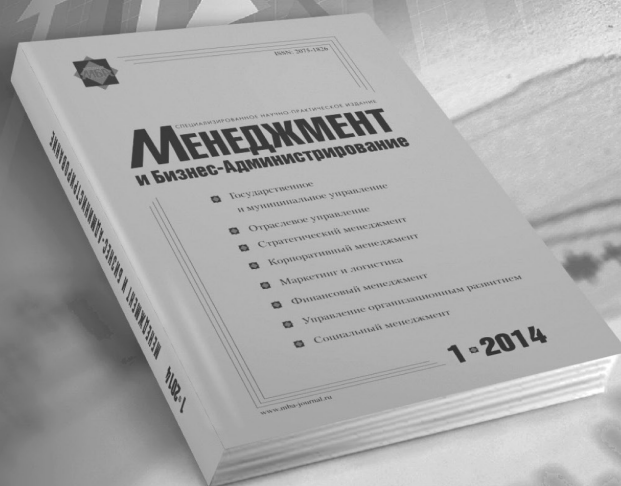
1. Белогорцева Ю.А. Методические аспекты оценки эффективности государственных программ // Вестник Евразийской науки. — 2018. — № 3. — С. 10–25.
2. Бреусова А.Г. Оценка эффективности государственных программ // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». — 2015. — № 2. — С. 128–136.
3. Ключникова Е.В., Шитова Е.М. Методические подходы

13. Рыманов А.Ю. Оценка эффективности проектов государственно-частного партнерства // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. — 2014. — № 13. — С. 29–32.
14. Ткаченко И.Н., Евсева М.В. Возможность применения контрактных форм государственно-частного партнерства и специального инвестиционного контракта при реализации комплексных инвестиционных проектов развития территорий // Государственно-частное партнерство. — 2016. — Том 3. — № 4. — С. 273–290.
15. Трегубова Д.Д. Управление источниками финансирования приоритетных проектов в интересах государственного и частного инвестора // Молодой ученый. — 2017. — № 17. — С. 386–389.
16. Brogaard L. Business value in public private partnerships: The positive impact of trust and task-relevant competencies on business outcomes in PPPs // International Public Management Journal. — 2018. — P. 617–642.
17. Brogaard L., Petersen O. H. Public private partnerships (PPPs) in development policy: Exploring the concept and practice // Development Policy Review. — 2018. — Vol. 36. — P. 729–747.
18. Xing Y., Liu Y., Cooper C. Local government as institutional entrepreneur: Public private collaborative partnerships in fostering regional entrepreneurship // British Journal of Management. — 2018. — Vol. 29. — Issue 4. — P. 670–690.

**АКАДЕМИЯ
МБА**
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

Журнал «Менеджмент и бизнес-администрирование»



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

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

РЕКЛАМА

ПОДПИСКА

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

Группировка факторов, влияющих на развитие финансов государственного сектора в XXI веке¹

Ю.Г. Тюрина,

д.э.н., доцент, профессор Департамента общественных финансов, в.н.с. Центра финансовой политики Департамента общественных финансов, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,

И.В. Тараканова,

стажер-исследователь Центра финансовой политики Департамента общественных финансов, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: в статье анализируется ряд факторов, влияющих на развитие финансов государственного сектора в XXI веке. По результатам исследования структурирована система параметров по факторам, влияющим на развитие финансов государственного сектора в XXI веке, с разделением их по степени: интенсивности и экстенсивности внешнего и внутреннего воздействия, управляемости и неуправляемости, прогнозируемости и непрогнозируемости.

Ключевые слова: финансы, государственный сектор, финансы государственного сектора, факторы развития финансов государственного сектора.

Grouping of factors affecting the development of public sector finance in the 21st century

Yu.G. Tyurina,

Doctor of Economics, Associate Professor, Professor, Department of Public Finance, Leading Researcher, Center for Financial Policy, Financial University under the Government of the Russian Federation,

I.V. Tarakanova,

Research Assistant, Center for Financial Policy, Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the article analyzes the factors affecting the development of public sector finance in the 21st century. Based on the results of the study, a system of parameters is structured according to factors affecting the development of public sector finances in the 21st century, with a separation of them by degree: intensity and extensiveness, external and internal impact, controllability and uncontrollability, predictability and unpredictability.

Keywords: finance, public sector, public sector finance, development factors of public sector finance.

В последние годы многими странами были приложены серьезные усилия по развитию финансов государственного сектора. В частности, в России этот процесс начинался с восстановления эффективного бюджетно-налогового контроля и финансовой стабильности, а с начала 2000-х годов переключился на комплексную модернизацию системы управления общественными финансами. Данная модернизация включала в себя ряд важных составляющих. Проведение бюджетно-налоговых реформ выразилось в изменениях положений Бюджетного и Налогового кодексов РФ. Реформирование межбюджетных отношений проявилось в изменении подхода к предоставлению межбюджетных трансфертов на региональный уровень. Колоссальные ресурсы, перераспределяемые через бюджетную систему, налагают большую ответственность за эффективность их

использования. Все вышеизложенное заложило основу для теоретического осмысления значимости факторов, влияющих на развитие финансов государственного сектора в XXI веке.

Несмотря на проводимые реформы, вопросы группировки и анализа значимости факторов и рисков, влияющих на развитие финансов государственного сектора в XXI веке, требуют глубокого теоретического и практического осмысления.

Современные вызовы заставляют по-новому взглянуть на тенденции развития государственного сектора в параллели с возрастающими рисками функционирования общественных финансов. Эти риски в основном обусловлены действием таких факторов, как колебания цен на товарных рынках, изменения внешней среды, неблагоприятные демографические тенденции и т.д. В этих условиях принципиальное значение имеет развитие теории финансов государственного сектора (далее ФГС) и выделение

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

факторов, влияющих на эволюцию государственных финансов. Унификация организации и управления финансами разных типов институтов как внутри государственного сектора, так и государственного и корпоративного секторов, а также развитие концепций New Public Financial Management и Good Budgetary Governance, поиск новых механизмов финансового обеспечения расходных обязательств государства, развитие государственно-частного партнерства — все это характеризует те тенденции, которые свойственны всем развитым странам и отражают изменение роли государства в экономических отношениях.

Предлагаем группировать факторы, влияющие на развитие финансов государственного сектора, с нескольких позиций:

1. интенсивности, экстенсивности;
2. управляемости, неуправляемости;
3. внешнего, внутреннего воздействия;
4. прогнозируемости, непрогнозируемости.

Определение системности факторного воздействия предполагает установление взаимосвязей между различными группами факторов, которые имеют различную природу.

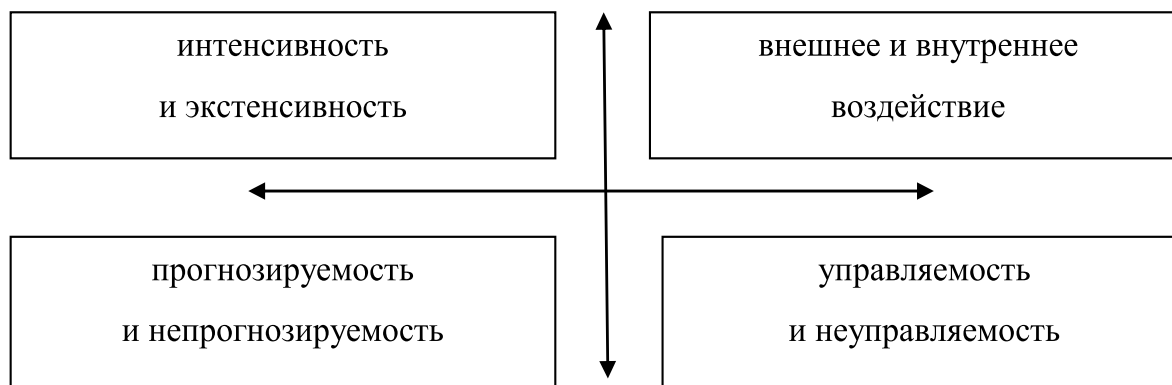


Рисунок. Параметры, задающие систему факторов, влияющих на развитие финансов государственного сектора в XXI веке

К факторам интенсивного развития отнесены:

- глобализация; изменение структуры мирового хозяйства, приводящее к упорядочиванию финансовых отношений и финансовых операций; координации бюджетной политики стран-членов региональных объединений. Изменение ФГС выразилось в сближении методологии управления финансами государственного и корпоративного секторов [13], при этом следует отметить, что традиционно в государственном секторе применялся кассовый принцип бухучета. В последние десятилетия государственные структуры многих стран перешли на учет по методу начисления (англ. accrual basis), характерный для частного сектора. Международные организации МБРР и ОЭСР стараются способствовать распространению метода начисления. Унификация и стандартизация управления ФГС на международном уровне [15] нашла свое отражение в опубликованном обновленном Руководстве по статистике государственных финансов МВФ в 2014 году;
- высокий уровень экономической неопределенности, обуславливающий в теории и на практике акцент на обеспечение устойчивости ФГС. Данный фактор приводит к переосмыслению роли целеполагания и планирования для ФГС, изменению методологии бюджетного планирования и прогнозирования, изменению требований к обеспечению прозрачности ФГС и достоверности как информации, используемой при управлении ФГС, так и финансовой отчетности в государственном секторе [10]. Например, Международным валютным фондом (IMF) в 2014 году был

выпущен Кодекс финансовой прозрачности, в котором для каждого принципа прозрачности проводится различие между базовой, хорошей и передовой практикой, чтобы предоставить странам — членам МВФ четкие ориентиры в отношении соблюдения требований к прозрачности;

- формирование наднациональных финансовых институтов, связанное с субординационным воздействием на организацию ФГС стран-членов и стран-заемщиков наднациональных финансовых институтов. Совет по международным стандартам финансовой отчетности в государственном секторе (International Public Sector Accounting Standards Board, IPSASB) разрабатывает и распространяет принципы бухучета, которые могут применяться в системе госуправления по всему миру;
- развитие информационно-коммуникационных технологий, обеспечивающее повышение качества управления ФГС. Всемирный банк осуществляет оценку качества государственного управления по таким индикаторам, как право голоса и подотчетность, политическая стабильность и отсутствие насилия, эффективность правительства, качество государственного регулирования и т.д.;
- растущие ожидания и новые требования общества к качеству государственного управления, нацеленного на повышение транспарентности ФГС и подотчетности субъектов управления ФГС обществу. При этом следует отметить, что проявление влияния данного фактора выражается в следующем: в переносе внимания с процесса

распределения государственных финансовых ресурсов на оценку результатов деятельности государственных органов власти; в переходе на программный принцип управления государственными финансами [9]; в формировании открытых информационных систем для обеспечения доступа граждан, институтов гражданского общества к информации о государственных финансах [1]; в активном привлечении граждан и институтов гражданского общества к участию в бюджетном процессе; в развитии практики инициативно- (партисипаторного) бюджетирования [7].

К факторам экстенсивного развития отнесены:

- рост государственного сектора, изменение его структуры. Проявлением данного фактора является унификация организации и управления финансами разных типов институтов как внутри государственного сектора, так и государственного и корпоративного секторов. Например, в 2005 г. Казначейство Великобритании утвердило специальное руководство «Корпоративное управление в министерствах центрального правительства: кодекс надлежащей практики», основанное на положениях Объединенного кодекса корпоративного управления;
- увеличение количества и усложнение функций государства, в частности, развитие концепций New Public Financial Management и Good Budgetary Governance, поиск новых механизмов финансового обеспечения расходных обязательств государства, развитие государственно-частного партнерства [14]. Концепция New Public Financial Management предполагает децентрализацию управления ФГС на принципах бюджетирования, ориентированного на результат; реализуется в соответствии с принципами эффективного и ответственного управления общественными финансами, формализованными в кодексах, руководствах и стандартах МВФ и ОЭСР.

Значимым параметром является управляемость факторов, влияющих на развитие ФГС, которая предполагает определение субъектов и объектов управления, их функций и ролей, характер их взаимодействия.

К управляемым (частично управляемым) факторам отнесены:

- формирование региональных группировок, объединений государств и международных финансовых организаций, имеющее косвенное влияние на ФГС. Все перечисленное связано со снижением роли национальных государств, с использованием прагматичного подхода к развитию теории ФГС на основе современных вызовов и требований [2], с применением стандартизации организации и управления ФГС [6], а также с внедрением международных оценок качества управления ФГС;
- активное использование информационно-коммуникационных технологий в государственном секторе;

- рост государственного долга в связи с большим объемом социальных обязательств государства. В связи с этим осуществлен пересмотр состава бюджетных ограничений, сделан акцент на обеспечение бюджетной устойчивости при разработке и реализации бюджетной политики.

К неуправляемым факторам отнесены:

- нарушения цикличности развития экономики, финансовая нестабильность. Проявлением влияния данных факторов является регулирование системы бюджетных правил, развитие системы бюджетных резервов, формирование суверенных фондов, координация бюджетной и денежно-кредитной политики государства [4];
- изменение половозрастной структуры общества, высокий уровень миграционных процессов — данные факторы приводят к переосмыслению роли ФГС в обеспечении социальной стабильности.

Параметры прогнозируемости и непрогнозируемости факторов характеризуются процессами предвидения тенденций и направлений развития ФГС. К примеру, по такому прогнозируемому показателю, как динамика народонаселения и изменение его возрастной структуры, можно сделать вывод о его влиянии на реформирование системы государственного социального обеспечения, внедрение механизмов перенесения части обязательств на частный сектор. В 2016 году 17 из 35 стран ОЭСР имели какую-либо форму обязательной или квази-обязательной частной пенсионной системы, обеспечивающей высокий охват трудоспособного населения. В Финляндии, Исландии и Швейцарии профессиональные пенсии являются обязательными и охватывают более 70% населения трудоспособного возраста. Относительно непрогнозируемых параметров можно выделить высокий уровень волатильности мировой экономики, что побуждает к формированию механизмов обеспечения устойчивости бюджетной системы, системы стратегического планирования на законодательном уровне.

Направленность воздействия внешних и внутренних факторов также следует выделить в группировке факторов, влияющих на развитие финансов государственного сектора в XXI веке.

Факторы внутреннего воздействия проявляются в расширении функций государства в сочетании с ограниченными общественными ресурсами, появлении новых принципов формирования бюджета, новых форм измерения результата управления ФГС, формировании бюджета на среднесрочную перспективу. К примеру, все страны, входящие в ЕС, осуществляют планирование бюджета на среднесрочную перспективу. Согласно БК РФ проекты бюджетов разных уровней составляются и утверждаются сроком на три года — очередной финансовый год и два года планового периода. Соответствие внутреннего контроля и аудита в секторе госуправления международным стандартам и передовой практики ЕС является обязательным условием принятия новых стран-членов в Европейский союз [13].

Факторы внешнего воздействия, к которым могут

быть отнесены международные рейтинги и сравнения, формирование кодексов лучших практик, направлены на модернизацию системы управления ФГС с учетом методики и результатов международного рейтингования.

Международное бюджетное партнерство (The International Budget Partnership) ежегодно рассчитывает Индекс открытости бюджета (Open Budget Index) — независимый сравнительный показатель прозрачности бюджета центрального правительства. Данный индекс включен в качестве одного из показателей государственной программы России «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков» с целевым значением 78 баллов для 2018 года, 73 балла для 2019 года, 73 балла для 2020 года и т.д. [8, 1].

Помимо рассмотренной выше группировки факторов, влияющих на развитие ФГС, необходимо упомянуть и о влиянии природно-экологического, социально-культурного, а также политико-правового факторов. Качественные характеристики природно-экологического фактора определяют уровень благоприятствования для социальных процессов, показатели которых фиксируются в здравоохранении, образовании, демографии, что связано с предоставлением субъектам Российской Федерации большей самостоятельности в распоряжении финансовыми ресурсами. Социально-культурный фактор рассматривается как самостоятельный в контексте развития государственного сектора, усилий со стороны государственных и негосударственных институтов [3]. В содержание политико-правового фактора входит необходимость государственного регулирования социально-экономических процессов на основе разработки соответствующей нормативной правовой базы.

Ряд исследований содержит отдельный спектр работ по методологии для быстрого и эффективного анализа данных, их правильной интерпретации, распространения и интеграции в систему принимаемых управленческих решений [11, 12]. Согласно выбранной ранее системе факторов, не может существовать единого метода их изучения в силу разницы в содержании. Каждый элемент представленной группы факторов подразумевает свою систему оценки организационно и эмпирически.

Таким образом, представленная авторская группировка факторов, влияющих на развитие финансов государственного сектора в XXI веке, позволяет классифицировать их по различным параметрам и в дальнейшем учитывать данные факторы при разработке направленной финансовой политики государства с учетом характеристики изменения ФГС под влиянием совокупности факторов, а также экономической и политической ситуации в стране.

Библиографический список:

1. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 320 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков».
2. Понкратов В.В. Повышение качества бюджетного планирования в России // Финансы. — 2018. — № 8. — С. 6–12.
3. Соляникова С.П. Развитие механизмов взаимодействия государства и граждан в управлении общественными финансами // Экономика. Налоги. Право. — 2016. — Т. 9. — № 5. — С. 33–41.
4. Соляникова С.П., Аландаров Р.А., Горлова О.С. и др. Федеральный бюджет на 2019–2021 годы: сбалансированность или экономический рост? (заключение на проект федерального закона № 556362–7 «О федеральном бюджете на 2019 год и плановый период 2020 и 2021 годов») // Финансы: теория и практика. — 2018. — Т. 22. — № S11. — С. 4–41.
5. Единый портал бюджетной системы Российской Федерации «Электронный бюджет» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://budget.gov.ru>.
6. Концептуальные основы финансовой отчетности общего назначения организаций общественного сектора [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.ifac.org/node/268898>.
7. Официальный сайт для размещения информации о государственных (муниципальных) учреждениях [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://bus.gov.ru>.
8. Официальный сайт Международного бюджетного партнерства [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.internationalbudget.org/>.
9. Портал госпрограмм РФ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://programs.gov.ru/>.
10. Руководство по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере (2007 год) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.imf.org/external/np/fad/trans/rus/manualr.pdf>.
11. Kormishkina L.A., Kormishkin E.D., Koloskov D.A. Investments of innovative type as the most important condition for the neoindustrial development of the Russian economy // Journal of Applied Economic Sciences. — 2017. — Volume 12. — Issue 7. — P. 2085–2100.
12. Tidwell J.H., Tidwell A.S. Energy ideals, visions, narratives, and rhetoric: Examining sociotechnical imaginaries theory and methodology in energy research // Energy Research and Social Science. — 2018. — Volume 39. — P. 103–107.
13. Corporate governance in central government departments: code of good practice [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.hm-treasury.gov.uk/media/71D/48/daocorpgovernancecode.pdf>.
14. Draft Recommendation of the OECD Council on the Principles of Budgetary Governance [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.oecd.org/gov/budgeting/Draft-Principles-Budgetary-Governance.pdf>.
15. Government Finance Statistics Manual 2014 [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.imf.org/external/Pubs/FT/GFS/Manual/2014/gfsfinal.pdf>.

Современная концепция взаимодействия Казначейства и Центрального банка¹

А.К. Караев,

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

Аннотация: в статье проведен анализ теоретических и практических особенностей взаимоотношений Казначейства и Центрального банка и некоторые аспекты необходимой координации между ними, связанные с тем, что Центральный банк, обладая независимостью инструментов (установление процентных ставок) и целей (инфляция и т.д.), должен выполнять операции Казначейства в своей повседневной деятельности, аналогичным образом, Казначейство должно учитывать вопросы денежно-кредитной политики в своей повседневной деятельности, в противном случае стабильность процентных ставок не будет поддерживаться и инфляционное давление будет нарастать. Проведен анализ услуг, предоставляемых Казначейством Центральному банку, выражающихся, прежде всего, в передаче прогнозов движения наличности, а также анализ передовой мировой практики в сфере прогнозирования потоков денежных средств.

Ключевые слова: монетарные операции, фискальные операции, Казначейство, Центральный банк, прогнозы денежных средств, управление наличностью.

Contemporary concept of interaction between the Treasury and the Central Bank

A.K. Karaev,

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

Abstract: the article analyzes the theoretical and practical features of the relationship between the Treasury and the Central Bank and some aspects of the necessary coordination between them, due to the fact that the Central Bank, having independence of instruments (setting interest rates) and goals (inflation, etc.), should perform Treasury operations in their daily activities, in a similar way, the Treasury should take into account monetary policy issues in its daily activities, otherwise Interest rate inflation will not be supported, and inflationary pressures will increase. An analysis is made of the services provided by the Treasury to the Central Bank, expressed primarily in the transfer of cash flow forecasts, as well as an analysis of international best practices in the field of cash flow forecasting.

Keywords: monetary operations, fiscal operations, Treasury, Central Bank, cash forecasts, cash management.

Во многих странах мира при проведении денежно-кредитной политики в особенности в вопросах управления ликвидностью (денежные средства на корреспондентских счетах кредитных организаций в центральном банке) банковского сектора и краткосрочной процентной ставкой денежного рынка участвуют две ветви денежных властей: центральный банк и министерство финансов (казначейство) [6]. Теоретическое рассмотрение такого взаимодействия наиболее подробно проведено в работах [13, 14], в которых рассматриваются примеры, когда два органа государственной власти — Центральный банк и Казначейство — участвуют в выпуске и погашении государственных монетарных инструментов для негосударственного сектора, что создает слож-

ные взаимодействия между этими субъектами, когда уже нельзя говорить о том, что денежно-кредитная политика является строгой областью центрального банка, а фискальная политика является строгой областью казначейства [5]. Великая рецессия (последовавшая за Мировым финансовым кризисом 2007 г.) выявила некоторые аспекты необходимой координации между казначейством и центральным банком [14]: Центральный банк обладает независимостью от инструментов (установление процентных ставок) и целей (инфляция и т.д.), но должен выполнять операции Казначейства в своей повседневной деятельности, аналогичным образом, Казначейство должно учитывать вопросы денежно-кредитной политики в своей повседневной деятельности, в противном случае стабильность процентных ставок не будет поддерживаться, и инфляционное давление

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

будет легче материализоваться. В работе [14], для случая США рассмотрено взаимодействие между Казначейством и ФРС, с учетом их операционных реалий на вековом временном масштабе. Установлены наиболее существенные причины того, почему большинство экономистов склонны игнорировать фискальную сторону монетарных операций и монетарную сторону фискальных операций или сужают их до бюджетного ограничения казначейства, тем самым они игнорируют основные каналы, посредством которых монетарная и фискальная политика работают и координируются [8]. Такая координация показывает, что монетарно-суверенное правительство (казначейство и центральный банк) имеет обширный контроль над всей кривой доходности казначейства и, таким образом, контролирует стоимость государственного долга. В основе координации лежит тот факт, что казначейство использует центральный банк в качестве фискального агента, поэтому центральный банк должен обеспечить, чтобы у банков было достаточно резервов, чтобы казначейство могло завершить свои финансовые операции; денежное финансирование казначейства всегда происходит, прямо или косвенно. Центральный банк и Казначейство также должны убедиться, что резервы являются достаточными, чтобы не создавать слишком большой изменчивости на рынке межбанковского кредитования (Overnightinter bank Lending Rate — OLR).

В США, как известно, активное участие в процессе регулирования платежной ликвидности банковской системы принимает Казначейство США, которое в рамках управления собственной ликвидностью пользуется специальными счетами в коммерческих банках под названием Treasury Taxand Loan Accounts (TTL) [15]. На этих счетах Казначейство аккумулирует налоговые поступления, а также поступления от продажи государственных облигаций. Поскольку эти ресурсы не покидают банковскую систему, то задача ФРС упрощается лишь до компенсации несложных проблем перераспределения ликвидности в рамках межбанковского рынка. Эффект от взаимодействия с Казначейством ФРС высоко оценил, отметив, что: «новая программа Казначейства по управлению ликвидностью уменьшила неопределенность, стоящую перед ФРС в достижении желаемого уровня банковских резервов. Эта программа улучшила возможности ФРС для реализации монетарной политики» [15].

Программа TTL была принята Конгрессом США в 1977 г., и с тех пор Казначейство и ФРС совместно и ежедневно прогнозируют ликвидность банковской системы, а также необходимые действия со стороны Казначейства (перевод денег со счетов TTL на счет Казначейства в ФРС, TGA (Treasury's General Account) и обратно), направленные на минимизацию вмешательства со стороны ФРС на межбанковском рынке.

