



СОВЕТ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

ВЗГЛЯД МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ НА ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

**Сборник научных статей
по результатам III Международного конгресса
молодых ученых
по проблемам устойчивого развития**

В 10-ти томах

Том 6

*Под редакцией
кандидата экономических наук М.А. Пономаревой
доктора экономических наук И.Н. Молчанова
доктора экономических наук Е.Н. Харитоновой
кандидата экономических наук Л.В. Шубцовой
доктора экономических наук О.В. Посевой
кандидата экономических наук В.В. Понкратова
кандидата экономических наук В.Б. Фроловой*

**RU
science**
RU-SCIENCE.COM

Москва
2017



THE COUNCIL OF YOUNG SCIENTISTS

VIEW OF YOUNG SCIENTISTS ON THE PROBLEMS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

**Collection of scientific articles according
to the results of the III International congress
of young scientists on sustainable development**

In 10 vols

Part 6

Under the editorship of

*M.A. Ponomareva, I.N. Molchanov, E.N. Kharitonova
L.V. Shubtsova, O.V. Loseva, V.V. Ponkratov, V.B. Frolova*

Moscow
2017

УДК 30:33:65

ББК 65

В40

Рекомендовано к изданию собранием Совета молодых ученых
Финансового университета (протокол № 5 от 30 июня 2017 г.)

Рецензенты:

- Е.Н. Харитонов**, профессор департамента менеджмента
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации», д-р экон. наук, проф.,
А.А. Гибадуллин, доцент кафедры «Экономика и управление
в ТЭК» ФГБОУ ВО «Государственный университет управ-
ления», канд. экон. наук

Ответственные редакторы

- М.А. Пономарева**, канд. экон. наук,
И.Н. Молчанов, д-р экон. наук,
Е.Н. Харитонов, д-р экон. наук,
Л.В. Шубцова, канд. экон. наук,
О.В. Лосева, д-р экон. наук,
В.В. Понкратов, канд. экон. наук,
В.Б. Фролова, канд. экон. наук, ФГОБУ ВО «Финансовый уни-
верситет при Правительстве Российской Федерации»

В40

Взгляд молодых ученых на проблемы устойчивого развития :
сборник научных статей по результатам III Международного конгресса
молодых ученых по проблемам устойчивого развития / кол. авторов ;
под ред. М.А. Пономаревой, И.Н. Молчанова, Е.Н. Харитоновой,
Л.В. Шубцовой, О.В. Лосевой, В.В. Понкратова, В.Б. Фроловой.
В 10 т. Т. 6. — Москва : РУСАЙНС, 2017. — 362 с.

ISBN 978-5-4365-2416-0

Сборник научных статей представляет собой обобщение результа-
тов научных исследований молодых ученых – студентов магистратуры
и бакалавриата, аспирантов, научно-педагогических работников, специали-
стов, работающих в реальном секторе экономики, по результатам III Между-
народного конгресса молодых ученых по проблемам устойчивого развития.

*Материалы сборника рассчитаны на практических работников
коммерческих и государственных организаций, а также научно-
педагогических работников и студентов.*

УДК 30:33:65

ББК 65

ISBN 978-5-4365-2416-0

© Коллектив авторов, 2017

© ООО «РУСАЙНС», 2017

Recommended for publication by the meeting of the Council of young scientists of the Financial University (Protocol No. 5 from June 30, 2017)

Reviewers:

- E.N. Kharitonova**, doctor of economics, Financial University under the Government of the Russian Federation,
A.A. Gibadullin, candidate of economics, State University of Management

Executive editors:

- M.A. Ponomareva**, candidate of economics,
I.N. Molchanov, doctor of economics,
E.N. Kharitonova, doctor of economics,
L.V. Shubtsova, candidate of economics,
O.V. Loseva, doctor of economics,
V.V. Ponkratov, candidate of economics,
V.B. Frolova, candidate of economics, Financial University under the Government of the Russian Federation

View of young scientists on the problems of sustainable development : collection of scientific articles according to the results of the III International congress of young scientists on sustainable development / the team of authors ; under the editorship M.A. Ponomareva, I.N. Molchanov E.N. Kharitonova, L.V. Shubtsova, O.V. Loseva, V.V. Ponkratov, V.B. Frolova. In 10 vols. Part 6. – Москва : РУСАЙНС, 2017. – 362 p.

ISBN 978-5-4365-2416-0

Collection of scientific articles represents the generalization of the results of research master students and PhD students, researchers and teachers, professionals working in the real sector of the economy, according to the III International congress of young scientists.

The collection is designed for practitioners of commercial and government organizations, as well as academic staff and students.

ISBN 978-5-4365-2416-0

© The team of authors, 2017
© ООО «РУСАЙНС», 2017

Содержание

Харитонова Е.Н.

ВЗГЛЯД МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ НА ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В 2017 ГОДУ (ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО) 9

ОТКРЫТАЯ ДИСКУССИЯ «ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ» 16

Пономарева М.А.

Опыт пенсионной политики Швейцарии и возможность его применения в российских социально-экономических условиях 17

Татаренко А.М.

Зарубежный опыт развития интеграции производства и образования 21

ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ «КОНТУРЫ УСТОЙЧИВОГО ФИНАНСОВОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ДОСТИЖЕНИЯ» 26

Успенская А.А., Вестеровская В.С.

Портфельные инвестиции и стабильный рост 27

Клеванец В.С., Тимонина А.Е.

Устойчивость домохозяйств как фактор экономического развития 33

Кожикин Д.С.

Риски и перспективы сотрудничества России и Испании в сфере торговли 44

Руцкий И.М, Исроилов Ф.

Состояние, проблемы и пути повышения бюджетной обеспеченности регионов Российской Федерации 50

Соколовский П.В.

Повышение конкурентоспособности экономики региона 58

Гудкова В.С.

Бюджет как источник экономического роста 66

Золотов Д.А.

Повышение эффективности работы с дебиторской задолженностью по доходам федерального бюджета 72

ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ «ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ» 79

Санакоев А.Ю.

Анализ методов оценки долговой устойчивости субъектов Российской Федерации 80

| | |
|--|-----|
| Фединцева Е.О. | |
| Межбюджетное перераспределение средств в федеративных государствах с различной степенью централизации власти..... | 91 |
| ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ «НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ГОСУДАРСТВЕННОМУ И МУНИЦИПАЛЬНОМУ УПРАВЛЕНИЮ» ..98 | |
| Резанова О.О. | |
| Роль государственного финансового контроля в условиях кризиса..... | 99 |
| Кононова О.О. | |
| Служебные аномалии на государственной службе | 105 |
| Колодина А.А. | |
| Некоторые аспекты взаимодействия гражданского общества и государства | 112 |
| Ходос Е.В. | |
| Повышение эффективности государственного управления через развитие МФЦ..... | 118 |
| Оришев А.А. | |
| Новые механизмы обеспечения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности компаний с государственным участием | 124 |
| Вакула И.Н. | |
| Особенности государственного управления социально-экономическим развитием Московской городской агломерации | 131 |
| Вергейчик М.А. | |
| Проблемы организации и совершенствования государственной службы..... | 138 |
| Жаргалсайхан Н. | |
| Исторический опыт применения управленческих технологий Золотой Орды | 145 |
| СЕКЦИЯ «КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ И СТОИМОСТНАЯ ОЦЕНКА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ И НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ» | |
| Полякова М.В. | |
| Особенности гудвилла в рамках концепции управления стоимостью российских компаний | 153 |
| Белецкая Б.И., Букина С.Е., Паламарчук А.Р. | |
| Анализ факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность операторов мобильной связи..... | 160 |
| Олейникова М.А., Мыскин А.А., Стукалова А.А., Валенцукевич К.И., Демидова Е.В. | |
| Анализ динамики капитализации российских компаний и влияния на нее различных факторов..... | 172 |

| | |
|--|-----|
| Деменкова К.А. Влияние дивидендной политики на величину стоимости компании на примере ПАО «Сбербанк» | 183 |
| Шульгин Д.В. Современные финансовые технологии и стоимостноориентированное управление компанией (vbm)..... | 190 |
| СЕКЦИЯ «РОССИЯ И НЕФТЬ: ФИНАНСОВЫЕ, ПОЛИТИЧЕСКИЕ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ» | 197 |
| Понкратов В.В. Налогообложение добычи нефти в России в условиях экономических санкций и низких цен на энергоресурсы | 198 |
| Мастеров А.И. Проблема эффективного управления суверенными фондами и обеспечения их сохранности в условиях кризиса | 206 |
| Юшков И.В. Новая архитектура мирового рынка нефти | 212 |
| Пекарская А.Ю. Опыт развития малых инновационных нефтесервисных компаний в Республике Беларусь | 218 |
| Иванов Д.С. Проблемы и перспективы использования средств фонда национального благосостояния для поддержки национальной экономики | 224 |
| Савельев Т.Ш. Современное состояние и перспективы Российско-Китайского сотрудничества в нефтяной сфере | 231 |
| Градус А.Е. Особенности оценки стоимости бизнеса методом экономически добавленной стоимости (EVA) | 240 |
| СЕКЦИЯ «ТРАНСФОРМАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ СТРАТЕГИЙ, ФОРМИРУЮЩИХ УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ КОМПАНИЙ» | 249 |
| Львова Н.А. Преобразующее финансовое развитие как фактор трансформации управления финансами | 250 |
| Меньшиков Е.В. Сущность финансовой стратегии организации | 255 |
| Гузевский Я.Е. Принципы управления инвестициями в компаниях ИТ-отрасли..... | 262 |
| Шатый В.Ю. Стратегическое управление финансами фирмы | 268 |

| | |
|---|-----|
| Емченко Ю.Б. Роль финансового планирования в управлении предприятием..... | 275 |
| Борисова О.В. Финансовая стратегия организации: понятие и инструментарий управления | 281 |
| Бородина Д.К. Пути развития финансирования деятельности малого и среднего бизнеса | 287 |
| Ковалева Н.С. Деловая репутация в финансовой устойчивости компаний | 295 |
| Шульгина А.О. Пути улучшения финансового состояния металлургического предприятия | 306 |
| Торопов М.И. Применение комплексного балльного подхода к оценке риска несостоятельности организаций..... | 314 |
| Талагаева А.Ю. Финансовая устойчивость организации и пути её укрепления..... | 321 |
| Евлеев В.О. Особенности управления себестоимостью строительных материалов | 331 |
| Петросян Ф.А. Особенности организации финансов на современном рынке таксомоторных перевозок..... | 337 |
| Бахарева А.А. Интернет вещей – проект изменения глобальной парадигмы мышления | 344 |
| Лукина А.М. Эволюция финансовых стратегий банковского сектора России: от комиссионного бизнеса до маркетплейсов | 350 |
| Горбунова А.Е. «Р2Р-кредитование как перспективное направление развития рынка финансовых услуг» | 356 |

Харитонов Е.Н.,

*д.э.н., профессор
Председатель Совета молодых ученых Финансового университета,
профессор Департамента менеджмента Финансового университета,
г. Москва, Россия
e-mail: eharitonova@fa.ru*

ВЗГЛЯД МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ НА ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В 2017 ГОДУ (ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО)

Уважаемые коллеги!

Вы читаете сборник научных статей «**Взгляд молодых ученых на проблемы устойчивого развития**», издание которого уже стало традиционным для молодых ученых Финансового университета и их коллег из других вузов России и зарубежных стран.

Этот сборник был рекомендован к изданию собранием Совета молодых ученых Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (протокол № 5 от 30 июня 2017 г.) по итогам работы **III Международного Конгресса молодых ученых по проблемам устойчивого развития** (далее – Конгресс), который проходил с 17 по 27 мая 2017 года в 21 городе России и Казахстана.

О Конгрессе молодых ученых по проблемам устойчивого развития, Финансовый университет и вузы-партнеры, 2015 – 2017 годы

За три года своего проведения Конгресс показал себя динамично развивающейся открытой дискуссионной площадкой для представления результатов научных исследований молодых ученых – от научно-педагогических работников, специалистов, работающих в реальном секторе экономики, до аспирантов, студентов магистратуры и бакалавриата (табл.)¹.

¹ Более подробную информацию о работе Конгресса в 2015 – 2016 годах – см. «Взгляд молодых ученых на проблемы устойчивого развития (вступительное слово)» к сборнику научных статей по результатам II Международного конгресса молодых ученых по проблемам устойчивого развития. – М.: РУСАЙНС, 2017. – Т.1. – с. 9 – 10.

Основные показатели Конгресса

| Год проведения | Количество площадок и мероприятий | Количество участников, чел. | Публикации |
|----------------|-----------------------------------|-----------------------------|--|
| 2015 | 10 | 236 | 1 том: ISBN 978-5-7942-1338-6 |
| 2016 | 21 | 526 | 1 том: ISBN 978-5-4365-1838-1 2 том: ISBN 978-5-4365-1840-4 3 том: ISBN 978-5-4365-1842-8 4 том: ISBN 978-5-4365-1843-5 |
| 2017 | 85 | 2 350 | 10 томов |

В 2017 году Конгресс впервые проходил в «сетевой форме» в России и Казахстане на площадках следующих университетов:

- Российская Федерация (19 городов): Финансовый университет (г. Москва) и 18 филиалов Финансового университета, осуществляющих программы высшего образования (гг. Барнаул, Брянск, Владикавказ, Владимир, Калуга, Краснодар, Курск, Липецк, Новороссийск, Омск, Орел, Пенза, Санкт-Петербург, Смоленск, Тула, Уфа, Челябинск и Ярославль), Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС» (г. Москва);

- Республика Казахстан (2 города): Казахский национальный университет им. аль-Фараби (г. Алматы), Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова (г. Павлодар).

Общее количество участников сетевого Конгресса превысило 2,3 тыс. человек, из них около 800 человек – приняло участие в Конгрессе на площадках Москвы.

Докладчиками Конгресса стало более 1,5 тысяч молодых ученых:

- доктора и кандидаты наук (до 45 и 40 лет соответственно);
- аспиранты, магистранты и студенты;
- члены Советов молодых ученых и специалистов.

Модераторами отдельных секций / мероприятий Конгресса были молодые ученые, а экспертами Конгресса – ученые и / или практики (без ограничения по возрасту), которого пригласили молодые ученые Финансового университета и вузов – партнеров – соорганизаторов Конгресса.

Языки Конгресса: русский, английский, казахский.

Сборник научных статей по результатам III Международного Конгресса молодых ученых по проблемам устойчивого развития (далее – III МКМУ) был сформирован в десяти томах. Получилась следующая структура публикаций по итогам отдельных мероприятий в рамках Конгресса.

***Первый том** сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:*

Круглый стол «Советы молодых ученых: лучшие практики»;

Секция «Роль «зеленых» технологий в устойчивом развитии Казахстана» (площадка соорганизатора III МКМУ – Казахский национальный университет им. аль-Фараби);

Секция «Человеческие ресурсы: основа устойчивого развития России»;

Секция «Экономика устойчивого развития» (площадка соорганизатора III МКМУ – Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»).

***Второй том** сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:*

Брянский филиал Финансового университета – Круглый стол «Изменение целей и задач органов финансового контроля Российской Федерации в условиях необходимости обеспечения устойчивого роста экономики»;

Владикавказский филиал Финансового университета – Региональная конференция «Социально – экономические проблемы устойчивого развития Северо – Кавказского федерального округа»;

Курский филиал Финансового университета – Круглый стол «Проблемы и возможности обеспечения устойчивого роста экономики России»;

Омский филиал Финансового университета – Международная научно-практическая конференция студентов и аспирантов «Потенциал российской экономики и инновационные пути его решения»;

Смоленский филиал Финансового университета – Круглый стол «Предпринимательство как драйвер инновационного развития региона»;

Челябинский филиал Финансового университета – Семинар-практикум «Информационная безопасность как фактор устойчивого развития экономики и бизнеса».

Третий том сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:

Тульский филиал Финансового университета – Международная научно-практическая конференция «Социально-экономическое развитие региона: теория и практика» (1-ая часть).

Четвертый том сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:

Тульский филиал Финансового университета – Международная научно-практическая конференция «Социально-экономическое развитие региона: теория и практика» (2-ая часть);

Барнаульский филиал Финансового университета – IX Международная научная конференция студентов и магистрантов «Современный специалист-профессионал: теория и практика»;

Краснодарский филиал Финансового университета – Региональная научно-практическая конференция студентов и молодых ученых;

Круглый стол «Стратегические приоритеты устойчивого развития реального сектора экономики современной России: проблемы, возможности, перспективы»;

Секция «От импортозамещения к эффективной экономике: национальная стратегия и экономическая безопасность».

Пятый том сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:

Круглый стол «Структурные реформы в банковском секторе: поддержки, последствия, неопределенность»;

Круглый стол «Тренды маркетинга и логистики на рынке финансовых услуг в условиях новой нормальности»;

Круглый стол «Экономическая и финансовая безопасность России в условиях санкций и антисанкций»;

Секция «Финансовые рынки под влиянием стимулирующих мер центральных банков».

Шестой том сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:

Открытая дискуссия «Инструменты развития бизнеса в условиях формирования цифровой экономики»;

Панельная дискуссия «Контур устойчивого финансового развития России: проблемы и пути достижения»;

Панельная дискуссия «Лучшие практики управления общественными финансами»;

Панельная дискуссия «Новые подходы к государственному и муниципальному управлению»;

Секция «Корпоративные финансы и стоимостная оценка в цифровой экономике: стратегия развития и новые технологии»;

Секция «Россия и нефть: финансовые, политические и технологические аспекты»;

Секция «Трансформация финансовых стратегий, формирующих устойчивое развитие компаний».

***Седьмой том** сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:*

Секция «Информационно-аналитическое и контрольное обеспечение устойчивого развития экономических субъектов».

***Восьмой том** сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:*

Круглый стол «Моногорода и градообразующие организации: проблемы и перспективы развития»;

Круглый стол «Перспективы развития Евразийского Экономического Союза»;

Круглый стол «Россия и Европейский Союз: диалог на равных»;

Круглый стол «Социальная толерантность как фактор устойчивого развития общества»;

Секция «Условия деятельности банков: изменения в сфере правового регулирования банковского сектора»;

Форум «Международное сотрудничество в целях ускорения устойчивого развития».

***Девятый том** сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:*

Круглый стол «Современные проблемы управления бизнес-процессами и управления проектами в организации»;

Научно-практическая конференция «Эволюция физической культуры и массового спорта в России: перспективы, проблемы и пути их решения»;

Секция «Вопросы устойчивого развития туристской и гостиничной индустрии»;

Секция «Корпоративное управление и устойчивое развитие бизнеса»;

Секция «Технологические вызовы новой экономике и информационному обществу».

Десятый том сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:

Дискуссия «Страховой интерес»;

Круглый стол «Мезоэкономика устойчивого развития: новые векторы менеджмента и современные бизнес-модели предпринимательства»;

Секция «Актуальные правовые проблемы соотношения частных и публичных интересов в финансовой сфере».

В статьях сборника рассматриваются дискуссионные взгляды молодых ученых на проблемы устойчивого развития.

Материалы сборника рассчитаны на практических работников коммерческих и государственных организаций, а также научно-педагогических работников и студентов.

ПРИГЛАШЕНИЕ НА IV МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНГРЕСС МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ ПО ПРОБЛЕМАМ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ (IV МКМУ)

Молодые ученые Финансового университета и вузов-партнеров планируют продолжить свою научную дискуссию на площадках IV Международного Конгресса молодых ученых по проблемам устойчивого развития (далее – IV МКМУ).

В Финансовом университете **17 – 27 мая 2018 года** планируется проведение **IV МКМУ** также в «сетевой форме», которая зарекомендовала себя как успешная коллаборация молодых ученых разных стран.

Кто может стать модератором отдельной секции / мероприятия IV МКМУ? – молодой ученый из Финансового университета или вуза-партнера (с учетом ограничения по возрасту).

Кто может стать экспертом отдельной секции / мероприятия IV МКМУ? – ученый и / или практик из любой организации (без ограничения по возрасту), которого пригласили молодые ученые – модераторы секции / мероприятия Конгресса.

Кто может стать докладчиком IV МКМУ? – Только молодой ученый! В частности:

- доктора и кандидаты наук (до 45 и 40 лет соответственно);
- аспиранты, магистранты и студенты;
- члены Советов молодых ученых и специалистов.

Языки IV МКМУ: русский, английский, испанский, итальянский, казахский, китайский, немецкий, французский и др. (по рекомендации модераторов отдельного мероприятия Конгресса).

Кроме научных дискуссионных площадок в рамках IV МКМУ планируется проведение ряда культурно-массовых и спортивных мероприятий.

Ссылки для регистрации на IV МКМУ:

<http://www.fa.ru/science/smu/News/4congress.aspx>

<https://lomonosov-msu.ru/rus/event/4528/>

Приглашаются все заинтересованные лица к участию в работе IV Международного Конгресса молодых ученых по проблемам устойчивого развития!

ОТКРЫТАЯ ДИСКУССИЯ «ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ»

Ответственный редактор

М.А. Пономарева, к.э.н. доцент кафедры «Экономика организации» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Пономарева М.А.,
к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия

Опыт пенсионной политики Швейцарии и возможность его применения в российских социально-экономических условиях

Аннотация: Швейцария, как и Россия, относится к списку стран с континентальной системой права и признает закон основным источником права, поэтому может иметь больше возможностей применения в нашей стране. Пенсионная политика Швейцарии упорядочена, стабильна, гармонична, справедлива, дифференцирована в зависимости от ряда социально – значимых обстоятельств.

Ключевые слова: пенсионная политика, реформа, пенсионное законодательство, страхование, пенсия.

Ponomareva M. A.,
candidate of Economics, associate Professor
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia

Experience of Swiss pension policy and the possibility of its application in the Russian socio-economic conditions

Abstract: Switzerland, and Russia, refer to the list of countries with continental system of law and recognizes the law the main source of law, therefore, may have more potential applications in our country. Pension policy Switzerland an orderly, stable, harmonious, equitable, differentiated depending on the number of socially – significant circumstances.

Keywords: pension policy reform, pension legislation, insurance, pension.

Многие страны мира проводят пенсионные реформы под влиянием различных экономических причин, которые вызваны в основном

изменениями в соотношении пожилого населения и трудоспособного. Такие европейские государства как Великобритания (0,56%), Швейцария (0,22%), Кипр (1,66%) демонстрируют наивысшие темпы пророста, а многие и убыль населения среди которых, например, Германия (-0,06%), Чехия (-0,11%), Япония (-0,24%), Россия (-0,47%), Украина (-0,62%), Болгария (-0,77%).

Страны, в которых реформы проходили менее часто и менее болезненно для населения входит Швейцария. Изучение пенсионного законодательства и пенсионной политики Швейцарии имеет особый интерес т.к. данная страна по рейтингу благосостояния пожилых людей проведенного впервые в мировой практике неправительственной организацией HelpAge находится на первом месте. Главными критериями в данном рейтинге явились размер пенсии, уровень здравоохранения в стране, возможности занятости для пожилых граждан, образование, уровень ВВП на душу населения, транспортные условия, криминогенная обстановка, благоприятность внешней среды. Анализ затронул социальное и экономическое благополучие 901 млн. пожилых людей из 96 стран мира. Данные для исследования предоставили Всемирная организация здравоохранения, Всемирный банк и Международная организация труда.

Швейцария, как и Россия, относится к списку стран с континентальной системой права и признает закон основным источником права, поэтому может иметь больше возможностей применения в нашей стране. Пенсионная политика Швейцарии упорядочена, стабильна, гармонична, справедлива, дифференцирована в зависимости от ряда социально – значимых обстоятельств.

Пенсионное обеспечение в Швейцарии носит исключительно страховой характер, при котором составные части пенсионного страхования состоят из обязательного (государственное), корпоративного (дополнительное) и добровольного страхования.

Первый уровень страхования обеспечивает соответствие прожиточному минимуму, его право наступает после постоянных страховых исчислений в течение года. При этом государство гарантированно выплачивает минимальную пенсию в размере от 1170 до 2350 франков в месяц в зависимости от уровня дохода и стажа. В Швейцарии стаж может быть полным (44 года) и неполным (43 года) соответственно и включает в себя периоды, которые сопровождалась отчислениями страховых взносов. Важно отметить, что при неполном стаже пенсионер не лишается получения пенсии по старости, а лишь уменьшения ее на 2,3% за каждый недостающий год до полного стажа. Расчет пенсии

очень прост без сложных арифметических вычислений и огромного количества формул, без коэффициентов и баллов, достаточно двух показателей – стажа и среднегодового дохода. Трудовой стаж начинается с 20 лет и с этого возраста у всех работающих и не работающих, но официально проживающих на территории Швейцарии возникает обязательство платить страховые взносы. В стаж также включается период ухода за детьми, который максимально составляет 4,5 года при наличии троих детей. Особенность еще состоит в том, что пенсии 1 уровня экспортируются. Это право возникает, если Вы гражданин Швейцарии, если Вы приехали из стран европейского союза и уезжаете из Швейцарии на постоянное место жительства в одну из стран европейского союза и если Вы гражданин другой страны, с которой подписано соответствующее двухстороннее соглашение.

Второй уровень страхования является дополнительным и носит обязательный и факультативный характер. Выплаты являются обязательными, если пенсия достигает фиксируемого уровня с 24360 до 83250 франков в год, пенсия, полученная населением меньше первого значения и выше второго обязательными взносами в 8% не облагается. Данный уровень определяется государством каждый год. Граждане Швейцарии, которые занимаются бизнесом и ведут домашнее хозяйство, выплаты осуществляют в факультативном порядке.

Интересным, считается то, что гражданин Швейцарии имеет свое право забрать весь накопленный капитал при выходе на пенсию, если, например, он уезжает из своей страны. Если выезд осуществляется в одну из стран европейского союза, то он лишается данной возможности и получает возможность только на стандартные выплаты, которые составляют примерно 2300 франков в месяц. Данное право забрать свой капитал сохраняется за пенсионером, который решает заняться собственным бизнесом или решает приобрести жилье.

И наконец, 3 уровень является полностью добровольным и абсолютно факультативным. На данном уровне пенсионного страхования в большей части случаев дополнительные накопления к пенсии обеспечиваются при открытии специального пенсионного счета в банке, на который без определенной регулярности, а по возможности перечисляется процент заработной платы, но не более предельной в год суммы в 6768 франков. Государство Швейцарии стимулирует и поощряет индивидуальные пенсионные накопления, средства на счетах могут инвестироваться финансовыми институтами в различные программы и кредитные инструменты. Важно отметить, что все средства на данном счете не возможны для снятия до наступления пенсионного возраста, ко-

торый в Швейцарии наступает в 65 лет для мужчин и в 64 года для женщин. Возможность досрочного снятия этих денежных средств возникает в случаях, определенных пенсионным законодательством, а именно в случае погашения ипотечных обязательств, открытия своего бизнеса, отъезда из страны за границу, инвалидность.

Сопоставление страховых пенсий в России и Швейцарии бессмысленно и самое существенное, что различие не просто в суммах, а в том, что пенсионные накопления не лишены возможности контроля, и являются собственностью застрахованного лица, а также дают право ими распоряжаться в случае возникновения вышеназванных обстоятельств. Данная система не снижает уровень жизни пенсионера при выходе его на заслуженную пенсию, не уменьшает его благополучие и позволяет обеспечить в совокупности до 80% дохода при трех уровнях страхования. Различия также затрагивают и понятия страховой пенсии, которая в российском законодательстве рассматривается как компенсация застрахованным лицам заработной платы и иных выплат и вознаграждений. А также различия в условиях предоставления пенсии лицам по случаю потери кормильца до достижения 23 лет в противовес Швейцарским 25, что учитывает и болонскую систему, и возможность не поступления в первый год и другой аспекты.

Существенное значение в Российской пенсионной системе, по нашему мнению, имеет второй уровень страхования, который будет обязательным для лиц, имеющих доход выше определенного уровня. Также необходимо отметить, что повышение пенсионного возраста, о котором столько говорят, возможно после того как российские предприятия расширят возможности для трудоустройства лиц пенсионного возраста, а государство создаст стимулы, которые позволят их расширять и создавать, что возможно при использовании опыта европейских стран, например, квотирования рабочих мест, налоговых льгот и других мер.

Татаренко А.М.,
*Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия*

Научный руководитель:
Пономарева М.А.,
*к.э.н, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: Ponomareva-m@mail.ru*

Зарубежный опыт развития интеграции производства и образования

Аннотация: В данной статье рассмотрены модели развития интеграции производства и образования. Были выделены основные центры взаимодействия производства и образования, а также определено значение зарубежного опыта для России.

Ключевые слова: совершенствование, модернизация, научные разработки, научно-исследовательские центры.

Tatarenko A. M.,
*Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia*

Scientific advisor:
Ponomareva M. A.,
*candidate of economic Sciences,
associate Professor
Financial University under the Government
of the Russian Federation*

Foreign experience of development of integration of production and education

Abstract: This article describes the development model integration of production and education. The main centers of interaction between industry and education, as well as the value of foreign experience for Russia.

Keywords: improvement, modernization, research and development, research centers.

Развитие и совершенствование производства является одной из приоритетных задач экономики любой страны. В свою очередь эффективность производства зависит от степени внедрения научно-технических разработок, что выявляет тесную взаимосвязь производства и образования. Образование является главным фактором развития и внедрения в производство инновационных разработок, совершенствующих и оптимизирующих процесс производства, что является залогом успешного развития экономики. Исходя из данных аргументов следует полагать, что процесс интеграции образования и производства является актуальным вопросом в мировом сообществе.

На современном этапе развития в России продолжается процесс модернизации высшего образования, на основе которого осуществляется интеграция образования и производства. Такая интеграция активно реализуется во многих странах мира и уже доказала свою результативность как способ внедрения научных разработок не только в производство, но и в целом в экономику. В основе интеграции образования и производства сконцентрированы исследовательские университеты, где внедряются современные разработки в производство.

Однако стоит отметить, что в каждой стране Европейского союза (ЕС) существует индивидуальный подход к интеграции науки и производства, учитывающий размещение исследовательских и образовательных учреждений, промышленных предприятий, особенности развития экономики. Для поддержки развития данной интеграции государства используют административные и экономические методы, федеральное финансирование и субсидирование НИОКР, проведение фундаментальных и прикладных исследований в университетах [2].

Административные методы включают выделение сфер образования и науки в качестве приоритетных видов деятельности инновационного развития страны; активное финансирование фундаментальных и прикладных научных исследований, введение льгот для налогообложения НИОКР. В свою очередь, экономические методы основаны на защите интеллектуальной собственности и повышении эффективности патентной системы; повышении мобильности научных кадров; стимулировании взаимодействия научно-исследовательских центров и предприятий; персональном стимулировании ведущих ученых на участии в инновационной деятельности в сфере производства.

Рассмотрим в качестве примера зарубежный опыт включения вузовской науки в национальное производство на примере американской модели высшего профессионального образования. Главным образом, необходимо отметить исследовательские университеты, характеризующиеся высокой степенью интеграции обучения и исследования на всех этапах образовательного процесса. На современном этапе развития исследовательские университеты в США реализуют крупные проекты, финансируемые из бюджета и различных фондов, имеют тесные связи с промышленными корпорациями, объединяют вокруг себя инфраструктурные комплексы и бизнес-инкубаторы, что обуславливает тот факт, что США занимают первое место в рейтинге стран мира по уровню научно-исследовательской активности.

Кроме исследовательских университетов существуют региональные научно-технические центры, занимающиеся разработками и их внедрением в обрабатывающую промышленность и в сферу производственных услуг. В ФРГ существует несколько десятков подобных центров, ведущими учредителями которых являются промышленно-торговые палаты, банки, частные фирмы, экономические союзы, университеты [1].

Еще одним способом сотрудничества промышленных фирм с университетами является функционирование научных парков. Суть научных парков состоит в том, что промышленные компании создают свои научно-исследовательские организации и предприятия при университетах. Данные организации и предприятия привлекаются университетами для работы над заказами фирм и предоставляют научный персонал. В результате, университеты имеют право внедрять в производство научные разработки и результаты своих исследований, что является эффективным способом развития интеграции образования и производства.