Регулирование межбанковской ликвидности и управление процентными ставками является сложной и тонкой задачей. Процентная политика центрального банка преследует цель контроля краткосрочных процентных ставок межбанковского рынка на заданном уровне базовой ставки рефинансирования. Если ставки межбанковского

рынка отклоняются от целевого значения, центральный банк вынужден вмешиваться посредством проведения «Операций на Открытом Рынке» (Open Market Operation — OMO), влияя на предложение или спрос на банковские резервы через покупку или продажу ценных бумаг или иных финансовых активов (например, иностранной валюты или золота).

Проводя операции на открытом рынке, центральный банк изменяет структуру активов в банковской системе, обменивая банковские резервы на иной финансовый инструмент и обратно. В качестве иного финансового инструмента обычно выступают государственные облигации, т.к. государственные облигации являются самым близким эквивалентом банковских резервов.

Мировой опыт свидетельствует о том, что разделение полномочий и обязанностей между органами финансового менеджмента просто необходимо, поскольку часто на практике, при принятии операционных решений для управления текущим денежным потоком бюджета, финансовые менеджеры редко согласовывают их с ЦБ [1], что снижает результативность и монетарной, и фискальной политик [3]. Чтобы предотвратить подобное развитие событий, МВФ разработал рекомендации по эффективной организации взаимоотношений между ЦБ и казначейством [12].

Важным документом, регламентирующим практику взаимоотношений между Министерством финансов (Минфином) и Центральным банком (ЦБ) в странах участвующих в Программе Мирового банка REMPL (Сообщество по взаимному изучению и обмену опытом в управлении государственными финансами), куда входит и Россия, является Соглашения о качестве услуг (СКУ) [11], распространяющееся на казначейские услуги, предоставляемые указанными учреждениями друг другу.

Существенное внимание в СКУ уделяется основным методологическим принципам взаимодействия Минфина и ЦБ [4]. Эти принципы важны и действуют на различных уровнях:

1) для содействия в обеспечении согласованности на высоком уровне денежной политики, бюджетно-налоговой политики и политики по управлению наличностью и долгом;

2) для обеспечения ситуации, когда структуры балансов ЦБ и правительства развиваются по методике, учитывающей подверженность индивидуальным и коллективным рискам (в данном контексте актуальна стратегия управления долгом, все более активно разрабатываемая в рамках механизма управления активами и пассивами);

3) для выявления сферы операционного взаимодействия и наилучших методов решения общих задач и урегулирования возможных конфликтов [2].

Самыми важными и, несомненно, самыми распространенными услугами, оказываемыми ЦБ, являются банковские услуги. За редким исключением (преимущественно касающимся стран Латинской Америки) ЕКС (единый казначейский счет) находится в ЦБ, и в СКУ исходят из такого положения вещей. В ЦБ также могут обслуживаться и другие счета Казначейства (например,

финансируемые донорами счета проектов), которые, строго говоря, не входят в ЕКС, но охватываются СКУ. Даже в тех случаях, когда все эти счета находятся под контролем руководства Казначейства, методика их обслуживания и отчетности по ним на практике будет зависеть от конфигурации систем ЦБ — и эти параметры являются одним из предметов СКУ.

Роль ЦБ в качестве банкира охватывает работу с государственными платежами. На практике эта работа в различных странах выполняется по-разному. Существенные различия в выполнении этой работы зависят от того, централизованы ли платежи или децентрализованы (то есть имеет место передача полномочий по ним распорядителям бюджетных средств) и от степени задействованности ЦБ в сравнении с коммерческими банками. Централизованные платежи могут выполняться непосредственно Казначейством путем электронного перевода средств или ЦБ по поручению Казначейства, а контроль за ними может осуществляться посредством интегрированной информационной системы управления государственными финансами (ИИСУГФ) или посредством использования лимитов по банковским счетам (которые, скорее, могут применяться в коммерческих банках, а не в ЦБ). Фактические требования в значительной мере зависят от уровня развития информационных технологий в ЦБ и Казначействе.

ЦБ может также оказывать и другие услуги, попадающие в общую категорию управления долгом и наличностью. Круг таких услуг может включать в себя исполнение ролей налогового агента, расчетного агента и регистратора или платежного агента по государственным облигациям.

В соответствии с СКУ Казначейство оказывает услуги ЦБ, выражающиеся, прежде всего, в передаче прогнозов движения наличности, хотя зачастую важной услугой также будет являться предоставление и других данных.

В недавно опубликованном обзоре передовой мировой практики в сфере прогнозирования потоков денежных средств, один из разработчиков рекомендаций по эффективной организации взаимоотношений между ЦБ и казначейством Майк Вильямс, подчеркнул наиболее важные особенности в практике прогнозирования потоков денежных средств: существует различие между кассовым планированием/ программированием, которое осуществляется в рамках исполнения бюджета, и прогнозированием движения средств, цель которого состоит в обеспечении постоянного наличия достаточных средств для удовлетворения потребностей правительства в финансировании расходов (и для наиболее выгодного использования средств в те периоды, когда возникает их избыток); прогнозирование ликвидности должно быть отделено от процессов исполнения бюджета, основное внимание должно уделяться тому, что произойдет, а не тому, что должно произойти; также важно, чтобы министерства и ведомства понимали, что информация, предоставляемая ими для целей прогнозирования ликвидности, не будет использована при планировании бюджета на текущий или на следующий год [10]. Прогнозы должны охватывать некоторый

будущий период (не менее 3 месяцев) — чтобы можно было обоснованно принимать решения о финансировании (или о корректировке бюджета); при прогнозировании не следует полагаться на эконометрические модели; гораздо важнее анализ закономерностей, опыт и информация, полученная по неофициальным каналам [7]. В конечном итоге, на сегодняшний день, более продуктивным при проведении прогнозирования денежных средств оказываются опыт сотрудника, его квалификация и налаженные каналы получения информации.

Проблемы при прогнозировании денежных средств, которые сохраняются во многих странах возникают: из-за отсутствия системного сбора реальных данных; из-за разных классификаций — бюджетной и учетной; из-за того, что раздробленность ИТ-систем мешает агрегированию данных; из-за недостаточной надежности и неудобства работы в Excel; из-за прежнего опыта нормирования ликвидности искажаются данные о расходах прежних периодов; из-за того, что прогнозировать поступление налогов сложнее, чем расходы; из-за недостаточной координации с другими функциями, что мешает сглаживанию (управление ликвидностью и долгом, часто организационно/ географически отделены друг от друга); из-за неудовлетворительной координации с ЦБ, вследствие чего нет обмена прогнозами; из-за того, что нет ясного представления о различиях между исполнением бюджета и управлением ликвидностью; из-за недостаточного анализа эффективности.

Прогнозы движения денежных средств используются для:

- поддержки управления ликвидностью (сглаживание колебаний остатка ЕКС; таргетирование диапазона колебаний; краткосрочные заимствования и инвестиции; помощь в реализации денежно-кредитной политики — прогнозы движения денежных средств необходимо передавать ЦБ);

- поддержки исполнения бюджета (прогнозы движения денежных средств определяют кассовый «профиль» бюджета на несколько месяцев вперед; прогнозы могут предполагать задержку в доведении ассигнований (или задержки в производстве платежей);

- решений, относящихся к нормированию расхода средств (если оно используется).

Существенным моментом в прогнозировании денежных средств является контроль и управление отклонениями прогнозов:

- если отклонения прогнозов денежных средств носят устойчивый характер, то в случае излишка средств необходимо создание финансовых резервов на ЕКС (буфер ликвидности) или в банках, сокращение запланированных выпусков, выкуп долга/ долгосрочные сбережения;

- если отклонения прогнозов денежных средств носят устойчивый характер, но в случае недостатка денежных средств необходимо увеличение объемов запланированного выпуска, продажа активов, конвертация иностранной валюты в национальную, нормирование/ корректировка бюджета;

- если отклонения прогнозов денежных средств

носят характер, меняющийся со временем, то в этом случае необходима процедура корректировки программ выпуска краткосрочных векселей [9].

Крайне важно создавать механизмы для обеспечения согласованности на высоком уровне между денежно-кредитной политикой, процессами управления бюджетом и денежными средствами. В странах ОЭСР и странах с формирующимися рынками актуальность таких механизмов стала очевидной в контексте программ количественного смягчения.

К подготовке стратегии управления долгом необходимо привлекать ЦБ. Также важно обеспечивать координацию и сотрудничество между ЦБ и структурами, отвечающими за управление долгом и наличностью. Современные механизмы управления наличностью могут влиять на операции, финансы, государственный баланс, деятельность ЦБ и коммерческих банков. Изменения уровня ликвидности: своевременное снижение колебаний в величине остатков средств на счетах идет на пользу денежно-кредитной политике. Процентные платежи и уплата вознаграждения за осуществление транзакций способствуют повышению прозрачности и устраняют перекрестное субсидирование.

Библиографический список:

1. Андрушин С.А., Кузнецова В.В. Макроэкономический аспект финансовой политики в новых условиях. — М.: Институт экономики РАН, 2014. — 33 с.
2. Горлова О.С. Управление бюджетными рисками: совершенствование организационно-правовых и методических основ // Экономика. Налоги. Право. — 2017. — Т. 10. — № 6. — С. 46–53.
3. Караев А.К. Нелинейная динамическая модель взаимодействия фискальной и монетарной политик России // Экономика. Налоги. Право. — 2017. — Т. 10. — № 3. — С. 43–51.
4. Караев А.К., Понкратов В.В. Посткейнсианский подход к сбалансированности бюджета с учетом финансовых балансов секторов экономики // Мир новой экономики. 2019. — Т. 13. — № 1. — С. 85–93.
5. Караев А.К., Понкратов В.В. Основы балансовой механики Вольфганга Штютцеля // Мир новой экономики. — 2018. — Т. 12. — № 1. — С. 104–113.
6. Моргунов В. О координации операций Минфина России и банка России в управлении ликвидностью банковского сектора в 2017 г. // Экономическое развитие России. — Т. 24. — № 9. — С. 49–50.
7. Понкратов В.В. Повышение качества бюджетного планирования в России // Финансы. — 2018. — № 8. — С. 6–12.
8. Соляникова С.П. Ответственная бюджетная политика в условиях высокого уровня неопределенности: правила разработки и критерии оценки // Инновационное развитие экономики. — 2016. — № 3–2. — С. 91–96.
9. Соляникова С.П., Аландаров Р.А., Горлова О.С. и др. Федеральный бюджет на 2019–2021 годы: сбалансированность или экономический рост? (заключение на проект федерального закона № 556362–7 «О федеральном бюджете на 2019 год и плановый период 2020 и 2021 годов») // Финансы: теория и практика. — 2018. — Т. 22. — № S11. — С. 4–41.
10. Вильямс М. Прогнозирование потоков денежных средств: почему, как и для чего это делается? / Заседание тематической группы КС PEMPAL по управлению ликвидностью [Электронный ресурс]. — URL: https://www.pempal.org/ru/events/TCOP_VIENNA_NOVEMBER_2018_rus.
11. Соглашение о предоставлении услуг между Казначейством, Министерством финансов и Центральным банком. Казначейское сообщество PEMPAL [Электронный ресурс]. — URL: https://www.pempal.org/sites/pempal/files/pempal-sla_note_fin_rus.pdf.
12. Pessoa M., Williams M. Government Cash Management: Relationship between the Treasury and the Central Bank // Technical notes and manuals, Fiscal Affairs Department, International monetary fund. — 2012 — № 2. — 27 p.
13. Tymoigne E. Government monetary and fiscal operations: generalising the endogenous money approach // Cambridge Journal of Economics. — 2016. — 40 (5). — Pp. 1317–1332.
14. Tymoigne E. Modern money theory, and interrelations between treasury and the central bank: the case of the United States // Journal of Economic Issues. — 2014. — 48 (3) — Pp. 641–662.
15. Richard W. Lang. TTL Note Accounts and the Money Supply Process. Review (Federal Reserve Bank of St. Louis): October 1979 [Электронный ресурс]. — URL: https://files.stlouisfed.org/files/htdocs/publications/review/79/10/Accounts_Oct1979.pdf.

Инвестиции в облигации в составе активных операций коммерческих банков

Ю.М. Чеботарь,

к.э.н., доцент кафедры финансового менеджмента и финансового права Московского городского университета управления Правительства Москвы

Аннотация: в статье исследуются объекты банковского инвестирования на рынке ценных бумаг. Рассматриваются факторы первоочередного вложения кредитных организаций в облигации и причины недостаточной эффективности инвестиционной деятельности банков на фондовом рынке.

Ключевые слова: коммерческий банк, активные банковские операции, инвестиции, ценные бумаги, акции, облигации.

Bonds investments in commercial banks' active operations

Yu.M. Chebotar,

PhD, Associate Professor, Department of Financial Management and Financial Law of the Moscow City Government University of Management in Moscow

Abstract: the article explores the objects of banking investment in the securities market. Factors of the priority investment of credit organizations in bonds and the reasons for the lack of efficiency of investment activities of banks in the stock market are considered.

Keywords: commercial bank, active banking, investments, securities, stocks, bonds.

Объектами инвестирования, при осуществлении банками активных операций на рынке ценных бумаг, могут являться самые разнообразные виды обращающихся финансовых инструментов. При этом в качестве основных выступают следующие типы операций:

- вложения в долговые финансовые инструменты — в первую очередь облигации;
- вложения в долевые финансовые инструменты — акции [4, 2].

Оценка акций на фондовом рынке осуществляется, прежде всего по показателям дохода по акции,

скорректированной доходности, отношением цены акции к доходу, коэффициента выплат по дивидендам, биржевой и реальной стоимости акции. Для облигаций такими показателями обычно служат номинальная стоимость, купонная ставка, текущая доходность и доходность к погашению [3, 5].

При этом спецификой настоящего момента на российском рынке ценных бумаг является тот факт, что подавляющая часть вложений банков приходится на долю долговых финансовых инструментов — облигаций (табл. 1).

Таблица 1

Доля вложений в ценные бумаги в активах банков (TOP 25) по состоянию на август 2019 г.

Название банка	Вложения в облигации, млрд руб.	Активы, млрд руб.	Доля облигаций в активах, %	Вложения в ценные бумаги, млрд руб.	Доля облигаций в ценных бумагах, %
Сбербанк России	1722	20 574	8,37	1750	98,39
ВТБ	735	7590	9,68	773	95,04
Газпромбанк	413	4568	9,04	457	90,29
ФК Открытие	270	2343	11,54	298	90,79
ВТБ 24	209	2674	7,80	212	98,36
Альфа-Банк	163	1941	8,41	207	78,77

Россельхозбанк	150	2209	6,77	170	87,80
Русский Стандарт	143	445	32,12	149	95,66
Россия	101	510	19,85	112	90,56
Бинбанк	99	502	19,63	112	88,29
Связь-Банк	96	368	26,05	100	96,29
Ак Барс	81	465	17,45	97	83,86
Банк «Санкт-Петербург»	92	509	18,13	96	95,84
Росбанк	87	882	9,89	89	97,63
ЮниКредит Банк	61	1189	5,11	61	99,99
Абсолют Банк	56	232	23,90	56	99,63
Рост Банк	55	220	24,89	55	98,93
МДМ Банк	45	369	12,20	55	82,43

Причинами такой склонности банков к инвестированию практически исключительно в облигации являются следующие факторы:

- собственно долговой характер облигации как финансового инструмента. В условиях нестабильной экономики и высокой неопределенности на финансовых рынках, наличие обязательства эмитента погасить задолженность по облигациям в заданный срок соответствует консервативному характеру банковских инвестиций;
- возможность в кратчайшие сроки и с минимальными издержками (дисконтами) получить в Банке России рефинансирование под портфель облигаций. Для банков вложения в облигации являются не только «покупкой доходности», но и «покупкой ликвидности»;
- срочная природа долговых обязательств позволяет максимально эффективно вписать портфели облигаций в структуру активов и пассивов банков, также преимущественно срочного характера [3]. Это, в свою очередь, упрощает процесс управления банковскими рисками, переводит его в привычную для банков область управления структурой пассивов и активов;
- более низкий, по сравнению с акциями, уровень волатильности рыночных цен облигаций также обусловлен их долговой сущностью. Волатильность цены отражает степень рыночного риска финансовых инструментов;
- более высокий уровень ликвидности облигационного рынка. Наличие большего, по сравнению с рынком акций, количества эмитентов и выпусков облигаций. В сумме эти факторы позволяют достичь большей степени диверсификации банковских облигационных портфелей.

В настоящее время на организованном внутреннем долговом рынке обращаются следующие виды финансовых инструментов: облигации федерального займа (ОФЗ), эмитентом которых является Министерство

Финансов РФ; облигации субфедеральных займов, эмитированные соответствующими органами управления субъектов Российской Федерации; корпоративные облигации [1].

Структура собственных портфелей в банках отражает рыночную структуру рынка облигации (которая будет рассмотрена ниже).

Анализ использования классических теорий и методов в процессе инвестирования на российском рынке облигаций выявил ряд существенных сложностей, не позволяющих эффективно использовать эти методы в повседневной практике. В качестве основных причин этого можно привести следующие факторы:

А. Очень низкая ликвидность торгов долговыми финансовыми инструментами на внутреннем рынке.

Для корректного применения практически всех классических или современных методов построения эффективного портфеля необходим расчет ряда количественных характеристик рынка ценных бумаг:

- ожидаемая доходность ($E(r)$) финансового инструмента. Предполагается, что этот показатель рассчитывается как математическое ожидание цены (или доходности) финансового инструмента на основании исторических данных. При этом также предполагается, что изменения (колебания) исследуемого показателя подчиняются закону нормального распределения;
- среднеквадратичное отклонение (σ_i) и дисперсия (σ_i^2) цены или доходности как показатель рискованности финансового инструмента.

Низкая ликвидность рынка не позволяет достоверно рассчитывать такие статистические показатели, как математическое ожидание и дисперсия. Более того, низкая ликвидность обусловлена не только низким объемом сделок, но и их неравномерностью (эпизодичностью), что критически важно для расчета показателей.

В табл. 2 представлены типичные результаты торгов облигациями на Московской Бирже.

Таблица 2

Анализ результата торгов корпоративными облигациями в основном режиме фондовой секции Московской Биржи за период с 04.07.2015 по 11.07.2019

Показатель	Значение
Количество выпусков в обращении	1000
Количество выпусков, по которым зарегистрированы сделки за период	244
Доля в общем количестве выпусков, %	24,40
Номинальный объем выпусков в обращении, млн рублей	6 088 027
Общий объем торгов за период, млн рублей	55 123
Доля в объеме выпуска, %	0,91
Объем по рыночным сделкам за период, млн рублей	15 695
Доля в объеме выпуска, %	0,26%
Взвешенный по объемам выпуска срок до погашения всех выпусков, лет	2,64
Взвешенная по объемам выпуска дюрация всех выпусков, лет	1,481

Из представленных данных видно, что за исследуемый период только по 24% допущенных к обращению выпусков в принципе были сделки. При этом оборот составил менее 1% от совокупного номинального объема выпуска облигаций. Аналогичные данные для государственных облигаций представлены в табл. 3.

Таблица 3

Анализ результата торгов облигациями федерального займа в основном режиме фондовой секции Московской Биржи за период с 04.07.2019 по 11.07.2019

Показатель	Значение
Количество выпусков в обращении	37
Количество выпусков, по которым зарегистрированы сделки за период	27
Доля в общем количестве выпусков, %	72,97
Номинальный объем выпусков в обращении, млн рублей	3 966 726
Общий объем торгов за период, млн рублей	15 435
Доля в объеме выпуска, %	0,39
Взвешенный по объемам выпуска срок до погашения всех выпусков, лет	3,75
Взвешенная по объемам выпуска дюрация всех выпусков, лет	6,285

В. Высокая волатильность торгов облигациями, в первую очередь в корпоративном и субфедеральном сегментах.

Высокая волатильность цен является следствием низкой ликвидности рынка. Причина отдельного упоминания этого качества рынка в том, что проявлением волатильности на внутреннем рынке облигаций является, в том числе, большое количество нерыночных отклонений цен — так называемых «выбросов».

Следствием наличия «выбросов» являются сложности в реализации классических моделей управления портфелем, обусловленные следующими аспектами:

- хаотичные нерыночные отклонения цен на существенную величину ставят под сомнение гипотезу о нормальном характере распределения, лежащем в основе их колебаний. Это снижает

достоверность статистических оценок (математическое ожидание, среднеквадратичное отклонение, дисперсия) и делает неэффективным использование большого класса методов портфельного инвестирования;

- «выбросы» существенно снижают качество рыночных индексов, рассчитываемых для рынка облигаций. Отсутствие наборов индексов, которые могут быть использованы для оценки характеристик «рыночного портфеля» (ожидаемой доходности $E(r_p)$) и риска (σ_p) бетакоэффициент (β)), отсекают класс стратегий, построенных на основе классической модели CAPM.

С. Структура внутреннего рынка облигаций.

По сравнению со своими зарубежными

аналогами, российский рынок облигаций является сравнительно «молодым». Кроме того, облигационный рынок естественным образом отражает и структурные особенности российской экономики. Некоторые данные по структуре рынка представлены в табл. 4 и табл. 5.

Таблица 4

Отраслевая структура российского рынка корпоративных облигаций на 01.08.2019

Отрасль	Количество эмитентов	Количество выпусков
Банки	87	332
Коммунальные услуги	2	3
Легкая промышленность	3	4
Машиностроение	17	23
Металлургия	17	43
Нефть и газ	12	67
Пищевая промышленность	18	21
Прочее	27	48
Ритейл	23	43
Сельское хозяйство	3	3
Строительство	25	44
Телекоммуникации	7	29
Транспорт	13	39
Финансовые и лизинговые услуги	98	249
Химическая промышленность	5	8
Энергетика	13	44
ИТОГО:	370	1000

Таблица 5

Срочная структура российского рынка корпоративных облигаций на 01.08.2019

Срок до погашения	Количество выпусков	Объем по номиналу, млн руб.
0–90	308	1 560 664
180–365	212	1 483 348
1–2 года	120	724 786
2–3 года	90	1 078 171
3–5 лет	79	557 513
свыше 5 лет	97	549 226
Просрочено	94	136 293
ИТОГО:	1000	6 090 000

Проведенное автором исследование позволило выявить указанные выше причины приоритетного инвестирования кредитными организациями в облигации.

Также были идентифицированы основные факторы, которые необходимо учитывать при анализе банковской практики инвестирования в ценные бумаги, в том числе:

- низкую ликвидность торгов долговыми финансовыми инструментами на внутреннем рынке;
- высокую волатильность торгов облигациями, в первую очередь в корпоративном и субфедеральном сегментах;
- структуру внутреннего рынка облигаций.

Сравнительно небольшое количество эмитентов и выпусков, представленное на рынке банковского инвестирования в ценные бумаги, а также их непропорциональное отраслевое и срочное распределение потребуют существенного изменения рыночных моделей формирования инвестиционного портфеля коммерческого банка в кратко- и среднесрочном прогнозном периодах.

Библиографический список:

1. Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://referatwork.ru>, свободный (дата обращения: 14.08.2019).
2. Федеральный закон от 25.02.99 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://referatwork.ru>, свободный (дата обращения: 15.08.2019).
3. Бердникова Т.Б. Оценка ценных бумаг. — М.: ИНФРА-М, 2016.— 144 с.
4. Гудков Ф.А. Инвестиции в ценные бумаги. — М.: ИНФРА-М, 2017.— 160 с.
5. Чистякова Н.В. Банковские облигации. — М.: Дело, 2017.— 184 с.



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

ФИНАНСЫ

Государственно-частное партнерство в социальной сфере: проблемы и пути совершенствования

Н.В. Балихина,

к.э.н., доцент кафедры Финансов и цен Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

Аннотация: в современных условиях развитие социальной сферы занимает отдельное место среди ключевых задач государства. Динамика количества проектов государственно-частного партнерства, реализуемых в социальной сфере, имеет положительную направленность, несмотря на более низкую доходность проектов в этой сфере по сравнению с другими отраслями экономики. Выявлено, что в социальной сфере все еще сохраняется непокрытая потребность в финансировании. Выявлены препятствия развития механизмов государственно-частного партнерства в России. По результатам исследования сформированы предложения по устранению недостатка финансирования. В их числе формирование координационных центров в отраслях социальной сферы, Прекращение прямого бюджетирования проектов социальной сферы из вышестоящей бюджетной системы.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, бюджет, финансирование, социальная инфраструктура, социальная сфера.