Еще одной формой развития интеграции образования и производства является технологический парк. Технологические парки распространены в США и Западной Европе. В качестве образца технологического парка во многих странах принята модель научно-производственного центра, созданного на базе Стэнфордского университета в Калифорнии. В Японии на базе нового университетского центра возник целый научно-производственный городок Цукуба. В Западной Европе такие научно-производственные имеются в Великобритании (Cambridge Phenomeni), Нидерландах (Markant) и ФРГ [1].

Рассмотрим рейтинг стран мира по уровню расходов на НИОКР в 2014 году (Рисунок 1). На данной диаграмме показано, что больше всего расходы на НИОКР составили в Израиле (4,2%) и Японии (3,6%)

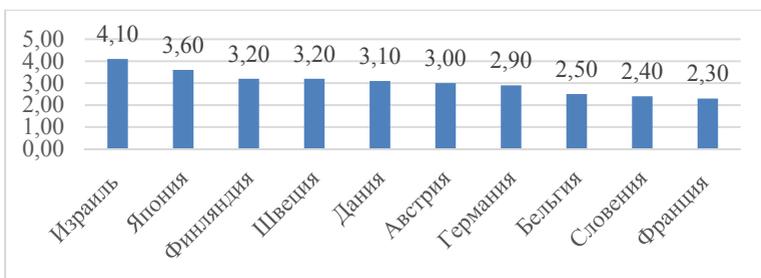


Рисунок 1 – Рейтинг стран мира по уровню расходов на НИОКР, % [4]

Рассматривая уровень образования в странах можно заметить, что в Австралии наблюдается наибольший Индекс уровня образования (0,93) (Рисунок 2). Данный индекс в США составил 0,89, в Великобритании (0,89).

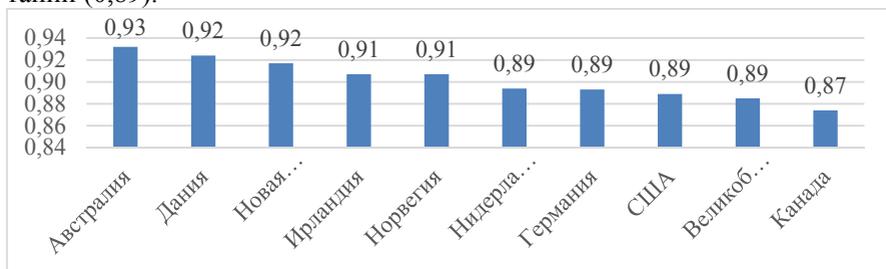


Рисунок 2 – Рейтинг стран мира по Индексу уровня образования [4]

Приведенные показатели позволяют сделать вывод, что данные страны при высоком уровне производства, в особенности США, Великобритания и Германия, являются мировыми центрами интеграции образования и производства. Данный аргумент также подтверждает высокая степень концентрации в указанных странах научно-исследовательских центров, взаимодействующих с компаниями сферы производства.

Что касается России, то интеграция образования и производства имеет свою специфику. Это связано прежде всего с тем, что в России уровень образования во многих ведущих высших учебных заведениях не позволяет осуществлять и внедрять научные разработки в производство, однако зарубежный опыт может активно использоваться и в России.

Таким образом, процесс интеграции образования и производства активно развивается во многих странах мира. Зарубежный опыт показывает успешность применения результатов научных разработок науч-

но-исследовательских институтов в процессе производства, что обуславливает необходимость развития интеграции науки и производства в России. Существование высоко организованной системы образования и эффективное финансирование внедрения университетских научных разработок в производство становится основой эффективного развития мировой экономики.

Литература:

1. Ерыгин Ю.В., Зинина О.В. Формы и методы интеграции вузовской науки в национальную инновационную систему: мировой и российский опыт//Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева. - 2012. – № 1 (41). – С. 175–179
2. Нурутдинова А.Р., Дмитриева Е.В. Механизм инновационного развития: мировой опыт и перспективы его использования//Инновационная наука. – 2015. – № 9 (9).- С. 259–263.
3. Стебеньева Т.В., Лазарева Л.Ю. Анализ зарубежного опыта интеграции науки и производства для развития инновационной деятельности на региональном уровне // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XI междунар. науч.-практ. конф. Часть II. – 2012
4. Мировой атлас данных [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://knoema.ru/atlas/topics/> (дата обращения: 01.03.2017)

ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ «КОНТУРЫ УСТОЙЧИВОГО ФИНАНСОВОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ДОСТИЖЕНИЯ»

Ответственный редактор

И.Н. Молчанов, д.э.н., профессор Экономического факультета Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова, профессор Департамента общественных финансов Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Успенская А. А.,

студентка

студенты финансово-экономического факультета

Финансовый университет при

Правительстве Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: uspensckaya.lina@yandex.ru

Вестеровская В. С.,

студентка

студенты финансово-экономического факультета

Финансовый университет при

Правительстве Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: veronika.vestero@gmail.com

Научный руководитель:

Ишина И. В.

доктор экономических наук, профессор

Финансовый университет при

Правительстве Российской Федерации

г. Москва, Россия

Портфельные инвестиции и стабильный рост

Аннотация: В статье содержится анализ доходности и риска ценных бумаг российских компаний, как наглядное представление оптимизации инвестиционного портфеля с целью получения дополнительного пассивного дохода. Анализ выполнен для того, чтобы продемонстрировать один из способов управления капиталом, что по своей сути является шагом к стабильному росту не только отдельных экономических субъектов, но и экономики страны.

Ключевые слова: доходность инвестиционного портфеля, портфельный анализ, ожидаемая доходность, риск акции, пассивный доход.

Uspenskaya A.A.,

student

*Financial University under the Government
of the Russian Federation*

Moscow, Russia

e-mail: uspensckaya.lina@yandex.ru

Vesterovskaya V.S.,

student

*Financial University under the Government
of the Russian Federation*

Moscow, Russia

e-mail: veronika.vestero@gmail.com

Scientific adviser:

Ishina I.V.

Doctor of Economics, Professor

*Financial University under the Government
of the Russian Federation*

Moscow, Russia

Portfolio investments and a stable growth

Abstract: This article represents analysis of Russian companies' listed securities, exactly an asset of their profitability and risk. Analyze has been done to give a visual performance of optimization of the investment portfolio in order to obtain additional passive income. The other reason is a desire to demonstrate a way to manage a capital. Because this action rightly is a step to a stable growth of individual economic entities and the whole economy of the country.

Keywords: profitability of the investment portfolio, portfolio analysis, return on the investment, risk of equity, passive income.

Актуальность исследования портфельных инвестиций заключается, в первую очередь, в том, что портфельные инвестиции являются одним из видов пассивного дохода, принимающим участие в формировании ресурсов экономического субъекта. Как известно, стабильный рост не возможен без финансовых ресурсов. Такие преимущества портфельных инвестиций, как высокая ликвидность, способность умножения капитала и диверсификация риска, делают их эффективным путём привлечения дополнительного капитала.

В данной работе мы проведём анализ доходности портфельных инвестиций, покажем, как можно оптимизировать инвестиционный

портфель и получить от него максимальную отдачу. Рациональное управление портфелем несомненно положительно скажется на состав финансовых ресурсов любого экономического субъекта, что даст возможность для его развития.

Главной причиной максимизации эффективности портфеля является его максимальная доходность. Чтобы показать, как сформировать портфель с наибольшей доходностью, мы возьмём 4 произвольные ценные бумаги компаний российского рынка, например, акции компании «Черкизово», относящейся к сфере сельского хозяйства, акции компании «Роснефть», принадлежащей нефтяная отрасль, транспортную компанию «Аэрофлот» и акции предприятия информационных технологий «Яндекс».

Взяв данные об изменении доходности каждой ценной бумаги в течении года, мы вычислили с помощью программы «excel» ожидаемые доходности акций и их риск, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Портфельный анализ ожидаемой доходности

| | Доходность Черкизово | Доходность Аэрофлот | Доходность Яндекс | Доходность Роснефть |
|--|-----------------------------|----------------------------|--------------------------|----------------------------|
| | -2,18% | 4,55% | 3,05% | 4,34% |
| | 0,81% | 0,23% | 3,03% | -1,37% |
| | -4,35% | 14,07% | -0,98% | 5,73% |
| | -5,81% | 17,00% | -6,29% | -0,55% |
| | -5,23% | 10,56% | -6,55% | 1,40% |
| | 2,91% | 3,69% | -4,44% | -2,17% |
| | 0,78% | 12,54% | 3,76% | 16,89% |
| | 6,75% | 13,06% | 10,02% | -0,55% |
| | 2,51% | -5,29% | -3,62% | -19,05% |
| | -0,12% | 1,68% | -6,56% | -2,32% |
| | 18,09% | 4,51% | 20,87% | -1,95% |
| | 17,49% | 9,75% | 4,68% | -3,19% |
| Ожидаемая доходность (r_i) | 2,64% | 7,20% | 1,41% | -0,23% |
| Риск акций (σ) | 7,96% | 6,64% | 8,12% | 8,13% |

Несмотря на профильную направленность портфельного анализа, он доступен для понимания практически любому человеку, который сможет без проблем сопоставить доходность акции и ее риск.

Получилось, что наибольшей ожидаемой доходностью обладают акции ОАО Аэрофлот (AFLT) – 7,2%, ко всему прочему их риск самый низкий, по сравнению с другими активами. Второй по доходности бумагой являются акции ОАО Черкизово (GCHE) –2,64%, третьей – Яндекс(YNDX) – 1,41%. Доходность акции Роснефть имеет отрицательное ожидание доходности, поэтому ее следует исключить из портфеля.

Оценка риска каждой акции – это ее изменчивость по отношению к математическому ожиданию доходностей.

Далее мы вычислим общую доходность портфеля и его риск, уже без бумаги компании «Роснефть». Надо обязательно принять во внимание, что доля Черкизово – 0,3, Аэрофлота – 0,4, а Яндекса – 0,3 в общем портфеле. Результаты анализа представлены в таблице 2.

Таблица 2

Портфельный анализ общей доходности портфеля

| Доля (w) | | <i>Черкизово</i> | <i>Аэрофлот</i> | <i>Яндекс</i> |
|-----------------------------------|---------------------------|------------------|-----------------|---------------|
| 0,3 | Черкизово | 0,00580275 | -0,000878347 | 0,00445733 |
| 0,4 | Аэрофлот | -0,000878347 | 0,004045578 | 0,00010145 |
| 0,3 | Яндекс | 0,00445733 | 0,00010145 | 0,006045982 |
| Доля акций в портфеле (wT) | | 0,3 | 0,4 | 0,3 |
| | Общая доходность портфеля | 4,09% | | |
| | Общий риск портфеля | 4,83% | | |
| | Ограничения долей | 1 | | |

Так как любой экономический субъект имеет намерения устойчиво развиваться и сохранить свои активы в будущем, нас интересует стратегия устойчивого развития и максимально безопасного вложения денег. То есть целесообразно составить портфель минимального риска, который лучше использовать нашей компании.

Необходимо определить минимальный уровень допустимой доходности портфеля (r_p). Возьмем $r_p \geq 4\%$. При оценке долей акций воспользуемся надстройкой в Excel «Поиск решений», для этого выбираем Главное меню Excel → «Данные» → «Поиск решений», а также введем ограничения на весовые значения коэффициентов у акций: сумма долей акций должна быть равна 1 и сами доли должны иметь положительный знак.

В таблица 3 представлен инвестиционный портфель максимальной доходности при минимальном риске.

Таблица 3

Портфель минимального риска

| Доля (w) | | Черкизово | Аэрофлот | Яндекс |
|-----------------------------------|---------------------------|--------------------|--------------|--------------|
| 0,422 | Черкизово | 0,00580275 | -0,000878347 | 0,00445733 |
| 0,575 | Аэрофлот | -0,000878347 | 0,004045578 | 0,00010145 |
| 0,003 | Яндекс | 0,00445733 | 0,00010145 | 0,006045982 |
| Доля акций в портфеле (wГ) | | 0,422096983 | 0,575 | 0,003 |
| | Общая доходность портфеля | 5,26% | | |
| | Общий риск портфеля | 4,42% | | |
| | Ограничения долей | 1,00 | | |

Общий риск нашего портфеля уменьшился до 4,42%, и в то же время доходность нашего портфеля стала выше – 5,26%.

Графически наш портфель мы можем изобразить в качестве круговой диаграммы на рисунке 1, где показано, что наилучший вариант портфеля состоит из акций компаний «Черкизово» и «Аэрофлот», причём их доля в общем портфеле соответственно 42 % и 58 %.

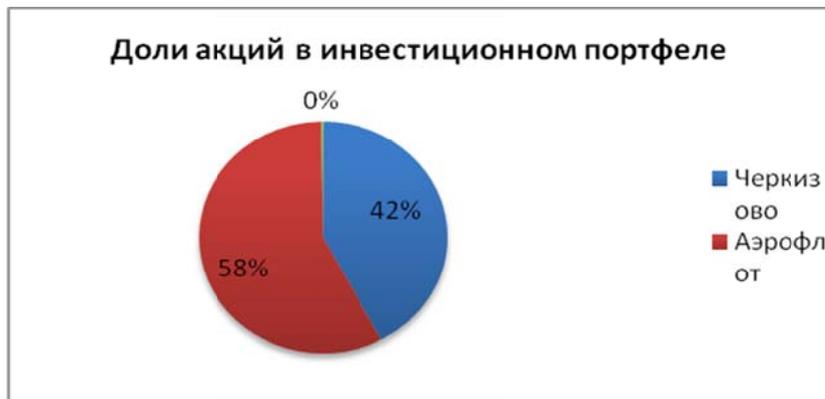


Рисунок 1. Состав инвестиционного портфеля

Таким образом, в ходе портфельного анализа мы определили наиболее оптимальный набор ценных бумаг, эффективность которого заключается в выгодной корреляции доходности и риска. Располагая таким портфелем, экономический субъект получит максимально возможный пассивный доход.

Экономическая значимость портфельных инвестиций состоит в привлечении дополнительного капитала, ведь выпуск собственных ценных бумаг считается мерой предотвращения неблагоприятных финансовых ситуаций. Более того, портфельные инвестиции формируют приток иностранного капитала в страну.

Стабильность дохода от портфельного инвестирования обеспечивается путём качественного отбора составляющих портфеля, а диверсификация риска выполняет защитную функцию, поэтому портфельные инвестиции – возможность управления капиталом, а это является одним из составляющих экономического роста и стабильности.

Литература:

1. Корпоративные финансы: учебник / М.А. Эскиндаров под ред., М.А. Федотова под ред. и др. – Москва : КноРус, 2016. – 480 с. – Бакалавриат и магистратура.
2. Зыбин Александр Александрович Понятие, типы и цели формирования инвестиционного портфеля // . 2014. [Электронный ресурс:<http://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-tipy-i-tseli-formirovaniya-investitsionnogo-portfelya>] (дата обращения: 02.06.2017).
3. Оценка эффективности инвестиций, инвестиционного портфеля, акций [Электронный ресурс: <http://finzz.ru/ocenka-effektivnosti-investicij-analiz-akcij-investicionnogo-portfelya-na-primere-v-excel.html>] (дата обращения: 22.05.2017г.)
4. Финансовая математика: учебное пособие / П.Н. Брусов, П.П. Брусов, Н.П. Орехова, С.В. Скородулина. – Москва: КноРус, 2017. – 223 с. – Для бакалавров.
5. Официальный сайт Московской биржи [Электронный ресурс: <http://www.moex.com/>] (дата обращения: 22.05.2017г.)

Клеванец В.С.,
студентка
финансово-экономического факультета
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: klevanets.victoriya@yandex.ru

Тимонина А.Е.,
студентка
финансово-экономического факультета
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail aleena.timonina25@mail.ru

Научный руководитель:
Ишина И.В.,
д.э.н., проф.
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия

Устойчивость домохозяйств как фактор экономического развития

Аннотация. В статье представлены основные результаты научно-исследовательской работы в области изучения финансов домашних хозяйств. Проанализированы факторы, влияющие на устойчивое положение финансовой системы данного хозяйствующего субъекта, и его функции. Рассмотрены различные методы анализа для оценки финансовой устойчивости. Отражены финансовые показатели и изучены способы представления нефинансовых показателей на примере концепции Нортон-Каплана и гипотезы Х.М. Мински. На основе приведенных данных определяются основные характеристики влияния на финансовое состояние домохозяйств, дано определение финансовой устойчивости и проанализирован их функционал.

Ключевые слова: финансы, экономика, финансовая устойчивость, экономическое развитие, домашнее хозяйство.

Klevanets V.S.,
Student
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: klevanets.victoriya@yandex.ru

Timonina A.E.,
Student
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia

Scientific adviser:
Ishina I.V.,
Doctor of Science (Economics), Professor
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: aleena.timonina25@mail.ru

Stability of households as a factor of economic development

Abstract. This article contains the main results of research project which is devoted to household finances. The majority of the factors which have an influence for the stability of the financial system of the exact entity and its functions were analyzed. Different methods of analysis were examined in order to rate the financial steadiness. Financial indexes were reflected as well as the methods of presentation of the non-financial indexes of the Norton-Kaplan's conception and Minsky's hypothesis were studied. The main characteristics of influence for the financial condition is based on statistical data, the definition of the financial stability is given as well as its functional is analyzed.

Keywords: finance, economics, financial steadiness, economic development, household.

Финансы домохозяйств – весьма перспективное и важное направление, наравне с финансами как государства, так и организаций. Оно быстро развивается и обладает довольно-таки сложной структурой. Одна из самых важных проблем финансов домашних хозяйств – это финансовый менеджмент данного субъекта экономи-

ки и его информационная база, иными словами домохозяйственный учёт.

Важная особенность, на которую стоит обратить внимание – финансовая устойчивость домохозяйства. Без неё будет довольно-таки непросто осуществлять финансовое планирование, а затем и претворять его в жизнь.

Согласно оценке многих исследователей, финансовой устойчивостью домашних хозяйств является такой уровень их финансовой обеспеченности, который:

- в первую очередь позволяет данным субъектам экономики не думать о постоянном поиске того, как удовлетворить насущные потребности (жильё, пищу, одежду и т.п.);
- во-вторых, предоставляет соответствующие условия для воспроизводства конкурентоспособного капитала;
- в-третьих, даёт возможность домохозяйству жить на том уровне и в том качестве, которые определяются международными стандартами;
- в-четвертых, позволяет домохозяйствам чувствовать себя более-менее уверенно касаясь того, что их достойный уровень существования не изменится при появлении каких-либо социальных и прочих рисков.

Однако прежде, чем говорить о самой финансовой устойчивости, следует понять роль финансов домохозяйств в системе финансов и в повседневной жизни, а также разобраться в их функционале. [1]

При рассмотрении функций финансов данного экономического субъекта необходимо учитывать определенную логическую цепь, выстроенную по принципу пирамиды. В качестве базиса выступает ресурсообразующая функция, а конечной деятельностью является формирование инвестиционных ресурсов каждого из участников домашнего хозяйства. Данное обстоятельство обусловлено тем, что ключевой целью является образование капитала и увеличение его объема, добиться которой возможно путем сбережения определенной части дохода всех членов в общей совокупности либо же грамотное инвестирование имеющихся в распоряжении денежных средств.

Схематически данную последовательность функционального набора можно представить в следующем виде (рис. 1).

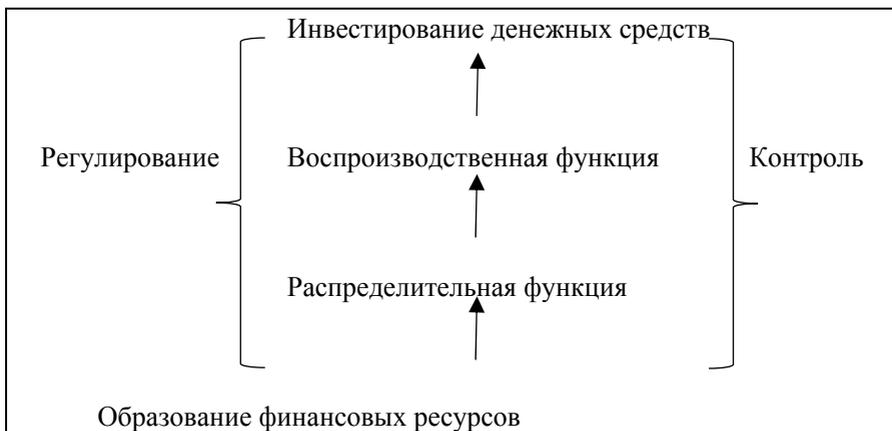


Рисунок. Функции домашних хозяйств

Каждая из функций обладает определенным составом элементов, необходимых для ее реализации. Рассмотрим каждую из представленных функций. [2]

1. Ресурсообразующая функция.

Для устойчивой деятельности домашнего хозяйства требуются финансовые ресурсы. Ими могут выступать доходы, выраженные в заработной плате или же предпринимательском доходе, поступления-финансовая поддержка из внешних источников, и накопления, которые представлены в виде сбережений для реализации определенных целей. Здесь ключевую роль играют состав источников и их структура. Впоследствии при их использовании происходит формирование первичных доходов, которые необходимо распределить.

2. Распределительная функция.

Для дальнейшего функционирования домашнее хозяйство должно совершить существующие на данный момент времени обязательные текущие платежи, которые не зависят от индивидуальных предпочтений его участников. Когда же платежи погашены, появляется необходимость для реализации денежных средств на этапе текущего потребления. Но необходимо понимать, что за исключением обязательств из первичных доходов, оставшаяся часть включает в себя еще и сбережения. Таким образом происходит формирование располагаемого дохода. На этом этапе важнейшую роль играет рациональное определение пропорционального соотношения между вышеуказанными составляющими, так как от этого зависит успех реализации будущих инвестиций.

3. Воспроизводственная функция.

В рамках данной позиции осуществляется создание условий для существования и деятельности хозяйственного субъекта. В этих целях происходит выделение средств на воспроизводственное потребление. На что расходуются эти средства? Как правило на повышение уровня конкуренции носителя трудовых ресурсов на рынке труда, а также на восстановление его состояния для воспроизводственного цикла поддержание и улучшение физического и морального здоровья. На этой стадии происходит так называемое отложенное потребление: после формирования определенной части финансовых ресурсов на предыдущих этапах осуществляется их инвестирование в человеческий капитал.

4. Инвестиционная функция.

Имея в своем распоряжении активные сбережения, домохозяйство способно реализовать данную функцию. К активным сбережениям относят размещение собственных средств на депозитных счетах в банках, а также вложение в ценные бумаги. Иными словами, активными являются те сбережения, которые способны раскрыть инвестиционный потенциал своих держателей, обладающие мультипликативным эффектом как для участников домохозяйств, так и для экономики в целом. Несомненным преимуществом в ходе осуществления данной функции является получение инвестиционного дохода, который может быть впоследствии распределен на удовлетворение потребностей участников домохозяйства либо же стать элементом воспроизводственного цикла.

На протяжении выполнения вышеперечисленных функций деятельность домохозяйств также ограничивают контрольная и регулирующая функция. Домохозяйство в своей сущности является уникальным субъектом хозяйствования. Его уникальность заключается в самостоятельности, которая отражается на уровне его развития и благосостояния. Естественно, что участники стремятся как минимум к сохранению текущего уровня, а в идеальных условиях стремление направлено не только в сторону стабильного состояния, но и в его улучшение. В связи с этим необходим контроль за получением дохода, его распределения на первичные нужды и другие цели.

Внутри домохозяйства происходит согласование экономических интересов, направленное на улучшение индивидуального благосостояния его участников. При различных условиях необходима корректировка способов и методов достижения того или иного уровня. В этом случае происходит регулирование статей доходов и расходов, направленное на достижение сбалансированного состояния финансовой системы домашнего хозяйства.

Для оценки уровня финансовой устойчивости домашних хозяйств используют финансовые и нефинансовые показатели. Финансовые показатели можно представить в исчисляемой форме, что облегчает задачу для проведения домохозяйственного учета. Примером применения нефинансовых показателей являются концепция Нортон-Каплана и гипотеза финансовой хрупкости, выдвинутая Х.М. Мински.

Рассмотрим концепцию сбалансированных показателей. Домашнее хозяйство можно рассмотреть в трех различных проекциях, исходя из его структуры. К первой проекции относится тип субъекта и состав его членов. Ко второй же его натуральная структура, которая включает в себя активы домохозяйства и его место положения. И последняя проекция включает в себя финансовую структуру, которая отображает сведения о движении денежных средств и их реализации. [3]

Данные проекции представим в виде таблицы 1.

Таблица 1

Проекция из системы Нортон-Каплана

| Проекция | Факторы влияния на развитие домохозяйства | Заинтересованные лица |
|----------------------------------|--|---|
| Тип и состав домашнего хозяйства | Изменение типа домашнего хозяйства. | Члены домашнего хозяйства (собственники). Расширенное домашнее хозяйство. Контрагенты-работодатели |
| Натуральная структура | Формирование базового актива; смена жилья. | Члены домашнего хозяйства (собственники). Расширенное домашнее хозяйство. Контрагенты-работодатели |
| Финансовая структура | Стабильность источников доходов и их количество; сообразность расходов; объем резервов; объем обязательств и размер ежемесячных платежей по кредитам и др. | Члены домашнего хозяйства (собственники). Кредиторы и различные субъекты, входящие в финансовую систему домохозяйства. |

В связи с существованием данных проекций были отобраны соответствующие критерии для оценки состояния финансовой устойчивости данного субъекта. Каждый критерий отражает как плюсы, так и минусы такой формы организации деятельности. Общие сведения по положению домохозяйств в России отражены в нижеприведенной таблице 2:

Анализ домохозяйства как хозяйствующего субъекта

| Критерии | Домашнее хозяйство |
|---|---|
| Численность | Размер домашнего хозяйства в среднем составляет 2,6 человека. |
| Располагаемые ресурсы | Отсутствие резервов, либо существуют базовые резервы (по данным Агентства по страхованию вкладов на 2015 год, средний размер вклада по всей банковской системе составил в 155 тыс. руб.). |
| Срок существования | Ограничен, планирование зависит от того, на каком этапе жизненного цикла находится домохозяйство. |
| Хозяйственный учет | Не нормирован, необязательный характер. |
| Осуществляемые финансовые операции | Доступны не все операции, ограничены суммы денежных средств; типы доступных операций зависят от финансовой структуры домашнего хозяйства. |
| Ответственность за невыполнение финансовых обязательств | Увеличение доли риска, поскольку: 1) нет закона о банкротстве физических лиц; 2) отвечает по обязательствам личным имуществом; 3) «испорченная» кредитная история исключает возможность воспользоваться кредитными продуктами в будущем. |
| Организационная структура | Неформальная, так как включает в себя различные роли домохозяйина. |
| Профессиональность осуществления финансовых операций и финансового управления в целом | Нет специализированных финансовых знаний, малоэффективное управление финансами. |
| Мотивация принятия решений | Велико влияние психологического фактора, а не только принятие во внимание экономических условий. |

Помимо концепции Нортон-Каплана при рассмотрении данной темы важным будет обратить внимание на гипотезу финансовой хрупкости Х.М. Мински. Согласно данной гипотезе, экономический субъект теряет способность погашать свои финансовые обязательства перед финансовым сектором. «Деловой цикл можно воспринимать как феномен, связанный с изменениями в степени хрупкости экономики». Эту концепцию вполне можно применить и по отношению к домашнему хозяйству. Ведь домашнее хозяйство можно считать стабильным до тех пор, пока стабильны его доходы. Чем больше размер обязательств, тем выше уровень хрупкости (иначе – нестабильности) домашнего хозяйства. [3]

Судить о финансовой устойчивости такого субъекта как домашнее хозяйство необходимо на основе анализа статей его расходов. Были взяты данные об индивидуальном потреблении домохозяйств, а также классификация их расходов. [4]

Изучив данную статистику, стало видно, что происходит выделение определенных видов продуктов и услуг из одной социально-экономической категории. Например, продукты питания, алкогольные/безалкогольные напитки, одежда, обувь, жилищные услуги, здравоохранение, транспорт и т.д. В связи с этим можно выделить основные направления расходов:

- 1) продукты для домашнего питания;
- 2) алкогольные напитки;
- 3) непродовольственные товары;
- 4) услуги;
- 5) питание вне дома.

Безусловно, финансовое положение субъекта зависит от множества факторов, которые необходимо учесть при оценке устойчивости домашнего хозяйства. Примеры статистических данных на основе анализа располагаемых ресурсов и расходов на конечное потребление домохозяйств в РФ на 2016 год представлены ниже. [4]

- В зависимости от места проживания:

1 квартал 2016 года:

Располагаемые ресурсы – 24308,9 в городской местности, 15673,2 в сельской местности.

Расходы на конечное потребление – 16808,0 в городской местности, 11257,8 в сельской местности.

Потребительские расходы – 16387,3 в городской местности, 10104,9 в сельской местности.

2 квартал 2016 года:

Располагаемые ресурсы – 26050,9 в городской местности, 16169,4 в сельской местности.

Расход на конечное потребление – 17775,7 в городской местности, 11181,6 в сельской местности.

Потребительские расходы – 17451,5 в городской местности, 10179,3 в сельской местности.

3 квартал 2016:

Располагаемы ресурсы – 27365,8 в городской местности, 17387,3 в сельской местности

Расходы на конечное потребление – 18323,9 в городской местности, 12185,5 в сельской местности

Потребительские расходы – 17924,6 в городской местности, 11291,0 в сельской местности.

4 квартал 2016 года:

Располагаемы ресурсы – 29123,3 в городской местности, 18678,7 – в сельской местности.

Расходы на конечное потребление – 19828,4 в городской местности, 13717,5 в сельской местности.

Потребительские расходы – 19467,9 в городской местности, 12602,0 в сельской местности.

Таким образом, наглядно показано, что статьи расходов и доходов для домашних хозяйств, расположенных в различных территориальных условиях, существенно отличаются друг от друга: в городе они гораздо выше, чем в селе.

- В зависимости от наличия детей

1 квартал 2016 года:

Располагаемы ресурсы – 18920,3 с детьми до 16 лет, 25357,5 без детей до 16 лет.

Расходы на конечное потребление – 13174,4 с детьми до 16 лет, 17658 без детей до 16 лет.

Потребительские расходы – 12577,4 с детьми до 16 лет, 17032,5 без детей до 16 лет.

2 квартал 2016 года:

Располагаемы ресурсы – 19954,9 с детьми, 27120,2 без детей.

Расходы на конечное потребление – 13306,7 с детьми, 18897,6 без детей.

Потребительские расходы – 12800,2 с детьми, 18406,5 без детей.

3 квартал 2016 года:

Располагаемы ресурсы – 20216,7 с детьми, 29323,7 без детей.

Расходы на конечное потребление – 13679,5 с детьми, 19779,5 без детей.

Потребительские расходы – 13150,3 с детьми, 19247,8 без детей.

4 квартал 2016 года:

Располагаемы ресурсы – 21993,2 с детьми до 16, 30935,8 без детей

Расходы на конечное потребление – 15221,0 с детьми, 21331,0 без детей

Потребительские расходы – 14637,4 с детьми, 20805,0 без детей.

Ребенок – это полноценный участник домашнего хозяйства, который вносит свои коррективы в его финансовый механизм. Согласно статистике, семьи без детей имеют наибольший объем располагаемых

ресурсов, расходы на конечное потребление выше в случае бездетности, так же, как и потребительские расходы.

- В зависимости от числа детей

1 квартал 2016 года:

Располагаемы ресурсы – 20089,1 с одним ребёнком, 18657,2 с двумя детьми, 13366,3 с тремя и больше детьми.

Расходы на конечное потребление – 14358,8 с одним ребёнком, 12249,7 с двумя детьми, 10136,1 с тремя и больше детьми.

Потребительские расходы – 13769,6 с одним ребёнком, 11685,5 с двумя детьми, 9364,4 с тремя и больше детьми.

2 квартал 2016 года:

Располагаемы ресурсы – 20872,8 с одним ребёнком, 20932,8 с двумя детьми, 11626,4 с тремя и больше детьми.