Public-private partnership in the social sphere: problems and ways of improvement

N.V. Balikhina,

PhD of Economics, Associate Professor of Finance and Prices Department Plekhanov Russian University of Economics

Abstract: at the present stage, the development of the social sphere is government top priority. The dynamics of public-private partnership projects in the social sphere has a positive trend, despite the lower profitability of projects in this area compared to other sectors. In the social sphere there is still an uncovered need for funding. Obstacles to the development of public-private partnership mechanisms in Russia are identified. According to the results of the study, proposals to eliminate the lack of funding were formed. These include the formation of focal points in the social sector, the termination of direct budgeting from the higher budget system.

Keywords: public-private partnership, budget, financing, social infrastructure, social sphere.

В Российской Федерации институт государственно-частного партнерства начал активно развиваться относительно недавно, поэтому наша страна сталкивается с проблемой неразвитости ряда финансовых инструментов, которые могли бы быть использованы при реализации проектов в социальной сфере в форме государственно-частного партнерства. В связи с этим возрастает актуальность раскрытия существующих форм и механизмов его реализации и возможности их применения в процессе строительства и модернизации объектов социальной сферы.

В настоящее время наиболее активно механизмы ГЧП применяются в следующих субъектах Российской Федерации: г. Москве, г. Санкт-Петербурге, Московской, Новосибирской, Тамбовской, Самарской и Нижегородской областях, Пермском крае и Ханты-Мансийском автономном округе — Югре.

На момент написания статьи в базе проектов государственно-частного партнерства, реализуемых на территории Российской Федерации на федеральном и

региональном уровнях, размещено 279 проектов в социальной сфере: из них 4 проекта реализуется на федеральном уровне, 275 — на уровне субъектов Российской Федерации. Большая часть проектов в социальной сфере направлена на строительство объектов здравоохранения и санаторно-курортного лечения (рис. 1), их количество составляет более 50% от общего числа проектов ГЧП, реализуемых в социальной сфере. Наименьшее количество проектов реализуется в отрасли образования, причем большая часть реализуется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве.

Согласно данным, представленным на рис. 1, около трети всех проектов ГЧП в социальной сфере реализуется в форме договора аренды (безвозмездного пользования) с инвестиционными обязательствами. Большая часть проектов ГЧП реализуется в форме концессионных соглашений — на их долю приходится 47% от общего числа проектов в социальной сфере.

Необходимо отметить, что активное использование механизмов ГЧП на практике в России началось с 2013 г.

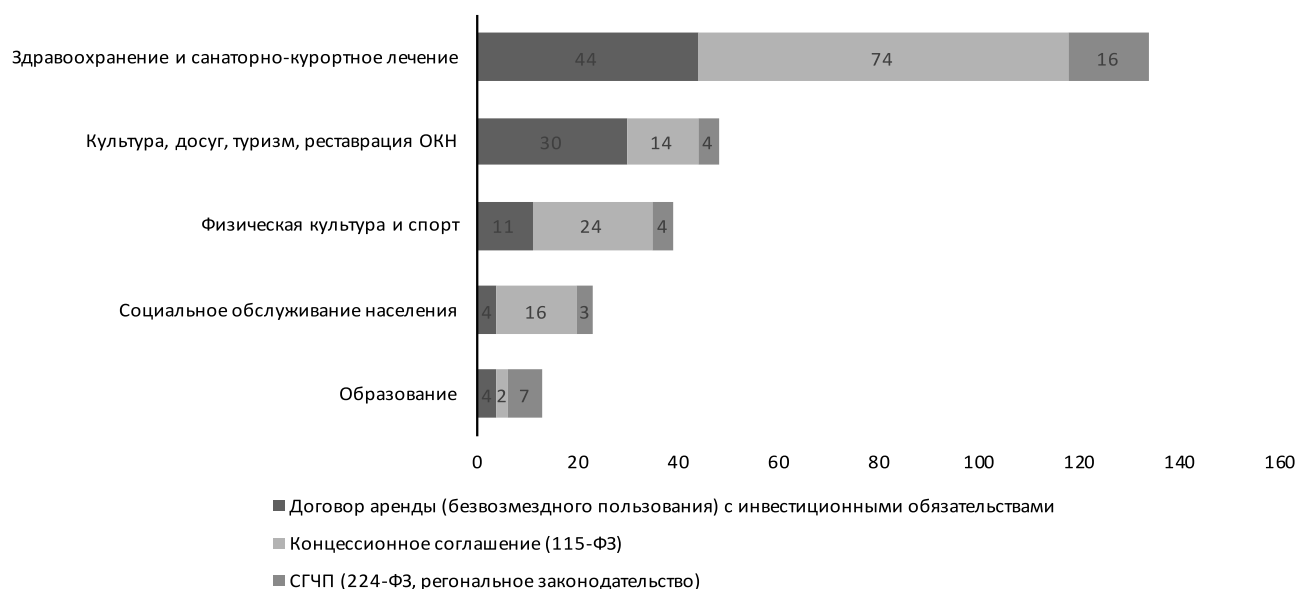


Рис. 1. Статистика реализуемых проектов ГЧП в социальной сфере в разрезе отраслей и форм проектов

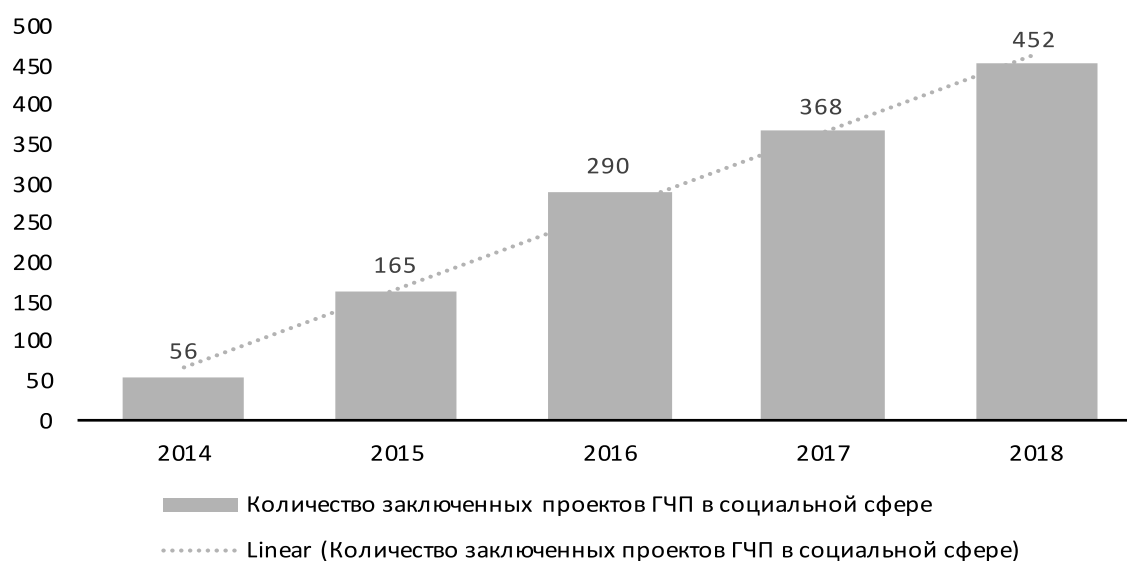


Рис. 2. Динамика количества реализуемых проектов ГЧП в социальной сфере в Российской Федерации за 2014–2018 гг.



Рис. 3. Распределение частных инвестиций в заключенных проектах ГЧП в социальной сфере в 2017 г.



Рис. 4. Объем частных инвестиций на инвестиционном этапе в 2017 г., млрд руб.

По результатам рейтинга 2013 г. средний показатель развития ГЧП в регионах составил около 35%. На рис. 2 представлена динамика реализуемых проектов ГЧП в социальной сфере в Российской Федерации за 2014–2018 г. За пять лет количество проектов ГЧП возросло в 8 раз, что говорит о привлекательности социальной сферы как объекта финансирования. Причем значительный прирост можно наблюдать в 2015 г., в первую очередь, это связано с развитием нормативно-правового регулирования в регионах и муниципальных образованиях, а также с созданием специальных органов власти субъектов Российской Федерации, функциональных подразделений или коллегиальных органов, которые несут ответственность за развитие государственно-частного партнерства.

На сегодняшний день наиболее распространенный способ реализации проектов ГЧП в социальной сфере — концессионные соглашения. При этом большой приток инвестиций приходится на договоры аренды с инвестиционными обязательствами (рис. 3). Такое распределение частных инвестиций связано с тем, что договор аренды является более простой формой относительно запуска и затрат на подготовку для частной стороны. Поэтому такая форма реализации проектов ГЧП активно применяется при реконструкции объектов социальной сферы.

Как уже было отмечено ранее, количество проектов ГЧП в социальной сфере продолжает расти (рис. 4), при этом наибольшая доля частных инвестиций приходится на проекты, реализуемые в сфере здравоохранения и санаторно-курортного лечения: в данной отрасли механизм ГЧП получил наибольшее распространение.

При этом совокупный объем частных инвестиций в проекты государственно-частного партнерства не так высок. Наибольший объем частных инвестиций сосредоточен в наиболее крупных проектах, стоимость которых превышает один млрд руб. В количественном выражении таких проектов очень мало, порядка 6% от общего числа. При этом объем частных инвестиций в проектах ГЧП, направленных на развитие социальной сферы, составляет не более 11%.

Среди лучших практик ГЧП в социальной сфере можно выделить следующие проекты:

- строительство и оснащение отдельного корпуса Центра экстракорпоральной гемокоррекции и

трансклинической физиологии на территории ГБУ «Самарская областная клиническая больница им. В.Д. Сердавина»;

- создание сети офисов врачей общей практики и фельдшерско-акушерских пунктов в муниципальных образованиях Ульяновской области;
- строительство, оснащение и эксплуатация образовательных учреждений в Ямало-Ненецком автономном округе;
- реконструкция и эксплуатация банно-прачечного комплекса в г. Новосибирске;
- строительство ледового дворца спорта в Ульяновской области.

Необходимо отметить, что проекты ГЧП в социальной сфере менее маргинальные, чем в других отраслях общественной инфраструктуры, например, транспортной или коммунальной. Неоднородность спроса в социальной сфере, сложность прогнозирования потока потребления создают определенные трудности при привлечении финансирования в эту сферу. Однако большая часть проектов ГЧП в социальной сфере окупается за счет прямого сбора платы с потребителей услуг и осуществления коммерческой деятельности частной стороной.

Также эксперты отмечают, что на сегодняшний день в социальной сфере сохраняется непокрытая потребность в финансировании. Среди факторов, сдерживающих приток инвестиций в данную сферу, можно выделить:

- недостаточную развитость других механизмов финансирования за счет бюджетных средств;
- необходимость совершенствования законодательной базы с целью упрощения процедуры запуска проектов ГЧП;
- потребность в изменении подхода к управлению инфраструктурой в отрасли.

В ходе проведенного анализа реализации проектов государственно-частного партнерства в Российской Федерации были выявлены некоторые факторы, которые препятствуют развитию механизмов ГЧП в рассматриваемой сфере.

Для Российской Федерации характерно наличие потребности в финансировании инфраструктурных проектов.

Одним из методов решения данной проблемы является создание инфраструктурных фондов. Такие меры позволят привлекать больше инвестиционных ресурсов в инфраструктурные проекты, в том числе и в социальной сфере.

В зарубежных странах контракты ГЧП заключаются не напрямую с публично-правовым образованием, а через компании специального назначения. Внедрение подобных организаций (институтов) в системе управления государственно-частным партнерством в Российской Федерации позволит усовершенствовать механизм взаимодействия государства и бизнеса. Также стоит отметить, что в зарубежной практике существует большое разнообразие форм и механизмов взаимодействия государственного и частного секторов, что позволяет им корректировать формат и условия реализации проектов государственно-частного партнерства в зависимости от особенности отрасли и ожидаемых результатов от реализации проекта.

Необходимо отметить, что на данный момент осуществляют свою деятельность Координационные советы при федеральных министерствах: при Министерстве экономического развития Российской Федерации, при Министерстве транспорта Российской Федерации, Министерстве здравоохранения Российской Федерации. Целью формирования таких Координационных советов является установление эффективного взаимодействия между федеральными исполнительными органами государственной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, финансовыми институтами и экспертами для разработки предложений по реализации проектов государственно-частного партнерства в части повышения их эффективности и доступности. Однако такие Координационные советы в социальной сфере осуществляют свою деятельность только в сфере здравоохранения. Возможно, его наличие послужило более активному развитию данной отрасли по сравнению с другими отраслями социальной сферы.

Так, представляется целесообразным сформировать центры государственно-частного партнерства при других профильных министерствах социальной сферы. Детальное изучение проблем отдельных отраслей и определение специфики процесса применения механизма ГЧП в отраслях социальной сферы будет способствовать привлечению частных инвестиций и развитию социальной инфраструктуры с использованием проектов ГЧП. Кроме того, подобные специальные подразделения должны быть сформированы на региональном уровне власти.

Также особенности реализации проектов государственно-частного партнерства в социальной сфере в нашей стране оказывают влияние на механизм финансирования проектов ГЧП. С целью решения проблемы потребности в финансировании проектов ГЧП в социальной сфере представляется целесообразным совершенствовать механизм предоставления субсидий на реализацию проектов на региональном и муниципальном уровнях. Если не будет производиться прямое бюджетирование проектов «свыше», то региональные и муниципальные власти будут вынуждены больше использовать механизмы ГЧП при реализации проектов

по строительству и модернизации объектов социальной инфраструктуры.

Кроме того, для увеличения доли частных инвестиций в проекты ГЧП в социальной сфере можно принять меры по созданию механизма дополнительных государственных гарантий. Это может быть осуществлено через совершенствование уже существующего механизма государственных гарантий или посредством создания специального института, например, в виде кредитного агентства, которое будет специализироваться на привлечении частных инвестиций для финансирования инфраструктурных объектов, в том числе и в социальной сфере. Кроме того, дополнительным стимулом для частного сектора может стать развитие рынка ценных бумаг, а также закрепление валютных рисков в зоне ответственности публичного партнера. Также хотелось бы уделить внимание необходимости развития форм реализации проектов ГЧП в социальной сфере.

Таким образом, государственно-частное партнерство может получить значительно большее развитие при реализации проектов в социальной сфере, если одной из ключевых задач государства станет повышение привлекательности данной сферы для частного сектора.

Библиографический список:

1. Аксенов-Сорохтей Ю.Н., Барановская Е.А., Серебрякова А.А. и др. Актуальные проблемы правового регулирования государственно-частного партнерства в РФ // *Успехи современной науки и образования*. — 2016. — № 4. — С. 148.
2. Барков А.В., Серова О.А. Государственно-частное партнерство на рынке социальных услуг в свете развития социального предпринимательства: проблемы гармонизации правового регулирования // *Вестник Пермского университета. Юридические науки*. — 2016. — № 3 (33). — С. 268–280.
3. Бродунов А.Н., Булычева К.И. Проблемы развития государственно-частного партнерства в РФ на современном этапе // *Вестник Московского университета имени СЮ Витте*. — Серия 1: Экономика и управление. — 2017. — № 1 (20). — С. 84–88.
4. Зотов Б.В., Базиян К.Н. Проблемы развития государственно-частного партнерства в Российской Федерации // *Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО*. — 2015. — № 6. — С. 27.
5. Косов М.Е. Перспективы формирования социально-ориентированной рыночной экономики // *Вестник финансового университета*. — 2015. — № 2 (86). — С. 29–37.
6. Косов М.Е. Развитие теории формирования реального валютного курса // *Актуальные проблемы современной науки*. — 2008. — № 3 (42). — С. 39–43.
7. Косов М.Е. Инновационный подход к развитию экономической системы // *Вестник Московского университета МВД России*. — 2016. — № 7. — С. 206–211.
8. Кравцова Е.М., Матвеева В.Ю. Модели социальной ответственности бизнеса в мировой экономике // *Экономика, предпринимательство и право*. — 2016. — Т.6. — № 1. — С. 81–98.
9. Мельник Т.Е. Государственно-частное партнерство в области физической культуры и спорта // *Журнал российского*

права. — 2016. — № 12. — С. 133–141.

10. Перькова Е.Ю. Использование механизма государственно-частного партнерства в спортивной индустрии в РФ // Иннов: электронный научный журнал. — 2017. — № 3 (32). — С. 2–10.

11. Слизовский Д.Е., Амиантов А.А., Соколов Н.Н. Политические препятствия в правовом регулировании государственно-частного партнерства (ГЧП) Часть 1 // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. — 2016. — № 4. — С. 95.


12. Тесленко И.В., Долгих М.Н. Государственно-частное партнерство в системе образования: тренды, проблемы, перспективы // Фундаментальные исследования. — 2016. — Т. 1. — № 2. — С. 211–215.

13. Тесля П.Н. Государственно-частное партнерство в свете исторической ретроспективы // ЭКО. — 2019. — № 2. — С. 174–191.

14. Bykanova O.A., Akhmadeev R.G., Kosov M.E. and etc. Assessment of the economic potential of sovereign wealth funds // Journal of Applied Economic Sciences — 2017. — № 12 (1). — P. 70–84.

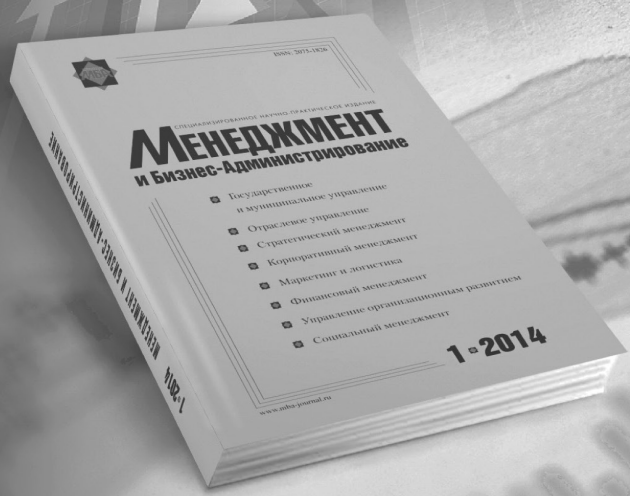
15. Osipov V.S., Bykanova O.A., Akhmadeev R.G. and etc. External debt burden and its impact on the countries' budgetary policy // Journal of Applied Economic Sciences. — 2017. — 12(2). — P. 342–355.

16. Sigarev A.V., Kosov M.E., Buzdalina O.B. and etc. The role of chains in the Russian retail sector // European Research Studies Journal. — 2018. — 21(1). — P. 542–554.



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

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



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

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

ПОДПИСКА

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

Программно-целевое бюджетирование как эффективный инструмент государственной программы¹

А.И. Мастеров,

к.э.н., ведущий научный сотрудник Центра финансовой политики Департамента общественных финансов, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: в статье поднимаются вопросы повышения эффективности практической реализации государственных программ в рамках программно-целевого бюджетирования, являющегося важнейшим инструментом государственного инвестиционного стимулирования экономического развития России. Раскрываются проблемы, препятствующие эффективной практической реализации подходов программно-целевого бюджетирования и указываются направления дальнейшего развития методологии планирования в рамках инвестиционных проектов, реализуемых за счет бюджетных средств, выделяемых при финансировании государственных программ.

Ключевые слова: программно-целевое бюджетирование, государственная программа, государственное инвестиционное стимулирование, экономический рост, инструментарий.

Program-target budgeting as effective tools of government programs

A.I. Masterov,

PhD of Economics, Leading Researcher of the Center for Financial Policy Department of Public Finance of the Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the article raises the issues of increasing the efficiency of practical implementation of state programs in the framework of program-target budgeting, which is the most important tool of state investment stimulation of economic development of Russia. Problems preventing effective practical implementation of approaches of program-targeted budgeting are revealed and directions of further development of planning methodology within the framework of investment projects implemented at the expense of budgetary funds allocated during financing of state programs are specified.

Keywords: program-target budgeting, state program, state investment stimulation, economy growth, tool.

В настоящее время, несмотря на сравнительную стабилизацию ситуации на мировых сырьевых рынках и стабилизацию поступлений в бюджетную систему страны, российская экономика продолжает испытывать проблемы с выходом на траекторию устойчивого экономического роста. Так, по данным Росстата [14], в 2018 г. рост экономики России составил 2,3%, что стало самым высоким показателем роста, начиная с 2012 г., когда экономический рост составил 3,7%. Показатель роста по итогам 2018 г. превысил показатель роста за 2017 г., составивший 1,6%. Вместе с тем, говорить о выходе на траекторию устойчивого экономического развития по-прежнему не приходится.

Невысокие показатели экономического роста показывают, что внешнеэкономические и геополитические потрясения 2014–2015 гг., выразившиеся в принятии различных пакетов санкций, а также в высокой волатильности цен на энергоресурсы, являлись лишь катализатором,

ускорившим и усугубившим назревшие проблемы структурного характера в российской экономике. В 2017–2018 гг., когда ситуация на мировых рынках сырья стала значительно более спокойной и предсказуемой, и дестабилизирующий эффект от экономических санкций был в значительной степени преодолен, темпы экономического роста в России все равно оставались достаточно скромными и пока так и не приблизились к уровню 2012 г.

Следует отметить, что проблемы с экономическим ростом испытывают и многие зарубежные страны, что вызывает опасения у ряда экспертов о возможности начала глобального экономического кризиса в ближайшие годы.

Вместе с тем, при разработке российской экономической политики в целом и бюджетной политики в частности следует преследовать задачу не только стабилизации бюджетной системы и финансового сектора российской экономики на случай возможных потрясений, но и прорабатывать возможности создания потенциала экономического роста [12]. Следует констатировать, что в России не развиты

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

должным образом институты, обеспечивающие условия для стабильного экономического развития без чрезмерного участия государства — по-прежнему сохраняется недоверие к российской судебной и правоохранительной системе, не развиты должным образом институты инвестирования и кредитования, инвестиционная активность в экономике в силу ряда причин (низкий уровень доверия, падение реальных доходов населения и др.) по-прежнему остается недостаточной для устойчивого экономического развития — многие компании и целые отрасли в российской экономике по-прежнему испытывают серьезный дефицит финансирования и не могут реализовывать мероприятия, направленные на создание современного промышленного и производственного потенциала, на обновление основных средств. В результате, происходит нарастающее устаревание основных средств во многих отраслях экономики. Наиболее критическая ситуация при этом сложилась в отраслях, связанных с добычей полезных ископаемых, рыболовством, а также на транспорте и в здравоохранении, в последние годы уровень износа основных средств в данных отраслях достигал 55–59% [15]. Это не может не вызывать серьезную обеспокоенность, поскольку устаревшее оборудование не позволяет предприятиям производить продукцию и оказывать услуги надлежащего качества, в результате российские организации из многих отраслей оказываются неконкурентоспособными — в особенности по сравнению с зарубежными производителями. В итоге, целые отрасли экономики оказываются в сложном положении, что чревато крайне негативными последствиями как для отраслей, так и для российской экономики в целом [13]. В ряде сегментов как на мировом, так и на внутреннем рынке российские производители проигрывают борьбу зарубежным конкурентам, в результате и так ограниченный из-за снижающихся реальных располагаемых доходов населения спрос в значительной степени оказывается ориентирован на импортные товары и услуги [4].

В случае с нефтегазовым комплексом высокий уровень износа основных средств вызывает особую озабоченность, поскольку в условиях экономических санкций российские предприятия добывающего комплекса оказываются лишены доступа к современным зарубежным технологиям, которые зачастую нечем компенсировать на отечественном рынке. В итоге, создаются предпосылки к тому, что российские предприятия зачастую могут оказываться в числе проигравших в условиях конкурентной борьбы на мировом рынке сырья, что чревато серьезными негативными последствиями для российской экономики в целом, в условиях ее высокой зависимости от сырьевой конъюнктуры. Дополнительные сложности создает исчерпание запасов крупных месторождений и необходимость серьезных инвестиций в технологии и инфраструктуру для освоения районов с труднодоступными запасами полезных ископаемых. Бизнес в условиях отсутствия сформировавшихся экономических и общественных институтов не в состоянии на сегодняшний день самостоятельно решить все сложившиеся проблемы и вызовы, связанные с инвестиционной поддержкой технологического переоборудования нефтегазового комплекса, развитием необходимой инфраструктуры [7].