Расходы на конечное потребление – 14800,7 с одним ребёнком, 12421,7 с двумя детьми, 8811,9 с тремя и больше детьми.

Потребительские расходы – 14331,1 с одним ребёнком, 11880,2 с двумя детьми, 8242,9 с тремя и больше детьми.

3 квартал 2016 года:

Располагаемы ресурсы – 22451,7 с одним ребёнком, 19005,9 с двумя детьми, 12660,2 с тремя и больше детьми.

Расходы на конечное потребление – 15413,3 с одним ребёнком, 12354,7 с двумя детьми, 9295,8 с тремя и больше детьми.

Потребительские расходы – 14878,4 с одним ребёнком, 11860,3 с двумя детьми, 8662,9 с тремя и больше детьми.

4 квартал 2016 года:

Располагаемы ресурсы – 24756,8 с одним ребёнком, 19735,6 с двумя детьми, 15721,6 с тремя и больше детьми.

Расходы на конечное потребление – 17417,3 с одним ребёнком, 13652,1 с двумя детьми, 9311,2 с тремя и больше детьми.

Потребительские расходы – 16855,9 с одним ребёнком, 13067,4 с двумя детьми, 8607,5 с тремя и больше детьми.

Количество детей также оказывает существенное влияние на функционирование домохозяйства, расширив состав его участников. Чем больше детей, тем меньше располагаемых ресурсов, при этом наблюдается сокращение потребительских расходов и расходов на конечное потребление.

В заключение, глубоко изучив и проанализировав проблему финансовой устойчивости домашних хозяйств, сделаны следующие выводы.

Во-первых, финансовая устойчивость домохозяйства – это особый уровень финансовой обеспеченности, который способен обеспе-

чить хозяйствующий субъект таким необходимым минимумом, как жильё, одежда, пища, а также предоставить достаточные условия, чтобы создавать конкурентоспособной капитал.

Во-вторых, у домохозяйств есть несколько функций, каждая из которых обладает своими элементами, которые, в свою очередь, реализуют финансовую устойчивость.

В-третьих, согласно концепции нефинансовых показателей Нортона-Каплана, можно оценивать финансовую устойчивость с различных точек зрения: типа домохозяйства, его состава, его натуральной, финансовой структуры.

В-четвёртых, по гипотезе финансовой хрупкости Мински, чем больше финансовая устойчивость, тем больше вероятность погасить все свои обязательства перед финансовым сектором.

В-пятых, была проанализирована структура располагаемых ресурсов и расходов на конечное потребление домашних хозяйств в РФ за 2016 год в зависимости от различных факторов. Соответствующие выводы:

1. Располагаемые ресурсы и расходы на конечное потребление гораздо выше в городской, нежели в сельской местности.

2. Те же самые показатели выше в семьях без детей. А если дети до 16 лет в семье все же есть, то чем больше детей, тем меньше сумма, приходящаяся на каждого члена домохозяйства.

Литература:

1. Л.Н. Кириллова, О.А. Ворохобова. Роль финансов домохозяйств в России, 2014 г.
2. Мосеян М.А. Функции финансов домашних хозяйств в реализации сберегательного потенциала населения // Вектор науки ТГУ. № 2(16), 2011 г.
3. Земцов А.А., Осипова Т.Ю. Финансовая устойчивость домашних хозяйств: основные подходы // Проблемы учета и финансов № 4(20) 2015.
4. Доходы, расходы и потребление домашних хозяйств в 2016 году (по итогам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств). http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_102/Main.htm
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. <http://www.gks.ru/>

Кожикин Д.С.,

магистрант

*Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ*

г. Москва, Россия

E-mail: dkozhikin@mail.ru

Научный руководитель:

Мельников Р.М.,

доктор экономических наук,

*Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ*

г. Москва, Россия

Риски и перспективы сотрудничества России и Испании в сфере торговли

Аннотация: выполнен анализ структуры и динамики оборота внешней торговли между Россией и Испанией, показано влияние двусторонних соглашений и международных санкций на ее развитие. Выявлены основные барьеры, сдерживающие взаимодействие России и Испании в сфере взаимной торговли и инвестиций на современном этапе, и показаны возможные пути их снижения. Обоснованы перспективные стратегические направления развития экономического сотрудничества между двумя странами.

Ключевые слова: экономическое сотрудничество России и Испании, международные санкции, экспортно-импортные операции, иностранные инвестиции.

Kozhikin D.S.,

master

*The Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration*

Moscow, Russia

E-mail: dkozhikin@mail.ru

Scientific adviser:

Melnikov R.M.,

Doctor of Economic Sciences

*The Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration*

Moscow, Russia

Risks and prospects of cooperation between Russia and Spain in the trading

Abstract: the analysis of the structure and dynamics of external commerce between Russia and Spain, the influence of bilateral agreements and international sanctions on its development. The main barriers that inhibit Russia-Spain interaction in the sphere of mutual trade and investments at the present stage are revealed, and possible ways of their reduction are shown. Prospective strategic directions of development of economic cooperation between two countries are justified.

Keywords: economic cooperation between Russia and Spain, international sanctions, export-import operations, foreign investments.

9 февраля 2017 межгосударственным российско-испанским отношениям исполнилось 40 лет, а в декабре оба государства отметят 350-летие прибытия на Иберийский полуостров первой российской дипломатической делегации [1].

После окончания Второй мировой войны контакты между Советским Союзом и Испанией прервались на неопределенный срок, что было вызвано поддержкой Гитлера со стороны Франциско Франко. Однако 1958 год ознаменовал рождение новых деловых отношений, и уже спустя 14 лет принято решение о создании торговых представительств в столицах СССР и Испании.

С этого момента начинают активно развиваться экономические связи между двумя государствами, а в 1977 году были восстановлены и дипломатические отношения между Россией и Испанией, что означало

снятие многих барьеров, ранее препятствующих развитию полноценной торговли.

За последние 10 лет российско-испанские отношения консолидировались и приобрели взаимовыгодный характер, позволивший сохранить положительный импульс, несмотря на напряжённость в отношениях между Российской Федерацией и западными странами.

Одной из самых заметных сфер экономического сотрудничества между двумя государствами является двусторонняя торговля товарами и услугами. В последние годы наблюдался стабильный рост товарооборота при значительном преобладании российского экспорта над импортом из Испании. Россия традиционно является одним из крупнейших поставщиков черной металлов, минерального сырья и древесины. Испанским компаниям интересно сотрудничество в таких областях, как энергетика, авиастроение, освоение космоса, судостроение, нанотехнологии и другое.

Однако, несмотря на достаточно широкий спектр сотрудничества, существуют определённые риски в торговых отношениях между Россией и Испанией. Отчасти они связаны с несовершенством правовой системы Российской Федерации. Несмотря на достаточно прочную нормативно-правовую базу, подкреплённую 18 межгосударственными, межправительственными и межведомственными соглашениями, она является устаревшей (большая их часть подписана в 90-е годы XX века) и не учитывает всей специфики международной торговли. Так, последнее соглашение подписано в 2011 году, а условия Соглашения о поощрении и взаимной защите капиталовложений, действие которого было приостановлено в 1999 году, до сих пор не проработаны.

Также поводом для беспокойства среди российских и испанских предпринимателей явилось введение санкций западных стран в отношении России и ответное продовольственное эмбарго. Тенденция позитивной динамики развития испанского импорта в Россию в 2015 году сменилась на отрицательную. По данным Национального института статистики Испании, за январь-сентябрь 2015 г. импорт снизился на 47,2% и составил 1,4 млрд. долл. США [2]. Наибольшее сокращение испанских поставок в Россию отмечалось по следующим позициям: средства наземного транспорта и железнодорожные локомотивы (снижение на 67,5%, данный факт вызван выполнением в 2014 году контракта между ОАО «ФПК» и «TALGO» на разработку и поставку в Россию 7 пассажирских составов), керамические изделия (снижение на 54,8%), фрукты и орехи (снижение почти на 100%, данная категория товаров вошла в перечень запрещённой к ввозу продукции на территорию России), фармацевтическая продукция (снижение на 71,6%) [3].

В структуре экспорта России в Испанию в 2016 году основная доля поставок пришлась на следующие виды товаров: углеводородное сырье – 72,36%, металлы и изделия из них – 15,64%, химическая продукция – 4,87%, продовольственные и сельскохозяйственные товары – 3,87% [2].

Россия является одним из самых перспективных рынков для испанских производителей оливкового масла. Сегодня бренды Borges, Olive, Line у Torres у Ribelles занимают более 60% российского рынка. Испания является третьим по популярности поставщиком вина на российский рынок после Франции и Италии. До недавнего времени она также входила в число 20 крупнейших поставщиков фруктов в Россию, однако в связи с введением эмбарго в 2016 г. объем поставок этого вида товаров сократился на -17,57%.

В экспорте услуг наибольшая доля приходится на туристические услуги (43,7%), сектор прочих деловых услуг составляет 41,6%, а на транспортные услуги приходится 14,7% [2].

Несмотря на наличие сформировавшихся товарных потоков, качество взаимного товарооборота нуждается в улучшении. Российский экспорт плохо диверсифицирован по сравнению с испанским и значительно превышает его. Как следствие, Российская Федерация имеет устойчивый рост профицита внешней торговли, Испания – дефицит, поэтому доля испанского импорта в общем объеме товарооборота России со всеми странами остается неизменной.

Другим риском в торговых отношениях между Россией и Испанией является слабая развитость системы российско-испанских институциональных отношений, которая находится в стадии становления и поиска новых эффективных форм, в максимальной степени приближенных к требованиям жизни. На сегодняшний день у представителей испанской деловой среды существуют опасения в ведении бизнеса на территории Российской Федерации. Причина этому – отсутствие поддержки предпринимателей со стороны Правительства и банковского сектора в Испании, а также недостаток совместных бизнес-структур, отраслевых торговых палат и других объединений предпринимателей, постоянно действующих межрегиональных учреждений.

Для создания подобных институтов, в первую очередь, необходимо проявление политической и административной инициативы со стороны обоих государств, отсутствие бюрократических проволочек, чистота всех проводимых финансовых операций и отсутствие коррупционных связей. Боязнь Еврокомиссии и испанского Правительства быть монополизированными российскими энергетическими компаниями также является одним из факторов риска, не позволяющим развивать отношения между

Российской Федерацией и Королевством Испания в области торговли и инвестиций должным образом. Так, крупнейшая российская частная нефтегазовая компания «ЛУКОЙЛ» в 2008 году предложила достаточно высокую цену за одну акцию испанской нефтегазовой компании Repsol. Объединение с Repsol давало «ЛУКОЙЛ» выход на лидирующие позиции в мире по добыче нефти, позволяло увеличить мощности по нефтепереработке за счёт 5 нефтеперерабатывающих заводов Repsol, а также увеличить количество АЗС на 6,5 тысяч. Однако опасения испанских чиновников и Еврокомиссии быть монополизированными российскими компаниями перечеркнула все планы «ЛУКОЙЛ».

Несмотря на все вышеперечисленное, практика российско-испанских отношений знает достаточно много успешных проектов. Некоторые испанские транснациональные корпорации постоянно увеличивают своё присутствие на российском рынке. Среди них можно выделить ведущий нефтегазовый концерн Испании Repsol, крупного мирового производителя сантехники Rosa Group, лидера мирового станкостроения Construcción Mondragón, известную группу, владеющую популярными марками одежды Inditex, совместное мясоперерабатывающее предприятие «КампоМос» испанской компании Campofrío Alimentacio S.A. и МПО «Мосмяспром».

У России и Испании достаточно оснований для широкомасштабного взаимодействия. Модель сотрудничества обоих государств должна быть подчинена одной задаче – повышению уровня конкурентоспособности обеих экономик и общества в целом.

К взаимодействию начинают подключаться и регионы России. Например, торгово-промышленная палата Республики Татарстан в 2006 году заключила Договор о сотрудничестве с Палатой торговли, промышленности и навигаций Валенсии. На региональных уровнях создаются взаимные инвестиционные и страховые фонды, а также торговые палаты и ассоциации.

В энергетическом секторе опыт испанских компаний Repsol, Iberdrola, Técnicas Reunidas может быть использован при разработке новых месторождений углеводородов, строительстве электростанций комбинированного цикла и заводов по сжижению природного газа, создании объектов ветряной энергетики и т.д. В Испании осуществляется НИОКР и практическая реализация программ по развитию возобновляемых экологически чистых источников энергии, что позволит в меньшей степени задействовать традиционно используемые источники энергии (атомные и углеводородные) и снизить в будущем опасность экологической катастрофы.

Россия и Испания заинтересованы в сотрудничестве в области судостроения. Испанские верфи имеют незагруженные производственные мощности, а Российская Федерация нуждается в расширении рыболовецкого и торгового флота. В этой связи стоит проработать вопрос о создании совместного предприятия, которое могло бы эффективно использовать имеющиеся у двух стран конкурентные преимущества.

Перспективным направлением двустороннего взаимодействия является космическая отрасль. Сотрудничество уже ведётся между Роскосмосом и Центром технологического развития промышленности Испании. Научный центр оперативного мониторинга Земли и Национальный институт аэрокосмической техники Испании планируют вместе осуществлять дистанционное зондирование Земли.

Международный опыт, инвестиции и конкурентные преимущества испанских компаний могут быть взаимовыгодно использованы в регионах России при проектировании, строительстве, модернизации и комплексном оснащении различных объектов.

Испания традиционно является крупнейшим поставщиком туристических услуг, а, значит, ее опыт мог бы быть полезен в развитии инфраструктуры, ориентированной на туристический бизнес).

Все вышеперечисленные проекты – долговременные и охватывают широкий спектр деятельности. Их реализация может укрепить отношения экономик двух государств и открыть перед российским бизнес-сообществом новые ниши в сфере международной торговли. Подобные перспективы и заинтересованность обеих сторон – стимул к поиску новых форматов хозяйственного, политического и дипломатического взаимодействия.

Литература:

1. Сетевое издание Центра исследований и аналитики Фонда исторической перспективы. Перспективы [Электронный ресурс: http://www.perspektivy.info/oykumena/europe/rossija_i_istanija_vek_tory_vzaimodejstvija_k_40-letiju_ustanovlenija_diplomaticheskij_otnoshenij_2017-02-04.htm (дата обращения: 15.04.2016)]
2. Национальный институт статистики (INE – Instituto nacional de estadística) [Электронный ресурс: <http://www.ine.es/> (дата обращения: 12.04.2016)]
3. Внешняя торговля России [Электронный ресурс: <http://russian-trade.com> (дата обращения: 15.04.2016)]

Руцкий И.М.

магистрант

*Российская академия народного хозяйства и
государственной службы*

при Президенте Российской Федерации

г. Москва, Россия

Исроилов Ф.,

магистрант

*Российская академия народного хозяйства и
государственной службы*

при Президенте Российской Федерации

г. Москва, Россия.

Научный руководитель:

Ишина И.В

доктор экономических наук, профессор

Финансовый университет при

Правительстве Российской Федерации

г. Москва, Россия

Состояние, проблемы и пути повышения бюджетной обеспеченности регионов Российской Федерации

Аннотация: В статье рассматривается вопрос бюджетной самостоятельности регионов России в 2010–2016 гг. Обобщены и рассмотрены целевые показатели самостоятельности субъектов как с учетом, так и без учета безвозмездных трансфертов, также представлены меры по повышению уровня бюджетной обеспеченности субъектов РФ.

Ключевые слова: субъект, бюджет, трансферт, обеспеченность, проблемы экономики.

Rutskiy I.M.,
master
*Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration*
Moscow, Russia

Isroilov F.,
master
*Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration*
Moscow, Russia

Scientific adviser:
Ishina I.V.,
Doctor of Science (Economics), Professor
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia

The state, problems and ways to improve the budget provision of the regions of the Russian Federation

Abstract: The Article is devoted to questions of budgetary security of subjects of the Russian Federation in 2010–2016 are Summarized and considered the main indicators of security actors, taking into account and excluding grant income, are also presented measures for improving the level of budget sufficiency of the RF subjects.

Keywords: subject, budget, transfer, security, problems of economy.

Нынешние реалии функционирования государства, экономическая нестабильность, к которой необходимо приживаться Российской Федерации, неразрывно связано с эффективностью государственного регулирования в области бюджетирования. Бюджетная политика на нынешнем этапе играет основополагающую роль при создании условий устойчивого экономического развития субъектов страны. Поэтому, проблема формирования региональных бюджетов и управления бюджетным процессом на современном этапе актуальна [4 стр. 41]. Бюджетная система в концепции социально-экономического развития страны до 2020 года описывается как центральное направление реше-

ния социальных и экономических задач и финансового обеспечения развития экономики.

Россия при формировании бюджетной системы, необходимо ориентироваться на фактор эффективного взаимопонимания федерального уровня власти с регионами и муниципалитетами органами власти, располагающими финансовыми источниками и способами эффективно реализовывать совместно или самостоятельно с федеральным центром основные вопросы существования территории. На временном отрезке с 2014–2016 года формирование консолидированного бюджета субъектов происходило в условиях экономической нестабильности и рецессии экономики в целом [3, стр. 5]. Одновременно обеспечение финансовой сбалансированности и стабильности доходной базы бюджетов, улучшение и наращивание налоговой базы, оптимизация расходной части бюджета стали основными задачами региональных органов власти.

Бюджеты регионов на данный момент по своему уровню занимают двойственное положение, с одной стороны, имеют собственные источники формирования доходной части и собственные направления расходования ресурсов, а с другой стороны занимают промежуточное место в финансово-бюджетной структуре, получая помощь от федерального центра, они сами оказывают аналогичное финансовое обеспечение муниципальным бюджетам.

Усугубление структурных проблем бюджетной системы, характерных для большинства регионов Российской Федерации, таких как невысокая степень диверсифицированности доходной части бюджета, невысокий уровень собираемости налогов, низкая направленность бюджетных расходов на конечный результат, приоритетность политики выравнивания территорий в ущерб инвестиционному развитию. [3 стр. 9]

Анализ бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации, на временном отрезке с 2010–2016 года позволит оценить стабильность реализуемой ранее региональной финансовой политики в стране, а также выявить тенденции развития бюджетной системы на перспективу.

Уровень бюджетной обеспеченности субъектов страны за 2010–2016 года представленный на рис. 1, свидетельствует об улучшении финансовой обеспеченности бюджетов субъектов России, так как показатель был 95%. Это связано, прежде всего с реализацией объемной программы социально-экономической поддержке и финансово-экономическому стимулированию активности экономических субъектов в

стране, принятой сразу после мирового кризиса 2008 года. Однако в последние годы наблюдается снижение бюджетной обеспеченности в 2016 году до 93,2%. Данный факт обусловлен рецессией в отечественной экономике.

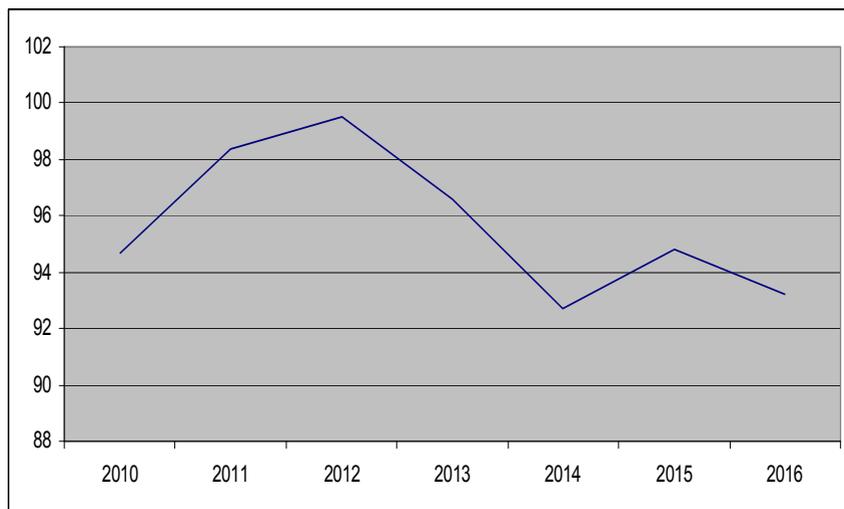


Рисунок 1. Средняя бюджетная самостоятельность субъектов России в 2010–2016 гг. %.

Рассматривая показатели структуры бюджетной обеспеченности в разрезе федеральных округов страны необходимо выделить, что наибольшее снижение показателей бюджетной обеспеченности произошло в 2013 году. Данная тенденция просматривается по всем федеральным округам. Общая динамика снижения бюджетной обеспеченности связана в первую очередь с сокращением налоговой базы и иных налоговых поступлений, выплачиваемых в бюджет субъекта, а, следовательно, федерального округа. Также значимой проблемой явилось ограничения возможностей федерального центра по финансовой поддержке субъектов с помощью межбюджетных трансфертов.

Если рассматривать бюджетную самостоятельность федеральных округов без учета безвозмездных поступлений из центра, то перед нами воссоздается действительная картина в самостоятельности регионов. Показатели обеспеченности бюджетов уже не такие показатели уже не такие позитивные, как после распределения трансфертов. Так в

2016 году средняя самостоятельность субъектов Российской Федерации составляет 77,3 %, что проиллюстрировано в таб. 1.

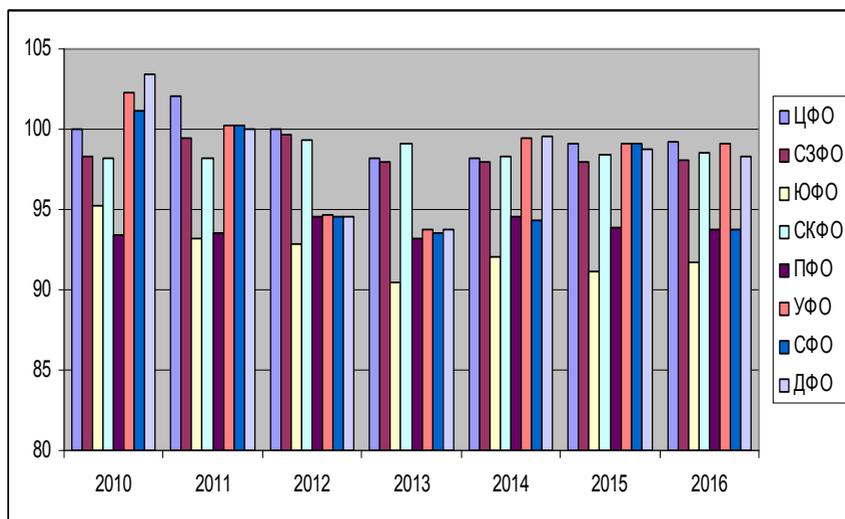


Рисунок 2. Средняя бюджетная самостоятельность федеральных округов России с учетом безвозмездных поступлений 2010–2016 гг. %

Из этого следует вывод, что в 2016 году региональные бюджеты дефицитны в среднем на 19,8% и данный объем компенсировать из средств федерального бюджета путем перечисления трансфертов. Рассматривая анализируемый показатель в разрезе федеральных округов, можно провести их классификацию по итогам 2016 года. Так лучше всего обеспеченным считается Уральский ФО с показателем в 90,5%. Позади стоят не менее благополучные федеральные округа такие как Центральный ФО 86,2% и Северо-западный ФО 83,1%. Более худшее положение занимают Приволжский ФО 74,8%, Южный ФО 72,5%, Дальневосточный ФО 70,3% и Сибирский ФО 69,1%. Наихудшее состояние демонстрирует Северо-кавказский ФО, имеющим в своем подчинении только 37,3% собственных финансовых средств.

Приведенные статистические показатели, свидетельствуют о необходимости решения вопросов по поводу повышения финансовой самостоятельности регионов Российской Федерации, путем повышения качества собираемости региональных налогов, сокращения непрофильных расходов, повышения деловой активности.

**Соотношение доходов и расходов консолидированных бюджетов
субъектов Российской Федерации
без учета безвозмездных поступлений 2010–2016 гг. %**

| Субъекты РФ | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|----------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Российская Федерация | 70,9 | 77,4 | 77,2 | 75,2 | 78,1 | 79,1 | 79,2 |
| Центральный ФО | 76,8 | 88,2 | 85,5 | 85,5 | 86,1 | 85,9 | 86,2 |
| Северо-западный ФО | 75,1 | 82,5 | 81,3 | 81,3 | 82,5 | 82,7 | 83,1 |
| Южный ФО | 65,8 | 70,9 | 68,8 | 68,1 | 72,6 | 72,8 | 72,5 |
| Северо-кавказский ФО | 30,1 | 37,2 | 35,3 | 35,4 | 37,5 | 37,6 | 37,3 |
| Приволжский ФО | 68,1 | 68,7 | 74,1 | 74,1 | 74,1 | 74,2 | 74,8 |
| Уральский ФО | 87,2 | 87,6 | 85,7 | 85,7 | 90,1 | 89,6 | 90,5 |
| Сибирский ФО | 64,5 | 75,1 | 72,9 | 72,9 | 68,9 | 68,3 | 69,1 |
| Дальневосточный ФО | 59,2 | 59,5 | 65,1 | 65,1 | 69,8 | 69,9 | 70,3 |

Таким образом, на основе анализа бюджетной системы Российской Федерации можно сделать следующие неутешительные выводы:

1. Размер оказываемой помощи региону оценивается в значительной степени не методом оценки, а на основе принципов политической благосклонности и лоббирования интересов в федеральных органах власти;

2. Основные методы применяемы при регулировании межбюджетных отношений преимущественно сводятся к трансфертам;

3. Самостоятельно функционировать без перечисления финансовых средств из федерального бюджета на 2016 год могут только 13 субъектов из 85. [3 стр. 181]

Обобщая вышесказанное, отметим, что основной особенностью модели бюджетного федерализма в Российской Федерации на действующем этапе развития, является бюджетная система с сильным федеральным центром и централизацией налоговых отчислений.

Таким образом, для реализации направления по повышению бюджетной самостоятельности субъектов Российской Федерации необходимо разработать и реализовать комплекс мероприятий.

1. Повышение качества межбюджетных отношений. Нынешние формы проектирования бюджетных показателей не имеют возможности реализовать равномерность реализации бюджетных расходов ни

поступлений налогов или трансфертов в консолидированный бюджет. Использование львиной доли государственных средств в конце отчетного года, приводит к повышению инфляции в начале следующего года, а также к нецелевому или неполному расходованию данных средств. Одновременно ситуация ухудшается, что неиспользованные целевые трансферты обязаны вернуться обратно в федеральный бюджет. Данные действия приводят к потере доходов территориальных бюджетов и увеличению количества межбюджетных трансфертов.

Чтобы исключить выпадение доходов из бюджетов субъектов Российской Федерации, необходимо принять комплекс мер по повышению уровня межбюджетного планирования, к которым необходимо отнести:

- прописать бюджетное правило в кодексе, которое непосредственно будет указывать на распределение трансфертов субъектам страны к первому рассмотрению проекта федерального бюджета на следующий финансовый год;
- вывести субсидии из перечня целевых трансфертов. Данный шаг обусловлен, что при неиспользовании субсидий, они непосредственно подлежат возврату обратно в федеральный бюджет, поскольку данные субсидии передаются на софинансирование программ социально-экономического развития территорий.

2. Усовершенствовать механизм перераспределения полномочий между уровнями бюджетной системы. Передача полномочий на региональный уровень власти обязана осуществляться одним из предложенных вариантов: переподчинение полномочий субъекту одновременно с обоснованным расчетом их финансового обеспечения в форме субвенций, либо передачей полномочий вместе с доходной базой. Для этого необходимо реализовать следующий комплекс мер:

- изменить бюджетное законодательство, которое будет ограничивать объёма передаваемых полномочий регионам;
- обязательность компенсации передаваемых в субъекты полномочий.

3. Усовершенствование методов использования бюджетных остатков. В вопросе повышения качества бюджетного планирования, особое место занимает процесс управления остатками бюджетных средств на счетах.

Так, на конец отчетного периода на счетах субъектов России скапливаются неиспользованные денежные средства и согласно статье 236 регионам предоставляется право зачислять дополнительные доходы бюджет субъекта за счёт их размещения на банковских депозитах.

Данную возможность необходимо предоставить и органам местной власти, так как на их счетах, остаются свободные денежные средства на конец отчетного периода, которые не используются. Реализация комплекса мер, позволит значительно повысить уровень управления ликвидностью муниципальных бюджетов.

Предложенный комплекс мер позволит улучшить качество бюджетного планирования, повысить ответственность органов власти в бюджетной и налоговой сфере, сократить возможности для минимизации доходной базы территориальных бюджетов, привлечь дополнительные поступления в бюджет, тем самым максимизируем обеспеченность региона в собственных бюджетных средствах.

Литература:

1. А.И Поварова, М.А Печенская. Теоретико-методологические аспекты бюджетной обеспеченности региона. Проблемы развития территорий, вып. 5 (51) июль-сентябрь 2010.
2. Региональные бюджеты: тенденции, состояние, перспективы: Монография / М.А. Печенская, А.И Поварова; под науч. рук. проф. В.А. Ильина. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2016 – 110 с. – (Проблемы эффективности государственного управления).
3. Государственное регулирование экономики: Учебник / В.И. Кушлин. – 3-е изд. перераб. и доп.- Москва: Экономика, 2016. – 495 с. – (Высшее образование).
4. Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации. [Электронный ресурс: <http://minfin.ru/ru/> (дата обращения 16.05.2017)]
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. [Электронный ресурс: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 14.05.2017)]

Соколовский П.В.,

магистрант

*Российская академия народного хозяйства
и государственной службы*

г. Москва, Россия

email:paul.sokolovsky@mail.ru

Научный руководитель:

Ишина И.В.,

доктор экономических наук, профессор

Российская академия народного хозяйства

и государственной службы

при Президенте Российской Федерации

г. Москва, Россия

Повышение конкурентоспособности экономики региона

Аннотация: В работе проанализирована региональная конкурентоспособность как составной фактор устойчивого социально-экономического развития национальной экономики. Был рассмотрен механизм кластеризации туристской отрасли и модернизация инновационной инфраструктуры Республики Крым в формировании конкурентного положения на рынке услуг Российской Федерации.

Ключевые слова: конкурентоспособность, туристская отрасль, кластеризация, инновационная инфраструктура, региональная экономика.

Sokolovsky P.V.,

master

Russian Academy of National Economy and Public Administration

Moscow, Russia

paul.sokolovsky@mail.ru

Scientific adviser:

Ishina I.V.,

Doctor of Science (Economics), Professor

Russian Academy of National Economy and Public Administration

Moscow, Russia

Improving the competitiveness of the regional economy

Abstract: The article reflects the importance of regional competitiveness as an integral factor of sustainable socio-economic development of the national economy. Were described the tool of the clustering of the tourism and the importance of infrastructure modernization of the Crimea in shaping national competitiveness.

Keywords: competitiveness, tourism, clustering, innovation infrastructure, regional economy.

На современном этапе развития рыночных отношений в Российской Федерации все чаще встает вопрос об интеграции экономического пространства в мирохозяйственные связи и его эффективной адаптации в условиях всемирной глобализации.

На сегодняшний день поддержание экономической стабильности в государстве – основная задача правительственных структур, призванных обеспечить функционирование экономики в условиях жесткой конкуренции и геополитической нестабильности. Вопрос о том, как достичь желаемого уровня экономической безопасности и защитить национальную экономику от недобросовестной конкуренции, беспокоит всю мировую общественность. Именно поэтому конкуренция субъектов мирового хозяйства – одна из важнейших тем современности [1].

Кто и как определяет лидерство? Что позволяет странам-лидерам диктовать условия «экономической игры» на мировом рынке товаров и услуг? Как добиться собственного преимущества и эффективно использовать этот ресурс для формирования инновационного вектора развития государства?

Все эти вопросы ежедневно рассматриваются на повестке дня в кабинете министров Российской Федерации, где формируются списки перспективных направлений и сценарии их реализации.

Все большее значение приобретает политика импортозамещения, которая гарантирует независимое устойчивое хозяйственное развитие государства как целостной структуры, где национальная экономика сконцентрирована на замкнутой системе воспроизводства: субъектом производства и потребления выступает само общество [2].

Большое значение имеет сфера оказания услуг, развитие прогрессивных технологий и экологизация всех сфер жизнедеятельности общества [3]. Именно поэтому Российская Федерация, как одна из ведущих стран мира, должна учитывать современные тенденции и адаптировать их под собственные потребности и возможности. А поскольку потенциал России велик, целесообразно провести тщательный анализ с целью выявления тех самых конкурентных позиций, способных противостоять в мировой борьбе за рынок потребителя. Отдельный анализ стоит провести по регионам и субъектам Российской Федерации. Ведь формирование в регионе благоприятного инвестиционного климата предполагает повышенное внимание и контроль со стороны правительства в рамках государственного регулирования, где одним из прогрессивных механизмов реализации эффективной экономической политики является кластеризация. Подобный механизм позволит выявить ключевые позиции в социально-экономическом развитии региона, которые будут способствовать образованию национальной конкурентоспособности [4, стр. 50].

Так, на протяжении 2011–2015 годов наблюдается активное инвестирование в развитие туристских кластеров и особых экономических зон туристского типа (рис. 1) [5].

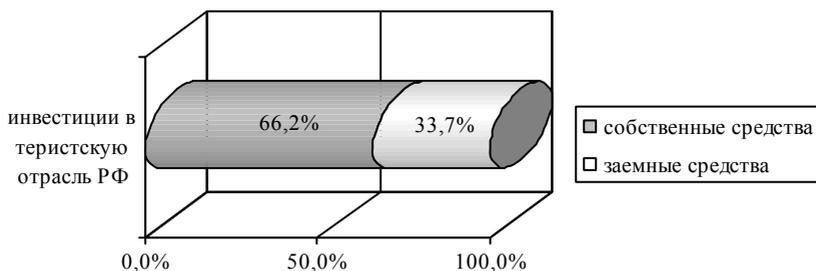


Рисунок 1. Динамика внеоборотных активов туристской отрасли за 2011–2015 гг.

В связи с вынужденной переориентацией спроса потребителей на внутренний рынок услуг, российские туроператоры были вынуждены начать инвестировать средства на развитие отдельных регионов государства, наиболее привлекательных с туристическо-рекреационной точки зрения. Так, заметное увеличение инвестиций связано со строительством объектов недвижимости (гостиниц, отелей) и закупкой транспорта для их обеспечения (рис. 2) [5].



Рисунок 2. Динамика инвестиций в российскую туристическую отрасль в 2013–2015 гг., млн. руб.

Создание в Российской Федерации курортов мирового уровня должно не только компенсировать снижение спроса на отдых за рубежом, но и увеличить прибыль туроператоров, работающих на внутреннем рынке, а значит, соответственно, повысить уровень развития туристической отрасли среди других отраслей народного хозяйства.

Республика Крым как новый субъект Российской Федерации – идеальная возможность реализовать стратегию развития данной отрасли, поскольку его уникальные природно-климатические особенности представляют потенциал для формирования соответствующих конкурентных преимуществ, способных в долгосрочной перспективе трансформироваться в качественное конкурентное положение, характеризующееся преобладанием доли рынка отечественных туристических услуг в мировом экономическом пространстве.

Для достижения конкурентного положения любому субъекту федерации необходимо иметь свою специфическую отрасль специализации, обеспечивающую то самое эксклюзивное состояние социально-экономического развития. Поскольку в Республике Крым исторически, культурно и климатически туристская отрасль является центральным звеном, привлекающим большое внимание инвесторов для развития именно этого направления, властям целесообразно уделять повышенное внимание к прогрессивному развитию именно такой отрасли хозяйства.

Так, согласно Государственной программе развития курортов и туризма в Республике Крым на 2015–2017 годы стратегической целью развития региона является формирование современного международного туристского центра Российской Федерации [6].

Начиная с 2015 года в рамках федеральной целевой программы «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года», осуществляется финансирование создания на территории полуострова туристско-рекреационных кластеров, каждый из которых будет иметь определенную ориентацию на специфические потребности отдыхающих.

Программой запланировано создание пяти таких кластеров. Первый запланирован в городе Евпатории, его основной целью будет детский отдых и оздоровление. На создание такого кластера предусмотрено 11 096,01 млн. руб.

На строительство лечебно-оздоровительного кластера в Саках выделено 6 747,89 млн. руб.

Необходимо отметить, что развитие кластеров является современным механизмом повышения экономического развития отдельных административных единиц анализируемого региона. Ярким примером применения данной технологии служит создание туристского кластера в Ленинском районе неподалеку озера Чокракское, специализацией которого, согласно программе, который предусматривает построение бальнеологического лечебно-оздоровительного комплекса. Его стоимость запланирована в размере 1 687,5 млн. руб.

Кластер «Черноморский», стоимость которого планируется в объеме 1 950,57 млн. руб., направлен на экстремальный, археологический и автотуризм.

На строительство кластера «Коктебель» выделено 2 399,59 млн. руб. Он предназначен для активных видов туризма (рис. 3).

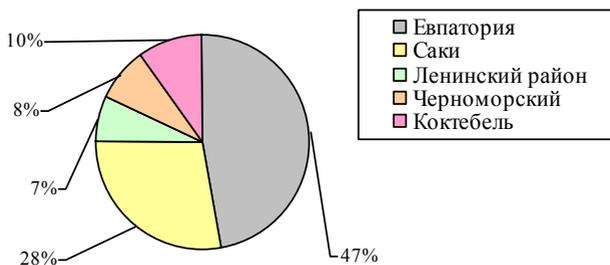


Рисунок 3. Объем денежных средств на строительство туристских кластеров в Республике Крым

Необходимо отметить, что в 2016 году санаторно-курортный комплекс республики насчитывал 756 объектов размещения, вместимость которых рассчитана на 156 500 мест. При этом 148 учреждений специализировано на санаторно-курортном лечении. Их вместимость составляет 58 200 мест, что на 1600 мест превышает учреждения, ориентация которых связана с предоставлением услуг оздоровительного характера, хотя их суммарное количество преобладает (213 учреждений).

Также возросло число учреждений по временному размещению посетителей до 41 600 мест, что, в свою очередь, свидетельствует о готовности Республики Крым принять большое число отдыхающих в новом сезоне 2017 года [6].

Помимо этого, в 2016 году открыто одиннадцать новых средств размещения на 618 номеров, проведена модернизация более двадцати санаторно-курортных и гостиничных учреждения (рис. 4).

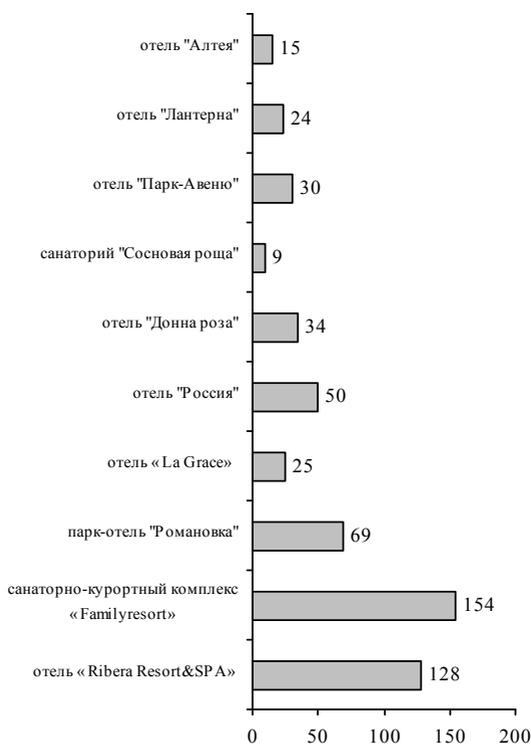


Рисунок 4. Количество мест новых средств размещения по состоянию на 2016 год

Формирование конкурентоспособной туристской отрасли в Республике Крым – вот задача правительства на ближайшие годы. Анализ факторов конкурентоспособности показал, что внутренний потенциал региона способен ликвидировать сезонность за счет годового функционирования. Однако требуется поддержка не только финансовая, но и организационная, направленная на качественное преобразование и модернизацию.

Именно таким инновационным решением по праву можно считать формирование современной инфраструктуры туристской отрасли в регионе, которая за счет модернизации сопутствующих отраслей сможет обеспечить высокий уровень конкурентоспособности не только туристской отрасли, но и всего хозяйственного комплекса в целом.

В настоящее время развитие полуострова происходит в условиях ограниченного инвестиционного функционирования, поскольку действуют санкции стран ЕС и США (рис. 5) [6].

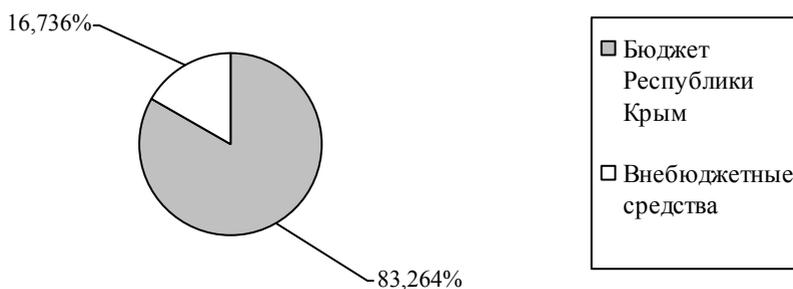


Рисунок 5. Объемы и источники финансирования развития инновационной инфраструктуры в Республики Крым

Тем не менее, число реализованных проектов и тех, которые на стадии реализации колоссальное количество. А эффект от таких внедрений и новшеств особенно в инфраструктуру региона не заставит долго себя ждать.

Согласно мнению аналитиков и экспертов в области стратегического развития уже в ближайшее десятилетие Республика Крым будет демонстрировать положительную динамику преимущественно всех социально-экономических показателей, что является серьезным основанием считать данный регион перспективным и инвестиционно привлекательным.

Однако на данный момент необходима значительная поддержка государственных органов, частных лиц и некоммерческих объединений для формирования устойчивой основы развития и процветания Республики Крым как нового субъекта Российской Федерации.

Литература:

1. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/stratgerterplanning/komplstplanning/stsubject/> (дата обращения: 23.05.2017)].
2. Официальный сайт импортозамещения в России [Электронный ресурс: <http://zimport.ru/> (дата обращения: 23.05.2017)].
3. Шорохов В. Прогрессивные технологии развития малого бизнеса сферы услуг в России / В. Шорохов // ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова». 2012.
4. Шубина Т.Н. Кластеризация как форма привлечения инвестиций в региональную экономику / Т.Н. Шубина, В.А. Романченко // Региональная экономика. 2012. № 30. С. 5.
5. Официальный сайт Первого независимого рейтингового агентства [Электронный ресурс: <https://www.fira.ru/> (дата обращения: 23.05.2017)].
6. Официальный сайт Министерства курортов и туризма Республики Крым [Электронный ресурс: <http://mtur.rk.gov.ru/rus/index.htm/news/325641.htm> (дата обращения: 23.05.2017)].

УДК: 3. 33 336 336.1

Гудкова В.С.,
студентка 3-го курса
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия

Научный руководитель
Прокофьев М.Н.,
к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: leragudkova@gmail.com

Бюджет как источник экономического роста

Аннотация: в данной статье рассматривается сложившаяся экономическая ситуация в Российской Федерации, анализируются возможные инструменты государственной поддержки с целью стимулирования экономического роста в стране.

Ключевые слова: бюджет, экономический рост, государственная поддержка, государственные инструменты стимулирования экономики.

Gudkova V.S.,
student of the 3rd course
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia

Supervisor,
Prokofiev M.N.,
candidate of economic Sciences, associate Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: leragudkova@gmail.com

The budget as a source of economic growth

Abstract: this article discusses the current economic situation in the Russian Federation, analyzes the possible tools of state support to stimulate economic growth in the country.

Keywords: budget, economic growth, government support, public instruments to stimulate the economy.

В современных макроэкономических условиях перед Российской Федерацией стоит непростая задача повышения конкурентоспособности экономики страны и создание условий для стабильного экономического роста в условиях политической и экономической изоляции. В данном ракурсе необходимо изучить проблему финансирования основных экономических отраслей и определить роль бюджетной системы в данном процессе.

Прежде чем перейти к изучению поставленной проблемы, необходимо дать определение экономическому росту и рассмотреть основные показатели, характеризующие его. Итак, экономический рост – это увеличение объемов созданных товаров и услуг, связанное не только с количественным ростом, но и с качественным улучшением продуктов производства. Данный рост рассматривается за определенный период времени и характеризуется двумя группами показателей: количественными и качественными, при этом первая группа показателей разбивается на подгруппы: общие и частные показатели.

Общими количественными показателями экономического роста являются темпы роста и темпы прироста ВВП, ВНП, национального дохода и такого показателя, как ВВП на душу населения. Частными количественными показателями являются фондоотдача, фондоемкость и трудоемкость произведенных товаров и услуг. Уровень развитости социальной инфраструктуры и инвестиций в человеческий капитал, а также показатели, характеризующие свободное время населения, социальную защиту и экологическую безопасность, являются качественными показателями экономического роста в стране. Из-за субъективности последних оценок в данной работе будут рассматриваться только количественные показатели.

Рассмотрим сложившуюся ситуацию в российской экономике. Согласно статистическим данным Федеральной службы государственной статистики, с 2014 года наблюдается падение реального ВВП. При этом стоит отметить, что падение ВВП, вызванное ослаблением рубля, может оцениваться положительно, потому что это повышает стоимость импорта и снижает объем импортных товаров, но повышает конкурентные преимущества российских экспортеров. Более того, российский рынок из-за роста рентабельности становится привлекательным для инвесторов. Учитывая положительный прирост населения за год на 0,2%, можно сделать, что показатель ВВП на душу населения также имеет отрицательную тенденцию. Частные количественные показатели, характеризующие российскую

экономику, тоже фиксируют снижение, например, индекс фондоотдачи в 2015г. упал до 93,3%, а индекс производительности труда в этом же году составлял лишь 97,8%[1]. Таким образом, можно сделать вывод, что на данный момент наблюдается снижение основных показателей и отсутствие экономического роста в стране, что отрицательно сказывается на всех сферах жизни общества, поэтому решение проблемы поиска дополнительного стимула для экономического развития является особенно актуальной.

На следующем этапе необходимо проанализировать основные отрасли российской экономики, нуждающиеся в дополнительной поддержке со стороны государства, способные оказать благотворное влияние на экономику в целом. Такими отраслями экономики являются сельское хозяйство, промышленность и строительство, т.е. те отрасли, в которых создается основная часть добавленной стоимости. Развитие данных отраслей может происходить двумя путями: экстенсивным и интенсивным. Для достижения последнего необходимо создание новых инновационных технологий, что требует дополнительного финансирования. К сожалению, организации, функционирующие в названных отраслях, например, в сельском хозяйстве, не всегда способны самостоятельно осуществлять дополнительные вложения в разработку инноваций, т.к. деятельность большинства из них нерентабельна, что объясняет необходимость государственного вмешательства. У государства существует множество инструментов по стимулированию и поддержанию деятельности таких организаций. Рассмотрим существующие методы подробнее.

В первую очередь, государство может финансировать развитие отдельной отрасли, так и научные исследования, проводимые с целью повышения конкурентоспособности выбранной отрасли. Например, на финансирование национальной экономики в целом в 2016 г. было потрачено 2 302,10млрд. руб., что составило 26% федерального бюджета[2], а на развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности в этом же году фактически государством было израсходовано 210,65 млрд. руб., что составило 71,16% всех расходов бюджета Министерства промышленности и торговли Российской Федерации. Таким способом государство финансирует государственных программ, направленных на развитие приоритетных отраслей и направлений в науке и технике. Благодаря чему, создаются новые высокоэффективные технологии производства, применяемые в агропромышленном комплексе, экологически чистые и ресурсосберегающие технологии, необходимые для энергетики и обрабатывающих отраслей производ-

ства, инновации в строительстве и транспорте. Более того, многие государственные программы сосредоточены в сфере медицины, на развитие которой в 2016 г. было направлено 5,45 млрд. руб.[3], что способствует созданию новых лекарственных средств. Развитие медицины напрямую оказывает влияние на уровни смертности и продолжительности жизни в стране, которые являются важными социальными показателями. Данный инструмент государственной политики неотъемлемо связан с бюджетной системой, т.к. данное финансирование является расходной частью бюджета, т.е. объем оказываемой помощи связан с уровнем заложенных расходов.

Во-вторых, государство может предоставлять дополнительные налоговые льготы производителям, работающим в отраслях важных для экономики страны. С этой целью создаются территории опережающего развития, где организации, занимающиеся определенным видом деятельности, имеют право на дополнительные налоговые льготы: снижение ставки по налогу на прибыль с 20% до 5%, по налогу на землю с 1,5% до 0%, по налогу на имущество организаций с 2,2% до 0%, что, с одной стороны, уменьшает налоговое бремя производителя, предоставляя ему дополнительные денежные средства для развития производства и капиталовложения, но, с другой стороны, уменьшает налоговые поступления в бюджеты различных уровней Российской Федерации. Это уменьшает доходную часть бюджетов, следовательно, ограничивает возможность применения первого инструмента государственной поддержки, т.е. встает вопрос о поиске источника для финансирования данной потери в денежных поступлениях. Для решения данной сложности можно предложить введение прогрессивного налога в отраслях торговли, где не наблюдается создание добавленной стоимости, что позволило бы компенсировать недополученную сумму. Применение данного метода поддержки уже дало свои результаты: на территориях опережающего развития уже создано 50 новых предприятий, а инвесторы большинства площадок к одному государственному рублю добавляют почти десять рублей.

В-третьих, государство может не только помогать уже функционирующим организациям, но и являться создателем новых компаний в данных отраслях, что позволит не только развивать экономику, но и активно решать проблему безработицы в стране. Такой инструмент стимулирования экономики выгоден самому государству, т.к. полученная прибыль от деятельности государственных предприятий будет служить дополнительным источником доходов.

Использование данного метода должно осуществляться на рыночных принципах, т.е. созданное предприятие не должно пользоваться дополнительными преимуществами относительно других компаний этой же отрасли. Государство также обязано контролировать уровень монополизации в отрасли, не допуская сосредоточение большей доли рынка у данной организации, с целью поддержания конкурентной среды и стимула к совершенствованию производства у других экономических субъектов. Создание таких предприятий также является расходной статьей, т.е. напрямую связано с бюджетной политикой государства.

Для применения названных инструментов по стимулированию российской экономики государству необходимо иметь достаточный объем денежных средств, источниками которых становятся налоговые и неналоговые поступления в бюджет. К сожалению, в последние года наблюдается дефицит консолидированного бюджета, что не позволяет оказывать государственную поддержку в требуемом объеме. Причиной дефицита является недостаточный уровень налоговых поступлений в бюджеты, что чаще всего связано с налоговыми преступлениями, целью которых является уход от налогообложения.

Таким образом, рассмотрев существующую экономическую ситуацию в России, можно прийти к следующим выводам. Во-первых, стимулирование экономического роста в условиях политических санкций возможно только при использовании внутренних ресурсов. Необходимо развивать отечественную науку, т.к. в сложившихся реалиях зарубежные достижения науки и техники становятся не доступными для российских производителей, которые и так функционируют в трудных условиях. Во-вторых, оказание государственной поддержки развитию экономики в целом зависит от бюджетной политики страны и возможно при мобилизации внутренних источников финансирования, т.к. использование внешних источников ограничено введенными санкциями. В-третьих, использование существующих инструментов государственной поддержки в полном объеме возможно при увеличении доходной части бюджета, что возможно при росте поступлений, большая часть которых приходится на налоговые. Необходимо, чтобы эффективно функционирующие компании, получающие от своей деятельности сверхдоходы, не уходили от налогообложения, а исправно платили их, т.к. от этого зависит дальнейшее развитие всей экономики страны. Рассмотренные инструменты государственной поддержки способны стать драйверами запуска экономического роста России и вывести отечественную экономику из сложившегося кризиса.

Литература:

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/# (дата обращения: 12.05.2017)]
2. Единый портал бюджетной системы Российской Федерации [Электронный ресурс:
3. http://www.budget.gov.ru/epbs/faces/p/Бюджет/Сбалансированность%20бюджета?_adf.ctrl-state=90380b1hm_63®ionId=45
4. (дата обращения: 12.05.2017)]
5. Официальный сайт Министерства промышленности и торговли Российской Федерации [Электронный ресурс: http://budget.minpromtorg.gov.ru/?utm_source=direct&utm_medium=cpc&utm_campaign=Y-poisk-budget&utm_content=text1&utm_term=бюджет%20для%20граждан&position_type=premium&yclid=2591085115206536153 (дата обращения: 12.05.2017)]

Золотов Д.А.,

аспирант

Финансовый университет при

Правительстве Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: skorpio051@rambler.ru

Научный руководитель:

Ишина И.В.,

доктор экономических наук, профессор

Финансовый университет при

Правительстве Российской Федерации

г. Москва, Россия

Повышение эффективности работы с дебиторской задолженностью по доходам федерального бюджета

Аннотация: В современных условиях необходимо дальнейшее совершенствование методов, направленных на повышение эффективности работы с дебиторской задолженностью по доходам федерального бюджета. В статье представлены основные мероприятия, направленные на борьбу с дебиторской задолженностью по доходам, реализация которых приведет к росту доходной части федерального бюджета.

Ключевые слова: доходы, бюджет, дебиторская задолженность, добровольная уплата платежей, процедура взыскания платежей, акцизы.

Zolotov D.A.,
postgraduate student
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: skorpio051@rambler.ru

Scientific adviser:
Ishina I.V.,
Doctor of Science (Economics), Professor
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia

Improving the efficiency of federal budget revenues accounts receivable

Abstract: Modern conditions require further improvement of methods that improve efficiency of Federal budget revenues accounts receivable. The paper presents crucial measures aimed at combating revenues accounts receivable which, being realized, would increase revenues of Federal budget.

Keywords: revenues, budget, accounts receivable, voluntary payments, collection of payments, excises.

Дебиторская задолженность по доходам федерального бюджета – это счета бюджетного учета, на которых в балансе получателя бюджетных средств учитываются:

- расчеты с дебиторами по доходам;
- расчеты с дебиторами по бюджетным кредитам, предоставленным физическим и юридическим лицам, резидентам Российской Федерации;
- расчеты по недостаткам.

В структуре дебиторской задолженности можно выделить три основные группы с точки зрения её возможности к взысканию, а также с точки зрения необходимых мер по работе с ней:

1. Задолженность невозможная к взысканию.

Работа с такой задолженностью должна заключаться в предотвращении дальнейшего образования, а также упрощении процедуры её списания.

2. Задолженность, потенциально возможная к взысканию.

Поступление доходов в бюджет в данном случае напрямую зависит от эффективности процедур по взысканию задолженности и интенсивности работы с ней. Меры по недопущению образования такой задолженности нецелесообразны, ее увеличение может свидетельствовать об эффективности процедур по выявлению такой задолженности, и при наличии эффективных процедур по взысканию может повлечь поступление дополнительных доходов в бюджет.

3. Краткосрочная / техническая задолженность.

Это задолженность, возникающая в ходе нормальной эффективной работы главных администраторов доходов бюджетов, носящая технический характер (например, в результате временного разрыва между выставлением платежного поручения и поступлением оплаты). Работа с такой задолженностью должна заключаться в мониторинге её объёмов и их соотношения с объемами поступлений соответствующих доходов.

В целях повышения эффективности работы с дебиторской задолженностью по доходам в федеральный бюджет разработан целый план мероприятий [1]:

1. Стимулирование добровольной уплаты платежей

- стимулирование более быстрой уплаты штрафов;
- передача плательщикам информации о штрафах в электронном виде;
- оплата налоговых платежей банковской картой;
- уплата платежей третьими лицами;
- совершенствование механизма предоставления отсрочки (рассрочки) уплаты налога;
- возможность оплаты задолженности при пересечении границы;
- упрощение возможности оплаты платежей через МФЦ при получении/предоставлении государственных услуг.

2. Совершенствование информационного взаимодействия:

- создание Единого реестра сведений о задолженности перед Российской Федерацией;
- Переход на применение ККТ, передающей информацию о расчетах, осуществленных с использованием наличных и электронных средств платежа, через оператора фискальных данных в адрес налоговых органов в электронном виде;
- совершенствование системы идентификации платежей в Государственной информационной системе о государственных и муниципальных платежах (ГИС ГМП);

- установление ответственности за необеспечение обмена документами с налоговыми органами в электронной форме;
- совершенствование механизма обмена информацией между администраторами доходов бюджетов и органами судебной власти, принимающими решения о наложении денежных взысканий (штрафов), а также обеспечение своевременного установления администратора дохода;
- совершенствование информационного взаимодействия ФТС России с ФНС России, ФССП России и банками;
- обеспечение предоставления в Роспатент информации по зарубежным контрактам субъектов ВЭД;
- унификация подходов к проверке подлинности документов при пересечении товарами границ стран ЕврАзЭС;
- создание системы автоматического считывания номеров автомобилей на границах.

3. Совершенствование процедур взыскания платежей:

- запрет на ликвидацию юридического лица во время таможенной проверки;
- применение залога за задержанное транспортное средство;
- направление постановлений по штрафам работодателю и взыскание из зарплаты;
- ограничение доступа к госуслугам для лиц, имеющих задолженность перед бюджетами бюджетной системы Российской Федерации;
- ограничение на участие в госконтрактах и получения государственной поддержки для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, имеющих задолженность перед бюджетом
- ограничение въезда в страну иностранных граждан-должников;
- принудительное взыскание таможенных платежей и пеней со счетов плательщика.

4. Предотвращение нелегальных операций

- расширение банковского контроля валютных операций;
- привлечение к административной ответственности за нарушение валютного законодательства должностных лиц организаций;
- создание условий для препятствования деятельности «фирм-однодневок»;
- предотвращение ввоза физическими лицами товаров с целью их реализации.

5. Совершенствование процедур учета задолженности и ее списания

- установление процедур учета и списания безнадежной задолженности;
- списание безнадежного (в силу сроков) к взысканию исполнительского сбора.

Среди основных целей, направленных на борьбу с дебиторской задолженностью по доходам федерального бюджета, можно выделить следующие.

1. Предотвращение образования новой дебиторской задолженности по доходам, в том числе за счет стимулирования и упрощения добровольной уплаты платежей. По данному направлению Минфином России совместно с заинтересованными федеральными органами планируется расширение практики предоставления скидок по штрафам в случае быстрой уплаты, упрощение процедуры уплаты налогов и сборов и получения отсрочки. Например, уже реализована передача плательщикам информации о штрафах в электронном виде, а также обеспечена возможность уплаты налогов и сборов близкими родственниками налогоплательщика (плательщика сборов) – физического лица.

2. Повышение эффективности взыскания накопленной дебиторской задолженности, взыскание которой представляется возможным, в том числе, за счет расширения межведомственного информационного взаимодействия. Федеральными органами проведен комплекс мероприятий, а именно: установлена ответственность (обеспечительные меры в виде приостановления операций по счетам в банке) за необеспечение обмена документами с налоговыми органами в электронной форме; внесены изменения и дополнения в «Соглашение о сотрудничестве Федеральной таможенной службы и Федеральной налоговой службы» [2] в целях совершенствования таможенного контроля; ограничен доступ к получению юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, имеющих задолженность перед бюджетами бюджетной системы Российской Федерации, субсидий из бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.

3. Предотвращение нелегальных операций, в том числе в сфере валютного законодательства. Предлагается расширить банковский контроль валютных операций, установить ответственность за невозврат денежных средств из-за рубежа, а также необеспечение уплаты средств по поставленным за рубеж товарам.

По результатам 2016 года Министерством финансов Российской Федерации уже были успешно реализованы мероприятия, направленные

ные на сокращение теневого сектора экономики. В частности, стоит отметить высокую проработку вопроса об усилении контроля за оборотом федеральных специальных марок для маркировки алкогольной продукции и усиление ответственности за незаконное производство и перемещение этилового спирта. 3 июля 2016 г. был принят федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» [3], в котором установили более жесткие условия для банковских гарантий, предоставляемых производителями алкогольной продукции при приобретении федеральных специальных марок, а также ограничили объем выдаваемых федеральных специальных марок объемами закупаемого спирта либо уплаченными суммами акциза, а также ввели возможность внесудебного изъятия транспортного средства, осуществляющего незаконное перемещение этилового спирта и перевозку нелегальной алкогольной продукции.

Еще одним успешно проработанным вопросом, является усиление уголовной и административной ответственности за незаконную продажу и хранение подакцизных товаров (алкогольной и табачной продукции).

Отдельно необходимо отметить мероприятия, направленные на увеличение пополняемости доходов бюджета Российской Федерации. В частности, для совершенствования порядка уплаты акциза на алкогольную продукцию было предложено ограничить сроки освобождения от уплаты авансового платежа акциза периодом, заканчивающимся не менее чем за три месяца до истечения срока действия банковской гарантии, установление связи между налоговой базой по акцизам и информацией об отгруженной подакцизной продукции, отраженной в ЕГАИС. 5 апреля 2016 г. был принят федеральный закон «О внесении изменений в часть первую и главу 22 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» [4]. Также, что касается пресечения практики регионального протекционизма, был зафиксирован законодательный запрет не только прямого, но и косвенного субсидирования производителей этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции за счет средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации. Меры были прописаны в проекте поправок в Бюджетный кодекс Российской Федерации, предусматривающий изменение порядка зачисления акцизов на алкогольную продукцию в бюджеты субъектов Российской Федерации.

В результате принятых мер по итогам девяти месяцев 2016 года поступления акцизов на крепкий алкоголь выросли на 24% к прошлому году.

Можно сделать вывод о том, что реализация указанных мер позволила сделать шаги в направлении повышения эффективности администрирования доходов и работы с дебиторской задолженностью по доходам, однако необходимо продолжить работу в указанном направлении для дальнейшего роста доходной части федерального бюджета.

Литература:

1. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс: <http://www.minfin.ru> (дата обращения: 15.03.2017)];
2. Соглашение о сотрудничестве Федеральной таможенной службы и Федеральной налоговой службы (Заключено в г. Москве 21.01.2010 N 01-69/1, N ММ-27-2/1);
3. Федеральный закон от 29.06.2015 N 182-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции» и отдельные законодательные акты Российской Федерации»
4. Федеральный закон от 05.04.2016 N 101-ФЗ «О внесении изменений в часть первую и главу 22 части второй Налогового кодекса Российской Федерации»

ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ «ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ»

Ответственный редактор

Е.Н. Харитонова, д-р экон. наук, проф., профессор Департамента менеджмента Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Санакоев А.Ю.,
аспирант
Департамента «Общественные финансы»
e-mail: sanakoevandreii@mail.ru

Научный руководитель
Куцури Г.Н.,
д.э.н., доцент
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия

Анализ методов оценки долговой устойчивости субъектов Российской Федерации

Аннотация: В статье представлены различные методы оценки долговой устойчивости субъектов Российской Федерации. Актуальность данной темы обосновывается тем, что повышение уровня долговой нагрузки является существенным риском для исполнения региональных бюджетов своих обязательств. Последние годы произошел рост суммарного объема государственного долга всех регионов России. В течение последних шести лет объем государственного долга субъектов РФ последовательно увеличивался. В статье рассмотрены применяемые на практике методики оценки долговой устойчивости субъектов Российской Федерации, систематизированы используемые в них оценочные показатели и проанализированы методики МВФ.

Ключевые слова: долговая устойчивость субъектов РФ, государственный долг, долговая политика, показатели долговой устойчивости субъектов РФ, методы оценки долговой устойчивости субъектов Российской Федерации.

Sanakoev A. Yu.,
graduate student
Department «Public Finance»
e-mail: sanakoevandre@mail.ru

Scientific adviser:
Kuzuri, G. N.,
doctor of Economics, associate Professor
Financial University under
The Government of The Russian Federation
Moscow, Russia

Analysis of methods of estimation of debt sustainability of subjects of the Russian Federation

Abstract: The article presents various methods for assessing the debt sustainability of the subjects of the Russian Federation. The relevance of this topic is justified by the fact that raising the level of the debt burden is a significant risk for the implementation of regional budgets of their obligations. In recent years, there has been an increase in the total volume of public debt in all regions of Russia. Over the past six years, the volume of public debt of the subjects of the Russian Federation has been consistently increasing. The article deals with practical methods for assessing the debt sustainability of the subjects of the Russian Federation, systematizes the valuation indicators used in them, and analyzes the IMF methods.