В сложившихся условиях государство стоит перед необходимостью регулирования данных процессов путем реализации соответствующей политики, в том числе и на бюджетном уровне [5].

Одним из основных инструментов бюджетной политики, позволяющих достигать необходимых государству результатов, решать актуальные для государственной экономической и социальной политики цели и задачи, является программно-целевое бюджетирование [11].

Высокий интерес к программно-целевому бюджетированию как в российской, так и в зарубежной практике, его широкая распространенность обусловлены тем, что в процессе применения подходов данного вида бюджетирования усиливается контроль за использованием бюджетных ресурсов, определяются экономические и социальные эффекты от реализуемых в рамках государственных программ бюджетных проектов. В рамках программных подходов бюджетные средства выделяются в целях получения определенных ожидаемых результатов, что предполагает повышение эффективности бюджетных затрат [3]. Таким образом, основная идея программно-целевого бюджетирования заключается в увязке затрат и соответствующих результатов на всех этапах бюджетного процесса, начиная с планирования и заканчивая контролем за реализацией тех или иных проектов [9, 10].

Вместе с тем, следует иметь в виду, что получение реальных результатов, заключающихся в повышении эффективности бюджетных затрат, увеличении соответствующей экономической и социальной отдачи от расходующих средств бюджета, возможно только при последовательной реализации тщательно проработанной и опробованной на практике методологии программно-целевого бюджетирования, включающей подбор и расчет соответствующих целевых показателей, корректную и объективную оценку выполненных мероприятий в рамках государственных программ, а также тесную связь ключевых показателей, целей и задач государственных программ и подпрограмм с непосредственными инвестиционными проектами, реализуемыми в рамках практической реализации поставленных задач — при строительстве объектов социальной, транспортной и производственной инфраструктуры, при реализации определенных бизнес-проектов за счет средств государственного бюджета, направленных на повышение эффективности функционирования отрасли, а также при обновлении производственного потенциала ключевых промышленных предприятий, при реализации каких-либо прочих мероприятий, направленных на поддержку и активизацию бизнеса, в целях стимулирования экономического роста [8].

Следует констатировать, что в настоящее время процесс внедрения программно-целевых подходов в российский бюджетный процесс пока не привел к существенному повышению эффективности бюджетных расходов. В последнее время была проделана большая работа, направленная на повышение прозрачности и доступности информации о госпрограммах, подпрограммах, основных мероприятиях, был создан и развивается электронный портал госпрограмм, в котором приводится подробная информация о плановых и фактических значениях ключевых целевых показателей,

раскрывается информация об основных мероприятиях и их связях с госпрограммами и подпрограммами, их целевыми показателями. Реформа государственных муниципальных учреждений, которая реализуется в последние годы, предполагает, в том числе, и ужесточение порядка использования бюджетных средств на достижение конечного результата финансово-хозяйственной деятельности учреждений, который определяется для них государственными муниципальными заданиями, утверждаемыми вышестоящими органами [2].

Вместе с тем, остается очевидным формальный характер госпрограмм вследствие того, что совершенно не раскрыта связь общих положений госпрограмм и подпрограмм с конкретными инвестиционными проектами, ходом их реализации, динамикой основных финансовых и экономических показателей этих проектов, характеризующих степень успешности реализации целей и задач, поставленных перед непосредственными исполнителями инвестиционных проектов — конкретными получателями бюджетных средств, выделяемых на реализацию госпрограмм. Таким образом, и на сегодняшний день остаются без решения проблемы, о которых шла речь еще несколько лет назад: не достигнута основная цель, ставящаяся при переходе к программному бюджетированию, — увязка бюджетных ассигнований с конкретными достижимыми показателями и мероприятиями [1]; процесс внедрения подходов программно-целевого бюджетирования в российскую практику по-прежнему носит формальный характер [6], в настоящем виде госпрограммы и подпрограммы на практике оказываются скорее декларациями о намерениях и желаемых целях, чем реальными программными документами, являющимися «дорожными картами» по достижению тех или иных целей, решению поставленных задач.

В условиях сохранения структурных проблем в российской экономике, отсутствия ожидаемого эффекта от внедрения программных подходов в качестве инструментария государственного воздействия на экономические процессы в стране, все очевиднее становится отсутствие и недооценка методологического инструментария планирования на уровне производственно-хозяйственной деятельности, к которой неизбежно сводится практическая реализация любой госпрограммы, подпрограммы или основного мероприятия. Создание и практическое применение подобного инструментария выдвигает на первый план методологию таких дисциплин, как экономический анализ, управленческий учет. Именно в рамках данных дисциплин в западной практике уже долгое время успешно решаются задачи по созданию методологии планирования и контроля производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятий в рамках которых ведется тщательное планирование и обоснование результатов деятельности предприятий. Все эти задачи необходимо решать при практической реализации инвестиционных проектов, в том числе и в рамках программно-целевого бюджетирования, и на обоснование и оценку конкретных ожидаемых затрат и результатов в рамках отдельных проектов должно быть направлено основное внимание на этапе практической реализации госпрограмм. Этого пока не происходит в российской практике: конечным уровнем детализации госпрограмм

и подпрограмм являются основные мероприятия, которые носят весьма обобщенный характер и во многом представляют собой по сути те же декларации программного характера о желаемых результатах. Иными словами, дается ответ на вопрос, что ожидается от реализации той или иной госпрограммы, но при этом совершенно отсутствуют ответы на вопросы, как планируется добиться поставленных целей и задач, как именно планируется потратить выделяемые ресурсы, в виде каких финансовых показателей будут реализованы поставленные задачи, какие финансовые и производственно-хозяйственные риски могут повлиять на решение поставленных задач и как планируется их исключить или минимизировать.

Многие отмеченные вопросы эффективно решаются в рамках управленческого учета и управленческого экономического анализа, однако в настоящее время в российской науке и практике этим дисциплинам по-прежнему не уделяется достаточного внимания. Профессия бухгалтера по-прежнему рассматривается сквозь призму подготовки финансовой и налоговой отчетности в интересах государственных контролирующих органов, сметное планирование в государственных учреждениях по-прежнему часто базируется на устаревших подходах, слабо учитывающих рыночные реалии и не позволяющих оценить все финансовые риски и вызовы. Методология планирования коммерческих организаций также зачастую базируется на упрощенных подходах, не позволяющих учитывать все риски и особенности современных финансовых отношений, что часто ведет к необоснованным ожиданиям и рискам и, в конечном итоге, отрицательно сказывается на конечных результатах деятельности. В условиях дефицита финансирования все это в еще большей степени усиливает негативные последствия.

Без решения отмеченных проблем сложно рассчитывать на успешное решение задач, ставящихся при переходе на программно-целевое бюджетирование. Какие бы актуальные цели и задачи не ставились в рамках государственных программ, их будет крайне сложно достигнуть без грамотного применения методологии, обеспечивающей их эффективную практическую реализацию.

Таким образом, программно-целевое бюджетирование является серьезным инструментом инвестиционного стимулирования при решении наиболее важных государственных задач, в числе которых сегодня особую актуальность имеют задачи обеспечения экономического роста, стимулирования развития наиболее значимых отраслей экономики. Вместе с тем, этот инструмент не принесет ожидаемой отдачи без реализации современной методологии, обеспечивающей эффективную практическую реализацию конкретных инвестиционных проектов, на реализацию которых в конечном итоге и поступают средства государственного бюджета, направляемые на реализацию государственных программ.

Библиографический список:

1. Рекомендации парламентских слушаний на тему «Основные направления повышения эффективности расходов федерального бюджета: реальность и перспективы», состоявшихся

- в Государственной Думе Федерального Собрания РФ 23 июня 2015 г. (утв. постановлением Государственной Думы от 1 июля 2015 г. № 7072–6 ГД).
2. Вахрушина М.А. Управленческий учет как современная учетная парадигма бюджетных учреждений // Учет. Анализ. Аудит. — 2016. — № 1. — С. 74–89.
 3. Караев А.К., Понкратов В.В. Посткейнсианский подход к сбалансированности бюджета с учетом финансовых балансов секторов экономики // Мир новой экономики. — 2019. — Т. 13. — № 1. — С. 85–93.
 4. Караев А.К., Понкратов В.В. Основы балансовой механики Вольфганга Штютцеля // Мир новой экономики. — 2018. — Т. 12. — № 1. — С. 104–113.
 5. Косов М.Е. Бюджетная политика Российской Федерации: проблемы и пути их решения // Экономика и предпринимательство. — 2016. — № 8. — С. 847–855.
 6. Лавров А.М., Бегчин Н.А. Проблемы и перспективы внедрения «программных» бюджетов // Финансы. — 2016. — № 4. — С. 3–12.
 7. Понкратов В.В., Караев А.К., Мастеров А.И. и др. Бюджетно-налоговые инструменты стимулирования рационального и эффективного недропользования, развития нефтепереработки и нефтегазохимии. — М.: Издательство «Шелест», 2019. — 234 с.
 8. Понкратов В.В., Кузнецов Н.В. Налоговое стимулирование инвестиционной активности в России // Вестник университета. — 2017. — № 11. — С. 134–140.
 9. Понкратов В.В. Повышение качества бюджетного планирования в России // Финансы. — 2018. — № 8. — С. 6–12.
 10. Соляникова С.П. Современные требования к бюджетному планированию // Финансы и учет: проблемы методологии и практики. — 2012. — № 1–2. — С. 16–25.
 11. Соляникова С.П. Ответственная бюджетная политика в условиях высокого уровня неопределенности: правила разработки и критерии оценки // Инновационное развитие экономики. — 2016. — № 3–2. — С. 91–96.
 12. Соляникова С.П., Аландаров Р.А., Горлова О.С. и др. Федеральный бюджет на 2019–2021 годы: сбалансированность или экономический рост? (заключение на проект федерального закона № 556362–7 «О федеральном бюджете на 2019 год и плановый период 2020 и 2021 годов») // Финансы: теория и практика. — 2018. — Т. 22. — № S11. — С. 4–41.
 13. Тюрина Ю.Г. Теоретические аспекты применения системного подхода в налогообложении // Экономика. Налоги. Право. — 2017. — Т. 10. — № 2. — С. 128–133.
 14. Федеральная служба государственной статистики: Валовой внутренний продукт. Годовые данные [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.gks.ru/accounts> (дата обращения: 15.10.19).
 15. Федеральная служба государственной статистики: Степень износа основных фондов на конец года [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.gks.ru/folder/14304> (дата обращения: 15.10.19).



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»



РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

www.re-j.ru

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

Журнал включен в перечень ВАК.

Подписка

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

реклама

Методологические подходы к обеспечению прозрачности финансов государственного сектора¹

А.С. Ложечко,

к.э.н., старший преподаватель Департамента общественных финансов, заместитель декана Финансово-экономического факультета по учебной и воспитательной работе, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: в статье анализируется теоретическое содержание понятия прозрачности финансов государственного сектора, а также приводятся результаты исследования важнейших международных документов, устанавливающих принципы и подходы в анализируемой области (ООН, ОЭСР, МВФ, Международное бюджетное партнерство, G20). На основе проведенного анализа представлена основополагающая структура методологических подходов к обеспечению прозрачности финансов государственного сектора.

Ключевые слова: открытость, прозрачность, финансы государственного сектора, бюджет, государственные учреждения.

Methodological approaches to public finance transparency ensuring

A.S. Lozhechko,

PhD of Economics, Senior Lecturer at the Department of Public Finance, Deputy Dean for Teaching and Educational Work of the Faculty of Finance and Economics, Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the article is devoted to the analysis of the theoretical content of public finance transparency and provides the results of a study of the most important international documents establishing principles and approaches in the analyzed area (UN, OECD, IMF, International Budget Partnership, G20). Based on the analysis, the fundamental structure of methodological approaches to ensuring transparency of public sector finance is presented.

Keywords: openness, transparency, public sector finance, budget, government agencies.

Необходимость обеспечения прозрачности финансов государственного сектора обусловлена в первую очередь его масштабами — через бюджетную систему Российской Федерации и государственные и муниципальные учреждения перераспределяется более 1/3 ВВП. При этом существенный объем государственных финансовых ресурсов и финансовых ресурсов государственных учреждений направляется на социальные нужды и развитие социальной сферы в России.

Различные международные организации уже многие годы проводят исследования в области основных направлений и методов обеспечения прозрачности финансов государственного сектора, разрабатывают соответствующие инструменты. Представляется, что существующая в России практика не имеет системного методологического обоснования.

В связи с этим представляется необходимым разработать основные методологические подходы к обеспечению прозрачности финансов государственного сектора на основе лучшего международного опыта.

Данное исследование было проведено с учетом выводов, содержащихся в работах представителей научных школ Финансового университета при Правительстве Российской Федерации в области обеспечения прозрачности финансов государственного сектора С.П. Соляниковой [10], О.В. Макашиной [7], Н.А. Гузь [3], С.В. Фруминой [12], О.А. Поляковой [8], И.В. Балынина [1], а также в области определения факторов, воздействующих на прозрачность функционирования финансов государственного сектора С.О. Мусиенко [11], В.В. Понкратова [9], М.Л. Васюниной [2], Н.С. Шмиголь [13] и с учетом проведенных ранее авторских исследований в этой области [6].

Под прозрачностью финансов государственного сектора, исходя из анализа указанных ранее работ, а также ряда иных исследований [4, 5], необходимо понимать не только открытость и доступность для широкой общественности информации о структуре и функциях органов государственного управления, задач бюджетно-налоговой политики, прогнозов и счетов государственного сектора, но и доступность информации о финансовых планах, результатах деятельности государственных и муниципальных учреждений, а также качестве предоставляемых

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

населению общественных благ, возможности участия общественности в управлении финансами государственного сектора.

При этом обобщая выводы, содержащиеся в уже проведенных ранее исследованиях в данной области, необходимо отметить, что прозрачность финансов государственного сектора:

- включает в себя достаточно широкий спектр вопросов, связанных с доступностью информации о структуре и функциях органов государственной власти, открытостью сведений о задачах бюджетной политики, документов бюджетного прогнозирования и планирования, планах и результатах деятельности государственных и муниципальных учреждений;
- предполагает широкое общественное обсуждение законопроектов, связанных с управлением ими;
- не может существовать без определения и формализации ответственности органов государственной власти и лиц, принимающих управленческие решения, за разработку и реализацию соответствующих финансовых прогнозов и планов;
- обеспечивается существованием и функционированием специализированных органов государственного финансового контроля за эффективным, ответственным и целевым расходованием бюджетных средств в отношении объектов контроля, а также существованием аналогичного общественного контроля в отношении результатов проверок контрольных органов;
- должна способствовать росту уровня финансовой грамотности населения;
- в конечном счете, обеспечивает рост инвестиционного потенциала публично-правового образования.

В рамках систематизации международных документов в исследуемой области необходимо выделить несколько уровней в существующей структуре.

Первый уровень — Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН от 21 декабря 2012 года № 67/218, которой были приняты «принципы высокого уровня в отношении прозрачности, участия и подотчетности в бюджетно-налоговой сфере» (далее — принципы высокого уровня), разработанные органами исполнительной власти Республики Филиппины и Федеративной Республики Бразилия, МВФ, Всемирным банком и организацией «Международное бюджетное партнерство» (международная организация «Глобальная инициатива фискальной прозрачности»).

Принципы высокого уровня содержат в себе представленные ниже подходы.

1) Каждый, без каких-либо ограничений, имеет право искать, получать и распространять любую информацию о бюджетно-налоговой политике. При этом любые исключения должны быть четко определены в нормативных правовых актах, существование которых потенциально возможно оспорить (изменить или отменить) на условиях независимого и своевременного рассмотрения таких запросов при минимуме затрат.

2) Высшие органы исполнительной власти должны предоставлять общественности четкие и измеримые

цели общей бюджетно-налоговой политики, регулярно отчитываться о прогрессе в их достижении и объяснить причины отклонения фактических результатов от плановых показателей.

Одним из важнейших инструментов реализации данного принципа выступают государственные программы, все индикаторы которых должны основываться на целях, установленных в документах стратегического характера (особенно — в основных направлениях бюджетной политики). Указанные цели должны быть не только измеримы и четко определены, как того требует анализируемый принцип, но и быть достоверными и достижимыми с учетом социально-экономического развития публично-правового образования.

3) Общественности должна быть предоставлена качественная финансовая и нефинансовая информация о деятельности в бюджетно-налоговой сфере, ее эффективности, бюджетных рисках, государственных активах и обязательствах в отчетном, текущем и прогнозном периодах. Предоставление финансовой информации в бюджетах, отчетах об их исполнении, иных финансовых отчетах, национальных счетах должно осуществляться в соответствии с международно признанными стандартами. Данные в разных видах и формах отчетности должны согласовываться друг с другом или содержать пояснения и согласование расхождений. Достоверность финансовых данных и информации должна быть подтверждена.

Определение качества информации не является устоявшимся в научной литературе. Ряд зарубежных исследователей выделяют следующие качественные характеристики финансовой информации безотносительно сферы финансовой системы:

- достоверность, точность, объективность, репутацию, добавленную стоимость, актуальность, своевременность, полноту, надлежащий объем данных, интерпретируемость, простоту понимания, согласованность представлений, краткость, доступность и безопасность [16];
- точность, своевременность, полноту и согласованность (в информационной системе учета) [15, 17];
- точность и полнота информации [14].

В аспекте финансов государственного сектора проблема качества финансовой информации системно не рассматривается. В свою очередь обеспечение прозрачности в аспекте управления рисками финансов государственного сектора возможно при решении ряда проблем, в т. ч. таких проблем как отсутствие единого определения понятия «бюджетный риск», отсутствие унифицированной классификации таких рисков, отсутствие закрепления полномочий финансовых органов и администраторов бюджетных средств по управлению рисками и т.д.

4) Высшие органы исполнительной власти должны сообщать о поставленных задачах, о результатах использования вверенных ресурсов, принимать меры по оценке и раскрытию ожидаемых и фактических социальных, экономических и экологических результатов.

5) Все финансовые операции государственного сектора должны иметь законодательную основу. Законы, нормативные правовые акты и административные процедуры

должны быть общедоступными, а их реализация должна подлежать независимой проверке.

6) Необходимо дать четкое определение государственного сектора и идентифицировать его для целей отчетности, прозрачности и подотчетности, а финансовые отношения органов государственной власти с частным сектором экономики должны осуществляться открыто, при соблюдении четких правил и процедур.

7) Полномочия и ответственность за увеличение доходов, принятие обязательств, использование ресурсов, инвестирование и управление государственными ресурсами должны быть четко разделены в законодательстве между тремя ветвями власти (законодательной, исполнительной и судебной), между национальным и субнациональными уровнями власти, между государственными и частным секторами, между органами государственной власти и прочими экономическими субъектами, входящими в состав общественного сектора, в также внутри самого общественного сектора.

8) Полномочиями по повышению налогов и расходов от имени общественности должны быть наделены законодательные органы. Никакие доходы, расходы или обязательства не допускаются без утверждения законодательными органами в рамках бюджетного или иного законодательства. Законодательным органам должны быть предоставлены полномочия, ресурсы и информация, необходимые им для эффективного привлечения исполнительной власти к ответственности за использование государственных ресурсов.

9) Высший орган государственного финансового контроля законодательно должен быть независим от исполнительной власти, а также должен обладать полномочиями, доступом к информации и соответствующими ресурсами для проведения аудита и публичного представления отчета об использовании государственных средств. Он должен действовать независимо, подотчетно и прозрачно.

10) Граждане и все негосударственные субъекты должны иметь право и реальную возможность для непосредственного участия в публичных дебатах и дискуссиях по вопросам разработки и реализации бюджетно-налоговой политики.

Упомянутые выше принципы представляют собой теоретическую основу открытости законодательства по вопросам организации финансов государственного сектора.

Второй уровень международных документов, устанавливающих принципы прозрачности финансов государственного сектора, включает в себя целый ряд важнейших элементов. Ключевым в данном случае является Руководство МВФ по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере, опубликованное в 2018 г. и включающее в себя Кодекс прозрачности в бюджетно-налоговой сфере МВФ (версия 2019 года) (далее — кодекс МВФ). Изложенные в Кодексе МВФ принципы разделены на четыре части:

- бюджетно-налоговая отчетность;
- бюджетно-налоговое прогнозирование и бюджетирование;
- анализ бюджетно-налоговых рисков и управление;
- управление доходами от природных ресурсов.

В рамках каждой части выделяется определенное

количество принципов (направлений). Так, требования к прозрачности бюджетно-налоговой отчетности включают в себя следующие требования:

- a) к наличию всестороннего, актуального, своевременного и надежного обзора финансового положения и результатов деятельности правительства;
- b) частоте и своевременности опубликования;
- c) качеству финансовой информации;
- d) целостности финансовой отчетности в государственном секторе.

Кроме того, к документам второго уровня также можно отнести «Принципы участия общественности в бюджетно-налоговой сфере», разработанные Международной организацией «Глобальная инициатива фискальной прозрачности», а также Рекомендации ОЭСР по управлению бюджетами и «Инструментарий ОЭСР по открытости бюджета», руководства для стран «Групп Двдцати»: Антикоррупционные принципы по открытости информации и Принципы обеспечения беспристрастности в государственных закупках. Следует отметить, что важнейшим документов третьего уровня является методика расчета (анкета) Индекса участия общественности в опросе Международного бюджетного партнерства).

Развивая приведенные выше теоретические подходы международных организаций к обеспечению прозрачности государственных финансов и синтезируя указанные принципы, следует предложить методологические подходы к обеспечению прозрачности финансов государственного сектора.

1. Права граждан на получение и распространение любой информации о финансах государственного сектора должны быть четко и однозначно определены.

2. Предоставление общественности полной и достоверной информации о целях и задачах бюджетно-налоговой политики и долгосрочных целях функционирования государственных учреждений в доступной и понятной форме должно быть своевременным.

3. Финансирование деятельности государственных учреждений должно учитывать общественное мнение относительно качества предоставляемых ими услуг (где это возможно).

4. Использование концепции открытых данных в управлении финансами государственного сектора должно способствовать повышению их открытости и прозрачности.

5. Финансовая отчетность должна содержать полное и своевременное раскрытие фактически достигнутых результатов реализации бюджетно-налоговой политики с учетом затраченных ресурсов, а также социальных, экономических и экологических эффектов.

6. Предоставляемая общественности информация о деятельности в бюджетно-налоговой сфере, ее эффективности, бюджетных рисках, государственных активах и обязательствах в отчетном, текущем и прогнозном периодах должна соответствовать международно признанным стандартам, а данные, вне зависимости от формы их представления, должны согласовываться друг с другом в различных видах отчетности, либо содержать пояснения расхождений. Предоставляемая общественности финансовая информация должна быть достоверной, точной,

объективной, своевременной, полной, простой для восприятия и доступной, а также внутренне согласованной.

7. Планы контрольных мероприятий, осуществляемых органами финансового контроля, должны учитывать общественное мнение и поступающие в контрольные органы запросы граждан, а результаты их проведения и отчеты объектов контроля об устранении выявленных нарушений — быть опубликованы и храниться в открытом доступе неограниченное время.

8. Общественности должна быть предоставлена возможность для всестороннего и своевременного участия в бюджетно-налоговой сфере и в рамках контроля за деятельностью государственных учреждений.

9. Органы государственной власти должны стремиться к повышению роли общественного контроля в бюджетном процессе, а также в рамках контроля за деятельностью государственных учреждений.