Keywords: Debt sustainability of the subjects of the Russian Federation, public debt, debt policy, indicators of debt sustainability of the subjects of the Russian Federation, methods for assessing the debt sustainability of the subjects of the Russian Federation.

Долговая ситуация субъектов Российской Федерации продолжает находиться в центре экономической повестки дня. В настоящее время долговая проблема весьма актуальна для нашей страны.

По данным Министерства финансов РФ, суммарный объем государственного долга всех регионов РФ продолжает расти. В течение шести лет (с 2010 по 2016 гг) объем государственного долга субъектов РФ последовательно увеличивался. В 2010 году государственный долг субъектов впервые превысил отметку в триллион рублей и на начало

2011 года региональная задолженность составила 1 095,9 млрд. рублей. Всего же за период с 1 января 2010 года по 1 января 2016 года долговые обязательства субъектов Российской Федерации увеличились на 1 427, 7 млрд. рублей, или в 2,5 раза.

В настоящее время из-за недостатка собственных доходов региональным бюджетам приходится прибегать к использованию долговых инструментов, в частности, осуществлять привлечение бюджетных кредитов и кредитов от кредитных организаций, размещать государственные ценные бумаги и предоставлять гарантии, что способствует росту государственного долга субъектов Российской Федерации.

Повышение уровня долговой нагрузки субъекта Российской Федерации может спровоцировать риск неисполнения региональным бюджетом своих обязательств. В этой связи особый интерес представляет управление государственным долгом, а также комплекс мероприятий по оценке долговой устойчивости субъектов Российской Федерации.

Динамичность развития региональной экономики во многом предопределяется выбранной руководством региона стратегией финансовой поддержки и стимулирования [1,2]. В свою очередь, от этого зависит решение социально-демографических проблем, повышение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности региона.

В условиях дефицитности регионального бюджета, использования механизма долгового финансирования весьма важным становится выявление факторов, определяющих в перспективе степень профицитности (дефицитности) бюджетов субъектов РФ, возможности использования федеральных кредитных ресурсов, масштабность и направленность предоставления безвозмездной финансовой помощи региональным бюджетам [3]. От этих факторов зависит масштабность заемной деятельности на региональном уровне.

Возникает необходимость укрепления финансовой самостоятельности регионов и муниципалитетов, поиска собственных возможностей обеспечения сбалансированности их бюджетов, средств на реализацию региональных программ модернизации и инноваций неизбежно ведёт к дальнейшей активизации заёмно-долговой деятельности органов власти субъектов РФ и муниципалитетов [4].

Поддержание на оптимальном уровне долговой устойчивости субфедеральных бюджетов становится первоочередной задачей, как для государства в целом, так и для самих территориальных органов власти. Как отмечает С.Н. Солдаткин, к важнейшим аспектам государственного регулирования долговой устойчивости субъектов РФ и му-

ниципалитетов следует отнести следующего рода ограничения [5]: а) на размер заимствований; б) на размер долговых обязательств; в) на размер бюджетных расходов на обслуживание долговых обязательств; г) на размер просроченной задолженности. Следует отметить, что наряду с предусмотренными субъектами Российской Федерации мероприятиями по снижению долговой нагрузки, следует рассматривать формирование качественной системы мониторинга, позволяющей осуществлять оценку долговой устойчивости региона [6,7]

В российской и мировой практике в целях определения безопасных уровней объема и структуры долга используются показатели, имеющие определенные пороговые значения, для определения долговой устойчивости. Такие показатели разрабатывает Министерство Финансов Российской Федерации, Счетная палата, Международный валютный фонд и т.д.

Рассматривая показатели, которые разработал Минфин в Рекомендациях по проведению субъектами Российской Федерации долговой политики, следует использовать систему показателей долговой устойчивости.

В Методических рекомендациях органам государственной власти субъектов Российской Федерации по долгосрочному бюджетному планированию, Министерство финансов РФ по аналогии с федеральными Основными направлениями долговой политики на очередной финансовый год и плановый период, применяют следующие показатели долговой устойчивости, оценивая текущее, перспективное и нормативное состояние государственного (муниципального) долга, в том числе по отношению к другим параметрам бюджетов, которые представлены в Таблице 1.

Таблица 1

**Показатели долговой устойчивости
субъектов Российской Федерации**

| № | Показатель | Пороговое значение, % |
|----------|---|------------------------------|
| 1 | Отношение государственного (муниципального) долга к объему валового регионального продукта (объему выпуска продукции) | 25 |
| 2 | Отношение государственного (муниципального) долга к доходам бюджета субъекта Российской Федерации (местного бюджета) без учета межбюджетных трансфертов | 30 |
| 3 | Отношение расходов на обслуживание государственного (муниципального) долга к общим расходам бюджета субъекта Российской Федерации (местного бюджета) | 5 |

Продолжение Таблицы 1

| № | Показатель | Пороговое значение, % |
|---|--|-----------------------|
| 4 | Отношение расходов на обслуживание и погашение государственного (муниципального) долга к доходам бюджета субъекта Российской Федерации (местного бюджета) без учета межбюджетных трансфертов | 10 |
| 5 | Отношение «инвестиционных» расходов к расходам на обслуживание и погашение государственного (муниципального) долга | 90 |
| 6 | Отношение просроченных долговых обязательств к общему объему государственного (муниципального) долга | 0 |
| 7 | Отношение дефицита бюджета субъекта Российской Федерации (местного бюджета) к доходам бюджета субъекта Российской Федерации (местного бюджета) без учета межбюджетных трансфертов | 10 |
| 8 | Доля гарантий (поручительств) в общем объеме государственного (муниципального) долга | 20 |

Как показала практика, использование указанных показателей не может быть признано достаточным для объективной оценки долговой устойчивости региона. Указанные в таблице нормы нельзя назвать в достаточной мере полными и обеспечивающими эффективный контроль за уровнем кредитного риска эмитента. Это было фактически подтверждено в период кризиса: ряд регионов Российской Федерации избежали дефолта только благодаря помощи из Федерального бюджета.

Помимо вышеприведенных методов оценки долговой устойчивости субъектов Российской Федерации есть так же и модель Счетной Палаты, которая выделяет ряд критериев, которые оценивают эффективность долговой политики, проводимой регионом и представлены в Таблице 2.

Таблица 2

Оценочные показатели, используемые Счетной палатой РФ при оценке уровня долговой нагрузки, платежеспособности и качества управления структурой государственного долга субъекта РФ

| № | Показатель |
|---|--|
| 1 | Коэффициент долговой нагрузки бюджета субъекта (без учета предоставленных гарантий) |
| 2 | Отношение объема госдолга к валовому региональному продукту |
| 3 | Коэффициент изменения долговой нагрузки региона |
| 4 | Отношение дефицита бюджета к валовому региональному продукту |
| 5 | Отношение суммы расходов на обслуживание государственного долга субъекта к валовому региональному продукту |

| № | Показатель |
|----|--|
| 6 | Коэффициент общей платежеспособности субъекта |
| 7 | Отношение внешних заимствований субъекта в общем объеме государственного долга |
| 8 | Отношение внутреннего долга субъекта в общем объеме государственного долга |
| 9 | Коэффициент банковского кредитования |
| 10 | Коэффициент краткосрочных государственных заимствований |
| 11 | Коэффициент долгосрочных и (или) среднесрочных заимствований |
| 12 | Коэффициент бюджетного кредитования |
| 13 | Коэффициент государственного гарантирования |
| 14 | Средняя ставка по долговому портфелю |
| 15 | Средняя ставка по рыночным долговым обязательствам |

Полученные по итогам оценки уровня эффективности долговой политики ранжируются по степени риска: высокий, средний, низкий [8].

Согласно указанным критериям и показателям оценки, эффективность долговой политики региона оценивается по трем критериям:

- а) уровень долговой нагрузки и платежеспособности;
- б) качество управления структурой государственного долга;
- в) открытость сведений о состоянии государственного долга.

Бюджетным кодексом Российской Федерации определены два базовых показателя долговой устойчивости:

- а) отношение объема государственного долга субъекта к общему объему доходов бюджета без учета безвозмездных поступлений;
- б) доля объема расходов на обслуживание госдолга субъекта в общем объеме расходов бюджета субъекта.

Показатель «отношение объема государственного долга субъекта к общему объему доходов бюджета без учета безвозмездных поступлений» отражает уровень общей долговой нагрузки на бюджет субъекта и является индикатором, характеризующим возможности субъекта погасить накопленный долг. Бюджетным кодексом Российской Федерации установлено предельное значение данного показателя на уровне 100% (для субъекта с существенной долей дотаций в консолидированном бюджете – 50%). Вместе с тем, субъектам рекомендуется поддерживать значение указанного показателя на уровне не более 50% (25% для высокодотационного субъекта).

Показатель «Отношение расходов на обслуживание государственного долга к общим расходам бюджета субъекта Российской Федерации» характеризует способность субъекта обслуживать свои дол-

говые обязательств без ущерба для других направлений расходов бюджета, т.е. социально-экономического развития региона. Бюджетным кодексом Российской Федерации пороговое значение указанного показателя установлено на уровне 15%. Однако практика показала, что долговые проблемы у субъектов возникают и при более низких значениях данного показателя, в связи с этим, Министерством финансов РФ рекомендуется ограничивать расходы на обслуживание долга субъектов на уровне не более 5% от общего объема расходов.

Рассматривая модель долговой устойчивости предложенной МВФ (Таблица 3) для оценки внешней долговой устойчивости стран, можно отметить тот факт, что большинство показателей схожи с показателями вышерассмотренных моделей.

Сравнивая модель МВФ с моделью предложенной Счетной Палатой, можно увидеть, что обе модели предусматривают степени риска (высокий, средний, низкий). Так же большинство коэффициентов повторяются или схожи между собой.

Сравнивая же модель оценки долговой устойчивости Международного Валютного Фонда с моделью долговой устойчивости Министерства Финансов Российской Федерации, можно увидеть, что часть коэффициентов схожи по своей величине. Рассматриваемые значения коэффициентов в Таблице 4 были взяты как одинаковые, но для различных уровней бюджетной системы.

Таблица 3

Показатели внешней долговой устойчивости по методике МВФ

| | Коэф. «Внешний долг / ВВП», % | Коэф. «Внешний долг / ЭТУ», % | Коэф. «Платежи по внешнему долгу / ВВП», % | Коэф. «Платежи по внешнему долгу / ЭТУ», % | Коэф. «ЗВР / платежи по внешнему долгу», % |
|---|-------------------------------|-------------------------------|--|--|--|
| Пороговые значения коэф. (методика МВФ) | 30 – 40 – 50 | 100 – 150 – 200 | — | 15 – 20 – 25 | — |

Примечание:

ЭТУ – экспорт товаров и услуг.

* Пороговые значения, предлагаемые МВФ в аналитических целях.

Степень риска: «низкая – средняя – высокая.»

Таблица 4

**Сравнительная таблица пороговые значения коэффициентов
по методикам МВФ и Минфина**

| | Коэф. «Внешний долг / ВВП», % | Коэф. «Внешний долг / ЭТУ», % | Коэф. «Плате- жи по внеш- нему долгу / ВВП», % | Коэф. «Платежи по внешнему долгу / ЭТУ», % | Коэф. «ЗВР / плате- жи по внеш- нему долгу», % |
|---|--|--|---|--|---|
| Пороговые значения коэф. (методика МВФ) | 30 – 40 – 50 | 100 – 150 – 200 | — | 15 – 20 – 25 | — |
| Пороговые значения коэф. (методика Минфина) | 25 | — | 10 | — | — |

Стоит отметить, что в рассмотренных методах оценки долговой устойчивости, некоторые оценочные показатели повторяются или схожи между собой. Схожие показатели, которые встречаются во всех моделях являются базовыми для определения долговой устойчивости субъектов Российской Федерации. Поэтому, было бы целесообразно построить такую систему оценочных показателей долговой устойчивости, которая могла бы формировать и выявлять основные тенденции возможности наступления критических ситуаций вследствие повышенных рисков, связанных с осуществлением долговой политики.

Базовым показателем в таком случае будет являться экономически безопасный уровень долга, определяемый как отношение величины государственного долга субъекта РФ к налоговым и неналоговым доходам бюджета, а в качестве прочих критериев оценки долговой устойчивости, наряду с установленными предельными ограничениями БК РФ, следует выделить показатели, представленные в таблице 5.

Таблица 5

Оценочные показатели долговой устойчивости субъекта РФ

| № | Показатель | Пороговое значение, % |
|----------|--|------------------------------|
| 1 | Отношение государственного долга субъекта РФ к налоговым и неналоговым доходам субъекта | 100 |
| 2 | Отношение государственного долга субъекта РФ к налоговым и неналоговым доходам субъекта (без учета предоставленных гарантий) | 100 |
| 3 | Отношение величины государственного долга субъекта РФ к ВРП | 25 |
| 4 | Доля расходов на обслуживание государственного долга субъекта РФ в общем объеме расходов регионального бюджета | 15 |
| 5 | Размер доли рыночного долга в структуре государственного долга субъекта РФ | |

Данные показатели нацелены на выявление возможностей экономии бюджетных средств за счет снижения как самой величины государственного долга, так и расходов на его обслуживание, а также на оптимизацию долговой структуры государственного долга субъекта Российской Федерации [9].

Бюджетным кодексом Российской Федерации установлено предельное значение показателя «отношение объема государственного долга субъекта к общему объему доходов бюджета без учета безвозмездных поступлений» на уровне 100% (для субъекта с существенной долей дотаций в консолидированном бюджете – 50%). В приведенной ниже таблице 6 присутствуют регионы где превышен данный, основной показатель долговой устойчивости региона. По данным Минфина Фактически в этих регионах не происходит оздоровления региональных финансов, и даже больше – происходит дальнейшее увеличение долговой нагрузки. По состоянию на 01.01.2016 можно увидеть, что динамика госдолга в указанных в Таблице 6 регионах растет, исключение составляет Смоленская область [10, с.9].

Таблица 6

**Регионы с долговой нагрузкой более 100% от доходов бюджета
(Источники: Минфин, Росстат, Федеральное казначейство)**

| № | Регион | Отношение гос-долга к налоговым и неналоговым доходам бюджета % | Динамика госдолга, 01.01–01.09 2016 г. % |
|----|-------------------------------------|---|--|
| 1 | Республика Мордовия | 194,1 | +10,7 |
| 2 | Республика Хакасия | 159,2 | +28,1 |
| 3 | Костромская область | 148,8 | +9,6 |
| 4 | Республика Северная Осетия – Алания | 134,8 | +20,5 |
| 5 | Астраханская область | 131,7 | +9,8 |
| 6 | Республика Калмыкия | 122,1 | +24,0 |
| 7 | Республика Карелия | 119,4 | +1,6 |
| 8 | Республика Марий Эл | 117,1 | +10,5 |
| 9 | Забайкальский край | 111,6 | +6,9 |
| 10 | Псковская область | 106,5 | +8,8 |
| 11 | Кировская область | 105,7 | +16,3 |
| 12 | Смоленская область | 104,3 | -7,6 |
| 13 | Калужская область | 104,3 | +11,9 |
| 14 | Карачаево-Черкесская Республика | 102,7 | +13 |

Исходя из этого можно предположить, что методика по оценке долговой устойчивости субъектов Российской Федерации не является эффективной и на практике не помогает регионам снизить нагрузку. Вместе с этим, в соответствии с показателями пороговых значений, на наш взгляд целесообразно разделить значения долговой устойчивости на три категории. От 0–50 – высокий (оптимальный) уровень долговой устойчивости, от 51–75 – средний уровень, 76–100 – низкий.

Литература:

1. «Основные направления государственной долговой политики Российской Федерации на 2012–2014гг. – Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации, 2016. – URL: <http://www.minfin.ru/> (дата обращения: 20.05.2017)
2. «Методические рекомендации органам государственной власти субъектов Российской Федерации по долгосрочному бюджетному планированию» – Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации, 2016. – URL: <http://www.minfin.ru/> (дата обращения: 20.05.2017)
3. Бюджетный Кодекс Российской Федерации от 31.07.1998, №145-ФЗ (ред. от 23.05.2016, с изм. От 02.06.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.06.2016) // СПС «Консультант Плюс» (дата обращения: 01.11.2016)
4. Пахомов С.Б. Управление долгом регионов и муниципалитетов России. Институциональные формы, механизмы, технологии.// Под ред. Пахомова С.Б.- М.: «ЮНП», – 2009. – с. 21
5. Солдаткин С.Н. Методологические подходы к оценке качества управления долгом органов власти субъектов Российской Федерации// Солдаткин С.Н./ Теория и практика общественного развития. – 2014. – №9.
6. Козельский В.Н. Влияние долговой нагрузки на состояние и направление развития регионов / Козельский В.Н. // Финансы и кредит. – 2014. – № 8. – с. 46–48.
7. Куцури Г.Н. Моделирование финансовых, экономических и социальных процессов региона/Г.Н. Куцури, А.В. Миленков//Ученые записки Российской Академии предпринимательства. -2015. -№ 45. -С. 70–76
8. Затолокин И.А. Виды рисков // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 3. С. 7–11.
9. Куцури Г.Н., Левдонский А.А. Особенности влияния основных факторов на устойчивость бюджета/Г.Н. Куцури, А.А. Левдонский.//-2015. С.80–84
10. Исследование НРА: Состояние государственного долга субъектов Российской Федерации по итогам 8 месяцев 2016 / 2016/ Официальный сайт Национального Рейтингового Агентства <http://www.ra-national.ru>

Фединцева Е.О.,
*аспирант,
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: alena.fedintseva@gmail.com*

Научный руководитель:
Маркина Е.В.,
*к.э.н., проф.,
первый проректор по учебной работе,
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия*

Межбюджетное перераспределение средств в федеративных государствах с различной степенью централизации власти

Аннотация: В статье представлены основные результаты работы по анализу особенностей использования инструментов межбюджетного перераспределения средств в государствах с федеративным административно-территориальным устройством.

Ключевые слова: бюджетная политика, социально-экономическое развитие, федерализм, межбюджетные трансферты.

Fedintseva E.O.,
*Phd student,
First Vice-Rector for Academic Affairs
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: alena.fedintseva@gmail.com*

Scientific adviser:
Markina E.V.,
*Phd (Economics) Professor,
First Vice-Rector for Academic Affairs
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia*

Inter-budget re-distribution of budgetary allocations in federations with various degree of centralization

Abstract: The article presents the main results of the analysis of the features of inter-budgetary redistribution of funds in states with a federal administrative and territorial structure.

Keywords: fiscal policy, economic and social development, federalism, intergovernmental transfers.

Международный опыт организации отношений между публично-правовыми образованиями государств с федеративным устройством показывает, что распределение расходных полномочий зависит от множества факторов, поскольку каждая страна стремится найти (сформировать) собственную модель и выработать оптимальный подход к распределению расходных функций по уровням власти, ввиду отсутствия универсального «рецепта» решения вопроса централизации и децентрализации полномочий.

Соединенные штаты Америки

США считается федерацией с высокой степенью децентрализации. Бюджетная система США включает в себя федеральный бюджет, бюджеты 51 штата и бюджеты муниципалитетов (около 83 000). Как и в других странах, в США существует распределение расходных обяза-

тельств между уровнями бюджетной системы. В целях обеспечения выполнения расходных обязательств в США сформирована система финансовой помощи в виде бюджетных грантов.

Основным видом безусловной финансовой поддержки является программа межбюджетного доходного выравнивания, основанная на выделении трансфертов, рассчитанных по формуле, учитывающей расходные потребности и фискальный потенциал.

Целевая финансовая помощь предоставляется в виде грантов двух типов. Первый тип – блочные гранты – выделяется на финансирование широкого спектра расходных статей при установлении ограничений на перераспределение средств между этими статьями. Существуют блочные трансферты на здравоохранение, социальное обеспечение и т.д.

Вторым видом целевой финансовой помощи бюджетам нижестоящего уровня являются проектные гранты, в рамках которых выделяются средства на финансирование отдельных расходных программ. Объемы финансовой помощи рассчитываются с учетом расходных потребностей получателя средств, его возможности оказывать государственные услуги, стоимость оказания таких услуг и прилагаемых усилий по сбору налогов.

Значительная часть объема целевых трансфертов представляется нижестоящим бюджетам при условии софинансирования расходов со стороны получателя средств.

В США большой объем целевых межбюджетных трансфертов вызывает в связи с отсутствием единой методологии сложности с их подсчетом и делает менее доступной для населения информацию об актуальных способах предоставления федеральной целевой помощи. Однако Правительством США указанная проблема была решена с помощью выпуска Каталога национальной финансовой помощи [1].

Канада

Канада – классический пример государства с федеративным устройством: большая территория с различным по уровню экономического развития составом регионов и многомиллионное население, крайне разнородное по составу. В состав Канады входят десять провинций, три территории и 5000 муниципальных образований, имеющих собственный бюджет. Канада, также, как и США – является примером бюджетной децентрализации.

Федеральный бюджет в части доходов формируется за счет поступлений от федеральных налогов, сборов и прочих платежей. В доходную часть бюджетов провинций зачисляются налоговые платежи и межбюджетные трансферты, полученные от федерального бюджета.

Конституцией Канады предусмотрена обязанность федерального правительства выплачивать субнациональным бюджетам уравнивающие платежи в целях предоставления правительствам провинций средств, достаточных для обеспечения равных возможностей для всех канадцев к благополучной жизни. Существует два вида финансовой помощи – для устранения вертикальной и горизонтальной бюджетной несбалансированности [2].

Трансферты на выравнивание вертикальной несбалансированности направлены на выравнивание несбалансированности между федеральным бюджетом и бюджетами провинций путем передачи последним средств, предназначенных для расходования в сферах их юрисдикции. К таким трансфертам относятся блочные трансферты на здравоохранение, социальные трансферты, блочные капитальные трансферты и т.д.

Трансферты второго типа созданы для выравнивания горизонтальной бюджетной несбалансированности и носят безусловный характер. Они предоставляются провинциям с наименьшим налоговым потенциалом, что позволяет обеспечить финансирование общественных услуг в достаточной степени.

Австрия

Австрия традиционно считается страной с высокой степенью централизации полномочий. В соответствии с Конституцией Австрия – федеративная республика, в состав бюджетной системы которой входят федеральный бюджет, бюджеты 9 земель, 2102 общин (местные бюджеты) и институты социального обеспечения [3].

Правовые основы распределения доходов и расходов и предоставления межбюджетных трансфертов установлены Федеральным Конституционным законом о регулировании финансовых отношений между федеральным правительством и другими органами власти [4]. Данный закон является временным и действует, как правило, на протяжении 4-х лет, после чего заменяется новым, что позволяет обеспечить соответствие действующей системы изменяющимся целям государственной политики.

Первым элементом системы фискального выравнивания в Австрии является распределение налоговых полномочий. Налоговое администрирование в основном относится к компетенции федерального уровня.

Следующий элемент выравнивания – перераспределение доходов от регулирующих налогов. Правительство при осуществлении данной процедуры ориентируется на региональный или местный уровень дохода и количество жителей земли или муниципалитета.

Третий элемент выравнивающей системы – система межбюджетных трансфертов. В Австрии межбюджетные трансферты существуют в виде распределяемых по определенной квоте фондов и грантов, предоставляемых на реализацию определенных потребностей или целей. Примерами межбюджетных трансфертов могут служить трансферты на выравнивание среднего дохода земель и общин (носит горизонтальный эффект) и трансферты из федерального фонда последствий природных бедствий [5].

Бразилия

Бразилия – федеративная республика, в состав бюджетной системы которой входят федеральный бюджет, бюджеты 26 штатов и 1 федеральный (столичный) округ и бюджеты 5565 муниципальных образований [6].

В Бразилии, также, как и в России, существует проблема высокой дифференциации собственных доходов штатов. Основная доля доходов консолидированного бюджета страны приходится на южные штаты, тогда как в структуре доходов северных и северо-восточных штатов значительную долю занимает финансовая помощь из федерального центра [7].

Межбюджетное перераспределение средств осуществляется преимущественно за счет распределения налоговых поступлений через специально установленные нормативы, а также за счет использования различных ставок межрегионального налога на добавленную стоимость с учетом разницы в уровне экономического развития.

В целях выравнивания вертикальной и горизонтальной несбалансированности бюджетов, как и в других федеративных государствах, в Бразилии также используются блочные трансферты, формируемые за счет перераспределения доходов федерального бюджета [8], в том числе:

1. Фонд развития штатов: 23,5% поступлений от налогов на промышленную продукцию и на прибыль распределяются между штатами пропорционально количеству населения и в обратном пропорционально доходам на душу населения штатов.

2. Фонды развития регионов: в фонды, занимающиеся финансированием развития северных, центрально-западных и северо-восточных регионов – в группы штатов, выделяемые в соответствии с административно-территориальным делением страны, поступает 3% поступлений от налогов на промышленную продукцию и налогов на прибыль.

Помимо этих механизмов, штаты и муниципалитеты имеют право на получение иных доходов, собираемых на более высоких уровнях правительства.

Выводы:

Опыт организации взаимоотношений между публично-правовыми образованиями свидетельствует о необходимости создания бюджетной системы обеспечивающей финансовыми ресурсами все органы власти, в том числе за счет различных инструментов перераспределения финансовых потоков. Схожей во всех рассмотренных бюджетных системах является проблема решения треугольника бюджетной централизации – нахождения путей одновременного достижения макроэкономической стабильности, экономической эффективности и социальной справедливости.

Исследование международной практики формирования взаимоотношений между публично-правовыми образованиями позволило выделить характеристики, присущие всем рассмотренным странам:

- несоответствие возложенных на субнациональные органы власти расходных полномочий закрепленным за ними доходным источникам;
- невозможность обеспечения равной бюджетной обеспеченности каждой территории приводит к необходимости выстраивания системы межбюджетного регулирования;
- широкое применение инструментов межбюджетного перераспределения средств;

Следует отметить, что любая система разграничения полномочий и перераспределения бюджетных ассигнований между публично-правовыми образованиями со временем устаревает и требует оптимизации, однако, России следует принять во внимание опыт других государств по организации системы межбюджетного перераспределения средств

Литература:

1. Catalog of Federal Domestic Assistance // [Электронный ресурс] // URL: https://www.cfda.gov/downloads/CFDA_2016.pdf (дата обращения 17.03.2017).
2. Конституция Канады // Доступ с офиц. сайта Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) // [Электронный ресурс] – URL: http://www.wipo.int/wipolex/ru/text.jsp?file_id=208115 (дата обращения 10.03.2017).
3. Конституция Австрийской Республики (1920, рус) // Конституционное право зарубежных стран // URL: <http://mykpzs.ru/konstituciya-avstrijskoj-respubliki-1920-rus/> (дата обращения 26.01.2017).

4. Bundesrecht konsolidiert: Gesamte Rechtsvorschrift für Finanz-Verfassungsgesetz 1948, Fassung vom 26.01.2017 // URL: <https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10003819> (дата обращения 26.01.2017).
5. Budgetary Policy // Austrian Federal Ministry of Finance // URL: https://english.bmf.gv.at/budget-economic-policy/Fiscal-Federalism.html#Fiscal_Equalization_ (дата обращения: 26.01.2017).
6. Number of municipalities dy Federation Unit (1872 to 2010) //Brazil 2009 Estimate IGBE: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. URL: http://www.ibge.gov.br/english/geociencias/geografia/default_evolucao.shtm (дата обращения: 22.01.2017).
7. Afonso, J. R. (2001) Brazil: Fiscal Federalism, Tax Modernization and Consumption and Production Taxes, AFE/BNDES. URL: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/8/29498/lcg2333iSerra.pdf> (дата обращения: 22.01.2017).
8. OECD (2009), OECD Economic Surveys: Brazil 2009, OECD Publishing, Paris. // URL: http://dx.doi.org/10.1787/eco_surveys-bra-2009-en (дата обращения: 22.01.2017).

ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ «НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ГОСУДАРСТВЕННОМУ И МУНИЦИПАЛЬНОМУ УПРАВЛЕНИЮ»

Ответственный редактор

Л.В. Шубцова, к.э.н., доцент кафедры «Государственного и муниципального управления» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Резанова О.О.,
студентка 4 курса
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: kam_rez@mail.ru

Роль государственного финансового контроля в условиях кризиса

Аннотация: В статье рассматривается роль государственного финансового контроля в условиях кризиса. В условиях кризиса необходимо применение антикризисных мер. Одной самой действенных мер является аудит эффективности.

Ключевые слова: государственное управление, антикризисные меры, аудит эффективности.

Rezanova O.O.,
4th year student
Financial University under the Government of the
Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: kam_rez@mail.ru

The role of state financial control in the conditions of the crisis

Abstract: The article examines the role of state financial control in a crisis. In crisis conditions, it is necessary to use anti-crisis measures. One of the most effective measures is an efficiency audit.

Keywords: state management, anti-crisis measures, efficiency audit.

Государственный финансовый контроль является одним из факторов успешного преодоления разнообразных негативных кризисных явлений и их последствий, так как именно деятельность органов государственного финансового контроля направлена на выявление неэффективности и нецелесообразности деятельности государственных органов в сфере бюджетных правоотношений.

Глобальный экономический кризис, произошедший в начале 21 века, можно охарактеризовать как финансовый, что связано с особенностями его возникновения.

Кризисные явления и его последствия оказали воздействие на экономическое развитие многих стран, в том числе и на развитие России. В нашей стране финансовый кризис оказал существенное влияние на все сферы экономики государства как в 2008 году, так и в 2015 году. До 2008 года состояние экономики можно было считать благополучной, однако уже в январе 2008 года мировые биржи испытали первое падение. Фондовые рынки оказались в ситуации дестабилизации, возникли и стали усиливаться негативные процессы и явления, такие как инфляция, рост цен, крупные банковские убытки. После кризиса 2008 года экономика России постепенно стала стабилизироваться по сравнению с предыдущими годами, произошло падение инфляции, рост заработных плат, однако после произошедшего в 2015 году кризиса негативные явления вновь дали свой рост.

К началу кризисных явлений социально-экономическое положение Российской Федерации можно охарактеризовать зависимостью от сырьевого сектора. Однако, данная зависимость присутствовала как в 2008 году, так и в 2015: падение цен на нефть в 2008 году более чем в 3 раза (с 139 до 45 \$) оказало определяющее значение на развитие экономики России, в 2015 году произошло падение цен на нефть в 2 раза (с 112 до 52 \$), в совокупности с ростом курса доллара заставило Правительство Российской Федерации обратить внимание на поиск альтернатив сырьевому сектору с созданием условий для развития импортозамещения.

В периоды кризиса усиливался отток капитала из страны. Основными признаками кризиса можно отметить следующие: падение роста ВВП, рост инфляции и безработицы. При этом можно отметить существенный дисбаланс между доходами и расходами федерального бюджета России, а также высокий уровень инфляции – в 2008 году уровень инфляции достигал до 13,28%, в 2015 году – 12,91%, при этом темпы роста ВВП последовательно замедлялись. Также эффектом кризиса в социальной сфере можно отметить падение занятости и рост безработицы. Негативные явления затронули почти треть всех домохозяйств. Основные экономические показатели к 2009 году достигли низких значений, сформировалось неблагоприятное социально-экономическое положение, такие же последствия произошли и в результате кризиса 2015 года.