Библиографический список:

1. Балынин И.В. Комплекс предложений по повышению прозрачности общественных финансов в Российской Федерации // Аудит и финансовый анализ. — 2018. — № 4. — С. 80–84.
2. Васюнина М.Л. Об управлении бюджетными рисками // Финансы и кредит. — 2017. — Т. 23. — № 40 (760). — С. 2408–2419.
3. Гузь Н.А. Открытость и прозрачность управления общественными финансами: опыт Бразилии // Финансовая жизнь. — 2017. — № 2. — С. 55–59.
4. Долина О.Н. Государственное регулирование открытости и прозрачности управления общественными финансами в России // Аудит и финансовый анализ. — 2015. — № 5. — С. 186–189.
5. Дуброва М.В. Управление местными финансами в условиях открытости и прозрачности // Тенденции и перспективы развития социотехнической среды: материалы IV международной научно-практической конференции (Москва, 13 декабря 2018 г.). — М.: Современный гуманитарный университет, 2018. — С. 547–555.
6. Ложечко А.С. Государственные кредиты Российской Федерации: проблемы теории и практики // Финансы и кредит. — 2018. — Т. 24. — № 3 (771). — С. 522–536.
7. Макашина О.В. Электронное правительство как основа обеспечения доступа граждан к достоверной информации о расходовании бюджетных средств // Тенденции развития экономики и промышленности в условиях цифровизации. — Санкт-Петербург, 2017. — С. 153–174.
8. Полякова О.А. Особенности финансовой системы Российской Федерации // Дайджест-Финансы. — 2011. — № 4. — С. 10–15.
9. Понкратов В.В. Совершенствование налогового-бюджетной политики России в целях расширения доходной базы региональных и местных бюджетов // Вестник Московского государственного открытого университета. Москва. Серия: Экономика и право. — 2011. — № 3. — С. 57–61.
10. Соляникова С.П. Ответственная бюджетная политика в условиях высокого уровня неопределенности: правила разработки и критерии оценки // Инновационное развитие экономики. — 2016. — № 3–2 (33). — С. 91–96.
11. Федорова Е.А., Черникова Л.И., Мусиенко С.О. Оценка эффективности регионального управления // Экономика региона. — 2019. — Т. 15. — № 2. — С. 350–362.
12. Фрумина С.В. Вопросы регулирования открытости и прозрачности управления общественными финансами в Российской Федерации // Научное обозрение. — 2015. — № 13. — С. 266–271.
13. Шмиголь Н.С. О подходах к обеспечению сбалансированности и устойчивости федерального бюджета: теоретический аспект // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2018. — № 8. — С. 141–145.
14. Ge M. Information quality assessment and effects on inventory decision-making. Doctoral Thesis. — Dublin City University, 2009. — 212 p.
15. Levis M. Information Quality Training Requirements Analysis Guideline Demonstrated in a Healthcare Context. Doctoral Thesis. — Dublin City University, 2011. — 244 p.
16. Wang R.Y. and Strong D.M. Beyond accuracy: What data quality means to data consumers [Электронный ресурс]. — URL: <https://doi.org/10.1080/07421222.1996.11518099>.
17. Xu H. Critical Success Factors for Accounting Information Systems Data Quality. Doctoral Thesis. — University of Southern Queensland. — Australia, 2003. — 259 p.

Современное состояние научной дискуссии и тенденции развития в сфере финансов государственного сектора¹

Н.С. Шмиголь,

к.э.н., доцент Департамента общественных финансов Финансового университета при Правительстве РФ

Аннотация: в статье предпринята попытка обобщить результаты развития теории финансов государственного сектора в конце XX — начале XXI веков. Выделены и проанализированы вызовы и факторы, под влиянием которых происходит трансформация финансов государственного сектора. Охарактеризованы новые устойчивые направления развития финансов государственного сектора в России и за рубежом. Обоснована необходимость учитывать последние достижения научной мысли в сфере финансов государственного сектора при разработке бюджетной политики на принципах эффективности и ответственности.

Ключевые слова: финансы государственного сектора, новый государственный финансовый менеджмент, эффективное управление, партисипаторное бюджетирование, электронное управление.

The present state of scientific debate and trends in the field of public finance

N.S. Shmigol,

PhD of Economics, Associate Professor at the Public Finance Department, Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the article attempts to summarize the results of development of the theory of public finance in the late XX — early XXI centuries. The challenges and factors under the influence of which the transformation of public finance is taking place have been identified and analyzed. New sustainable directions of development of public finance in Russia and abroad have been characterized. The necessity to take into account the latest achievements of scientific thought in the field of public finance in the development of budget policy on the principles of efficiency and responsibility is substantiated.

Keywords: public finance, new public financial management, good governance, participatory budgeting, e-governance.

Уточнение теоретических подходов развития финансов государственного сектора в последние два десятилетия происходит под влиянием развития концепций государства и корреспондирует с общеэкономическими проблемами (вызовами), требующими научного осмысления и развития научной мысли в теории финансов государственного сектора. Не претендуя на глобальный охват всех научных идей, направленных на развитие финансов государственного сектора, в рамках настоящей статьи будут рассмотрены основные из них, получившие свое отражение и развитие в документах международных организаций (МВФ, Всемирного банка, ОЭСР, Международного бюджетного партнерства), концепциях и нормативных правовых актов отдельных государств.

Развитие концепций государства с 90-х гг. XX века и по настоящее время связано с пересмотром представлений о государственных обязательствах и принимаемых органами государственной власти решениях.

Концепция доминирующего государства, основанная на идеях кейнсианства, получает свое развитие в ходе изучения различных типологий государства всеобщего благосостояния в условиях рыночного экономического развития, разрабатываемых его сторонниками. Концепция минималистского государства, сформированная под влиянием неоклассической экономической школы и идей монетаризма и ограничивающая роль государства защитой от фиаско (провалов) рынка, получила свое развитие в работах ученых, исследующих «провалы государства» как провалы государственной политики и провалы общественной ценности. В научных работах российских экономистов А. Радыгина, Р. Энтова [9, 10] подчеркивается, что масштабы этих провалов в немалой степени зависят как от объема государственного вмешательства, так и от форм политической организации государства, и авторы приходят к выводу, что для России актуален переход к политике «не вездесущее, а эффективное государство». С середины 90-х гг. XX в. активное развитие получила концепция эффективного

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

государства, характерные черты которого были сформулированы Всемирным банком в «Отчете о мировом развитии: государство в меняющемся мире» (1997 г.). Под эффективным государством здесь понимается государство, способное отвечать на внутренние и внешние вызовы, удерживая общество в координатах его устойчивого социально-экономического развития.

Требования к новым видам деятельности государства в сочетании с ограниченными общественными ресурсами обусловили смещение внимания на роль качества государственного управления для обеспечения благосостояния общества. В этот же период стал проявляться интерес ученых к вопросам эффективности государственного и муниципального управления, что материализовалось в уточнении, развитии уже существующих и появлении новых концепций государственного управления (New Public Management, New Public Administration, Neo-Weberian State, Good Governance). Передовые методы управления для государственного сектора были заимствованы в корпоративном секторе у успешных частных компаний и предусматривали, в том числе, замену системы управления ресурсами управлением по целям и результатам. В 1997 г. мировому сообществу была предложена методика ООН по оценке эффективного (надлежащего) государственного управления (Good Governance).

Четвертая промышленная революция и новый этап развития мировой цивилизации — неоиндустриализация экономики обусловили новый подход к деятельности государства и оценке его деятельности, что также нашло отражение в научных трудах ведущих зарубежных и российских ученых [4, 13]. Концепция электронного управления охватывает правительство и управление в контексте быстро меняющегося цифрового мира, выходя за рамки электронного правительства. Автором концепции является основатель и генеральный директор Civic Resource Group International доктор Грегори Г. Куртин (Dr. Gregory G. Curtin) — пионер использования технологий и данных для преобразования государственного сектора в условиях цифровой экономики. В основе оценки деятельности органов государственного управления — концепция F.A.S.T. Government Framework (быстрое правительство), предусматривающая реализацию четырех основных принципов в оценке деятельности органов государственного управления:

- Flatter — доступность;
- Agile — подвижность, гибкость;
- Streamlined — четкая организация;
- Tech-enabled — техническая оснащенность.

Помимо развития концепций государства, тенденции развития финансов государственного сектора в России и за рубежом в конце XX — начале XXI вв. в значительной степени обусловлены вызовами, с которыми сталкиваются правительства всех стран в рассматриваемый временной период. К таким факторам и вызовам относятся:

- растущие ожидания и новые требования в ситуации, когда общество просит больше, чем правительство может предоставить;
- рост государственного долга в связи с большим

- объемом социальных обязательств государства;
- демографический разлом: в развивающихся странах «молодежная выпуклость» (youth bulge), в развитых странах — рост численности пенсионеров, общая проблема — быстрое увеличение городского населения (urban explosion);
- рост граждан, компаний, институтов гражданского общества, подключенных к сетям (networked);
- высокая волатильность мировой экономики, замедление темпов экономического роста и др.

Каждый из указанных вызовов характеризуется своими особенностями и предполагает появление новых устойчивых направлений развития финансов государственного сектора.

Вызов, характеризующийся растущими ожиданиями и новыми требованиями гражданского общества в объеме большем, чем правительство может фактически предоставить, решается в рамках реализации доктрины нового государственного финансового управления (New Public Financial Management) в ходе проводимых с 80-х гг. XX века реформ государственного сектора. Ответом на требования к новым видам деятельности и новым общественным услугам в сочетании с ограниченными общественными ресурсами в последние три десятилетия стало распространенное практически во всех странах направление реформирования бюджетного процесса — бюджетирование, ориентированное на результаты (БОР), предусматривающее замену традиционных способов распределения государственных финансовых ресурсов их распределением на основе данных о результативности принятых целевых программ. В настоящее время в практике организации бюджетного процесса в странах ОЭСР происходит переход от традиционного БОР, предусматривающего использование информации о результатах деятельности для распределения бюджетных ассигнований или усиления подотчетности, к реализации БОР следующего поколения [7, 11, 14], где данные о результатах используются, во-первых, при составлении проекта бюджета и при этом напрямую не увязаны с принятием решений по распределению бюджетных средств, и во-вторых, в аналитических целях для принятия управленческих решений и реализации регулярных управленческих процедур — обзоров бюджетных расходов как нового инструмента управления государственными финансами (обзоры расходов применяются в ведущих странах ОЭСР с 2009 г., в России — с 2018 г.) [1, 3, 15].

Следующий вызов связан с ростом государственного долга в связи с большим объемом социальных обязательств государства, включая расходы на здравоохранение, образование, культуру, физическую культуру и спорт, социальную защиту определенных категорий граждан. В 80-х гг. XX века и в период глобального финансового кризиса первого десятилетия XXI века кризисные явления привели к дефициту бюджетов расширенных правительств и росту государственного долга [12], в научных кругах и среди правящей элиты стал активно обсуждаться вопрос о демонтаже социального государства и сокращении его социальных обязательств.

Необходимость финансирования большого объема социальных обязательств вследствие так называемого демографического разлома, во многих странах также стала импульсом к пересмотру уровня социальной защиты граждан, введению мер по предотвращению «социального туризма», сокращению государственных расходов на социальные программы. В России и за рубежом в конце XX — начале XXI вв. в научной среде активно исследуются модели государства всеобщего благосостояния, способные дать ответ на вызовы XXI века. В большинстве научных работ ученые доказывают, что объем средств, выделяемых из бюджетов бюджетной системы и государственных социальных внебюджетных фондов напрямую зависит от выбранной модели социальной политики, в рамках которой принимается фундаментальное решение относительно баланса между государственным финансовым обеспечением социальных обязательств и частными платежами за социальные услуги за счет средств домохозяйств и частного бизнеса.

С новым этапом развития мировой цивилизации, характерной особенностью которого является неоиндустриализация экономики, связан вызов, который можно сформулировать как рост граждан, компаний, институтов гражданского общества, подключенных к сетям (networked). Ответом на данный вызов стало введение в научный оборот и практическую деятельность органов государственного управления концепции «Электронное правительство», изучение ее возможностей в части обеспечения большей адресности и эффективности распоряжения государственными средствами, предоставления государственных услуг различным группам пользователей с помощью электронных информационных технологий. В настоящее время модели «Открытое правительство», «Правительство 2.0» и «Электронное управление» удовлетворяют потребность в соединении граждан с правительством и друг с другом, обеспечивая содействие более открытому, совместному и эффективному государственному сектору посредством использования новых технологий и публичных данных.

Развитие финансов государственного сектора в рамках концепции электронного правительства в научных исследованиях связано с исследованием, во-первых, партисипаторного (инициативного) бюджетирования, оценки его вклада в эффективное и демократичное распределение ресурсов и вовлечение граждан в планирование и управление на местном уровне [5] и, во-вторых, концепции поведенческих финансов к анализу и совершенствованию бюджетной политики. Применение концепции поведенческой экономики, разработанной Д. Канеманом и А. Тверски, учитывающей иррациональные аспекты принятия решений экономическими субъектами и теории поведенческих финансов, получившей свое становление и развитие в трудах Р. Талера, к финансам государственного сектора исследуется в тех процессах социально-экономического развития, где взаимодействие жителей территории с органами государственного и муниципального управления, межтерриториальное экономическое сотрудничество, горизонтальное межбюджетное выравнивание не до конца формализованы

и присутствует определенная субъективность в принятии финансовых решений [2, 6, 8].


Высокая волатильность мировой экономики, замедление темпов экономического роста — еще один вызов для современного этапа развития финансов государственного сектора. Именно после мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. пришло осознание, что для грамотного управления финансами государственного сектора правительство должно иметь четкое представление о возможных рисках для финансовой системы и для бюджетной системы, что подразумевает определение источников рисков, количественную оценку их величины и вероятности реализации. В результате появилось множество научных работ, посвященных исследованию макрофинансовых и бюджетных рисков, правительства стран-членов ОЭСР принимали активные меры по повышению эффективности анализа, оценки и управления рисками. К числу важнейших новаций в управлении финансами государственного сектора международные эксперты относят создание независимых бюджетных институтов, расширение практики использования обзоров бюджетных расходов и грамотное управление бюджетными рисками. Последнее нашло отражение в Кодексе фискальной (налогово-бюджетной) прозрачности (МВФ), в котором в редакции 2014 г. в качестве отдельного компонента выделен «Анализ бюджетного риска и управление бюджетными рисками», а в январе 2019 г. был принят еще один компонент — «Руководство по обеспечению прозрачности доходов от природных ресурсов» и в Принципах эффективного управления бюджетом (ОЭСР), где девятый принцип сформулирован как «Идентификация и оценка устойчивости бюджетной системы и финансово-бюджетных рисков, а также разумное управление ими в долгосрочной перспективе». Согласно данным МВФ, более 80% развитых стран проводят анализ макрофинансовых рисков, публикуют балансовую отчетность, анализируют конкретные бюджетные риски и представляют долгосрочный анализ бюджетной устойчивости. Некоторые страны проводят стресс-тестирование бюджетной и финансовой систем, чтобы получить более полную картину общего масштаба, источников и вероятности наступления потенциальных шоков для системы государственных финансов.

Таким образом, в современных условиях решение задач обеспечения устойчивости государственных финансов и высокой результативности воздействия бюджетных инструментов на социально-экономические процессы, проведения ответственной бюджетной политики и управления финансами государственного сектора через систему электронного правительства, должно быть научно обоснованным и учитывать последние достижения научной мысли в сфере финансов государственного сектора.

Библиографический список:

1. Бегчин Н.А., Богачева О.В., Смородинов О.В. Обзоры расходов как инструмент управления общественными финансами в странах ОЭСР: теоретический аспект //

- Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. — 2018. — № 3. — С. 49–63.
2. Белянин А.В. Ричард Талер и поведенческая экономика: от лабораторных экспериментов к практике подталкивания (Нобелевская премия по экономике 2017 года) // Вопросы экономики. — 2018. — № 1. — С. 5–25.
3. Богачева О.В., Смородинов О.В. Формирование условий для проведения обзоров бюджетных расходов в России // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. — 2019. — № 1. — С. 21–32.
4. Вагин В.В., Шаповалова Н.А., Гаврилова Н.В. Мониторинг развития инициативного бюджетирования: методика и практика организации // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. — 2019. — № 2. — С. 51–64.
5. Гаврилова Н.В. Зарубежные тренды в сфере партисипаторного бюджетирования // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. — 2016. — № 2. — С. 118–125.
6. Лавров А.М., Ястребова О.К. Актуальные тенденции бюджетного процесса в странах ОЭСР // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. — 2018. — № 2. — С. 9–23.
7. Левина В.В. Применение концепции поведенческих финансов к анализу территориальной бюджетной политики // Региональная экономика: теория и практика. — 2019. — Т. 17. — № 1. — С. 16–33.
8. Перспективы экономической глобализации: монография / под ред. А.С. Булатова. — М.: Кнорус, 2019. — 666 с.
9. Понкратов В.В., Караев А.К. Посткейнсианский подход к сбалансированности бюджета с учетом финансовых балансов секторов экономики // Мир новой экономики. — 2019. — Т. 13. — № 1. — С. 85–93.
10. Приватизация в современном мире: теория, эмпирика, «новое измерение для России»: в 2 т. / под ред. А.Д. Радыгина. — М.: Издательский дом Дело, 2014. — Т. 1. — 462 с.
11. Радыгин А., Энтов Р. «Провалы государства»: теория и политика // Вопросы экономики. — 2012. — № 12. — С. 4–30.
12. Соляникова С.П. Ответственная бюджетная политика в условиях высокого уровня неопределенности: правила разработки и критерии оценки // Инновационное развитие экономики. — 2016. — № 3–2 (33). — С. 91–96.
13. Шваб К. Четвертая промышленная революция. — Москва: Эксмо, 2016. — 208 с.
14. Moynihan D., Beazley I. Toward Next-Generation Performance Budgeting: Lessons from the Experiences of Seven Reforming Countries [Электронный ресурс]. — URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/25297/9781464809545.pdf?sequence=2> (дата обращения 20.08.2019).
15. Shaw T. Performance Budgeting Practices and Procedures [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/governance/performance-budgeting-practices-and-procedures-budget-15-5j1z6rhqdvhh> (дата обращения 15.08.2019).



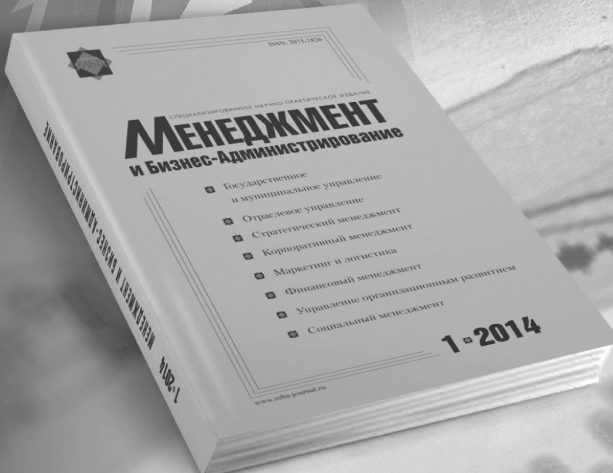
**АКАДЕМИЯ
МБА**
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

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

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

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



РЕКЛАМА

ПОДПИСКА

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

Механизм финансирования жилищного рынка в современных условиях

М.И. Ермилова,

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

Аннотация: в статье автор показал, что подразумевается под системой финансирования рынка жилья в современной России. Представлено, что механизм финансирования имеет несколько крупных компонентов: частное и государственное финансирование. По результатам исследования выделены противоречия, имеющиеся при взаимодействии между участниками рынка жилья и ипотечного рынка, которые прямо или косвенно влияют на финансирование. Исследование позволило выделить перечень факторов влияния системы финансирования жилищного и ипотечного рынков на производство жилья и экономическое развитие страны.

Ключевые слова: жилищный рынок, жилищный комплекс, система финансирования рынка жилья, государственное финансирование, частное финансирование, процентные ставки, риски.

Mechanism for financing the housing market in modern conditions

M.I. Ermilova,

PhD of Economics, Associate Professor, Plekhanov Russian University of Economics

Abstract: in the article, the author showed what is meant by the system of financing the housing market in modern Russia. It is presented that the financing mechanism has several major components: private and public funding. According to the results of the study, the author highlighted the contradictions that exist in the interaction between the participants in the housing market and the mortgage market, which directly or indirectly affect financing. The study allowed us to identify a list of factors influencing the system of financing the housing and mortgage markets for housing production and the economic development of the country.

Keywords: housing market, housing complex, housing market financing system, public financing, private financing, interest rates, risks.

В настоящее время государством активно ведется работа в области жилищной политики. В октябре 2018 года был введен в действие национальный проект «Жилье и городская среда». Одним из основных направлений является формирование условий для обеспечения граждан доступным жильем, строительство достаточного для этого объема квадратных метров. Указывается на необходимость улучшения условий ипотечного кредитования, сокращения объема ветхого и аварийного жилья.

В России система финансирования жилищного рынка имеет смешанный тип, при котором деятельность на рынке осуществляется государством и рыночными финансовыми институтами. Система финансирования данного рынка позволяет организовывать и настраивать производство жилой недвижимости, ее аренду и иные необходимые услуги.

Жилищный рынок может быть рассмотрен как объект финансирования, а само жилье, как финансовый актив, позволяющий инвестору сохранить и преумножить свои вложения в средне- и долгосрочной перспективе. Таким образом, различные характеристики жилья: потребительские и социальные – зависят, в конечном счете,

от системы финансирования.

Система финансирования российского жилищного рынка включает финансовые ресурсы, их общий объем, структуру; состав организаций или органов власти, которые их предоставляют; нормативно-правовое регулирование, а также внутренние регламенты и правила организаций (банков, финансовых и ипотечных компаний, кредитных кооперативов и т.д.), которые определяют порядок предоставления финансовых ресурсов; организации, поставляющие на жилищный рынок информацию, консалтинговые услуги, услуги по управлению финансовыми инструментами на жилищном рынке.

Анализ российской практики показывает наличие определенных элементов, которые задействованы в системе финансирования этого рынка, а именно, субъектно-объектный состав, инструменты и механизмы финансирования рынка жилья.

К субъектам российского жилищного рынка относятся юридические и физические лица, которые прямо или косвенно участвуют в операциях, связанных с жилой недвижимостью. Это строительные компании, подрядчики, продавцы, покупатели, арендаторы, дольщики,

государственные организации, банки, другие финансовые организации, профессиональные участники фондового рынка, страховщики, управляющие компании и т.п.

Объектами рынка жилья являются жилые площади, которые построены на собственные средства застройщика, иных инвесторов, дольщиков или кредитные ресурсы, предназначенные для временного или постоянного проживания собственников или арендаторов.

Помимо субъектов и объектов анализируемого рынка, для формирования механизма его финансирования необходимы инструменты.

Проанализировав международную и отечественную практику финансирования жилищных рынков к инструментам можно отнести: ипотечный кредит, ипотечные ценные бумаги, жилищные облигации, жилищный лизинг, субсидии, дотации, потребительский кредит, личные сбережения граждан. При этом важно отметить, что в связи с развитием рынков капитала этот перечень нельзя назвать окончательным.

Механизм финансирования российского рынка жилья с точки зрения автора можно охарактеризовать как процесс использования различных инструментов финансирования данного рынка его участниками для обеспечения возможностей строительства, приобретения или реконструкции объектов жилищного рынка. В частности, в России как механизмы можно рассматривать долевое финансирование [5] или проектное финансирование, которое, как предполагается, заменит первое и позволит снизить влияние рисков [6], присущее механизму долевого финансирования. Государственные программы развития жилищного и ипотечных рынков [1] также могут быть включены в механизм, поскольку обеспечивают процедуру его финансирования.

Необходимо отметить, что новым инструментом

снижения рисков в строительстве должны стать эскроу-счета, которые введены как обязательные для застройщиков [4]. Предполагается, что средства граждан будут аккумулироваться на этих счетах и перечисляться только после сдачи недвижимости. Это позволяет сохранять средства граждан и снижать возможность приостановления строительства.

Наличие определенного количества различных механизмов позволяет представить условную схему структуры многоуровневого механизма финансирования жилищного рынка (рисунок).

Ввиду того, что основным инструментом в механизме финансирования жилищного рынка является ипотечное кредитование [3], именно оно требует обеспечения максимального взаимодействия сторон. Однако наличие противоречий в этом приводит к снижению ВВП и в итоге может спровоцировать кризис. Понимание механизма жилищного финансирования должно учитывать противоречия, имеющиеся при взаимодействии между участниками рынка жилья и ипотечного рынка. Автор выделяет следующие:

1. Внутреннее противоречие ипотечного кредитования. Ипотечный кредит выступает как инструмент создания дополнительной покупательной способности и не зависит от уровня реального благосостояния населения. Таким образом, итогом может быть «пузырь», который будет увеличиваться из-за наличия большого числа необеспеченных кредитов (кредитов низкого качества [8]), имеющий все предпосылки привести к кризису.

2. Продажа кредитных продуктов низкого качества по нормальной цене (облигаций). Если кредиты низкого качества, то и цена должна быть снижена, иначе снижается залоговая стоимость жилой недвижимости. В результате чего надувается стоимость финансового

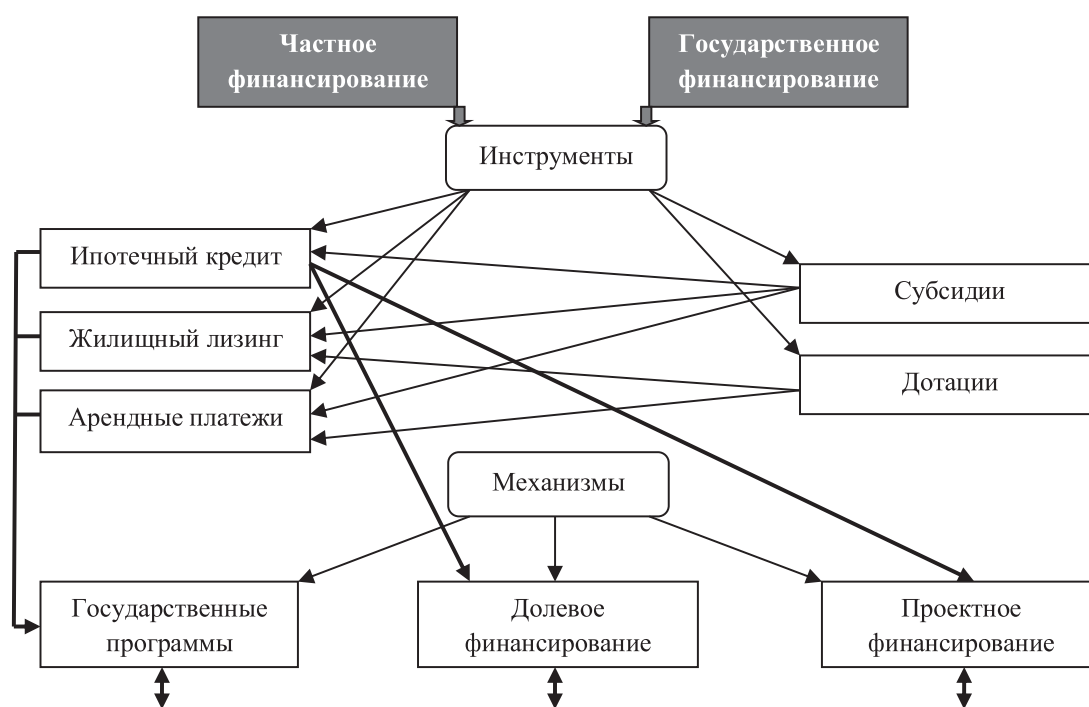


Рисунок. Структура многоуровневого механизма финансирования жилищного рынка

Источник: составлено автором

пузыря при рефинансировании. Складывается ситуация, аналогичная периоду мирового финансового кризиса.

3. Все риски кредитования возлагаются на заемщика, а не распределяются между участниками сделки. Банки преследуют единую цель – максимально нажиться на клиентах. Действуют переменные процентные ставки, заемщик оплачивает компенсацию, если стоимость залога снизится. В случае кризиса заемщик потеряет не только жилье, но и все свои сбережения.

4. Иные противоречия в развивающихся странах. Ипотечное кредитование требует привлечения капитала [9]. Высокий уровень рисков, неразвитость финансовых институтов предопределяют необходимость высоких процентных ставок. Однако высокие процентные ставки упираются в низкую покупательную способность большей части населения, и это не способствует росту реальных доходов граждан. Таким образом, конечный покупательский спрос ограничивается низкими доходами населения и низкими темпами их роста.

Для более четкого понимания необходимого механизма финансирования жилищного рынка, который позволит способствовать обеспечению граждан доступным жильем, необходимо учитывать вышеназванные противоречия во взаимодействии участников рынка.

Система финансирования жилищного рынка и, в частности, рынка ипотечного кредитования [7] оказывает влияние на производство жилья, экономическое развитие и благосостояние потребителей. Приведем перечень факторов влияния на производство жилья:

1. Высокая процентная ставка по ипотечным кредитам. Ведет к удорожанию строительства, делает жилую недвижимость малодоступной для семей. При высокой стоимости жилья и низком реальном доходе семей высокая процентная ставка отсекает от жилищного рынка значительную часть семей.

2. Высокая процентная ставка по кредитам для строительных компаний приводит к повышению цен на жилую недвижимость при строительстве в кредит.

3. Высокие риски финансирования — риски недобросовестного поведения строительных компаний. Введение эскроу-счета должно решить эту проблему. Однако введение банками этих счетов происходит крайне медленно. Банковские риски ведут к удорожанию процентных ставок и жилищного строительства.

4. Оценка методов кредитования, не учитывающая риски невозврата кредитов, перекладывает возможные потери на других заемщиков; повышение качества оценки кредитоспособности заемщиков способствует снижению рисков.

5. Степень монополизации банковского кредитования, низкий уровень конкуренции между банками.

6. Моральные риски банков.

7. Высокие внутренние издержки банков, в том числе, транзакционные.

8. Дисбаланс рисков по активным и пассивным операциям банков вследствие отсутствия отделения кредитно-депозитных операций от операций с валютой, ценными бумагами и иных спекулятивных операций.

Однако стоит отметить, что отдельные банки выделяют специальные ипотечные центры.

Представляется возможным выделить направления влияния системы финансирования жилищного рынка на экономическое развитие:

1. Влияние на эффективность жилищного комплекса. Подразумевается наличие конкуренции между застройщиками при распределении кредитных и иных средств, что приведет к снижению цен. Процентные ставки по кредитам могут оказывать влияние на издержки строительства и на сами цены готового жилья. Также может оказываться влияние через снижения группы рисков и повышение гибкости финансирования. Существенным пунктом может выступать организация оптимального соотношения между рыночным и государственным финансированием.

2. Опосредованное влияние на всю остальную экономику. Может быть выражено через эффекты мультипликации занятости и инвестиций в смежных отраслях; через постепенное снижение доли государственного финансирования, через повышение уровня национального богатства.

3. Эффект совершенствования стратегического управления жилищным комплексом и всей экономикой на основе встраивания в систему финансирования рынка жилья авторегуляторов развития, которые позволяют сокращать потребность в ручном управлении экономической жилищного комплекса и государства.

При совершенствовании механизма финансирования российского жилищного рынка стоит учитывать выделенные факторы.

Необходимо отметить, что механизм может подразумевать как частное финансирование, так и государственное. В современных условиях во многих странах, в том числе и в России, государственное финансирование играет важную роль в развитии разных отраслей [2], в том числе, жилищного рынка. Однако формирование оптимального механизма финансирования рынка жилья должно предусматривать возможность сокращения государственного финансирования таким образом, чтобы высвобождаемые средства перенаправлялись в другие сегменты. Это может касаться разумного сокращения объемов поддержки ипотечного кредитования, так, чтобы высвободившиеся средства можно было, например, направить на повышение качества построенного жилья и снижения его стоимости.

Таким образом, эффективность финансирования рынка жилья может быть повышена, и будет выражаться в реальных экономических показателях, которые покажут тенденцию к росту.

Библиографический список:

1. Бусов В.И. Принципы и основные направления развития ипотечного рынка в современной России // Вестник Университета (Государственный университет управления). — 2016. — № 6. — С. 12–14.
2. Восканян Р.О., Ващенко Т.В. Финансовое обеспечение формирования инновационной инфраструктуры: анализ

- международной практики // Научные исследования и разработки. Экономика. — 2017. — Т. 5 — № 3. — С. 27–33.
3. Гордиенко М.С., Свиарева Я.В. Финансовые инструменты на рынке жилой недвижимости Российской Федерации: проблемы и направления развития // Экономика и управление: проблемы, решения. — 2017. — Т. 1. — № 2. — С. 158–162.
4. Катвицкая М.Ю. Новые правила для застройщиков и покупателей: эскроу-счета в долевом строительстве // Право и экономика. — 2019. — № 5 (375). — С. 58–62.
5. Чибисова Е.Ю. Роль долевого строительства на российском рынке первичной недвижимости и возможные последствия его запрета // Экономика и предпринимательство. — 2016. — № 10-3 (75). — С. 587–590.
6. Чичикайло Д.А., Пухова В.В., Кашина Е.В. и др. Оценка влияния проектного финансирования на региональный рынок жилой недвижимости (на примере Красноярского края) // Фундаментальные исследования. — 2019. — № 2. — С. 38–42.
7. Щурина С.В. Ипотека как доступный источник кредитных ресурсов для финансирования инвестиций в 2019 году // Экономика. Налоги. Право. — 2019. — Т. 12. — № 1. — С. 86–97.
8. Udland M., The US housing market has a major supply problem. Business Insider. URL: <https://www.businessinsider.com/housing-market-supply-problem-2016-3> (дата обращения: 05.05.2019).
9. Zhu B., Betzinger M., Sebastian S., Housing market stability, mortgage markets structure, and monetary policy: Evidence from the euro area. Journal of Housing Economics. — 2017. — № 37. — P. 1–21.



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

Формирование цифровых компетенций специалистов финансового рынка¹

О.В. Борисова,

*к.э.н., доцент Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления,
ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»*

Аннотация: в статье рассматриваются цифровые компетенции специалистов финансового рынка, обосновывается их необходимость при подготовке специалистов. В результате исследования были выявлены общие цифровые компетенции, необходимые каждому сотруднику организации на финансовом рынке. Введение данных компетенций в ФГОС позволит целенаправленно обучать специалистов финансового рынка необходимым им компетенциям для качественного выполнения трудовых функций.

Ключевые слова: компетенции, цифровые компетенции, компетенции специалистов финансового рынка.

Formation of digital competencies of financial market specialists

O.V. Borisova,

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

Abstract: the article discusses the digital competencies of financial market specialists, substantiates their necessity in the training of specialists. As a result of the study, the general digital competencies required for each employee of the organization in the financial market were identified. The introduction of these competencies in the Federal State Educational Standard will make it possible to purposefully train financial market specialists in the competencies they need for the quality performance of labor functions.

Keywords: competencies, digital competencies, competencies of financial market specialists.

Система¹ цифровой экономики активно развивается. Это развитие столь стремительно, что эффективное функционирование организаций уже напрямую связывается с портфелем цифровых технологий, который должен быть признан одним из неотъемлемых факторов современной экономики, наряду с трудом, землей, капиталом и предпринимательскими способностями.

Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» [3] вводит понятия «сквозных цифровых технологий» и дает их классификацию. Некоторые из них уже активно внедряются на финансовом рынке. Использование данных технологий в профессиональной деятельности требует развития специальных компетенций, которые ранее не прививались учебными заведениями. Однако, их отсутствие у специалистов приводит к проблемам в развитии бизнеса.

Сегодня исследуются компетенции, позволяющие увеличить продажи [14], разрабатываются алгоритмы компетенций SHRM [13], компетентностные модели для управления производительностью [12], индикаторы для оценки компетенций менеджеров [15]. Однако цифровые компетенции в них отсутствуют.

В России цифровые компетенции только начинают разрабатываться. В частности, на 2019 г. намечена разработка базовой модели компетенций цифровой экономики в соответствии с национальной программой «Цифровая экономика Российской Федерации».

По мнению представителей ПАО «Сбербанк» цифровые компетенции (digital competencies) — это «способность решать разнообразные задачи в области использования информационно-коммуникационных технологий». Цифровая компетентность должна включать способность к цифровому сотрудничеству, обеспечению безопасности и решению проблем [7]. Она «предполагает уверенное использование технологий информационного общества в различных сферах: для работы, отдыха и общения» и подкрепляется базовыми навыками в области ИКТ.

Цифровая компетентность подкрепляется цифровой грамотностью. В настоящее время проводится оценка цифровой грамотности и цифровых компетенций. Динамика показателей по России приведена в табл. 1.

Из табл. 1 видно, что начиная с 2015 г. по 2017 г. наблюдался рост индекса цифровой грамотности, а в 2018 г. имело место существенное сокращение, что может негативно сказаться на темпах экономического

¹ Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансовому университету 2019 года.

развития России. Все субиндексы имеют скачкообразную динамику и сокращаются в 2018 г. Но данная оценка позволяет получить лишь общее представление о рассматриваемом вопросе. При этом понять уровень

цифровой грамотности и цифровых компетенций конкретно у специалистов финансовой отрасли не представляется возможным, поскольку такая оценка, не учитывающая отраслевой аспект.

Таблица 1

Оценка цифровой грамотности и цифровых компетенций в России

Наименование индекса (субиндекса)	2015	2016	2017	2018
Индекс цифровой грамотности	4,79	5,42	5,99	4,52
Субиндекс цифрового потребления	5,17	5,49	5,35	4,49
Субиндекс цифровой безопасности	4,85	5,57	5,43	3,29
Субиндекс цифровых компетенций	5,17	5,27	6,84	5,44

Источник: [10].

В настоящее время активно ведутся исследования по вопросам Soft и hard skills [9, 6, 8]. В рамках Soft skills («мягкие навыки») рассматриваются надпрофессиональные неспециализированные навыки, которые не связаны с должностными обязанностями сотрудника, включая социально-психологические навыки, используемые в большинстве жизненных ситуаций. Hard skills («твердые навыки») представляют собой профессиональные навыки, связанные с выполнением должностных функций. Эти навыки должны быть сформированы в рамках профессиональных и надпрофессиональных компетенций. Под профессиональными компетенциями принято понимать способность субъекта к выполнению работы согласно трудовым функциям. Их перечень представлен в ФГОС [1, 2]. Под надпрофессиональными компетенциями принято понимать умственные и межличностные компетенции, которые в отличие от профессиональных не поддаются количественному измерению или сертификации [5].

Для формирования перечня общих цифровых компетенций, необходимых специалисту финансового рынка, автором были изучены следующие модели:

- модель цифровых компетенций «DigComp 2.0» Евросоюза [16];
- «Целевая модель компетенций 2025» Бостонской консалтинговой группы [9];
- модель компетенций ПАО «Сбербанк» [6];
- модель Kuzminska O., Mazorchuk M., Morze N., Pavlenko V., Prokhorov A. [11];
- модель Авилкиной С.В., Бакулевой М.А., Клейносовой Н.П. [4];
- модель, представленная на III Российском форуме корпоративного обучения «HR-практика 2018: обучение и развитие персонала» [8].

Проведенное исследование цифровых компетенций показало, что они значительно отличаются и охватывают широкий круг вопросов. Часть представленных в моделях компетенций целесообразно привить узкой группе специалистов. Например, к таким компетенциям относят: «создание цифрового контента, решение

технических проблем, изучение и анализ данных». Часть методик [9, 6, 8] содержат помимо цифровых компетенций и надпрофессиональные, способствующие повышению эффективности результатов деятельности. К данной категории может быть отнесена большая часть компетенций, сформулированная ПАО «Сбербанк» и Бостонской консалтинговой группой, например, работа в команде и управление стрессом. Следует отметить, что доля надпрофессиональных компетенций в моделях различна. Так по методике ПАО «Сбербанк» и «Целевой модели компетенций 2025» она составляет 83,3%. В модели III Российского форума корпоративного обучения «HR-ПРАКТИКА 2018: обучение и развитие персонала» надпрофессиональных компетенций 45% от их общего количества. Тем не менее, в существующих компетентностных моделях надпрофессиональные компетенции занимают высокий удельный вес. С одной стороны, это свидетельствует о их значимости в современной экономике, с другой о недооцененности роли профессиональных и цифровых компетенций.

В результате исследования был сформирован перечень общих профессиональных цифровых компетенций, формирующих цифровые навыки у специалиста финансового рынка для работы в «Цифровом офисе», представленный в табл. 2

Таким образом, мы видим, что современные мировые тенденции приводят к необходимости изменения существующих программ обучения в ВУЗах и переобучения старшего поколения. Изменения должны быть направлены на введение в учебные планы дисциплин, которые позволят получить специалистам навыки для работы в условиях цифровой экономики. К ним следует отнести навыки, сформированные за счет цифровых компетенций. В результате исследования все цифровые компетенции специалиста финансового рынка считаем целесообразным поделить на два блока: общеобразовательные и профессиональные. Основная задача цифровых общеобразовательных компетенций состоит в формировании

Таблица 2

Перечень общих профессиональных цифровых компетенций специалиста финансового рынка для работы в «Цифровом офисе»

№ п/п	Перечень общих навыков	Компетенции, позволяющие сформировать цифровые навыки
1	Использование интернета	поиск информации, использование электронной почты, проведение видеоконференций, выполнение банковских операций, обучение и проведение переговоров в сети, использование электронных баз данных
2	Использование веб-сайтов и веб-браузеров	применение в профессиональной деятельности программных средств защиты информации; использование контента веб-сайтов, веб-браузеров и серверов, а также настройка их интерфейса
3	Использование серверов	
4	Использование средств защиты информации	
5	Использование «облачных» сервисов	применение «облачных» сервисов для хранения больших объемов информации посредством виртуального сервера и использование его вычислительных ресурсов
6	Использование электронного обмена данными	электронный обмен данными через e-mail, мобильные приложения, электронные платформы, а также синхронизация данных, с помощью специального программного обеспечения для выполнения профессиональных обязанностей в рамках трудовых функций
7	Использование инсталляций программного обеспечения и приложений	инсталляция программного обеспечения и приложений стандартных и специальных программных продуктов

навыков, позволяющих ориентироваться в современном обществе, получать информацию и передавать ее посредством использования интернета. Они должны формироваться в школьном возрасте. Цифровые профессиональные компетенции должны быть направлены на выполнение основных профессиональных обязанностей. Они делятся на два блока. Первый блок включает в себя компетенции, необходимые для работы в условиях «цифрового офиса». Данный блок цифровых компетенций является общим для всех специалистов финансового рынка. Второй блок должен быть связан со специальными цифровыми компетенциями, направленными на применение финансовых технологий. Содержательная составляющая данного блока должна варьироваться в зависимости от выполняемых субъектом трудовых функций.

Блок общих профессиональных цифровых компетенций целесообразно внести в ФГОС [1, 2] для дополнения уже имеющихся там универсальных, профессиональных и дополнительных. При этом для избегания частичного дублирования целесообразно исключить компетенции из ФГОС для студентов, обучающихся по направлению подготовки:

- 38.03.02 «Менеджмент» — ОПК-4;
- 38.03.01 «Экономика» — ПК-8.

Предлагаемый автором перечень общих профессиональных цифровых компетенций должен сформировать у студентов, которые в последствии будут работать на финансовом рынке, навыки, позволяющие свободно обращаться с интернетом, средствами защиты информации и компьютерными программами на уровне уверенного пользователя. Их развитие позволит оптимизировать коммуникационный процесс.

Для организаций — развитие данных компетенций у сотрудников принесет существенные выгоды, связанные с повышением оперативности их работы, и все преимущества полного перехода к электронному документообороту и обмену данными. Для государства — положительный эффект связан не только с повышением прозрачности электронного обмена данными по сравнению с данными на бумажных носителях, но и с повышением производительности труда вследствие использования цифровых технологий, что на макроуровне приведет к росту ВВП.

Данное исследование не является исчерпывающим. В дальнейшем целесообразно выделить специальные цифровые компетенции работников финансового рынка, которые будут зависеть от применяемых финансовых технологий на конкретном рабочем месте. Они позволят развить умения в области использовании RegTech, SupTech, Big Data, Smart Data, мобильных технологий, искусственного интеллекта, машинного обучения, роботизации, биометрии, технологии распределенных реестров, открытых интерфейсов (Open API).

Библиографический список:

1. Приказ Министерства образования и науки РФ «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (уровень бакалавриата)» РФ от 12.11.2015 № 1327.
2. Приказ Министерства образования и науки РФ «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки

- 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата)» от 12.01.2016 № 7.
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации «Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации» от 28.07.2017 № 1632-р.
4. Авилкина С.В., Бакулева М.А., Клейносова Н.П. Математическая модель формирования базовой статистической выборки для оценки уровня освоения цифровых компетенций преподавателей // Статистика и Экономика. — 2018. — Т. 15. — № 6. — С. 26–35.
5. Биккулова О. 20 SOFT SKILLS для будущей карьеры: как и когда развивать? [Электронный ресурс]. — URL: <https://proforientator.ru/publications/articles/20-soft-skills-dlya-budushchey-karery-kak-i-kogda-razvivat.html> (дата обращения: 14.04.2019).
6. Кудряшова Е. Навыки будущего как основа модели компетенций Сбербанка [Электронный ресурс]. — URL: <http://new.groteck.ru/images/catalog/52973/e87906e7961aae7334380c06b044342d.pdf> (дата обращения: 14.04.2019).
7. Обучение цифровым навыкам: глобальные вызовы и передовые практики. Аналитический отчет к III Международной конференции «Больше чем обучение: как развивать цифровые навыки». — М.: Сбербанк, 2018. — 122 с.
8. ООО «ЛБС Международные конференции» [Электронный ресурс]. — URL: <http://hrsummit.ru/hreduforum2018> (дата обращения: 14.04.2019).
9. Россия 2025: от кадров к талантам [Электронный ресурс]. — URL: http://d-russia.ru/wp-content/uploads/2017/11/Skills_Outline_web_tcm26-175469.pdf (дата обращения: 14.04.2019).
10. Цифровая грамотность [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.xn-80aaefw2ahcfbneslds6a8jyb.xn-plai/test-complete/10421/> (дата обращения: 14.04.2019).
11. Kuzminska O., Mazorchuk M., Morze N. and etc. Digital Competency of the Students and Teachers in Ukraine: Measurement, Analysis, Development Prospects. — Ukraine: ICTERI (Revised Selected Papers), 2018. — P. 148–169.
12. Marrelli A.F., Tondora J. and Hoge M.A. Strategies for developing competency models [Электронный ресурс]. — URL: https://www.researchgate.net/publication/7676889_Strategies_for_Developing_Competency_Models (дата обращения: 14.04.2019).
13. Pribanic E. 8 Steps for Developing a Competency Model in SHRM [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.techfunnel.com/hr-tech/8-steps-for-developing-a-competency-model-in-shrm/> (дата обращения: 14.04.2019).
14. Spicer C. Building a Competency Model [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.shrm.org/hr-today/news/hr-magazine/Pages/0409spicer.aspx> (дата обращения: 14.04.2019).
15. The Competency Framework A guide for IAEA managers and staff [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.iaea.org/sites/default/files/18/03/competency-framework.pdf> (дата обращения: 14.04.2019).
16. The Digital Competence Framework 2.0 [Электронный ресурс]. — URL: <https://ec.europa.eu/jrc/en/digcomp/digital-competence-framework> (дата обращения: 14.04.2019).



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

www.a-mba.ru

МЕНЕДЖМЕНТ и Бизнес-Администрирование

www.mba-journal.ru

Представление 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) 152-88-51, 152-04-90, podpiska@ideg.ru
- ◀ Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.aipk.org
- ◀ В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»

Анализ перспектив совершенствования бюджетных правил в Российской Федерации¹

Н.О. Бондаренко,

стажер-исследователь Центра финансовой политики Департамента общественных финансов, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: в статье рассматривается целесообразность оптимизации бюджетных правил в условиях поиска новых методов, которые приведут к стимулированию роста российской экономики. Сделанные выводы могут быть использованы при определении направлений совершенствования бюджетных правил, применяемых на федеральном уровне в Российской Федерации.

Ключевые слова: бюджетные правила, контрциклическое регулирование, нефтегазовые доходы федерального бюджета.

Analysis of the prospects for improving budget rules in the Russian Federation

N.O. Bondarenko,

Trainee-researcher at the Center of Financial Policy of the Department of Public Finance, Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the article is devoted to the consideration of the necessity of optimizing budget rules in the context of the search for new methods of stimulation the growth of the Russian economy. The conclusions made can be used in determining directions for improving budget rules applied at the federal level in the Russian Federation.

Keywords: budget rules, countercyclical regulation, non-oil and gas revenues of the federal budget.

Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [1]. установил основные целевые показатели развития нашей страны на указанный временной промежуток, среди которых обеспечение устойчивого роста реальных доходов граждан, снижение в два раза уровня бедности, ускорение технологического развития, вхождение России в число пяти крупнейших экономик мира и другие не менее важные целевые ориентиры. В связи с этим возникла необходимость поиска резервов экономического роста. Необходимо отметить, что, таким образом, на бюджетную политику возлагается двойная задача [2]. С одной стороны, это обеспечение эффективного стимулирования экономического роста, с другой — сохранение макроэкономической стабильности. Учитывая то, что на протяжении не одного десятилетия нефтегазовый сектор экономики имел значительное влияние на бюджетную систему и обуславливал соответствующую долю доходов федерального бюджета, вопрос о трансформации бюджетных правил в соответствии с закрепленными национальными целями развития страны принимает немаловажное значение [4].