Исходя из этого, были утверждены и начали реализовываться антикризисные меры, которые были направлены на улучшение ситуации в стране, в том числе и на рынке труда. В 2009 году мировой финансовый кризис продолжал оказывать влияние на экономическое развитие России, в результате чего развитие экономики страны было неравномерным. В начале года резко ухудшились внешнеэкономические условия, происходило продолжительное падение экспорта и отток капитала, приостановка банковского кредита. Данные последствия привели к масштабному сокращению инвестиционной активности, а также к спаду в промышленности. К середине 2009 года произошла остановка экономического спада в России, а уже с июня по декабрь можно было наблюдать некоторый рост российской экономики. Однако в целом за 2009 год ВВП снизился, по оценке Федеральной службы государственной статистики, на 7,9%. В результате кризиса 2015 года негативные последствия продолжаются и по настоящее время: происходит падение экспорта, рост цен, нестабильное состояние рубля, падение заработных плат, рост безработицы.

Именно в такой ситуации существенную роль играет государство для смягчения кризисных явлений и преодоления негативных последствий.

Поскольку кризис, в первую очередь, нашел свое отражение на финансовой сфере, особое значение начинают приобретать институты государственного финансового контроля, в частности, Счетная палата РФ. Так как объем государственных средств, который направлен на обеспечение стабильности в финансовой сфере, сильно возрос, происходит необходимость строгого контроля целесообразности и эффективности использования данных ресурсов. Данная задача является функцией Счетной палаты РФ. Именно контрольная деятельность Счетной палаты влияет на эффективность использования государственных средств: Своевременное обнаружение бюджетных правонарушений влияет на дальнейшее развитие всех сфер экономики страны, внесение корректировок в деятельность государственных и негосударственных организаций, подвергаемых государственному финансовому контролю.

Однако можно отметить, что эффективность антикризисных мероприятий может быть снижена в результате таких причин, как отсутствие точной, достоверной информации о состоянии и развитии экономики и рынка, несогласованность системы нормативной документации, осуществляющей регулирование стратегии развития и построение новой модели экономики.

Особую роль в процессе преодоления последствий кризиса играет направление государственного финансового контроля – аудит эффективности. Повышение роли аудита эффективности определено потребностями государственной экономики. Аудит эффективности выступает как один из наиболее перспективных и значимых видов государственного финансового контроля, так как он определяет не только результат деятельности объекта государственного финансового контроля, но также сопоставляет их с произведенными финансовыми затратами, оценивает эффективность произведения затрат и получения результата, в том числе с точки зрения решения общегосударственных вопросов. В процессе проведения аудита эффективности происходит оценка использования предоставленных государственных средств для достижения определенного экономического результата.

Аудит эффективности не только оценивает произведенные затраты, достигнутый результат и их соотношение, а также должен обеспечивать определение отклонений и нарушений, а также их причин с целью определения последующих рекомендаций и предложений по преодолению указанных нарушений объектов государственного финансового контроля и совершенствованию их деятельности.

Аудит эффективности способствует нахождению оптимальных решений поставленных задач по реализации стратегических государственных программ, в том числе поддержку социальной стабильности и обеспечение социальной защиты населения; выстраивание новой модели регулирования, в том числе в финансовой сфере и др.

Деятельности по реализации антикризисных мероприятий должна осуществляться по трем направлениям:

1. Контроль законности реализации мероприятий по осуществлению государственной поддержки организациям в целях преодоления последствий финансового кризиса;

2. Контроль целесообразности использования государственных средств, предоставленных организациям в рамках реализации антикризисных мероприятий, а также анализ деятельности предприятий в особо значимых отраслях экономики – электроэнергетики, сельского хозяйства, автомобилестроения;

3. Создание системы оценки эффективности реализации антикризисных мероприятий как на федеральном, так и на региональном уровне.

В настоящее время участие контрольных финансовых органов в реализации правительственной программы выходит за рамки финансового контроля, по мнению Председателя Счетной палаты РФ С.В. Сте-

пашина, это связано с экспертно-аналитической деятельностью, а также выработкой различных инновационных подходов, прежде всего в национальной экономике, включая аудит на всех стадиях общенациональной стратегии.

Важной задачей в сегодняшних реалиях является выработка рекомендаций и предложений по повышению действенности этих механизмов, как минимум, их включение в общий контекст реализации долгосрочных программ развития России. Поэтому центральной задачей государственного аудита становится увеличение роли инструментов, оптимизирующих социально-экономических решений государственных органов в условиях ограниченности общественных ресурсов. Особенно актуальной на данный момент становится стратегическая прогностическая функция, то есть способность по выявлению наиболее узких мест, реперные точки в экономической и бюджетно-финансовой политике и оперативно информировать общество и власть о рисках, вытекающих из этого. Также необходимо дальнейшее участие финансовых контрольных органов преодолении последствий глобального кризиса и решении актуальных проблем национального экономического развития в глобальном контексте.

Таким образом, антикризисная деятельность Правительства РФ, которая нацелена в основном на минимизацию кризисных явлений и последствий кризиса в финансовой сфере, определила важнейшую роль государственного финансового контроля в качестве фактора ее успешной реализации. В связи с осуществлением крупномасштабной государственной финансовой программы антикризисных мер особую значимость также приобрела организация постоянного мониторинга финансово-экономической ситуации и строгого контроля за работой банковской системы. На современном этапе в России в сфере ГФК осуществляется реформирование органов контроля и их модернизация. Создаются новые эффективные структуры контроля, разрабатываются новые направления ГФК. Поэтому именно формирование ключевых национальных показателей развития – одна из актуальных проблем, решение которой возможно только при активизации взаимодействия органов финансового контроля различных стран, международных организаций и интеграционных объединений.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что государственный финансовый контроль является действенным механизмом по урегулированию и нивелированию посткризисных явлений. Именно благодаря ему происходит нормализация различных финансовых процессов в обществе и восстановление финансовой стабильно-

сти государства. Но не стоит забывать, что правильное использование данного механизма зависит не только от различных внешних факторов, но и от деятельности самих субъектов, осуществляющих данный вид контроля. Поэтому очень важно сделать так, чтобы система государственного контроля развивалась в комплексе, происходило взаимодействие органов ГФК и совместное решение стоящих перед ними проблем.

Литература:

1. Финансовый кризис в России и в мире / Под ред. Е.Т. Гайдара. – М.: Проспект, 2009
2. Пономаренко Е.В. Мировой финансовый кризис: анализ первых итогов // Государственная служба. – 2009. – № 1.
3. Дементьев С. Эффективный аудит антикризисных мер // Финансовый контроль. – 2010. – № 9.
4. Степашин С.В. Тезисы доклада Председателя Счетной палаты Российской Федерации на совещании по вопросам совершенствования государственного контроля в Российской Федерации г. Москва, Кремль, 8 декабря 2010 года.

Кононова О.О.,

*Студент Факультета государственного управления
и финансового контроля
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия*

Научный руководитель:

Еремин С.Г.,

*к.ю.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия*

Служебные аномалии на государственной службе

Аннотация: в данной статье раскрывается сущность такой аномалии государственной службы как коррупция. Дан понятийный аппарат по рассматриваемой теме, рассмотрен успешный зарубежный опыт борьбы с коррупцией. Предложено решение анализируемой проблемы.

Ключевые слова: коррупция, аномалия, государственный служащий, этика, общество.

Kononova O.O.,

*Student of Faculty of public administration and financial control
Financial university at the Government
Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: ookononova@yandex.ru*

Scientific adviser:

Eremin S.G.,

*candidate of legal sciences, docent
Financial University under the Government of the
Russian Federation
Moscow, Russia*

Official anomalies at the governmental service

Abstract: In this article, the essence of such an anomaly of the civil service as corruption is revealed. The conceptual apparatus on the

subject under consideration is given, the successful foreign experience of fighting corruption has been examined. The solution of the problem is proposed.

Keywords: corruption, anomaly, state employee, ethics, society.

Вопросом о государственной службе как профессиональной деятельности по обеспечению полномочий органов государственной власти стали плотно интересоваться в связи с провозглашением Конституцией целей построения демократического, правового, социально ориентированного государства.

Проявление демократического социально-правового характера государственной службы выражено в том, что на службе необходимо вступать в контакт с социумом и представлять государство в его действиях по обеспечению защиты общественных интересов в целом и человека как индивида, живущего в этом обществе.

Прежде чем рассмотреть служебные аномалии, дадим определение данному понятию.

Аномалия – это свойство социальной системы и ее подсистем отклоняться от нормы, которое характеризует социальную систему на любом этапе развития [1, стр. 63]. Управленческая аномалия – это свойство системы управления отклоняться от параметров порядка, к которому стремится социальная система [2, стр. 117]. Управленческая аномалия в государственной гражданской службе – свойство государственной гражданской службы как подсистемы государственного управления отклоняться от параметров порядка, к которым стремится социальная система, характеризующее гражданскую службу на всех этапах развития [3, стр. 101].

Государственной службе присуща роль медиатора во взаимоотношениях между обществом и государством; также, она выполняет роль посредника во взаимодействии общества и государства, одновременно являя собой подсистему и того, и другого. При недостижении цели, рушится постулат взаимного социального обмена между государством и обществом. Это, в свою очередь, влечет неустойчивость общества и порождение аномалий.

Законодательство Российской Федерации закрепило правовой механизм образования, развития и защиты гражданского общества в России. Данный механизм явил собой основу при формировании государственной службы России, в которой соблюдены принципы профессионализма, компетентности, инициативности, честности и преданности делу.

Известный факт, что профессиональная компетентность и психологическая пригодность напрямую влияют на эффективность профессиональной деятельности государственных служащих. В связи с этим, психология уделяет существенное внимание на обоснование психологических требований, которые предъявляются к работникам государственных органов. В число профессионально значимых качеств государственного служащего вошли: нравственная активность, эмоциональная устойчивость, развитые педагогические и коммуникативные способности, психологическая готовность к службе.

На государственной службе лежит задача осуществления единой государственной политики. Отдельно следует заметить, что государственные служащие при выполнении своих профессиональных полномочий должны проявлять уважение к достоинству человека, проявлять к нему гуманное отношение. Уважение достоинства и гуманное отношение к человеку и гражданину со стороны государственного служащего является той базой, на которой основываются соображения относительно механизма постоянного собственного внутреннего контроля служащего и принятия им взвешенных решений [3, стр. 105].

Одной из самых опасных аномалий государственной службы признана коррупция. В России эту проблему можно характеризовать многообразием и высокой организованностью форм (подкуп, взяточничество). За последние 10 лет в России можно наблюдать положительную динамику в активизации усилий и поиск новых способов, которые могут регулировать общественные отношения, являющиеся следствием коррупции на природу властных отношений.

Возвращаясь к понятийному аппарату, коррупция – это социальное явление, которое предусматривает разложение власти, использование лицами, уполномоченными на выполнение функций государства, своего служебного положения для незаконного получения материальных благ и преимуществ [3, стр. 106]. Говоря о сути, коррупция – это вид социальной патологии, аномалии, поражающей систему государственного управления и местного самоуправления.

Коррупционная среда характеризуется высокой способностью к самоорганизации и устойчивым сохранением [4, стр. 84]. Опасность этого явления, как и иных социальных аномалий в сфере государственной службы, вызвана тем, что коррупция становится «нормой жизни», люди не видят ничего плохого в коррупции.

Данная аномалия в сфере государственной службы есть в первую очередь потому, что чиновники имеют возможность распоряжаться ресурсами, им не принадлежащими, за счет принятия/непринятия каких-

либо решений. Такими ресурсами являются: бюджетные средства, государственная и коммунальная собственность, льготы, государственные заказы и т.д. Однако, при лишении чиновника функции распределения, вся система теряет смысл своего существования. Поэтому государственные служащие выступают в роли субъектов коррупционной деятельности. Это происходит потому, что только они владеют полномочиями для принятия решений, ведущих к коррупционным правонарушениям.

Система государственной службы предполагает следующие формы коррупции:

- Вознаграждение за выполнение выгодных заказов;
- Вознаграждение за «пустые» услуги консультативного характера;
- Установление завышенных гонораров за публикации и чтение лекции;
- Служебное мошенничество;
- Получение комиссионных процентов по государственным заказам;
- Предоставление государственным служащим различных «знаков внимания», заграничных командировок;
- Вымогательство;
- Установление норм, «расценок», за выполнение услуг коррупционного характера.

Очевидно, что коррупция забирает значительную часть ресурсов от решения важных проблем социального характера, обостряет кризис в экономике и управлении, а также значительно снижает способность власти к решению социальных проблем, распространяет социальное напряжение и углубляет политическую нестабильность [5, стр. 133].

На сегодняшний день, проблема коррупции в России далеко переходит этические и правовые рамки. Проблемой является отсутствие реально действующих институтов гражданского общества и независимой судебной системы, в индифферентности большинства средств массовой информации и многом другом.

Реформация государственной службы должна предусматривать улучшение функционирования государственных органов и введение действенных механизмов по противодействию коррупции. Такие механизмы по борьбе с коррупцией в органах государственной власти должны включить комплекс политико-идеологических, правовых, организационно-технических и социально-экономических средств.

Сегодня государственная служба в России находится на том этапе, когда отсутствие глобальных действий по противодействию коррупции может не только нести за собой негативные последствия в общественной жизни, но и поставить под вопрос в необходимости существования государства как такового.

Обращаясь к зарубежному опыту, полезно изучить историю борьбы с коррупцией в Сингапуре. В государственной службе Сингапура существует общий идеал честности. Строгие законы и правила, а также строгие дисциплинарные взыскания со стороны Комиссии государственной службы и Бюро по расследованию случаев коррупции отбивают охоту заниматься деятельностью, связанной с коррупцией.

Действия политических лидеров и высокопоставленных чиновников является примером для подражания. Начиная с 1959 г., Правительство говорило о необходимости борьбы с коррупцией с целью национального развития. Правительство приняло решение по вопросам, связанным с причинами, провоцирующими возникновение коррупции и возможностями для ее появления. Началом служило усиление закона о коррупции. В 1960 г. было учреждено Бюро по расследованию случаев коррупции. Это бюро имело право производить аресты, обыски, проверять банковские счета и имущество подозреваемых. Сингапур считается одной из наименее коррумпированных стран [6, стр. 112].

Исходя из опыта Сингапура, снижение уровня коррупции достигается путем устранения или блокирования причин, ее вызывающих. Одним из основополагающих принципов для профилактики негативных социальных процессов является сформулированный еще Аристотелем постулат: «Если нам известны причины, приводящие к гибели государственных устройств, то мы... знаем причины, обуславливающие их сохранение: противоположные меры, приводят к противоположным действиям».

Таким образом, коррупция является одновременно и причиной, и следствием проблем общества, которое ее сознательно создает, культивирует условия для ее распространения и одновременно прибегает к попыткам преодолеть ее. Живучести коррупции способствует равнодушие населения. Указанная тенденция в значительной мере связана с психологическим состоянием людей, что является следствием объективных социальных обстоятельств. В первую очередь необходимо определить закономерности поведения человека, понять его мотивы и нейтрализовать влияние различных негативных факторов. Это будет

способствовать не только выведению из состояния безразличия, но и обузданию коррупции, т.е. созданию условий для надлежащей реализации прав и свобод человека и гражданина.

Одной из действенных мер противодействия коррупции и повышения культуры управления является законодательное урегулирование вопросов профессиональной этики государственной службы. К положительным результатам должно привести законодательно-нормативное выделение в социально-правовом институте государственной службы России этики государственного служащего как отдельного института, а также закрепление системы этических ценностей как стандартов профессиональной деятельности государственных служащих всех уровней государственного управления. К таким ценностям можно отнести:

- Принцип законности;
- Принцип приоритета интересов;
- Принцип политической беспристрастности;
- Принцип толерантности;
- Принцип объективности;
- Принцип компетентности и эффективности;
- Принцип формирования доверия к власти;
- Принцип конфиденциальности;
- Принцип воздержания от выполнения незаконных решений или поручений;
- Принцип недопущения конфликта интересов;
- Принцип предотвращения получения неправомерной выгоды или даров (пожертвований);
- Принцип декларирования имущества, доходов, расходов и обязательств финансового характера.

Поведение государственных служащих должно свидетельствовать о высоком уровне культуры и способствовать авторитету органов государственной власти, поскольку задачи и функции государства становятся при практической реализации их задачами и функциями.

Подводя итог, следует отметить, что этика государственного служащего – это система норм поведения, порядок действий и правил, взаимоотношений и принципов в государственно-служебных отношениях, которые представляют собой совокупность наиболее пригодных, глубоко осознанных и конкретизированных норм общечеловеческой морали, принадлежащих данному обществу.

Литература:

1. Кошечая И.П. Профессиональная этика и психология делового общения. М.: ИД Форум; ИНФРА-М, 2014
2. Бурганова Л.А. Теория управления. М.: ИНФРА-М, 2013
3. Прокофьев С.Е., Еремин С.Г. Государственная и муниципальная служба: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / под науч. ред. И.В. Лобанова. – М.: Издательство Юрайт, 2016
4. Скобликов П.А. Коррупция в современной России. М.: НОРМА; ИНФРА-М, 2014
5. Кабашов С.Ю. Урегулирование конфликта интересов и противодействие коррупции на гражданской и муниципальной службе. М.: ИНФРА-М, 2013
6. Решетников Ф.М. Правовые системы стран мира. Энциклопедический справочник. М.: НОРМА, 2001
7. Бутова Т.В., Дунаева А.И., Удачин Н.О. Проблема конфликта интересов на муниципальном уровне и пути ее решения. М.: Издательство «Научное обозрение», 2014

Колодина А.А.,

Студент

Факультета государственного управления и финансового контроля

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации,

г. Москва, Россия

e-mail: anna-kolodina98@yandex.ru

Научный руководитель:

Кулакова Н.Н.,

к. полит. наук,

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации,

г. Москва, Россия

Некоторые аспекты взаимодействия гражданского общества и государства

Аннотация: В статье рассмотрены основные направления взаимодействия государства и граждан; приведены проблемы, связанные с функционированием гражданского общества и эффективностью его воздействия на государственное управление; по мнению автора, без наличия гражданской инициативы «снизу», проводимая в жизнь политика государства не может быть полностью реализована; в работе предлагаются меры активизации деятельности гражданского общества.

Ключевые слова: государственное управление, гражданское общество, Общественная палата РФ, общественные советы, «открытое правительство».

Kolodina A. A.,
*the student of the faculty of Public Administration and
Financial Control
Financial University under the Government
of the Russian Federation,
Moscow, Russia
e-mail: anna-kolodina98@yandex.ru*

Scientific adviser:
Kulakova N.N.,
*Candidate of Political Science, Senior Lecturer
Financial University under the Government
of the Russian Federation,
Moscow, Russia*

Some aspects of interaction between civil society and the state

Abstract: this article researches the main trends in interaction between the state with civil society; considers the problems related to functioning of civil society and efficiency of its influence on Public Administration; in the author's opinion pursuing state policy won't fully realize without the presence of the civil initiative «from below»; the measures for the revitalization of civil society were proposed.

Keywords: Public Administration, civil society, the Public chamber of the Russian Federation, public councils, «open government».

Современной российской системе государственного управления чуть более 25 лет. Либеральные преобразования конца 80-х начала 90-х полностью изменили политическое устройство страны. Но перестройка государственного управления с целью совершенствования его деятельности и ускорения развития государства в целом, не получила желаемых результатов, при этом породила ряд проблем таких как: бюрократизация аппарата управления и его иерархизация, акцент на конкретные личности, связи при формировании кадров государственного аппарата, нежели на профессиональную компетентность, возрастание уровня коррумпированности системы [1].

Стремительность преобразований, несоблюдение принципа преемственности развития, строительство кардинально новых отношений на основе противоречащих им старых, привели к декларативному провозглашению демократической республики, реально же институцио-

нальная среда, необходимая для результативного функционирования власти создана не была. Все преобразования проходили по инициативе «сверху», а не «снизу», в силу чего до сих пор сохраняется недопонимание между властью и народом, не созданы эффективные способы трансляции интересов общества в государственные структуры, способные обеспечить их взаимодействие в принятии управленческих решений.

Правовое государство, к реализации принципов которого стремится Россия, неразрывно связано с таким понятием как гражданское общество. Оно призвано оградить власть от деспотизма, постоянного стремления привилегированных групп расширить свои властные полномочия и функции, устранить некое бессилие прав и законов по отношению к деятельности государственных управленческих структур, контролирующей применение, исполнение этих прав и законов [2]. Слабый контроль власти, отсутствие давления (или совсем незначительное) со стороны общества на властные структуры с целью принятия или отклонения того или иного законопроекта, решения, слабое взаимодействие государства и народа по реализации государственной политики, возможно, и стали одной из причин установления современного кризисного состояния. За столь, достаточно большой промежуток времени, Россия не добилась многих целей, поставленных в таких документах как Стратегия-2010 (36% реализовано), Стратегия-2020, а недоверие населения Правительству и другим государственным органам только возросло [3].

Осознавая необходимость преобразований, государство опять-таки «сверху» начало осуществлять политику по стимулированию гражданской инициативы, вовлечения общественности в процесс принятия решений. Так было издано распоряжение Правительства РФ от 30 января 2014 года, содержащее концепцию открытости федеральных органов исполнительной власти, принят Федеральный закон от 21 июля 2014 г. N 212-ФЗ «Об основах общественного контроля в Российской Федерации». Данные нормативно-правовые акты созданы для исполнения указа Президента РФ от 07.05.2012 N 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления», который декларирует следующие цели:

- 1) Реформирование системы общественных советов;
- 2) Обеспечение открытости информации о деятельности государственных органов власти;
- 3) Создание в сети «Интернет» портала «Российская общественная инициатива»;

4) Развитие института оценки регулирующего развития нормативно-правовых актов;

5) Совершенствование кадровой политики [4].

Но нужно признать, что стоящие перед обществом задачи, нашедшие своё отражение и сформулированные в Ежегодных посланиях Президента РФ Федеральному Собранию РФ не смогут быть решены без наличия гражданской инициативы, исходящей именно «снизу», а, значит, государственное управление не сможет всецело быть преобразовано и его эффективность повысится незначительно. Россия, находясь пока что в условиях относительно пассивного гражданского общества, вынуждена принимать меры по его искусственному «раскачиванию», которые, по нашему мнению, не слишком результативны.

В 2005 году была создана Общественная палата Российской Федерации, которую также некоторые исследователи называют «назначенным гражданским обществом». Члены общественной палаты, представители общественных объединений, НКО, участвуют в обсуждении вопросов и законопроектов, проводят общественную экспертизу социально значимых проектов федеральных законов (т.е. не всех), проектов законов субъектов РФ, проектов нормативных правовых актов органов исполнительной власти РФ и органов местного самоуправления. Такая экспертиза носит обязательный характер.

Почти при каждом органе государственной власти создан общественный совет, он выполняет консультативную и рекомендательную функцию, его члены также могут участвовать в разработке законодательства. Существуют специальные Советы и при Президенте РФ. Но даже данные структуры если и могут привлечь общественность к обсуждению приоритетных направлений политики государства, сподвигнуть власть к решению наиболее важных проблем социального характера, то все равно они не смогут гарантировать выполнение необходимых действий государственными органами после обсуждения проблемы, также ставится под сомнение представительство интересов рядового гражданина [5].

Внедрение «открытого правительства» в России, как одного из методов общественного контроля, необходимого для совершенствования государственного управления, пока неэффективно. Эта концепция предполагает повышение уровня осведомленности граждан о целях, задачах федеральных органах исполнительной власти, проектах, программах, проводимой политике, получение обратной связи, оценку качества предоставляемых услуг населением, сотрудничество с гражданами на начальных стадиях разработки законопроектов, осуществле-

мое с помощью дискуссий, обсуждений, онлайн-опросов и др. Но следует учесть то, что данное нововведение без наличия необходимого уровня развития гражданского общества не сможет проявить себя успешно, а так же нуждается в широкой информационной поддержке. Ведь даже простое знакомство с информацией на федеральных сайтах требует не только навыков интернет общения, но заинтересованности, включенность в процесс обсуждения. Пока необходимая гражданской инициативы, проявляется у российских жителей достаточно слабо, в том числе и в силу исторической обусловленности менталитета: многовековой привычки не вмешиваться в политику государства, зная, что все вопросы и проблемы решаться и без его мнения, из-за слабой правовой грамотности населения, патернализма, отсутствия горизонтальных связей и др.

В итоге, для успешной реализации некоторые направления усовершенствования системы государственного управления необходимо активизировать гражданское общество. Как было упоминалось ранее, само нормативное закрепление открытости, создание электронных сайтов, дискуссионных площадок, общественного представительства при органах власти не сможет выполнить этой задачи. Для этого нужно искоренить или существенно уменьшить действие проблем, которые и служат барьером для самостоятельного «внутреннего» развития гражданской инициативы. Некоторые исследователи выделяют следующие причины:

- 1) Социальное расслоение населения. Взаимная неприязнь и недоверие между богатыми и бедными, провинцией и центром, населением и правящей элитой;
- 2) Фактическое отсутствие среднего класса.
- 3) Неразвитость правовой культуры и правосознания, обусловленные особенностями исторического развития;
- 4) Отсутствие общих объединяющих ценностей, таких как доверие, солидарность, сопереживание, уважение прав человека и др. [6]

Следовательно, России, для устранения перечисленных выше барьеров, требуется проведение экономических мероприятий, в результате которых должен вырасти уровень жизни населения, т.е. реальный доход и материальное благополучие граждан. По мнению автора, положительно влияние здесь может иметь введение прогрессивной шкалы налогообложения, как инструмента распределительной политики и способа повышения доверия к власти.

Конечно же, государству необходимо также взять на себя воспитательную функцию в учреждениях среднего общего образования и

высшего образования. Деятельность школы и ВУЗов должна быть направлена не только на ознакомление учеников с учебным материалом, а также на развитие критического мышления, воспитание ответственности, желания участвовать в общественно-политической жизни. С этой целью стоит ввести преподавание таких дисциплин как «Право», «Политология» в качестве обязательных, с проведением различных интересных дискуссий и обсуждений на актуальные тематики, организацией различных внеурочных мероприятий. Возможно, перечисленные выше действия смогут не только повысить уровень гражданской инициативы последующих поколений, но, а также воспитать ответственного человека, заинтересованного в достижении благополучия своей страной, впоследствии, группа таких людей сможет качественно обновить государственный аппарат, т.е. отчасти сможет решить и кадровая проблема.

Таким образом, гражданское общество является важным и необходимым инструментом для совершенствования государственного управления, повышения его эффективности. Оно способно решить почти все назревшие проблемы в этой области и вывести Россию на новый уровень развития.

Литература:

1. Пашковский, Е.А. Актуальные проблемы эффективности государственного управления в современной России / Е.А.Пашковский // Вестник СамГУ. – 2012. – №8/1(99). – С.42
2. Полянский Д.В. Гражданское общество и правовое государство: аспекты политико-правового взаимодействия / Д.В. Полянский // Вектор науки ТГУ. – 2012. – №3(21) – С.186
3. Дмитриев, М.Э. Стратегия 2010: итоги реализации 10 лет спустя. / М.Э. Дмитриев, А.С. Юртаев. – М: Фонд «Институт экономики переходного периода», 2010. – 80 с.
4. Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления: Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. N 601 // Российская газета. – 2012. – №5775(102).
5. Официальный сайт Общественной палаты Российской Федерации [Электронный ресурс: www.oprf.ru (дата обращения: 06.05.2017)]
6. Косорукова, О.А. Существует ли гражданское общество в России? / О.А.Косорукова // Социально-политические науки. – 2013. – №1. –С. 86

Ходос Е.В.,
*Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: katya02091995@mail.ru*

**Научный руководитель:
Панина О.В.,**
*к.э.н., доц.
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: ol87691@gmail.com*

Повышение эффективности государственного управления через развитие МФЦ

Аннотация: В статье рассматривается вопрос о деятельности многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг населению. Автор акцентирует внимание на зависимость уровня государственного управления от качества оказания государственных и муниципальных услуг. Выдвигаются предложения по совершенствованию работы многофункциональных центров.

Ключевые слова: государственное управление, многофункциональный центр, государственные услуги.

Khodos E.V.,
*Financial University under the Government of the
Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: katya02091995@mail.ru*

Scientific adviser:
Panina O.V.,
*PhD Econ., Dots.
Financial University under the Government of the
Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: ol87691@gmail.com*

Improving efficiency of public administration through MFC development

Abstract: This article considers the issue of activities of the multifunctional centers of granting state and municipal services to the public. The author focuses on the dependence of level of public administration on quality the state and municipal services. Puts offers for improvement of work of the multifunctional centers.

Keywords: public administration, multifunctional center, public services.

Качество государственного управления представляет собой один из основных факторов успешного социально-экономического развития России в мировом сообществе. Для того, чтобы создать современное успешное государство на международном уровне необходима правильная оптимизация экономической политики государства; выстраивание системы государственного управления в соответствии с масштабами страны и её спецификой, которая должна быть гибкой и эластичной к нововведениям и изменяющейся обстановке. В то же время, современная система государственного управления в открытом государстве должна отвечать потребностям общества и быть полезной ему.

Основные направления в области совершенствования системы государственного управления изложены в майском Указе Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» и «Концепции снижения административных барьеров и повышения доступности государственных услуг на 2011–2013 годы».

Повышение качества оказываемых государством и муниципалитетом услуг представляет собой одно из центральных мероприятий совершенствования системы государственного управления. [1]

Под «предоставлением государственной услуги» понимают ситуацию, при которой гражданин в целях реализации своих прав и интересов в рамках закона обращается в государственный орган исполнительной власти, а он, в свою очередь, осуществляет деятельность, которая выражается в совершении определенных действий. При этом принятие государственных решений влечет прекращение, изменение или возникновение правовых отношений, связанных с обращением или заявлением гражданина.

Процесс предоставления государственных и муниципальных услуг регламентирован Федеральным законом № 210-ФЗ от 27.07.2010 № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг».

Одним из инструментов повышения качества государственных услуг стало создание сети многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг по принципу «одного окна», а также перевести государственные услуги в электронную форму. [2, стр. 12]

Суть принципа «одного окна» заключается в том, что: 1) создается единое пространство, где осуществляется прием необходимых документов от граждан, затем происходит их регистрация и по истечению определенного промежутка времени выдача готовых услуг в форме документов; 2) граждане и юридические лица могут в одном месте получить одновременно несколько государственных услуг, взаимосвязанных между собой. [3, стр. 153]

Первое преимущество МФЦ по принципу «одного окна» заключается в том, что гражданин, придя один раз в центр предоставления госуслуг, в конечном итоге получает свой итоговый результат, который был ему нужен, при этом гражданин освобождается от необходимости обращения напрямую в государственный орган и общения с представителем власти. Всё это за гражданина делает МФЦ, осуществляя межведомственное взаимодействие с органом государственной власти. Несомненным плюсом в данной ситуации является избавление от возможности проявления факта коррупции при личном контакте чиновника с гражданином.

Второе преимущество МФЦ заключается в «оконном» принципе его деятельности. В отличие от традиционной модели ведения приема граждан, именуемой как кабинетный прием, при котором сначала

граждане ожидают в коридорах, а затем приглашаются для диалога с чиновником в кабинет, «оконный» принцип имеет ряд сравнительных преимуществ:

Во-первых, «оконный» прием предоставляет возможность эффективно управлять очередями и распределять заявителей между специалистами, чтобы избежать ситуации, когда один специалист загружен десятью заявителями, а другой вообще простаивает, и к нему нет ни одного заявителя.

Во-вторых, «оконный» прием обеспечивает реализацию принципа прозрачности предоставления государственных услуг, поскольку любой посетитель видит, чем занимается каждый специалист. При кабинетном приеме гражданин лишается возможности посмотреть, что же делает специалист в своем кабинете.

В-третьих, прием по принципу «одного окна» позволяет повысить стандарт обслуживания граждан. [4]

В ходе анализа были выявлены след. результаты работы МФЦ:

1) сроки получения государственных услуг значительно сократились;

2) межведомственная волокита в плане документооборота снизилась;

3) возможность возникновения коррупционной ситуации сводится к минимуму, поскольку нет непосредственного взаимодействия государственного или муниципального служащего с потребителем услуги, т.е. гражданином;

4) исчез спрос на посредников, которые могли быть замешаны в коррупционных махинациях;

5) комфортность и удовлетворенность гражданами взаимодействием с государственными органами заметно увеличились.