Итак, в соответствии с текущей версией бюджетных правил в Фонд национального благосостояния

(ФНБ) поступают дополнительные нефтегазовые доходы федерального бюджета и доходы от управления средствами ФНБ (последние до 1 февраля 2022 года направляются на финансовое обеспечение расходов федерального бюджета) [12]. Под дополнительными нефтегазовыми доходами необходимо понимать разность между фактическим объемом нефтегазовых доходов (налога на добычу полезных ископаемых применительно к углеводородам (нефть, газ горючий природный, газовый конденсат) и вывозных таможенных пошлин на нефть сырую, газ природный и нефтепродукты) и базовым объемом нефтегазовых расходов, рассчитанным при базовой цене на нефть марки «Urals» [5].

Об эффективности применяемых в России бюджетных правил может свидетельствовать характер цикличности реализуемой бюджетно-налоговой политики, в частности в сравнении с фискальной политикой Норвегии — страны, добившейся успехов в управлении нефтегазовыми доходами бюджета. Существует мнение, что бюджетно-налоговая политика Норвегии имеет преимущественно контрциклический характер. В связи с этим применяемое в стране бюджетное правило «bird-in-hand», предполагающее поступление всех нефтегазовых доходов в специальный фонд и расходование только доходов от управления, можно считать эффективным в данном аспекте [7]. В то же время фискальная политика в Российской Федерации на протяжении большей

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

части рассматриваемого промежутка была циклически нейтральной. До 2008 года это было обусловлено применением проциклического правила, согласно которому размер дефицита федерального бюджета не мог превышать объем бюджетных инвестиций и расходов на обслуживание государственного долга. В дальнейшем нефтегазовые доходы использовались для замены недополученных ненефтегазовых доходов при обеспечении сбалансированности бюджета [3]. И лишь в последние годы заметны сдвиги в сторону контрциклического регулирования. Однако применение правила «bird-in-hand» в чистом виде для России не является эффективным по причине небольшого объема накопленных капитальных ресурсов. Его дополнение с учетом правила Хартвика, согласно которому сокращение запасов полезных ископаемых должно компенсироваться равным повышением активов соответствующего финансового фонда.

Учитывая существующее мнение, что циклические колебания цен на рынке углеводородов оказывают влияние и на другие статьи доходов федерального бюджета, проанализируем соответствующие связи для выявле-

с ценами на нефть была упомянута в некоторых работах и может быть обусловлена большой долей нефтегазового сектора в экономике России и, соответственно, большим числом рабочих мест в данном секторе [11].

Для элиминирования фактора сезонности необходимо скорректировать ряды данных на рассчитанные индексы сезонности. Для этого были найдены средние значения анализируемых признаков в каждом из двенадцати месяцев каждого года из промежутка 2008–2018 гг. и поделены на среднемесячное значение за весь рассматриваемый период. Индексы сезонности отражают изменение признака в аналогичные месяцы за каждый год периода. При делении значений рядов на соответствующие им индексы сезонности были получены скорректированные данные [9]. Рассчитанные линейные коэффициенты корреляции Пирсона для зависимостей рядов динамик анализируемых статей доходов бюджетной системы Российской Федерации от цен на нефть «Brent» приведены в таблице.

Таблица

Линейные коэффициенты корреляции для зависимостей от цен на нефть «Brent»

НДС (внутренний)	Акцизы (внутренние)	Налог на прибыль	НДС на ввозимые товары	Акцизы на ввозимые товары	Ввозные пошлины	НДФЛ
-0,2741	-0,3351	-0,1887	-0,1959	-0,0789	0,5470	-0,3929

Источник: составлено автором на основе данных [13, 14].

ния возможности расширения бюджетных правил [10]. Применение бюджетных правил к некоторым статьям ненефтегазовых доходов, коррелирующих с ценами на нефть, должно обеспечить усиление контрциклическости бюджетной политики.

Для начала необходимо сформировать значение факторного признака, т.е. цены на нефть. Основным экспортным сортом нефти является «Urals». Однако цена на него складывается не в результате свободной торговли фьючерсами на бирже, а в зависимости от колебаний стоимости эталонной марки североморской нефти «Brent» [6]. Таким образом, целесообразным является выявление зависимости основных показателей функционирования российских СФБ от первичного факторного признака — цены нефти марки «Brent».

Итак, для анализа были взяты ежемесячные данные об исполнении федерального бюджета за 2008–2018 гг. В частности, были рассмотрены данные по следующим группам статей доходов федерального бюджета: налог на добавленную стоимость (далее — НДС) (внутренний), акцизы (внутренние), налог на прибыль, НДС на ввозимые товары, акцизы на ввозимые товары, ввозные пошлины. Также, несмотря на то, что доходы по налогу на доходы физических лиц (далее — НДФЛ) не поступают в федеральный бюджет, данные о его поступлениях в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации также были подвергнуты анализу, так как корреляция

В соответствии со шкалой Чеддока можно заключить, что между ценами нефти «Brent» и НДС внутренним, налогом на прибыль, НДС на ввозимые товары, акцизами на ввозимые товары существует слабая связь, между ценами нефти «Brent» и акцизами внутренними, НДФЛ существуют обратные парные связи умеренной степени интенсивности, а между ценами нефти «Brent» и ввозными пошлинами — прямая связь заметной степени интенсивности.

На рис. 1 приведено графическое представление зависимости поступлений ввозных пошлин в федеральный бюджет от цены на нефть «Brent». Учитывая, что величина линейного коэффициента корреляции Пирсона составляет 0,547 для данной связи, можно утверждать, что корреляция между рассматриваемыми признаками существенна для оказания влияния на бюджетную политику в соответствии с фазой сырьевого цикла. Анализируемая взаимосвязь может быть обусловлена общей зависимостью мировой экономики и, соответственно, зависимостью экспортной активности других стран от цен на нефть.

Зависимости, представленные на рис. 2 и рис. 3, также характеризуются определенной степенью тесноты (хотя обратный характер связи на первый взгляд кажется весьма парадоксальным, он может быть обусловлен существованием временного лага), в связи с чем, применение бюджетных правил к ним может оздоровить

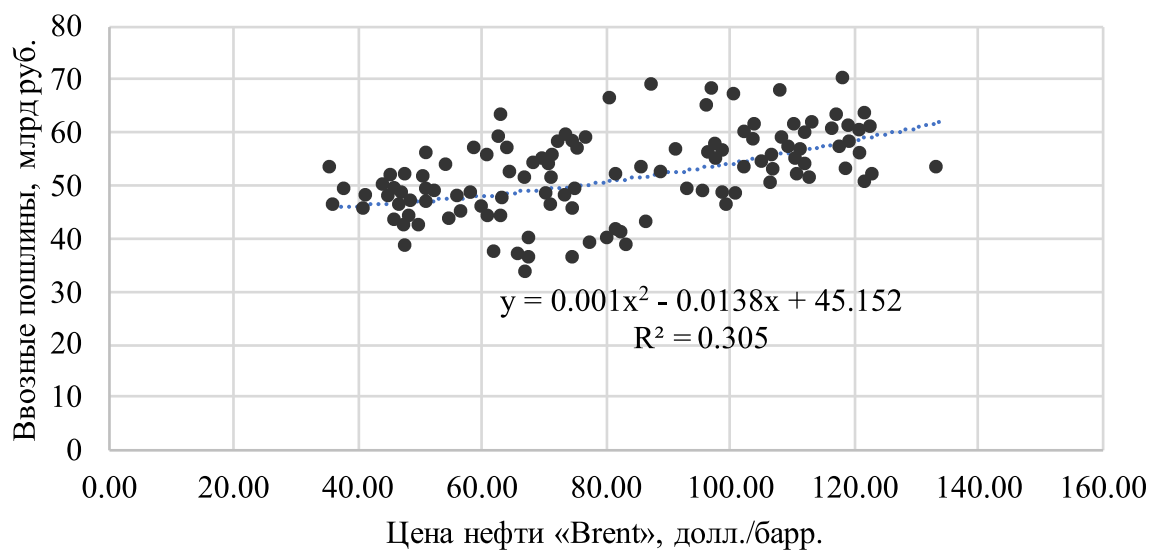


Рис. 1. Зависимость поступлений ввозных пошлин в федеральный бюджет от цены нефти «Brent»

Источник: составлено автором на основе данных [13, 14].

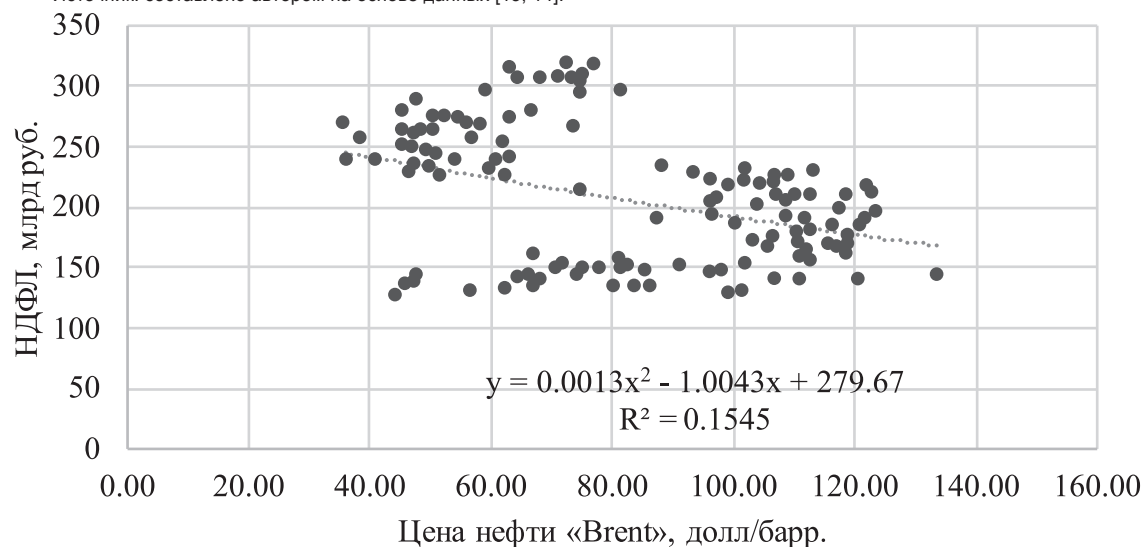


Рис. 2. Зависимость поступлений НДФЛ в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации от цены на нефть «Brent»

Источник: составлено автором на основе данных [13, 14].

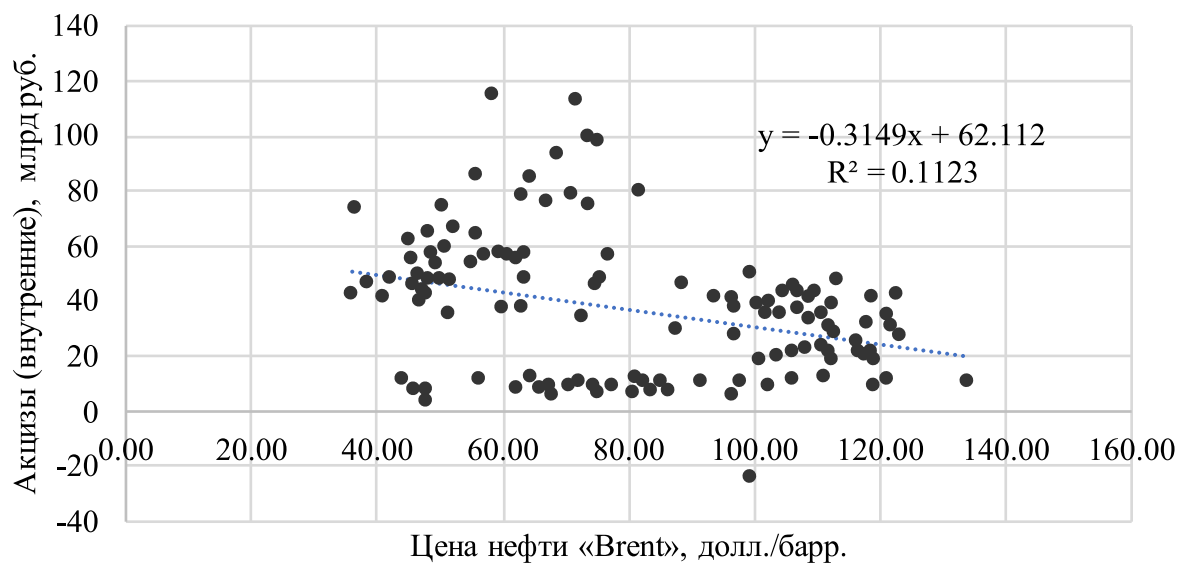


Рис. 3. Зависимость поступлений акцизов (внутренних) в федеральный бюджет от цены нефти «Brent»

Источник: составлено автором на основе данных [13, 14].

бюджетную политику в стране (в случае с НДС — региональных бюджетных правил).

Таким образом, в результате расчетов было показано, что с ценой нефти марки «Brent» коррелируют не только нефтегазовые доходы, но и нефтегазовые. Несмотря на это, в настоящее время бюджетные правила не применяются к последним, что приводит к возможности снижения зависимости федерального бюджета от конъюнктуры мирового рынка углеводородов. Изменение данной ситуации, а именно расширение бюджетных правил на нефтегазовые доходы, позволит как укрепить контрциклическую бюджетной политики в Российской Федерации, так и нарастить объем отечественных суверенных фондов, представленных в настоящее время Фондом национального благосостояния, необходимость чего обоснована ранее [8]. Данное направление совершенствования бюджетных правил в сочетании с реализацией гипотезы постоянного дохода и правила Хартвика должно повысить эффективность реализуемой бюджетной политики, сократить зависимость национальной экономики от колебания мировых цен на углеводороды, то есть обеспечить поддержание макроэкономической стабильности. Все это станет важным шагом для достижения поставленных Президентом Российской Федерации национальных целей развития страны.

Библиографический список:

1. Указ Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».
2. Бюджетно-налоговые инструменты стимулирования рационального и эффективного недропользования, развития нефтепереработки и нефтегазохимии: монография / В.В. Понкратов, А.К. Караев, А.И. Мастеров [и др.] / под ред. В.В. Понкратова. — М.: Издательство «Шелест», 2019. — 236 с.
3. Государство и бизнес: основы взаимодействия: учебник / М.Е. Косов, А.В. Сигарев, О.Н. Долина [и др.]. — М.: ИНФРА-М, 2019. — 295 с.
4. Масленников В.В., Пинская М.Р. Модификация бюджетных правил для инвестиционного развития экономики России // Вестник Финансового университета. — 2015. — № 6. — С. 30–38.
5. Мастеров А.И. Проблемы российского нефтегазового комплекса и пути их решения посредством государственной бюджетной политики // Финансовая жизнь. — 2018. — № 4. — С. 71–74.
6. Перестройка мировых энергетических рынков: возможности и вызовы для России / под ред. С.В. Жукова. — М.: ИМЭМО РАН, 2015. — 152 с.
7. Понкратов В.В., Воронцов А.Н. Бюджетно-налоговая политика России как контрциклический инструмент прокризисного развития // Экономика и предпринимательство. — 2016. — № 12. — С. 830–834.
8. Соляникова С.П., Бондаренко Н.О. Тенденции развития суверенных фондов как инструмента бюджетной политики // Экономика. Налоги. Право. — 2019. — № 1. — С. 57–67.
9. Финансовые и денежно-кредитные методы регулирования экономики. Теория и практика: учебник / под ред. М.А. Абрамовой, Л.И. Гончаренко, Е.В. Маркиной. — М.: Юрайт, 2015. — 551 с.
10. Формирование и использование нефтегазовых доходов бюджета в России и зарубежных странах: монография / В.В. Понкратов, А.К. Караев, В.В. Масленников [и др.] / под ред. В.В. Понкратова. — М.: Юнити-Дана, 2017. — 208 с.
11. Функционирование финансовой системы Российской Федерации в современных условиях: монография / под ред. И.В. Ишиной — М.: ВГНА Минфина России, 2011. — 342 с.
12. Шмиголь Н.С. Бюджетные правила как инструмент достижения финансовой стабильности и экономического роста // Экономика. Налоги. Право. — 2017. — Т. 10. — № 1. — С. 66–74.
13. Сайт Федерального казначейства [Электронный ресурс]. — URL: <https://roskazna.ru/ispolnenie-byudzheta/federalnyj-byudzheta/1020/> (дата обращения: 17.08.2019).
14. Сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.minfin.ru/ru/statistics/fedbud/> (дата обращения: 18.08.2019).



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

www.a-mba.ru

МЕНЕДЖМЕНТ
и Бизнес-Администрирование

www.mba-journal.ru

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

ПОДПИСКА:

- ◀ В редакции: (499) 152-88-51, 152-04-90, podpiska@ideg.ru
- ◀ Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arprk.org
- ◀ В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»

Журнал включен в Перечень ВАК.

Теневая цифровизация частных валют

Д.А. Аверьянова,

аспирант кафедры международных финансов, Московский государственный институт международных отношений

Аннотация: в статье анализируются процессы теневой цифровизации, протекающие на современном мировом финансовом рынке на фоне глобальных процессов финансовизации и общей цифровизации. Отмечается нарастающая роль альткоинов, и, в частности, такой криптовалюты как монеро, используемой и в теневой, и в легальной сферах.

Ключевые слова: монеро, биткоин, криптовалюты, распределенный реестр, Даркнет, незаконный майнинг, криптовзлом.

Shadow digitalization of private currencies

D.A. Averyanova,

PhD Student of the International Finance Department, Moscow State Institute of International Relations

Abstract: the article analyzes the shadow digitalization processes taking place in the modern global financial market against the backdrop of global processes of financialization and digitalization. The growing role of altcoins, in particular, such cryptocurrencies as monero, which is used in both the shadow and legal spheres, is noted.

Keywords: monero, bitcoin, cryptocurrencies, blockchain, Darknet, illicit mining, cryptojacking.

На фоне ужесточения международного регулирования трансграничных потоков капитала, затрагивающих, прежде всего, теневой сектор мировой экономики [4] и, в частности, офшоры [1, 2], отмечаются и противоположные по сути тенденции в системе мирового валютного рынка. Они касаются прежде всего сегмента криптовалют и, в частности, такой неофициальной денежной единицы как монеро (Monero), называемой даже «криптомонетой конфиденциальности» ввиду предлагаемой ею практически полной анонимности участников транзакций.

Отмечается нарастание общего числа альтернативных («цифровых») монет, ведь наряду с общим повышением инновационности финансовых инструментов на современном мировом финансовом рынке в ходе процессов цифровизации, разработчики таких «альткоинов» преследуют и меркантильные цели — в виде создания новой денежной единицы, которая будет востребована и будет приносить доход, желательно повышенных размеров. Для смарт-контрактов используются прежде всего криптовалюты NEO и эфириум, риппл фокусируется на осуществлении непрерывных транзакций (по возможности), а монеро сфокусирован на предоставлении пользователям как можно большей приватности. Для сравнения у монеро 77% пользователей неизвестны, у биткоинов всего 9% [8].

К «монетам конфиденциальности» можно причислить и ZCash, популярность которых среди инвесторов также нарастает, но причинами повышенного внимания к ним являются, скорее спекуляции, нежели повышенная анонимность. Поэтому неудивительно, что среди инвесторов ZCash велика доля хеджевых фондов, вплоть до настоящего времени достаточно непрозрачных

инвестиционных структур [5]. Несмотря на попытки их наднационального регулирования, хеджевые фонды по-прежнему не желают уступать свое место в мировой финансовой архитектуре [3].

Наряду с возможностью получения прибыли от изменения ее курса, монеро может использоваться и для теневых операций — вплоть до требований оплаты с помощью монеро преступлений против личности и иных [10]. В результате, появившись совсем недавно: монеро была запущена в апреле 2014 г. в качестве ответвления протокола Crypto Note, — к 2019 г. анализируемая криптовалюта переместилась на 12 место в градации диджитальных валют по критерию рыночной капитализации, а ее оборот вплотную приблизился к 1,4 млрд долл. [11] По прогнозам американских экспертов, к 2023 г. ожидается рост рынка криптовалют на 32% [9].

Каждая операция с использованием монеро не раскрывает не только объемы самих транзакций, но даже IP-адреса отправителей и получателей, что позволяет им практически мгновенно переводить цифровые деньги, не оставляя следов. Поэтому монеро более непрозрачны и по сравнению с биткоинами, хотя поначалу и биткоины считались достаточно анонимными, ведь личности владельцев цифровых кошельков, через которые и осуществляется получение и отправка биткоинов, не разглашались. Однако идентификаторы операций с биткоинами, постоянно сохраняемые в блокчейне по мере их формирования, могут быть использованы для точного определения параметров самих транзакций и domiciliation. Впрочем, от этих подсказок можно отказаться, что стало еще проще осуществить по мере появления большего числа компаний, специализирующихся на

транзакциях с применением технологий распределенного реестра.

Это указывает на нарастающую прозрачность биткоинов, в силу чего преступные элементы ищут иные возможности в виде других криптовалют для обеспечения нелегальной деятельности — от контрабанды до отмывания денег. Конечно, и традиционные деньги используются для отмывания и финансирования иных видов нелегальной деятельности [6]. Поэтому, как отмечают сторонники монеро, эта криптовалюта позволяет совершать преступления не в большей степени, чем наличные.

Однако среди негативных характеристик монеро стоит его частое использование для незаконного майнинга, или криптовзлома, когда хакеры с помощью вирусов крадут мощности для создания новых криптовалют, а это может быть весьма прибыльным. По оценкам, более 4% обращающихся монеро (всего их около 17 млн) добыты именно таким способом. Более того, в некоторые вредоносные программы уже внедрены алгоритмы по майнингу самих монеро. Следовательно, вполне можно говорить о наличии феномена теневого использования монеро.

С другой стороны, анонимные характеристики монеро делают его пригодным и даже полезным инструментом для компаний, хранящих свою коммерческую тайну. Пользователи этих диджитальных валют в государствах с нелиберальными режимами с их помощью избегают цензуры или преследования, а также просто сохраняют свои финансовые ресурсы.

Данных об использовании монеро в легитимных целях мало, но это проблематично практически для любой диджитальной валюты, но, конечно, для монеро в особенности. В случае монеро чаще всего используется показатель ежедневных транзакций, а это, по данным Coin Metrix, примерно 8 тыс. транзакций в день. Количество активных диджитальных адресов для электронных кошельков примерно 5 тыс. Для сравнения у биткоина 320 тыс. транзакций в день и почти 800 тыс. активных адресов. Сама цель разработки монеро заключалась в облегчении майнинга и повышении доступности криптовалют для индивидуумов, а не крупных компаний, способных майнить в промышленных количествах [12]. Однако этими возможностями сразу же воспользовались криминальные элементы.

Монеро добывается аналогично другим криптовалютам ее собственным сообществом. При процессинге майнеры используют собственную компьютерную технику для обработки новых блоков, за что и получают монеро. Так регулируется количество монет в сети, одновременно стимулируя пользователей добывать новые криптовалюты. В отличие от биткоинов с максимально возможным объемом выпуска в 21 млн единиц, у монеро чуть более 18 млн единиц, и если за час на современном оборудовании можно смайнить более 40 биткоинов, то монеро — более 85; рыночная капитализация монеро превышает 6,5 млрд долл., биткоина — 250 млрд долл. Но если у биткоина трудность майнинга повышается на 2016 блоков, то у монеро она нарастает с каждым блоком. Поскольку используется технология блокчейн,

отслеживающая каждую транзакцию в книге, сеть верифицирует баланс каждого отдельного пользователя, создавшего кошелек.

Аналогично биткоином, монеро управляется виртуальным сообществом, состоящим из сотен девелоперов без централизованных полномочий. И даже в персонах, объявивших себя создателями таких валют, есть сомнения, хотя они публично заявляют о своей способности к обновлению кодов и возможности прекратить и предотвратить их заражение вирусами.

Все эти возможности на мировом финансовом рынке (да и на ряде национальных финансовых рынков) создают фактическое отсутствие регулирования: в большинстве своем майнинг и обращение криптовалют никак не регулируются, ведь, по сути, это частные деньги, хотя некоторые государства (прежде всего Великобритания и США) пытаются ограничивать это явление. Однако целостная всеобъемлющая стратегия работы с диджитальными валютами по-прежнему не создана. Европол (полицейская служба Европейского союза с основной задачей наднациональной борьбы с международной организованной преступностью) в свете возможностей по отмыванию денег отмечает повышенную непрозрачность монеро, позволяющую скрывать пользователей и их активность [13]. Поэтому данная криптовалюта нуждается в особенно пристальном внимании.

Примечательно в этой связи то, что, несмотря на озабоченность склонностью криптовалют к непубличности, в силу чего они привлекательны для использования в теневых операциях, лишь несколько национальных регуляторов отдельно выделяют анонимные криптовалюты. Великобритания, признавая риски таких квази-денег и криптоактивов в целом, создала специальную рабочую группу по вопросу их регулирования в стране [15] и озаботилась криптозащитой, в т.ч. частных инвесторов. Японская биржа после жалоб участников рынка на монеро в связи с возможной отмывкой денег полностью прекратила торговлю монеро.

Главная причина теневилизации этих частных денег — технологическая. Для каждой транзакции генерируются «скрытые адреса», что делает невозможным обнаружение фактического пункта назначения транзакции, и только владелец адреса располагает доступом к этим данным, а для майнинга монеро подходит потребительское оборудование, т.е. не нужна специальная профессиональная компьютерная техника. Более того, с января 2017 г. конфиденциальность транзакций монеро была повышена путем оптимизации используемого алгоритма [14], хотя и ранее даже интернет-магазины уже принимали монеро.

Нарастанию востребованности в таких альткоинах также способствуют общие преимущества необремененных публичной отчетностью одноранговых транзакций, в т.ч. трансграничных трансфертов (число которых также нарастает), периоды волатильности на мировом фондовом рынке, страновые изменения денежно-кредитного регулирования, прозрачность и стабильность технологии распределенного реестра и преимущества в виде ускорения осуществления транзакций и понижения расходов на владение.

К частому использованию монеро привлекают и такие ее качества как безопасность и гарантированность. В принципе, относительная конфиденциальность всех альтернативных валют привлекает к ним инвесторов, и, по идее, альткоинов должно быть много, ведь монеро не могут быть монопольными, иначе будут привлекать избыточное внимание. И, чтобы затеряться в многочисленных транзакциях, востребованной будет наиболее часто используемая анонимная криптовалюта, каковой в настоящее время является монеро. В отличие от биткоинов не требующая раскрывать IP-адрес, когда отправитель может видеть в окне кошелек получателя и располагаемые им биткоины. Более того, транзакции фиксируются в реестре блокчейна, являющегося по сути публичной книгой. А это делает возможным определение структуры расходов. Тогда как при отправке монеро просмотреть авуары получателя не получится, поскольку эти криптовалюты направляются с помощью случайно сгенерированного адреса, индивидуального для каждой транзакции, и в книгах монеро сохраняется лишь этот одноразовый адрес, не связывая получателя и отправителя.

Дополнительную безопасность транзакциям с монеро обеспечивает специальный «кольцевой протокол подписи», смешивающий двусторонние транзакции по данной операции с операциями других пользователей. Затем первоначальная транзакция случайным образом перемещается по перечню операций в блокчейне, делая практически невозможной ее расшифровку и указание источника.

Кольцевая подпись также содержит сведения о количестве отправленных монеро, но разбивает каждую транзакцию на множество мелких, каждая из которых в дальнейшем рассматривается индивидуально. Затем они снова смешиваются, уже с другими транзакциями, и это как раз и приводит к невозможности идентификации первоначальной операции. В этом же заключается отличие от технологии анонимности отправки, используемой криптовалютой Dash.

Также технологии монеро предоставляют своим пользователям возможность открытия доступа к своему счету (без акцепта распоряжения им) с помощью ключа просмотра. Это полезно, например, при проверке аккаунта авторизованными органами.

Что касается курса монеро, то, как и по другим качественным характеристикам, он образуется аналогичными иным криптовалютам способами курсообразования. Примечательно, что курс монеро следует за курсом биткоина, в особенности, когда тенденция ярко направлена. Также на курс монеро значительное влияние оказывают средства массовой информации (впрочем, в этом тоже нет отличий от других криптовалют), следовательно, он отличается повышенной волатильностью. Доступность и удобство при использовании монеро (особенно в Даркнете) также можно причислить к курсообразующим факторам. Так, при принятии монеро в качестве средства оплаты в Alphabay (крупнейшая закрытая торговая площадка в Интернете) отмечалось значительное повышение ее курса. При проявлении интереса к этой криптовалюте со стороны другого

торгового центра также можно будет ожидать рост ее курса ввиду повышения востребованности альткоина, подходящего для торговых операций.

То же происходит при признании монеро уже ставшими конвенциональными криптобиржами. Так, когда Bithump (южнокорейская криптобиржа) объявила о включении монеро в свой перечень [7], курс криптовалюты подскочил на 100 долл., ведь пользователи стали более интенсивно торговать ею. Кроме того, это дало монеро возможность проникнуть на южнокорейские рынки, а расширение географии использования любой валюты воспринимается как однозначно позитивный фактор.

Подводя итог и отмечая несомненную востребованность альткоинов, необходимо подчеркнуть, что разрекламированность анонимности монеро произошла благодаря Даркнету, ведь многие используют эту криптовалюту в легальных целях, например, для избавления от спама, либо для избежания тоталитарного регулирования.

В отличие от прочих криптовалют, в силу своей анонимности монеро менее подвержена воздействию таких факторов как изменение регулятивного режима либо внесение поправок к фискальным механизмам. Это дает возможность налоговой оптимизации некоторым держателям либо служит способом предотвращения возможных конфискации, если данная криптовалюта будет официально признана незаконной. И это же можно рассматривать в качестве дополнительной привлекающей характеристики монеро в свете проводимого и запланированного ужесточения финансового регулирования в ЕС и США.

Библиографический список:

- Капица Л.М. Теневая глобализация // Вестник МГИМО-Университета. — 2014. — № 3. — С. 69–81.
- Хейфец Б.А. Роль офшоров в глобальной экономике // Мировая экономика и международные отношения. — 2008. — № 11. — С. 69–76.
- Хмыз О.В. Место институциональных инвесторов в меняющейся мировой финансовой архитектуре // Финансы. — 2010. — № 6. — С. 67–71.
- Хмыз О.В. Наднациональная борьба с теневой экономикой // Экономика. Налоги. Право. — 2018. — Т. 11. — № 5. — С. 16–27.
- Хмыз О.В. Хеджевые фонды в глобальной экономике. — М.: МГИМО, 2017. — 266 с.
- Шмелев В.В. Криптовалюты — деньги XXI века? // Банковское дело. — 2017. — № 3. — С. 52–56.
- Bovaird Ch. Monero Price Hits All-Time High after Bithumb Listing. — URL: <https://www.forbes.com/sites/cbovaird/2017/08/26/monero-price-hits-all-time-high-after-bithumb-listing/#7a1a848d3f32>.
- Courtois N.T. Stealth Address, Ring Signatures, Monero. — URL: http://www.nicolascourtois.com/bitcoin/paycoin_privacy_monero_6.pdf.
- Cryptocurrency Market. Global Forecast to 2024. — URL: <https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/cryptocurrency-market-158061641.html>.

10. Disparte D. Crypto Crime is Taking a Violent Turn. — URL: <https://www.forbes.com/sites/dantedisparte/2019/01/28/crypto-crime-is-taking-a-violent-turn/#48a22e6d15a5>.
11. Ierra A., Kelly J. OTC Crypto Market Flourishes. // Reuters. 2018. April, 2. — URL: <https://www.reuters.com/article/us-crypto-currencies-otc/otc-crypto-market-flourishes-powered-by-skype-idUSKCN1H91P4>.
12. Krawiec-Thayer M.P. Opportunistic Investigation of Monero Miners during April 2018 network update. — URL: [https://hackernoon.com/opportunistic-investigation-of-monero-miners-during-](https://hackernoon.com/opportunistic-investigation-of-monero-miners-during-march-2018-network-update-cfd6ad8a027f)
13. Mizrahi A. Europol: Hardcore Criminals are Shifting from Bitcoin to Monero, Zcash and Dash. — URL: <https://news.bitcoin.com/europol-hardcore-criminals-shifting-bitcoin-monero-zcash-dash/>.
14. Noether S., Mackenzie A. Ring Confidential Transactions. — URL: <https://www.ledgerjournal.org/ojs/index.php/ledger/article/view/34>.
15. Williams-Grut O. Britain is Getting a Cryptocurrency Task Force. — URL: <https://www.businessinsider.com/uk-chancellor-treasury-cryptocurrency-task-force-2018-3>.



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»



РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

www.re-j.ru

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

Журнал включен в перечень ВАК.

Подписка

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

реклама

Перспективы развития бюджетного финансирования инвестиционной деятельности в Российской Федерации

М.Х.Х. Аль Шаили,

аспирант, Мордовский Государственный Университет им. Н.П. Огарева, Саранск

Аннотация: в статье затронута одна из наиболее актуальных тем современного развития экономики – проблема бюджетного финансирования инвестиционной деятельности. Объем средств, выделяемых из государственного бюджета на перспективное развитие отраслей экономики, во многом определяет уровень социально-экономического развития государства и регионов. Инвестиционная деятельность выступает флагом передового развития общества, сочетая в себе способность увеличивать валовой внутренний продукт и создавать условия для повышения уровня жизни населения. Финансирование инвестиционной деятельности выступает необходимым условием ее развития, при этом бюджетному финансированию уделяется наибольшее внимание, как одному из главных источников развития. Как показало исследование, объемы бюджетного финансирования недостаточны, уровень бюджетного финансирования в РФ крайне низок, что заставляет задуматься о проблеме повышения объема финансирования и поиска перспектив роста источников средств для развития инвестиционной деятельности. В статье предлагаются возможности изменения инвестиционного климата, а также проведения эффективной инвестиционной политики, рассматриваются направления развития государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная политика, бюджет, государственные инвестиции, инвестиционный климат, государственно-частное партнерство.

Prospects of development of budgetary financing of investment activities in the Russian Federation

M.H.Kh. Al Shaeli,

Graduate Student, N.P. Ogarev's Mordovia State University, Saransk

Abstract: the article touches upon one of the most topical issues of modern economic development – the problem of budget financing of investment activities. The amount of funds allocated from the state budget for the long-term development of economic sectors largely determines the level of socio-economic development of the state and regions. Investment activity is the flagship of the advanced development of society, combining the ability to increase gross domestic product and create conditions for improving the living standards of the population. Financing of investment activity is a necessary condition for its development, while budget financing is given the greatest attention as one of the main sources of development. According to the study, the volume of budget financing is insufficient, the level of budget financing in the Russian Federation is extremely low, which makes us think about the problem of increasing the volume of financing and finding prospects for the growth of sources of funds for the development of investment activities. The article proposes the possibility of changing the investment climate, as well as the implementation of an effective investment policy, the directions of development of public-private partnership.

Keywords: investment, investment policy, budget, public investment, investment climate, public-private partnership.

Сегодня инвестиционной политике в нашей стране уделяется достаточно внимания, поскольку от размера бюджетного финансирования инвестиций зависит успешность общественного воспроизводства, а также устойчивое функционирование государственного сектора экономики. Эффективная инвестиционная политика оказывает воздействие на объем государственного производства, степень занятости, народное благосостояние, социальную стабильность общества и финансовую защищенность

страны. Развитие таких отраслей как сельское хозяйство, промышленность, наука и образование, здравоохранение и др. остро нуждается в потоке государственных инвестиций с целью реализации инвестиционных проектов, направленных на внедрение инноваций, проведение разработок, реконструкции, модернизации и т.д. В современных условиях проблема повышения инвестиционной активности на микро- и макроуровнях сводится в большей степени к поиску инвестиционных ресурсов [6]. Именно

поэтому исследование дальнейшего развития механизма бюджетного финансирования инвестиционной деятельности крайне актуально и значимо в современных условиях развития экономики.

Инвестиции являются важнейшим драйвером развития национальной экономики. Инвестиционная активность в значительной степени определяет экономический рост, а также уровень занятости в стране. В связи с этим в условиях проведения в России неоиндустриальной модернизации, обеспечивающей движение по инновационному пути социально-экономического развития, особую значимость приобретают вопросы государственного стимулирования инвестиционной активности посредством бюджетного финансирования инвестиций в основной капитал [3]. Основной капитал, согласно определению А.М. Бабич, представляет собой часть капитала, которая

полностью и многократно принимает участие в производстве товара, переносит свою стоимость на новый продукт по частям, в течение ряда периодов [1].

Именно государственные инвестиции вызывают мультипликационный эффект увеличения общественного продукта, который в свою очередь провоцирует, как известно, индуцированные инвестиции, связанные с эффектом акселерации. Поэтому государственные инвестиции в основной капитал следует рассматривать в качестве основного инструмента стимулирования инвестиционной активности в стране.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики РФ, за последнее десятилетие инвестиции в основной капитал в абсолютном значении увеличились в 2,7 раз, в том числе бюджетные инвестиции – в 3,3 раза (табл. 1).

Таблица 1

Динамика ВВП и инвестиций в основной капитал в России за 2011–2018 гг.

Год	ВВП, млрд руб.	Прирост ВВП, %	Инвестиции в основной капитал, млрд руб.		Прирост инвестиций, %	Доля инвестиций в ВВП, %	Доля бюджетных инвестиций в ВВП, %
			всего	в том числе бюджетные средства			
2011	60282,5	-	9404,1	2049,6	-	15,6	3,4
2012	68163,9	13,07	9747,4	1908,6	3,65	14,3	2,8
2013	73133,9	7,29	10311,9	1974,6	5,79	14,1	2,7
2014	79199,7	8,29	11325,6	2059,2	9,83	14,3	2,6
2015	83094,3	4,92	11799,4	2243,5	4,18	14,2	2,7
2016	86014,2	3,51	11439,9	1978,3	-3,05	13,3	2,3
2017	92101,3	7,08	12065,3	2118,3	5,47	13,1	2,3
2018	103875,8	12,78	13296,1	2285,3	10,20	12,8	2,2

Источник: составлено автором на основе данных с сайта <https://www.gks.ru>

Однако, несмотря на указанную тенденцию, доля бюджетных инвестиций по отношению к ВВП является незначительной и составляет лишь 2,2% в 2018 г. Данный показатель имеет тенденцию к снижению, начиная с 2011 г., где он составлял 3,4%. Современный уровень данного показателя в России почти в 2 раза ниже, чем в Польше, Швеции, Финляндии.

Рассматривая источники финансирования инвестиций в России, стоит отметить, что основным источником являются средства государственного бюджета, выделяемые специально для этих целей. При этом за последние несколько лет, в связи с трудностями формирования доходной части бюджета, а также негативными сдвигами на международной арене на фоне неблагоприятной внешней конъюнктуры произошло снижение инвестиций за счет бюджетных средств, которое составило 5,6% по отношению к прошлому году.

Бюджетное финансирование инвестиционной деятельности на сегодняшний день осуществляется в рамках реализации федеральных целевых программ (ФЦП),

которые являются одним из важнейших средств реализации структурной политики государства, активного воздействия на его социально-экономическое развитие и сосредоточены на реализации крупномасштабных проектов. В 2017 году объем финансирования 45 федеральных целевых программ составил 966,8 млрд рублей.

Кроме того, государство в качестве прямого инструмента, регулирующего воздействия на инвестирование, использует механизм предоставления финансовой помощи. Финансовая помощь предоставляется в форме субсидий, инвестиций в основные средства, вложений в уставный капитал. При этом наибольшее распространение в настоящее время в российской практике получили компенсационные субсидии на возмещение процентных и лизинговых платежей, выплачиваемые из государственного федерального бюджета.

Применительно к оценке объема бюджетных инвестиций в регионах, ключевым показателем можно считать объем инвестиций в основной капитал организаций. Так, в последние годы на фоне общего замедления

социально-экономического развития в РФ, нарастания внешнеэкономической и внешнеполитической неопределенности объемы бюджетных капиталовложений в экономику снижаются уже два года подряд (табл. 2).

Таблица 2

Динамика бюджетных инвестиций в основной капитал предприятий, % к предыдущему году

Территория	2000–2008гг.	2009–2011гг.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. к 2012 г.
Российская Федерация	229,7	92,6	106,3	110,8	106,8	100,8	97,3	91,6	91,5	86,08
Северо-Кавказский ФО	141,7	110,3	111,8	103,3	112,2	107,8	109,1	93,3	93,2	83,36
Уральский ФО	187,3	100,0	109,1	114,2	106,4	101,4	101,3	95,7	94,6	86,71
Приволжский ФО	221,9	90,1	108,1	110,1	109,5	106,9	98,9	92,5	90,3	83,53
Центральный ФО	214,6	87,8	104,4	107,2	112,9	105,2	98,9	96,7	95,4	91,38
Сибирский ФО	303,9	95,7	113,5	116,2	111,8	94,1	96,3	83,3	81,3	71,63
Южный ФО	168,3	116,8	119,2	110,3	107,4	114,6	83,2	82,1	82,4	69,13
Северо-Западный ФО	318,8	89,6	115,5	110,0	104,0	90,6	92,4	90,9	91,6	79,31
Дальневосточный ФО	333,5	119,6	106,1	126,5	88,1	83,2	94,8	96,6	96,2	90,67

В целом отметим, что, несмотря на рост объема бюджетных инвестиций в российской экономике, их современный уровень в общем объеме финансирования снижается год от года и является недостаточным. Недостаток государственных инвестиций в экономику является главной причиной низкой инвестиционной активности в стране. Подтверждением этому является низкий уровень такого важнейшего индикатора экономической и инвестиционной безопасности страны, как норма валового накопления основного капитала, который составляет лишь 13,3% ВВП. Вышеизложенное свидетельствует о необходимости увеличения и активизации инвестиционной деятельности государства, поскольку она в конечном итоге провоцирует спрос на инвестиционные товары, рабочую силу не только в государственном секторе, но и во всех других отраслях народного хозяйства.

В целях повышения объема бюджетного инвестирования в экономику стоит рассмотреть некоторые предложения, касающиеся улучшения инвестиционного климата, а также выделение приоритетных направлений инвестирования («точек роста»).

В целях улучшения инвестиционного климата необходимо разработать предложения, направленные на создание общих условий развития цивилизованного рынка, а также направления для привлечения частных национальных и иностранных инвестиций. Рекомендации общего характера включают [1]:

- упрощение налогового законодательства и снижение налогового бремени;
- повышение процентных ставок по вкладам с целью высвобождения средств предприятий и населения на инвестиционные нужды;
- компенсирование убытков замедленного оборота капитала инвесторам, через предоставление

налоговых льгот субъектам, принимающим участие в долгосрочных инвестиционных программах;

- формирование единого таможенного пространства со странами бывшего СССР, а именно с Азербайджаном, Арменией, Таджикистаном, Узбекистаном, Литвой и др.

К числу мер, нацеленных непосредственно на приток инвестиций, можно отнести создание благоприятных условий инвестирования иностранного капитала в виде комплекса, включающего в себя коммерческие банки, государственные институты, системы страхования иностранного капитала от политических и коммерческих рисков, информационно-посреднические центры, осуществляющие поиск проектов и инвесторов, а также оказывающие помощь в оформлении сделок [2].

При переходе от сырьевой экономики к инновационной и высокотехнологичной необходимы значительные инвестиции в запуск новых проектов и освоение современных технологий. Для этого в основном привлекаются частные инвестиции, поскольку именно частные инвесторы проявляют большую заинтересованность в эффективности инвестиций, снижении издержек и высокой конкурентоспособности производимой продукции.

В связи с необходимостью достижения стратегических целей государства по инвестированию в так называемые «точки роста», приоритетными направлениями государственного инвестирования становятся:

- модернизация и развитие трубопроводной промышленности, информационно-коммуникационной отрасли, транспортной отрасли;
- модернизация коммунальной сферы, с применением в ней энергосберегающих технологий;

- инвестирование в реконструкцию объектов культуры, имеющих мировое и общероссийское значение, с целью обеспечения конкурентоспособности «человеческого капитала», а также в объекты науки, образования и здравоохранения;
- инвестирование в инфраструктуру судебной системы для обеспечения ее самостоятельности и независимости;
- формирование системы поддержки инновационной деятельности в России, переход на инновационную модель экономического роста;
- создание условий безопасной жизнедеятельности, а также осуществление природоохранных мероприятий.

С целью увеличения бюджетного финансирования и развития инвестиционной деятельности в стране предлагается развивать формы государственно-частного партнерства.

Большинство инфраструктурных объектов находятся в ведении региональных и муниципальных властей, для которых проблема нехватки бюджетных средств особенно актуальна. В разных регионах бюджетное финансирование инвестиционной деятельности протекает по-разному, где-то в большем объеме, а где-то в меньшем. Поэтому в некоторых регионах наблюдается нехватка бюджетных средств для реализации тех или иных инвестиционных проектов. В целях привлечения инвестиций предлагается развития форм государственно-частного партнерства (ГЧП), которое нацелено не только на привлечение средств частных инвесторов, но и увеличения объемов бюджетного финансирования за счет создания привлекательных условий для вложения инвестиций.

В практике зарубежных стран государственно-частное партнерство зарекомендовало себя как эффективный инструмент, позволяющий привлекать финансовые ресурсы частного сектора в отрасли и сферы деятельности, находящихся в зоне ответственности государства. В России уже есть опыт развития и внедрение практики государственно-частного партнерства. Реализация первых проектов ГЧП в современной России началась сравнительно недавно, в основном в сфере инфраструктуры (транспорт, энергетика, ЖКХ и др.). Вместе с тем, анализ процесса их реализации выявляет недостаточный уровень методического и правового обеспечения ГЧП в России, что препятствует успешной реализации крупных инвестиционных проектов. Несмотря на достаточно высокий уровень развития и использования механизма ГЧП при реализации инвестиционных проектов проблемы еще остаются. Перечень проблемных аспектов, ограничивающий развитие ГЧП в Российской Федерации выглядит следующим образом [4]:

- несовершенная нормативно-правовая база ограничивающая сферу деятельности и ответственности государства и бизнеса;
- планирование развития инфраструктуры с учетом механизмов ГЧП;
- организация системы государственного и муниципального управления сферой ГЧП в РФ;
- ограниченный инструментарий финансирования

- инвестиционных проектов, особенно в сфере ГЧП;
- отсутствие реальных механизмов воздействия и минимизация рисков инвестиционных проектов ГЧП.

Основными направлениями совершенствования и дальнейшего развития инвестиционной деятельности могут выступать:

1. Определить целевые ориентиры по применению механизмов ГЧП в социально-экономическом развитии регионов.
2. Органам власти муниципалитетов рассмотреть вопрос о создании регионального центра ГЧП (РЦГЧП).
3. Создать определенную систему коммуникаций и оперативного обмена информацией между регионами о реализации проектов ГЧП.
4. Создать открытую базу проектов государственно-частного партнерства.
5. Совершенствовать механизм проектного финансирования ГЧП путем вовлечения специализированных институциональных инвесторов, внедрения новых долговых инструментов – инфраструктурных (проектных) облигаций, а также более активного участия со стороны государства в виде субсидирования процентной ставки и предоставления гарантий.

Отметим, что предложения по реформированию инвестиционной деятельности с государственным участием, увеличению объема привлекаемых государственных инвестиций и развитию государственно-частного партнерства помогут создать в РФ более привлекательные условия для развития и внедрение инвестиционных проектов в регионах, усовершенствовать существующий механизм бюджетного финансирования инвестиций и привлекать больший объем финансов для тех или иных направлений развития инвестиционной деятельности.

Библиографический список:

1. Государственные и муниципальные финансы: учебник / А.М. Бабич, Л.Н. Павлова. — 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юнити-Дана, 2016.—226 с.
2. Мкртумян В.Б., Маратова С.Г. Проблемы развития инвестирования в России на современном этапе // Интеграционные процессы в науке в современных условиях. — 2015. — № 7. — С. 135–137.
3. Организация и финансирование инвестиций: учебное пособие / Ш.А. Агаян, С.Г. Мурадова. — Кисловодск: Учебный центр Магистр, 2018. — 127 с.
4. Смирнов А.А. Инструменты инвестиционной политики в РФ // Экономика и социум. — 2018. — № 2 (21). — С. 863–866.
5. Федеральная адресная инвестиционная программа России [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://faip.economy.gov.ru/cgi/uis/faip.cgi/G1>.
6. Чугунов В.И. Развитие системы финансового обеспечения инвестиционной деятельности в условиях новых вызовов // Финансовая экономика. — 2018. — № 6 (ч. 13). — С. 1625–1628.