Благодаря созданной сети МФЦ не только упростилась процедура оказания населению государственных и муниципальных услуг, синхронизировалась работа различных ведомств, но и снизились затраты времени и финансов граждан на получение услуг в различных сферах. [5, стр.32]

С целью усовершенствования российской системы МФЦ следует реализовать ниже перечисленные мероприятия:

1) Создание условий, чтобы граждане могли обратиться в любой МФЦ независимо от места своего проживания и регистрации. Данную задачу поставил Президент В. Путин 4 мая на совместном заседании Госсовета и комиссии по мониторингу целевых показателей социально-экономического развития страны.

2) Расширение сети банкоматов и терминалов. Во многих офисах МФЦ, где большая проходимость, необходимо прикрепить консултантов, которые помогут вносить оплату через банкомат, что особенно важно для пожилых людей.

3) Развитие системы мобильных групп специалистов МФЦ, которые осуществляют прием документов у заявителей с ограниченными возможностями передвижения (инвалиды, пожилые люди, люди, находящиеся на лечении в стационарах организаций здравоохранения);

4) Запуск на территории всей России системы онлайн мониторинга и анализа показателей работы МФЦ (размещение информации о количестве заявителей в очереди и времени ожидания на Портале государственных услуг для того, чтобы гражданин мог выбрать наименее загруженный МФЦ для посещения);

5) Перераспределение специалистов как внутри одного МФЦ, так и между центрами, увеличение окон приёма, оптимизация сменных графиков работы специалистов с целью снижения времени ожидания.

Подводя итог вышесказанному, хочется отметить, что на сегодняшний день в России проведена колоссальная работа по повышению доступности и качеству государственных и муниципальных услуг для каждого жителя страны. В каждом регионе страны гражданин может получить необходимую государственную услугу и консультацию в сфере её получения.

В целом Проект по созданию многофункциональных центров стал успешным, но на достигнутом нельзя останавливаться, мнения и пожелания людей должны стать основой для дальнейшего совершенствования.

Предложенные мероприятия, на взгляд автора, позволят России быть конкурентоспособной и сохранить лидирующее место в мире по предоставлению качественных услуг населению и уровню государственного управления в целом.

Литература:

1. Федеральный закон № 210-ФЗ от 27.07.2010 № 210-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг». Российская газета – Федеральный выпуск №5247 (168)
2. Исупова И.Н. Многофункциональные центры как основной механизм повышения эффективности предоставления государ-

ственных услуг населению в России // Общество: политика, экономика, право. 2009. №1–2. С. 12.

3. Малик Е.Н. Проблемы и перспективы оптимизации предоставления государственных и муниципальных услуг населению на базе МФЦ // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2014. – Т. 20. – С. 153.
4. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. [Электронный ресурс: <http://economy.gov.ru/> (дата обращения: 10.05.2017)]
5. Осикова А.А. Проблемы и перспективы становления сервисного государства // МФЦ – основа сервисного государства: сборник материалов международной научно-практической конференции 28–29 мая 2014 года. – Липецк: ООО «Веста», 2014. С. 32.

Оришев А.А.,

студент

*Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации*

г. Москва, Россия

e-mail: albert.orishev@yandex.ru

Научный руководитель:

Галкин А.И.,

к.э.н., доцент

*Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации*

г. Москва, Россия

Новые механизмы обеспечения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности компаний с государственным участием

Аннотация: В статье рассмотрены основные способы обеспечения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности, применимые к компаниям с государственным участием. Также предложены принципиально новые механизмы для обеспечения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности, основой которых является законотворческий процесс.

Ключевые слова: конкурентоспособность, инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, компании с государственным участием.

Orishev A.A.,
student
Financial University under the Government of the
Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: albert.orishev@yandex.ru

Scientific adviser:
Galkin A.I.,
candidate of economic sciences, docent
Financial University under the Government of the
Russian Federation
Moscow, Russia

New mechanisms of competitiveness and investment attractiveness of companies with state participation

Abstract: The article describes the main ways of ensuring the competitiveness and investment attractiveness which are applied to companies with state participation. Also, are proposed innovative mechanisms to ensure the competitiveness and investment attractiveness which are based on the legislative process.

Keywords: competitiveness, investment attractiveness, investment climate, companies with state participation.

Обеспечение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности – это одни из наиболее актуальных проблем, с которыми сталкиваются хозяйствующие субъекты в условиях рыночной экономики, так как они напрямую могут влиять на величину получаемых дохода и прибыли. Это обусловлено тем, что высокий уровень конкурентоспособности является предпосылкой для обеспечения высокого спроса, а высокий уровень инвестиционной привлекательности – для привлечения дополнительных финансовых ресурсов на выгодных условиях и, следовательно, роста компании.

Для компаний с государственным участием данные проблемы стоят наиболее остро.

Для обеспечения своей конкурентоспособности компания может использовать ряд инструментов, таких как:

- Стратегическое планирование и реализация стратегий (стратегия низких издержек, дифференциации, стимулирования сыта и пр.);

- Бенчмаркетинг, основным механизмом которого является изучение опыта наиболее успешных компаний и адаптация его в условиях своей компании;

- Франчайзинг, реализуемый посредством использования опыта и торговой марки другой компании за определённую плату.

С целью обеспечения инвестиционной привлекательности целесообразно применять следующие инструменты:

- разработку долгосрочной стратегии развития компании; важно для стратегических инвесторов;

- бизнес-планирование; даёт возможность оценить вероятность возврата инвестору вложенных им средств;

- юридическую экспертизу и приведение правоустанавливающих документов в соответствие с законодательством;

- создание положительной кредитной истории;

- проведение мероприятий по реформированию (реструктуризации) компании [3, стр. 133].

Вышеприведённые инструменты могут быть эффективны в определённых ситуациях, однако они не всегда применимы к компаниям с государственным участием в силу специфики деятельности данных хозяйствующих субъектов, так как зачастую они обеспечивают стратегические интересы государства. В этой связи необходимо использовать иные способы повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности, отличительной чертой которых должен стать всеобъемлющий характер их воздействия на систему хозяйствования в стране.

На наш взгляд, одним из таких способов является правовое регулирование.

Обеспечение конкурентоспособности компаний посредством законодательного механизма, по нашему мнению, возможно путём воздействия на следующие разделы нормативно-правовой базы:

- таможенно-тарифное регулирование;

- регулирование сферы сертификации и стандартизации.

Основными нормативными правовыми актами в сфере таможенно-тарифного регулирования является Таможенный кодекс Таможенного союза и Федеральный закон от 27.11.2010 N 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации». Вопросы ставок таможенных сборов отнесены Таможенным кодексом Та-

моженного союза к компетенции государств-членов союза [2, ст. 70]. Поэтому мы предлагаем внести поправку в статью 130 Федерального закона №311-ФЗ, суть которой заключается в снижении в два раза ставки таможенных сборов на товары, которые являются промежуточным звеном в производстве высокотехнологичной продукции и аналоги которых в Российской Федерации не производятся.

Что касается регулирования сферы сертификации и стандартизации, то здесь автор предлагает Федеральному агентству по техническому регулированию и метрологии (Росстандарту) издать документ рекомендательного характера, содержащий положения по гармонизации российских и европейских стандартов.

Следует отметить, что инвестиционная привлекательность компаний напрямую зависит от инвестиционного климата в стране, в которой они осуществляют свою деятельность. Поэтому законодательные механизмы обеспечения инвестиционной привлекательности должны быть направлены на создание благоприятного инвестиционного климата в стране. Основными направлениями преобразований, которые мы рассмотрим, являются:

- 1) совершенствование антимонопольного регулирования;
- 2) совершенствование антикоррупционного регулирования;
- 3) совершенствование налоговой политики.

Чем выше эффективность данных категорий законодательства, тем более благоприятен инвестиционный климат в стране.

Рассмотрим каждый из вышеприведённых пунктов отдельно.

С целью совершенствования антимонопольного регулирования мы предлагаем следующие мероприятия:

- Установить законодательные ограничения участия естественных монополий в экономической концентрации капиталов.

В российской экономике естественные монополии занимают особое и очень значимое место. Они – единственные компании, обладающие огромными свободными капиталами и стремящиеся приобрести акционерный капитал предприятий различных отраслей и сфер деятельности, и, тем самым, в скрытой форме «участий» установить в них также свою монополию. В России имеет место угроза укрупнения монопольной власти данных организаций, влияние которых будет распространяться на сферы, не связанные с их непосредственной деятельностью.

- Сделать антимонопольный контроль всеобъемлющим, то есть включить в сферу регулирования деятельность не только круп-

ных компаний, но и средних и мелких организаций, проявляющим монопольное поведение на рынке.

На данный момент федеральный закон «О защите конкуренции» контролирует масштабные процессы концентрации капитала, осуществляемые только крупными фирмами, чья сумма активов превышает семь миллиардов рублей или суммарная выручка от реализации товаров за календарный год превышает десять миллиардов рублей [1, ст. 27, п.1].

- Ввести штрафные санкции за проявление недобросовестной конкуренции, строгость которых должна зависеть от размера причинённого убытка, ущерб.

В настоящее время за недобросовестную конкуренцию предусмотрены штрафы, взимаемые в доход государства.

Однако в результате недобросовестной конкуренции одной организации могут быть существенно нарушены интересы других хозяйственных субъектов, а также интересы потребителей. Поэтому необходимо законодательно установить право пострадавших от действия недобросовестной конкуренции требовать взыскания понесённых ими убытков.

В целях совершенствования антикоррупционного регулирования считаем целесообразным выдвинуть следующие предложения:

- В Федеральном законе от 25.12.2008 N 273-ФЗ «О противодействии коррупции» (п. 4 ст. 6, п. 1, 3, 4, 6, 7 ст. 8) произвести замену слов «...супруги (супруга) и несовершеннолетних детей» словами «членов семьи».

Под членами семьи следует понимать супругу, супруга, родителей, детей, родных братьев, родных сестёр, дедушек, бабушек, внуков, отчима, мачеху.

- Внести коррективы в ч. 1 статьи 290 «Получение взятки» Уголовного кодекса Российской Федерации. Предлагаем дополнить статью после слов «или выгод имущественного характера» словами «и неимущественного характера». В контексте закона предложение выглядит следующим образом: «Получение должностным лицом, иностранным должностным лицом либо должностным лицом публичной международной организации лично или через посредника взятки в виде денег, ценных бумаг, иного имущества, других благ и преимуществ (в том числе неимущественного характера)...».

Совершенствование налогового регулирования с целью привлечения инвестиций в экономику, по мнению автора, должно включать в себя следующие мероприятия:

1) постепенное снижение ставки налога на прибыль. Согласно теории Лаффера, данное мероприятие активизирует предпринимательскую активность и впоследствии приводит к росту базы налогообложения и общего объема налоговых поступлений в бюджет;

2) введение налоговых льгот для осуществления инвестиционной деятельности по определённым государством направлениям. Помимо очевидного эффекта повышения инвестиционной активности и обеспечения благоприятного инвестиционного климата, с помощью данного рычага будет осуществлено вливание финансовых ресурсов в те сферы, развитие которых преследует государство.

Представленные выше рекомендации при условии их практической реализации способны оказать позитивное влияние на состояние инвестиционного климата в Российской Федерации, благодаря чему логично ожидать повышения инвестиционной привлекательности российских предприятий.

Что касается компаний с государственным участием, то, в силу специфики данных хозяйствующих субъектов, основным направлением нормативно-правового совершенствования, по мнению автора, является корпоративное управление. В период пребывания России в условиях административно-командной экономической системы сложилось мнение, что управление государственной собственностью было малоэффективно. По этой причине Российская Федерация в настоящий момент оценивается как неэффективный собственник, что, в свою очередь, препятствует привлечению финансовых средств в компании с государственным участием. Поэтому мы предлагаем внести в Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ «Об акционерных обществах» положение, согласно которому совет директоров акционерного общества с государственным участием состоит преимущественно (80%) из независимых директоров. Реализация данной инициативы способно оказать содействие решению проблемы низкой эффективности управления организацией и, следовательно, привлечь дополнительные финансовые ресурсы.

Таким образом, обеспечение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности компаний с государственным участием посредством законодательных механизмов возможно по различным направлениям (антимонопольное, налоговое, таможенное регулирование и пр.). Однако важно отметить, что наибольшей эффективности в решении поставленных проблем можно достичь, используя все предложенные автором варианты в комплексе, что также позволит ускорить появление позитивных изменений.

Литература:

1. Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О защите конкуренции» // СПС Консультант Плюс.
2. Таможенный кодекс Таможенного союза (ред. от 08.05.2015) (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 N 17) // СПС Консультант Плюс.
3. Лавренко В. Д. Инвестиционная привлекательность и способы её повышения // Вестник ГУУ. 2014. – С. 133–136.

Вакула И.Н.,
*студент 4 курса
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации,
г. Москва, Россия
e-mail: igor.vakula.87@mail.ru*

Научный руководитель:
Шубцова Л.В.,
*к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации,
г. Москва, Россия*

Особенности государственного управления социально-экономическим развитием Московской городской агломерации

Аннотация: В данной статье анализируется государственное управление социально-экономическим развитием Московской городской агломерацией, особенности данного управления, характерные свойства; изучаются вопросы взаимодействия субъектов агломерации, рассматривается вопрос эффективности государственной политики в сфере управления агломерациями, а также раскрываются варианты совершенствования государственного управления социально-экономическим развитием Московской городской агломерацией.

Ключевые слова: Московская городская агломерация, социально-экономическое развитие, государственное регулирование.

Vakula I.N.,
*the student of the faculty of Public Administration and Financial Control
Financial University under the Government of the
Russian Federation,
Moscow, Russia
e-mail: igor.vakula.87@mail.ru*

Scientific adviser:
Shubtsova L.V.,
*Candidate of Economy Science, associate Professor
Financial University under the Government of the
Russian Federation,
Moscow, Russia*

The peculiarities of state management of socio-economic development of Moscow metropolitan area

Abstract: This article analyses the governance of socio-economic development of Moscow Metropolitan area, of the control specific properties; studies issues of interaction of subjects of the Metropolitan area, the issue of effectiveness of state policy in the sphere of management of the Metropolitan areas and reveals options for improving state management of socio-economic development of the Moscow city agglomeration.

Keywords: Moscow metropolitan area, socio-economic development, state regulation.

На сегодняшний день в Российской Федерации отсутствует ориентированная агломерационная политика. Отсутствие четкого определения агломерации, прописанного в законодательстве, создает определенные проблемы в выяснении полномочий муниципалитетов поселений в составе агломерации, а также создает конфликтные ситуации, основанные на неопределенности определения границ агломерации, которые не всегда соответствуют сложившимся административным границам.

Рассматривая процесс формирования агломераций с точки зрения регулирования социально-экономического развития, необходимо отметить образование развивающегося пространства городского типа, в котором существует огромное количество возможностей для населения как в экономическом аспекте, так и в социальном. При обсуждении данного вопроса необходимо учитывать и мировые реалии, в которых,

учитывая процесс глобализации, развитие экономики наилучшим образом осуществляется именно в пределах агломерационных территорий. Процесс миграции населения в пределы городской агломерации увеличивает денежные обороты, развивает экономику, что, в свою очередь, позволяет улучшать качество жизни населения. При увеличении количества населения, соответственно, увеличивается и востребованность к развитию различных отраслей деятельности, таких как строительство, жилищно-коммунальное хозяйство, транспорт и т.д. Увеличение количества человеческих и финансовых ресурсов позволяет ускорить процесс улучшения социально-экономического развития региона, форсирует становление центром инновационного развития, позволяет прилегающим к ядру агломерации территориям более активно развиваться.

Крупная агломерация, учитывая уровень ее социально-экономического развития, несомненно, не даст возможности развиваться городам, не входящим в ее состав, но расположенным в сравнительной близости от нее, тем самым создавая вокруг себя не используемую должным образом территорию. Большинство ресурсов при такой форме территориального управления направлено на развитие города-ядра агломерации, что делает развитие частей агломерации неравномерным и увеличивает экономическое неравенство.

Применительно к данному объекту применяются административные, политические и экономические методы государственного управления. Данные методы позволяют государству регулировать естественный процесс формирования агломераций, используя доступные государству ресурсы.

В условиях сегодняшней реальности не вызывает сомнения лидерство Москвы и Московской области по уровню социально-экономического развития. Однако, процесс развития и функционирования регионов подразумевает и накопление разнообразных проблем, решение которых приводит к необходимости согласованности развития ядра агломерации и ее опорной территории в виде Московской области.

Анализируя историческое изменение Москвы, можно выяснить, что неизменное расширение территории сопровождало процесс развития на протяжении всего времени. Сегодня можно констатировать практическое слияние ближнего пояса городов Московской области с Москвой, которые многими видятся «внешними» районами Москвы, что похоже на ситуацию, сложившуюся перед массовым присоединением территорий в 1960–1961 годах. Москва вместе со своими ближними пригородами фактически представляет собой зону сплошной за-

стройки, так называемый реальный город или мегаполис, который по отдельным направлениям заходит в муниципалитеты второго пояса.

Однако, расширение территории города, затрагивающее пригороды, символизирует и о неконтролируемом разрастании территории агломерации, что приводит к появлению связанных с таким расширением проблем. Одной из таких проблем является обеспечение транспортной доступности всех частей агломерации, что ограничивает трудовую мобильность населения в агломерации. Недоступность некоторых субъектов агломерации, в свою очередь, усугубляет интенсивность и конфликтность землепользования, разрушает экологический каркас и т.п.

Тем не менее, не смотря на существенное количество минусов, существует и положительная сторона данного процесса. Развитие транспортной системы позволяет в ближайшем будущем рассчитывать на увеличение доступности всех элементов агломерации, что нивелирует отрицательные эффекты расширения города. Уже на данный момент маятниковые поездки населения внутри агломерации оцениваются не менее чем в 1,8 млн чел. в сутки. Интеграция ближайших городов-спутников с Москвой позволяет улучшить качество жизни населения, посредством увеличения инвестиционной привлекательности территории за счет, соответственно, данной интеграции. Увеличение же транспортной доступности позволит изменить признаки определения агломерации, увеличив территорию транспортной полторачасовой доступности, что приводит к подтверждению того факта, что вся территория Московской области входит в границы Московской агломерации.

На сегодняшний день происходит планомерное усиление трудовой миграции на территорию Московской агломерации из соседних регионов. Зачастую жители регионов приезжают в агломерацию на работу по сменному графику, на определенное время полностью переселяясь к месту работы. Данная тенденция создает волнообразные колебания количества реального населения на территории Москвы и области, что приводит к затруднению оказания населению необходимых услуг. Однако, увеличение трудовых связей между регионами Центрального Федерального округа и Московской агломерации привело к усилению интеграционного процесса между ними. Есть все основания полагать, что данная тенденция может привести к интеграции не в рамках агломерации, а в рамках следующего уровня взаимодействия – мегалополиса.

На сегодняшний день можно констатировать факт вступления Московской агломерации в финальную, постиндустриальную стадию своего развития, которая связана с преобладанием не только промышленного потенциала и созданием промышленных предприятий, но и с использованием сервисных видов деятельности и дальнейшим становлением Москвы, которая является мировым городом второго порядка в качестве центра науки, культуры, образования, финансовой деятельности, что, соответственно, приводит и к ускоренным темпам развития и Московской области. Совокупность данных факторов позволяет определить Московскую агломерацию как интенсивно развивающийся регион страны с развитой экономикой. Благодаря этому, Московская агломерация имеет дальнейшие перспективы для своего перманентного развития.

Однако проблема увеличения отрыва Москвы в экономическом плане от остальных субъектов агломерации актуальна и на сегодняшний день. Превосходство мегалополиса в различных аспектах серьезно обостряет проблему развития входящих в него агломераций, создавая огромные социально-экономические контрасты как между крупными городами, с одной стороны, так и малыми, средними городами и сельской местностью, с другой.

По данным статистики, на 2016 г. трудовая миграция из городов Московской области в центр составляла 900 тыс. человек. По мнению исследователей, межрайонная маятниковая трудовая миграция в 5–6 раз меньше основного центростремительного потока в центральное ядро. При этом отмечено, что на работу не в центр, а в ближайшие к их месту жительства районы едут преимущественно жители наиболее удаленных от центра районов.

Вторая важная проблема напрямую зависит от первой, а именно от высокого уровня трудовой миграции из области в Москву. На сегодняшний день напряженная ситуация с транспортной инфраструктурой. Транспортная система Московской агломерации функционирует в условиях перманентно высокого уровня маятниковой миграции. Московский метрополитен, рассчитанный на количество жителей районов справляется с данной нагрузкой с трудом. Около 40 % линий метрополитена перегружена и не справляется с ежедневными потоками населения. Пробки на территории Москвы и на вылетных магистралях давно являются визитной карточкой города. Подводя итоги, необходимо отметить, что чрезмерный уровень трудовой миграции существенно затрудняет транспортную систему.

Социальные, транспортные и многие другие проблемы зачастую решались методом присоединения к городу новых территорий. Однако данная экстенсивная форма расселения приведет к перенаселению, что в целом лишь усложнит решение существующих проблем. Однако, если принять за внимание территорию Новой Москвы лишь как первый сектор развития, то при продолжении использования метода опережающего развития опорной территории агломерации можно превратить Московскую агломерацию из моноцентрической в полицентрическую. Данный метод позволит развиваться агломерации более сбалансированно, учитывая тот факт, что на сегодняшнем этапе развития агломерации ее моноцентрическая структура препятствует развитию остальных субъектов агломерации.

Но кроме административных методов преобразований, чрезвычайно важным для эффективного управления Московским регионом является умение осуществлять взаимодействие при решении вопросов развития агломерации.

В этой связи, для эффективного развития социально-экономического потенциала Московской агломерации, представляется целесообразным использовать метод устойчивого развития региона, в основе которого лежит концепция устойчивого развития региона, составляющими которой являются три сферы – экономическая, экологическая и социальная.

Необходима единая Концепция развития всей Московской агломерации с созданием в перспективе исполнительно-распорядительным органом власти, выполняющим столичные, региональные и общегосударственные функции.

Однако одна концепция развития не сможет кардинально изменить ситуацию с управлением городской агломерацией, необходимо создание независимого органа управления, обладающего властными полномочиями для осуществления своей деятельности.

На сегодняшний день модель управления Московской агломерации осуществляется на договорной основе с коллегиальным совещательным органом, в состав которого входят представители субъектов агломерации.

Необходима разработка управленческих органов Московской агломерацией, осуществляющих разработку и осуществление управленческих решений, направленных на улучшение социально-экономического состояния Московской агломерации.

Для равномерного развития существующего взаимодействия между регионами недостаточно. Объединенная коллегия органов ис-

полнительной власти, являющаяся на сегодняшний день единственным специализированным органом по вопросам взаимодействия Москвы и Московской области, не может разработать эффективно действующую концепцию развития. Были выявлены недостатки в работе текущей коллегии, такие как:

- отсутствие механизмов реализации своих решений;
- слабое участие коллегии в прогнозировании;
- дефицит возможностей в решении многих вопросов социально-экономического развития.

Подводя итоги, необходимо отметить, что главной целью государства в регулировании социально-экономического развития Московской агломерации является обеспечение равномерного развития Москвы и области, что позволит избежать разницы в уровне социально-экономического развития субъектов агломерации и снизит уровень маятниковой миграции

Литература:

1. «ОК 033-2013. Общероссийский классификатор территорий муниципальных образований» (Том 1. Центральный федеральный округ) (утв. Приказом Росстандарта от 14.06.2013 N 159-ст) (с учетом Изменений 1/2013 – 216/2017) Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»
2. Распоряжение Мэра Москвы и Губернатора Московской области от 04.12.2001 N 1105-РМ/1110-РГ «Об Объединенной коллегии исполнительных органов государственной власти Москвы и Московской области»
3. Волчкова И.В. Моделирование процесса формирования городских агломераций: Экономика и предпринимательство. – 2013. – С. 356–359.
4. Волчкова, И.В. Теория и практика управления развитием агломераций: монография – Томск: Изд-во Том. гос. архит.-строит. ун-та, 2014. – 234 с
5. Агломерации России – население и динамика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sevabashirov.livejournal.com/150501.html>. Дата обращения: 01.05.2017

Вергейчик М.А.,

*студент Факультета государственного управления
и финансового контроля*

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: masha.vergeichik@gmail.com

Научный руководитель:

Еремин С.Г.,

к.ю.н., доцент

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

Проблемы организации и совершенствования государственной службы

Аннотация: В данной статье были рассмотрены наиболее насущные проблемы в системе реформирования и совершенствования государственной службы, как процесса радикальной перестройки взаимоотношений государственной службы с гражданским обществом, искоренение бюрократизма, усиление внутреннего контроля, были предложены пути решения проблем, которые сдерживают реформирование системы государственной службы.

Ключевые слова: Государственная гражданская служба, проблемы в системе государственной службы, реформирование.

Vergeichik M.A.,
*the student of the faculty of Public Administration and
Financial Control
Financial University under the Government of the
Russian Federation,
Moscow, Russia
e-mail: masha.vergeichik@gmail.com*

Scientific adviser:
Eremin S.G.,
*candidate of legal sciences, docent
Financial University under the Government of
the Russian Federation
Moscow, Russia*

Problems of organization and improvement of civil service

Abstract: This article examined the most pressing problems in the system of reforming and improving the civil service, as a process of radical restructuring of the civil service relations with civil society, the elimination of bureaucracy, the strengthening of internal control, and ways of solving problems that hinder the reform of the public service system.

Keywords: State civil service, problems in the civil service system, reform.

Во-первых, хочется отметить, что тема организации государственной службы в современном периоде развития государственного аппарата обозначается крайне значимой. Ведь на данный момент российский государственный аппарат находится на следующем периоде реформирования, поэтому каким будет его предстоящий путь, зависит во многом от направлений преобразования и подходов, которые выберет государственная власть.

На сегодняшний день проблема функционирования государственного аппарата наиболее остро стоит перед российским обществом. Предпосылки к масштабным изменениям в государственной службе давно уже назревали и сейчас требуют решающих реформаторских действий, которые были бы на пользу конституционным правам граждан и соблюдали бы интересы всего общества. Вместе с тем в ходе преобразований государственной службы наблюдается так же процесс упрочнения государственного устройства.

Государственная служба Российской Федерации (далее – государственная служба) – профессиональная служебная деятельность граждан Российской Федерации (далее – граждане) по обеспечению исполнения полномочий. [1, ст. 1]

Разумеется, что трудности, относящиеся к государственной власти нужно решать не посредством укрепления каждого государственного органа, но и в преодолении их общих проблем во взаимодействии и в усилении их единства, как единого механизма. Неоднократно Президент РФ в своих Посланиях к Федеральному Собранию Российской Федерации и на пресс-конференциях обращал внимание на слабую или несовершенную работу госаппарата. Обозначалось также, то, что государственный аппарат в большой степени защищает собственные интересы с коммерческими структурами, нежели общества. И пока мы не победим бюрократию, решения все также будут трудно вырабатываться и исполняться, и также, тем самым, тормозив развитие малого и среднего бизнеса. И, конечно же, в большинстве своем вероятен тот факт, что преобразования госслужбы может дать положительные последствия лишь в контексте переустройства всей системы управления страной.[2] Указа Президента Российской Федерации «Об основных направлениях развития государственной гражданской службы Российской Федерации на 2016 – 2018 годы».[3] был разработан лишь на 3 года так как, решение кадровых должно опираться на досконально отработанную концепцию, которая не может быть неизменной, ввиду того, что зависит от перемен в политической и экономической сфере.

К наиболее актуальным проблемам государственной службы, я бы отнесла:

1) Недостаточная организация внутреннего правового контроля в системе государственной службы.

В системе государственной службе существует проблема внутреннего контроля, в связи с этим возникают и побочные проблемы такие как, различные формы коррупции, скрытие доходов, совмещение работы в коммерческих структурах и на государственной службе, злоупотребление служебным положением и так далее. Для решения данной проблемы требуется создание небольшой комиссии при каждом органе или учреждение специального федерального органа, который бы был наделен правовым статусом и полномочиями для внутреннего правового контроля каждого органа. Так же нельзя забывать и про общественный контроль, который носит сегодня в России лишь формальный характер ввиду того, что не создан определенный механизм

общественного контроля за деятельностью государственных органов, как в западноевропейских странах. [4 стр.2]

2) Проблема информатизации государственных органов.

Сегодня актуален вопрос об обучении управленцев нового типа, но он сталкивается с противоборством со стороны консервативных государственных служащих, так же этот вопрос требует ввести новые программы для оснащения государственных органов современными технологиями. Как показывает практика, из-за низкого уровня снабжения государственных служащих средствами материального, технического обеспечения на службу в госорганы трудно привлекать высокопрофессиональных и квалифицированных специалистов.

3) Недостаточный престиж работы и социальной привлекательности на государственной (муниципальной) службе.

Престиж государственной службы – нужное условие увеличения роли важности всего государственного аппарата. Ведь собственно престиж и имидж государственного служащего еще на бессознательном уровне, либо побуждает в нас желание общаться, сотрудничать, заключать соглашения либо нет. Чтобы вызвать интерес к государственной службе, для замещения должностей более опытными и квалифицированными кадрами, для поднятия имиджа государственной службы требуется создать общественную привлекательность, нужно предоставить различные социальные гарантии и законодательно закрепить их

Для работы над повышением имиджа государственного гражданского служащего требуется привлекать и средства массовой информации, которые будут писать о реальных историях управленцев, которые честно исполняют свои обязанности и уже заслужили общественное уважение. Ведь сегодня средствами массовой информацией пишут только об коррупционной стороне наших чиновников, что только понижает имидж и общественное одобрение государственных служащих населением. [5,стр.3]

4) Проблема взаимоотношения государства с институтом гражданского общества.

Сегодня граждане и государство видят перед собой разные цели и проблемы, а также пользуются разными средствами для их достижения. На данный момент времени в современном обществе можно наблюдать кризис легитимности государственной власти, это вызвано слабостью государственных органов в решении насущных проблем гражданского общества.

Только путем развития гражданской инициативы, ее активной пропаганды, утверждения участия гражданских институтов в административной реформе, антикоррупционной деятельности, поддержании

системы открытости органов власти, возможно будет преодолеть проблему разногласий между государством и обществом.

5) Проблемы бюрократии

Не одному государству еще не получалось провести реформирование государственной службы не искоренив бюрократию. Даже без идеализации российского управленца можно отметить, что чиновники огромное количество времени и сил обязаны расходовать на приготовление различных справок, документов, отчетов, проведение не всегда нужных переговоров и другую рутинную работу, вместо того, чтобы заниматься реальными проблемами государства и населения. Чтобы победить бюрократию, усовершенствовать работу государственных служащих, по заявлению Дмитрия Медведева нужно «совместно с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти при подготовке проекта программы «Цифровая экономика» в рамках исполнения пункта 2 перечня поручений Президента Российской Федерации от 5 декабря 2016 года №Пр-2346 рассмотреть возможность применения технологии блокчейна в системе государственного управления и экономике Российской Федерации».[6 пункт 2]

6) Проблемы противоречий и пробелов в законодательстве о государственной службе

Не раз уже поднимался вопрос о различных противоречиях, которые существуют в российском законодательстве, а значит, существует риск, что данные нормативно-правовые акты вызовут или уже вызвали массу разногласий в ходе их трактовки.

Сегодняшняя ситуация требует, чтобы институт государственной службы всегда был под постоянным наблюдением, для устранения многих пробелов, он должен находиться в стадии непрерывной доработки или усовершенствования актов.

В заключении можно отметить, тот факт, что для того чтобы одержать победу над всеми существующими противоречиями и проблемами, которые имеются на государственной службе требуется существенно усовершенствовать законодательные положения об организации государственной службы, вдобавок требуется побороть бюрократию, наладить диалог между гражданским обществом и чиновниками, повысить престиж работы государственных служащих в глазах населения. При всем этом, чтобы осуществлять государству дальнейшие действия по совершенствованию государственной службы необходимо внедрить в государственные органы принцип открытости, гласности, служения государству, осуществление своих полномочий добросовестно и с большой долей самоотдачи.

Уже на сегодняшний день предпринимаются много попыток реформирования и преобразования государственной службы, но без решения проблем, которые существуют в государственных органах не получится качественно провести реформы. На данный момент исполняется Указ Президента Российской Федерации от 11 августа 2016 года №403 «Об Основных направлениях развития государственной гражданской службы Российской Федерации на 2016–2018 годы» Правительство Российской Федерации от 12 сентября 2016 года распоряжением №1919-р утвердило план мероприятий («дорожную карту») по реализации Основных направлений развития государственной гражданской службы Российской Федерации на 2016–2018 годы. В «дорожную карту» вошли мероприятия, направленные на совершенствование управления кадровым составом гражданской службы и повышение качества его формирования, совершенствование системы профессионального развития гражданских служащих, повышение их профессионализма и компетентности.

Литература:

1. Федеральный закон от 27.05.2003 N 58-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О системе государственной службы Российской Федерации»
2. Послание Президента РФ Владимира Путина к Федеральному собранию 1 декабря 2016 года
3. Указ Президента Российской Федерации О Федеральной программе «Развитие государственной гражданской службы Российской Федерации (2015–2018 годы)» и плане мероприятий по развитию государственной гражданской службы Российской Федерации на 2015–2018 годы.
4. Купреев С.С. Общественный контроль как средство противодействия коррупции в органах власти и управления // Административное и муниципальное право. –2010. – № 9.
5. Алимгафарава А. Р. Повышение престижа и социальной привлекательности государственной гражданской службы в российском обществе // Молодой ученый. – 2016. – №1. – С. 784–786.
6. Перечень поручений по реализации Послания Президента Федеральному Собранию (утв. Президентом РФ 5 декабря 2016 г. N Пр-2346)
7. Федеральный закон от 27.07.2004 N 79-ФЗ (ред. от 03.04.2017) «О государственной гражданской службе Российской Федерации»

8. Юданова Д. М. Проблемы реформирования института государственной службы Российской Федерации // Электронный журнал «Экономика. Государство. Общество». Июнь 2010. № 2(2). С. 12
9. «Цели и задачи формирования этики на государственной службе» Бутова Т.В., Кривцова М.К. Сборник научных статей преподавателей, аспирантов и студентов: в 2-х частях. Под редакцией Ю.В. Рагулиной; Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. 2014. С. 272–273.

Жаргалсайхан Н.,
студент 2 курса
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: mr.nasankhuu@mail.ru

Научный руководитель:
Шедько Ю.Н.,
доцент, к.э.н.
Доцент кафедры «Государственное и муниципальное управление»
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: rur@lenta.ru

Исторический опыт применения управленческих технологий Золотой Орды

Аннотация: В статье рассмотрены основные управленческие технологии Золотой Орды, их значение и целесообразное применение, проанализирован исторический опыт применения управленческих технологий Золотой Орды, рассмотрена сущность управленческих парадигм, установленных монголами в эпоху расцвета Монгольской империи, а затем и Золотой Орды, изучена глубокая преемственность управленческих технологий между империей Чингисхана, Золотой Ордой и Русью.

Ключевые слова: управленческие технологии, Монгольская империя, Золотая Орда, реформы Чингисхана, десятичная система, налоговая система монголо-татар.

Jargalsaikhan N.,
sophomore student
Financial University under the Government of the
Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: mr.nasankhuu@mail.ru

Scientific adviser:
Shedko Y.N.,
Associate Professor, Candidate of Sciences (Economic),
Associate Professor at the Department of Public Administration
and Municipal Management
Financial University under the Government of the
Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: rur@lenta.ru

Historical experience of use of administrative technologies of the Golden Horde

Abstract: The article considers the main management technologies of the Golden Horde, their significance and expedient application, analyzes the historical experience of applying the Golden Horde's management technologies, examines the essence of the administrative paradigms established by the Mongols in the heyday of the Mongol Empire, and later the Golden Horde, and the deep continuity of managerial technologies between the empire Genghis Khan, the Golden Horde and Russia.

Keywords: administrative technologies, the Mongolian empire, the Golden Horde, the reforms of Genghis Khan, the decimal system, the Mongolian-Tatar tax system.

Возникновение Золотой Орды связано, прежде всего, с разделением Монгольской империи Чингисханом между своими сыновьями в 1224 году. Первое упоминание названия «Золотая Орда» в русских источниках появляется в «Истории о Казанском царстве» (около 1564 г.) [1, стр.143].

Принято считать, что политическая история Золотой Орды начинается с 1243 года, когда Батый возвратился из похода в Европу, великий князь Ярослав первым из русских правителей прибыл в ставку монгольского хана за ярлыком на княжение [2, стр. 48], а границы Золотой Орды простирались от степей Западной Сибири до Восточной Европы и Дуная. Отношения Золотой Орды с русскими княжествами,

именуемые «монголо-татарским игом», продолжались более 200 лет. При этом существует мнение, что управленческие технологии, перенятые у монголо-татар, стали основным инструментом для централизации русских земель и возвышения Москвы.

Когда речь идет об управленческих технологиях Золотой Орды, главную роль в этом вопросе играет фигура Чингисхана и созданный им свод законов и правил «Яса» (Их Засаг^{монг.}). Действительно, Чингисхан оставил после себя не только огромную империю, но и уникальный документ, который почитался монголами как высший закон, на Ясу «монголы действительно смотрели как на евангелие или коран» [3, стр. 79]. Чингисхан оставил большое наследие в управленческой деятельности. Созданный им уникальный механизм управления крупнейшей империей в истории долгое время существовал и развивался даже после его смерти, также элементы его управления активно стали применяться в других странах, в том числе на Руси. Недаром по инициативе ЮНЕСКО Чингисхан был признан самым выдающимся человеком II-го тысячелетия, а газета «Times» в 2000 году назвала его «Человеком тысячелетия».

Образование объединенного государства у монголов в 1206 году и «Их Монгол Улуса»^{монг.} («Великого Монгольского государства») в 1211 году выявило необходимость общих законов и норм для управления обширной территорией государства. «Яса» (полная форма – «Ясак», на монгольском – «засаг») – в прямом смысле означает «закон», «постановление». Чингисхан попытался создать уникальный управленческий механизм на основе новой системы права, исходя из управленческих потребностей и управленческих целей своего государства. В этом плане целесообразное применение такой управленческой технологии, как создание жесткой правовой системы, отвечающей управленческим потребностям для управления обширной территорией государства можно наблюдать на протяжении всей истории Русского государства и Российской империи – начиная с Соборного уложения 1649 года до работы над Сводом законов Российской империи М.М.Сперанского.

Управленческие технологии Золотой орды были основаны на реформах Чингисхана. Одной из самых знаменитых его реформ в административном устройстве Монгольской империи было введение десятичной системы. Чингисхан разделил улус на правое (баруунгар) и левое (дзун-гар) крыло. Крылья в свою очередь длились на «тумэны» – 10 тысяч воинов, тумэн состоял из сотен, сотня из десятков. Таким образом, самой мелкой единицей в этой системе была семья (или группа

семей), которая должна была выставлять на службу 10 воинов. Во главе каждой единицы (десятка, сотни и т.д.) стояли непосредственные командиры, которые несли личную ответственность за каждого воина своей единицы. К примеру, если с поля боя бежал воин, то наказанию подлежал весь его десяток. Такая система позволяла монголам быть максимально готовыми к войне в любой момент. При этом Чингисхан запретил переход из одной единицы в другую: воин не мог менять свой десяток, то же касалось сотни и тысячи. Была введена жесткая система круговой поруки – за выполнение задач отвечала вся ячейка во главе с начальником. Как известно, подобный принцип, хотя и не носивший столь явного военного характера, господствовал и в русской крестьянской общине вплоть до начала двадцатого века. В целом данная управленческая технология препятствовала коррупционным проявлениям [7].

Чингисхан и его преемники часто практиковали дарование титулов, особых привилегий и различных наград тем, кто беспрекословно им подчинялся и заслужил их доверие. Что касается Золотой Орды, то данная управленческая технология применялась путем выдачи ханом «ярлыка» (грамоты) на великое княжение. Ордынцы таким образом закрепляли вассальную зависимость русских княжеств, делая великим князем тех, кто им был более всех удобен и преклонен. Данная технология позволяла ордынским ханам контролировать политическую ситуацию в княжествах, рекрутировать в свою армию русских солдат, контролировать уплату дани («выхода») на всей территории княжеств. Для князя же ярлык являлся источником легитимности и полноценности его власти. Знаменитый историк В.О.Ключевский считает, что полученное великим князем московским от татарского хана поручение собирать дань, «выход» с многих, если не со всех князей, «послужило в руках великого князя могучим орудием политического объединения удельной Руси» [4, стр. 263].

В силу протяженности территорий империя Чингисхана нуждалась в бесперебойной дорожной службе. Сначала дорожная служба предназначалась для быстрой передачи приказов хана и военачальников своим войскам на войне или доведения до тысячников ханских распоряжений о сборе войска. Далее, с развитием и расширением государства эта служба стала применяться для дипломатических целей, затем был введен корпус особых военных чиновников – «даругачин». «Даруга» (на Руси их звали «Дарога») отвечали за определенные участки дорог империи, обычно в пределах 100–150 верст. Они обеспечивали гонцов с сообщениями, послов и других представителей хана

всем необходимым: лошадьми, продовольствием и отдыхом. Полномочия «даруг» были очень обширными на подведомственной ему территории – с помощью военных отрядов они могли взимать с ближайших населенных пунктов лошадей, продовольствие и оружие для своей службы сверх взимаемых с них налогов. Чингисхан уделял огромное значение торговым путям, так как его империя лежала на соединении основных торговых сообщений между Западом и Востоком. Поэтому служба «даругачин» с обширными полномочиями стала очень мощной структурой. Позднее появилась система почтовых станций – «ям». В каждом яме сидел свой начальник – «ямчин», ставший имперским чиновником на местах, и отвечающим за выполнение населением повинностей и сбор налогов для имперских нужд. Движение по всей империи, в том числе и в Золотой Орде, должно было идти от яма к яму. Далее ямская служба была успешно перенята и развита в Русском государстве и в Российской империи.

Для контроля за уплатой дани монголо-татары в каждой завоеванной стране оставляли своих уполномоченных людей. На Руси они назывались «баксаками». Баксаки – тюркский термин, значение которого полностью соответствует монгольскому «даруга» [5, стр. 122], то есть «начальник». В каждом княжестве сидел особый баскак, который контролировал местную власть и своевременную уплату дани. Для подсчета дани баксаки вели учет населения. Таким образом, первую официальную перепись населения на Руси провели именно монголы. В проведении переписи монголы преследовали 2 цели: определить общее число плательщиков дани и число возможных рекрутов в свою армию. Первая перепись была проведена «еще в 1245 г....» [5, стр. 169].

Действительно, система налогообложения Золотой Орды вызывает особый интерес. Как известно, сам Чингисхан предпочитал обложению налогом прямой грабеж. Но со временем, с развитием и расширением, империя стала нуждаться в эффективной системе налогообложения для покрытия огромных военных расходов. Сами монголо-татары не занимались этим вопросом, они доверили это дело умельцам из Китая и мусульманских стран. Однако в Золотой Орде ситуация сложилась чуть иначе: князь Александр Невский смог убедить хана Батюгу не совершать карательных набегов на русские города, а вместо этого провести налоговую реформу. Создалась система двойного управления: удельные русские князья управляли на своих землях всем, кроме налога и податей, а баскаки взимали с населения все виды налогов. Со временем обязательства по сбору податей вместо баскаков стали брать на себя сами русские князья. Смещение баскаков с должности

сборщика дани в пользу русских князей стало одной из предпосылок объединения русских земель вокруг Москвы. Дело в том, что московский князь Иван I Калита («Калита» – денежный мешок) проявлял перед ханом Золотой Орды особый талант в сборе дани, за что вскоре был назначен главным сборщиком дани со всех русских земель. Получив власть над податной системой, он сделал Москву очень богатым и процветающим городом. На доходы от податей он нанимал лучших воинов и начал присоединять соседние земли. Позднее податная система монголов стала применяться в отношении русских княжеств уже после объединения в Московское царство.

В процессе изучения управленческих технологий Монгольской империи, а затем и Золотой Орды, наблюдается глубокая преемственность между империей Чингисхана, Золотой Ордой и Русью, при этом преемственность эту можно не только в аспекте борьбы и противостояния Руси и Золотой Орды, но и как позитивный фактор русской истории, отмечая моменты взаимовлияния и симбиоза. Мыслитель евразийской школы Н. С. Трубецкой утверждал, что считается невозможным понять образование московского царства, не принимая во внимание те принципы, на которых была построена Монгольская империя, и не признавая того, что объединенное русское государство является законной преемницей и наследницей империи Чингисхана. Он полагает: «Московское государство возникло благодаря татарскому игу» [6, стр. 48].

Стоит отметить, что заимствование управленческих технологий многолов началось задолго до освобождения от татаро-монгольского ига. Тот факт, что московские князья с определенного момента начали собирать дань для Золотой Орды, означал, что они стали частью монгольского управленческого механизма, встроились в него, перестали быть только подавляемыми ею. Московские князья стали также частью монгольской военной машины: можно вспомнить совместное подавление антимонольских выступлений в Новгороде и в Твери. Здесь можно наблюдать определенную трансформацию: из поставщика солдат для монгольской армии, Русь, а точнее, Великое княжество Московское, превратилось в активно действующий субъект власти, в агента применения управленческих технологий.

Можно говорить о некоем наложении на русское общество и русские институты монгольских матриц власти. Этот процесс и его результат оказали сильное и долговременное влияние на развитие Русского государства. В сущности, монгольский, а в особенности, после-монгольский период, когда управленческая модель Золотой Орды была

заимствована полностью, predeterminedили тип власти, сложившийся в Русском государстве – самодержавие, которое, по высказыванию императора Александра III, «создало историческую индивидуальность России».

Литература:

1. Казанская летопись, ПСРЛ, 19; Г.З. Кунцевич, История о Казанском царстве Издание 1-е. СПб., 1903. 546 с.
2. Кульпин-Губайдуллин Э.С. Золотая Орда: судьбы поколений. Серия «Социоестественная история. Генезис кризисов природы и общества в России». Под ред. Кульпина Э.С. Вып. XXVIII) М.: ИНСАН. 2006. 125 с.
3. Голубинский Е. Щит или меч? // Родина. 1997. № 3–4. С. 77–84.
4. Ключевский, В. О. Сочинения: в 9 т. / В. О. Ключевский; под ред. В. Л. Янина. – М.: Мысль, 1987. – Т. 2. Курс русской истории: Ч. 2 / послесл. и коммент. В. А. Александрова, В. Г. Зиминой, 1988. 446 с
5. Вернадский Г.В. История России. Монголы и Русь. Тверь, 1997. 225 с.
6. Трубецкой Н.С. История. Культура. Язык. М.: Прогресс-Универс, 1995. 157 с.
7. Шедько, Ю.Н. Антикоррупционная устойчивость государственных и муниципальных служащих в системе устойчивого развития региона [Электронный ресурс] / Ю.Н. Шедько // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6. – Режим доступа: www.science-education.ru/120-15432 (дата обращения: 19.04.2017)
8. Шубцова Л.В. Современные тенденции в реформировании систем контроля и надзора в органах власти. // Актуальные проблемы и перспективы развития государственного и муниципального управления: Сборник научных статей, подготовленный в рамках III Международной научно-практической конференции (1–2 декабря 2015г.) / под ред. С.Е.Прокофьева, О.В.Паниной, С.Г. Еремина. – М.: Юстицинформ, 2016. – 414 с.

СЕКЦИЯ «КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ И СТОИМОСТНАЯ ОЦЕНКА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ И НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Ответственный редактор

О.В. Лосева, д.э.н., профессор, заместитель руководителя Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Полякова М.В.,
*студентка
финансы и корпоративное управление»
Финансовый Университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия*

Научный руководитель:
Лосева О.В.,
*д.э.н., доцент, проф. департамента
«Корпоративные финансы и корпоративное управление»
Финансовый Университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: pmilena@mail.ru*

Особенности гудвилла в рамках концепции управления стоимостью российских компаний

Аннотация: В статье основное внимание посвящено понятию гудвилл, способам его классификации, определению роли данного инструмента в управлении стоимостью компаний. Приведены характеристики, присущие гудвиллу. Отражено влияние гудвилла, оказываемое им на деятельность предприятий. Представлены подходы и методы, позволяющие оценить стоимость гудвилла.

Ключевые слова: гудвилл, нематериальные активы, оценка, управление стоимостью, деловая репутация.

Polyakova M.V.,
student
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia

Scientific advisor:
Loseva O.V.,
Doctor of Science (Economics), Professor
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: pmilena@mail.ru

Goodwill features within the framework of value-based management

Abstract: The article focuses on the description of goodwill, the ways of its classification, the determining the role of this instrument in cost managing. The article deals with the characteristics of goodwill as an object of intangible assets. The effect of goodwill on the company's cost is taken into account.

Keywords: goodwill, intangible assets, valuation, company's cost management, value-based management.

С наступлением эпохи инноваций, интеллектуальных активов, информационных технологий, возросла роль стереотипного мнения об уровне респектабельности и уникальности при выборе компании того или иного сектора на рынке. В связи с этим решающим «оружием» борьбы за получение наивысшего статуса и конкурентных преимуществ выступает репутация: бренда, ведущих лиц, системы отлаженных связей компании с клиентской базой. Идеальная формула достижений современного бизнеса звучит следующим образом: «Стоимость вашей компании – это стоимость ее материальных активов плюс (минус) стоимость ее репутации» [1, стр. 11].

Понятие «гудвилл», появившееся еще в конце 90-х годов, до сих пор трактуется противоречиво даже теми, кто его широко употребляет. Под гудвиллом понимается и деловая репутация компании, и субъективная оценка положения предприятия на рынке, и цена, которую готов заплатить покупатель сверх среднерыночной.

Дословно goodwill переводится как добрая воля. А именно добровольное желание клиента заплатить больше суммарной стоимости всех активов предприятия.

Прежде всего гудвилл – это термин, представляющий собой неосозаемое понятие, связанное с репутацией компании, прозрачностью её операций, устойчивостью на рынке, прочностью клиентских связей.

Гудвилл – совокупность факторов и условий, которые косвенным образом побуждают клиентов прибегать к услугам той или компании вновь и вновь.

По международным стандартам финансовой отчетности гудвилл – разница между ценой предприятия и справедливой стоимостью всех его активов [2].

Существуют различные характеристики, которые присущи гудвиллу. Рассмотрим некоторые из них:

- гудвилл можно рассматривать как конкурентное преимущество, позволяющее получать прибыли выше среднерыночных;
- гудвилл – нематериальный неидентифицируемый актив;
- проявляется в финансовой отчетности в случае сделок слияний и поглощений;
- гудвилл невозможно отделить от остальных активов компании, он является их незаменимой частью.

В связи с тем, что гудвилл является нематериальным неидентифицируемым активом, он может определяться как разница между суммой всех нематериальных активов компании и идентифицируемыми нематериальными активами (патентами, товарными знаками и другими). Структура нематериальных активов предприятия может быть представлена в виде нескольких уровней, а именно:

- неидентифицируемые НМА, которые в свою очередь подразделяются на имущественный гудвилл (бренд, месторасположение, доля рынка) и персональный гудвилл (деловая репутация, взаимоотношения с общественностью);
- идентифицируемые НМА (лицензии, патенты, технологии).

Таким образом, гудвилл можно подразделять в зависимости от принадлежности на:

- специфичный для определенного имущества;
- персональный, формирующийся благодаря собственникам или менеджменту определённого предприятия.

Гудвилл, который присущ имуществу, не меняется при смене руководителей и сотрудников. Персональный гудвилл возникает в

компания благодаря определенному кругу лиц, профессионализму менеджмента, и исчезает в случае их ухода.

Еще один способ классификации гудвилла – по природе его возникновения. В данном случае он подразделяется на скрытый и приобретенный. Скрытый гудвилл, созданный самим предприятием, оказывает влияние на его деятельность, но не отражается в финансовой отчетности. Приобретенный гудвилл появляется на балансе активов в момент сделок слияний и поглощений[3, стр. 213].

Российская экономика все чаще сталкивается с вышеупомянутыми сделками. С переходом российских компаний на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) их пользователи сталкиваются с необходимостью более широкого применения в учете и анализе такого понятия как «гудвилл».

Необходимо отметить, что гудвилл существенно влияет на деятельность предприятия. Действие положительного гудвилла отражается в следующих аспектах:

- усиливается конкурентоспособность;
- увеличивается стоимость предприятия;
- повышаются объемы сбыта;
- повышается привлекательность компании на международной арене;
- обеспечивается узнаваемость компании для покупателей;
- повышается рентабельность.

Влияние деловой репутации на функционирование компании можно оценить по двум уровням:

- первый уровень «Взаимоотношения с акционерами» (сотрудники и менеджмент, потребители, партнеры, инвесторы);
- второй уровень «Оценка для целей характеристики деятельности» (сделки слияний и поглощений, доходность гудвилла).

Первый уровень влияния деловой репутации представляет собой взаимоотношения с акционерами, заинтересованными в положительной тенденции развития гудвилла компании. Повышается работоспособность, заинтересованность в лучшем результате и мотивация персонала. Партнеры стремятся к заключению большого числа сделок с компанией, общепризнанной на рынке. Инвесторы склонны к вложению своих денежных средств в компанию, которая зарекомендовала себя на рынке с положительных сторон, что приводит к увеличению инвестиционного дохода.

Второй уровень – оценка гудвилла для целей характеристики деятельности. Положительный гудвилл оказывает влияние на компанию

со стороны бухгалтерского учета путем увеличения ее активов, что, в дальнейшем, влияет на заключение сделок слияний и поглощений.

Положительная деловая репутация сказывается на благосостоянии акционеров, увеличивает стоимость компании, что полностью совпадает с концепцией управления стоимостью (Value-Based Management, VBM).

Концепция управления стоимостью основана на построении системы оценки результатов деятельности компании и выстраивании на их основе подходящих рычагов управления. Данная концепция направляет менеджмент компании на увеличение ее рыночной стоимости. Существенное отличие VBM-концепции от классической теории заключается в ориентации на стоимость компании, а не на текущую прибыль. Согласно концепции управления стоимостью традиционные бухгалтерские положения не повышают эффективность компании.

Существуют определенные меры, призванные повысить эффективность управления стоимостью компании:

- ставить четкие количественные индикаторы, связанные с созданием стоимости;
- строго придерживаться бизнеса-портфеля, позволяющего максимизировать стоимость компании;
- организовать подчинение организационной структуры и корпоративной культуры требованиям создания стоимости;
- наладить систему эффективного управления своими филиалами, обеспечить контроль результатов их деятельности;
- замотивировать менеджмент и сотрудников компании к созданию добавленной стоимости.

Данные меры оказывают существенное влияние на размер деловой репутации компании.

Инвесторы и акционеры любой компании заинтересованы в увеличении ее балансовой стоимости и капитализации, числа заключаемых сделок, улучшении качества клиентской базы.

Наибольший доход от вложений акционеры могут получить путем:

- распродажи имеющихся в их владении акций;
- покупки дополнительного числа акций, следовательно, преумножения собственного капитала компании.

Как результат возникает необходимость определения достоверной информации об изменениях в стоимости компании. Известно, что следующие данные представлены в бухгалтерской отчетности. Однако зачастую балансовая стоимость не совпадает с рыночной. Объясняется

это тем, что данные бухгалтерского баланса включают в себя историческую составляющую, а данные рынка всегда нацелены на перспективу.

Значительные различия между балансовой и рыночной стоимостями обусловлены наличием нематериальных, неосязаемых активов в составе активов компании (гудвилл, интеллектуальный капитал). В связи с этим увеличивается необходимость их грамотной оценки.

Традиционно выделяют три основных подхода к оценке нематериальных активов: доходный, сравнительный и затратный. Рассмотрим их более подробно с учетом применимости методов к оценке деловой репутации.

В основе доходного подхода лежит ожидание доходов от использования нематериальных активов, что также является критерием его учета как НМА в бухгалтерском учете. Расчет стоимости основан на приведении ожидаемых будущих доходов от использования НМА к текущей дате.

Условно все методы доходного подхода можно разделить на две большие группы. Кратко охарактеризуем их с позиции применимости к оценке деловой репутации:

- методы реального выделения дохода, приходящегося на НМА;
- методы условного выделения дохода, приходящегося на НМА, который включает в себя.

Затратный подход, в отличие от доходного, основан на определении затрат на создание НМА, максимально близкого по характеристикам к оцениваемому. Помимо непосредственных затрат в цену включаются все налоговые платежи, поощрения, прибыль предпринимателя, устаревания и т.д.

Если рассматривать гудвилл как совокупность неидентифицируемых активов, то деловая репутация не подлежит оценке методами затратного подхода, поскольку отсутствуют какие-либо затраты на его создание. Однако существует позиция, с которой в качестве деловой репутации можно рассматривать существующий нематериальный актив, который играет важную роль в деятельности организации. При таком допущении вышеперечисленные методы затратного подхода могут применяться.

Как и в случае с затратным подходом, методы сравнительного подхода могут применяться только при допущении того, что в качестве деловой репутации принимается тот или иной существующий нематериальный актив.

Очевидно, что к оценке гудвилла в его традиционном понимании – совокупности неидентифицируемых активов – подходят только методы доходного подхода, поскольку деловая репутация не создается намеренно и затраты на создание рассчитать невозможно.

Таким образом, современная экономическая ситуация представляет бизнесу ситуацию, в которой нематериальные активы становятся важным инструментом управления стоимостью российских компаний. Бывают случаи, когда на долю нематериальных активов приходится до 80% стоимости всего бизнеса в целом. Принятие грамотных решений, повышающих эффективность деятельности компании, невозможно без оценки гудвилла компании одним из вышеперечисленных методов.

Литература:

1. Константы гудвилла: стиль, публицити, репутация, имидж и бренд фирмы: Учебное пособие / Ф. И. Шарков. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»; 2012. – 272 с.
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IERS) 3 «Объединение бизнеса». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_124548/
3. Оценка стоимости предприятия (бизнеса)/А.Г. Грязнова, М.А. Федотова, М.А. Эскиндаров, Т.В. Тазихина, Е.Н. Иванова, О.Н. Щербакова. – М.: ИНТЕРРЕКЛАМА, 2014. – 544 с.
4. Официальный сайт компании «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 11.06.2017)]

Белецкая Б.И.,

Букина С.Е.,

Паламарчук А.Р.

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: b_beletskaya@mail.ru

svetochka634@yandex.ru

akki8@mail.ru

Научный руководитель:

Лосева О.В.,

д.э.н., доцент, проф. департамента «Корпоративные финансы

и корпоративное управление»

Финансовый Университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: pmilena@mail.ru

Анализ факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность операторов мобильной связи

Аннотация: В данной статье рассмотрены общие и специфические факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность компаний на рынке мобильной связи. Оценивались сотовые операторы: «МТС», «Билайн», «Ростелеком» и «Мегафон», действующие практически во всех регионах нашей страны. Для каждой компании были рассчитаны и проанализированы соответствующие показатели. В конце исследования был составлен рейтинг операторов мобильной связи по показателю инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: рынок мобильной связи, операторы связи, ВымпелКом, МТС, Ростелеком, Мегафон, инвестиции, инвестиционная привлекательность, показатели инвестиционной привлекательности.

**Beletskaya B.I.,
Bukina S.E.,
Palamarchuk A.R.,**
*Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia*
e-mail: b_beletskaya@mail.ru
svetochka634@yandex.ru
akki8@mail.ru

**Scientific advisor:
Loseva O.V.,**
*Doctor of Science (Economics), Professor
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia*
e-mail: pmilena@mail.ru

Analysis of factors affecting the investment attractiveness of mobile operators.

Abstract: In this article, we consider the general and specific factors affecting the investment attractiveness of companies in the mobile communications market. Mobile operators were evaluated: MTS, Beeline, Rostelecom and Megafon, which operate practically in all regions of our country. For each company, the relevant indicators were calculated and analyzed. At the end of the survey, a rating of mobile operators was compiled based on the index of investment attractiveness.

Keywords: mobile communication market, telecom operators, VimpelCom, MTS, Rostelecom, Megafon, investments, investment attractiveness, investment attractiveness indicators.

В наше время инвестирование в сферу телекоммуникаций является одним из самых прибыльных вложений. Это обусловлено тем, что телекоммуникации – одна из наиболее динамично развивающихся отраслей экономики. При этом развитие отрасли характеризуется не только увеличением пропускной способности существующих средств связи, но и, главным образом, расширением ассортимента услуг связи и ускоряющимися темпами обновления ассортимента услуг и технологий.

Однако выбор конкретной компании для инвестирования может вызвать трудности из-за того, что, будучи высоко рентабельными, услуги связи привлекают на рынок новых игроков, что неизбежно сказывается на снижении доходности бизнеса и обуславливает необходимость поиска, во-первых, новых предложений-технологий и услуг, а, во-вторых, путей повышения эффективности деятельности операторов связи.

В России, по данным РБК, почти 80% рынка телекоммуникаций формирует «большая четверка» («Ростелеком»(Теле2), МТС, «ВымпелКом» и «Мегафон»), присутствующая во всех основных сегментах отрасли связи.

Целью данной статьи является анализ факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность компаний «большой четверки» .

К основным факторам, влияющим на инвестиционную привлекательность компании, относятся:

- финансовое положение организации,
- производственные факторы,
- рыночная устойчивость

Однако для оценки инвестиционной привлекательности компаний на рынке телекоммуникаций необходимо учитывать и специфические факторы, которые характерны именно для этой отрасли.

К таким факторам относятся:

- количество абонентов,
- широта зоны покрытия,
- количество салонов связи
- качество связи

На основании этих показателей будет составлен рейтинг компаний «большой четверки» по критерию инвестиционной привлекательности.

Далее непосредственно обратимся к рассмотрению факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность компаний сотовой связи.

Специальные показатели:

Отрасль сотовой связи имеет свои специфические особенности, которые нельзя не учитывать при оценке инвестиционной привлекательности. Например, это такие факторы, как количество абонентов, широта зоны покрытия, количество сети салонов и качество связи. Проведем сравнительный анализ по этим характеристикам.

Доли рынка распределены между операторами следующим образом (Рисунок 1)

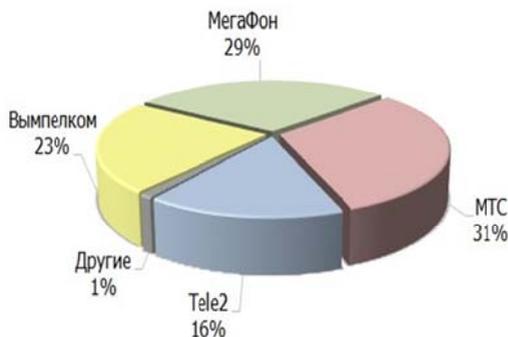


Рисунок 1. Доли рынка операторов сотовой связи по активной абонентской базе за 2016 г.

Для анализа показателя «качества связи» обратимся к исследованию, проведенному агентством TelecomDaily в декабре 2015 года. Оно провело тестирование на сетях третьего-четвертого поколения. Итоги исследования отражены в таблице ниже. (Таблица 1)

Таблица 1

Рейтинг сотовых операторов РФ по качеству связи

| | Качество голосовой связи | Мах. скорость 3G | Мах. скорость LTE |
|---------|--------------------------|------------------|---------------------------|
| 1 место | МегаФон | Tele2 | МТС |
| 2 место | Tele2 | МегаФон | МегаФон, Вымпелком, Tele2 |
| 3 место | Вымпелком | МТС | |
| 4 место | МТС | Вымпелком | |

Информация о количестве салонов сотовой связи, количестве абонентов и количестве регионов, входящих в зону покрытия сети, представлена в таблицах. (Таблица 2, Таблица 3, Таблица 4)

Таблица 2

Количество салонов сотовой связи у ведущих операторов по данным на 2015г.(шт.)

| МТС | Мегафон | Вымпелком | Ростелеком (Теле2) |
|------------|---------|-----------|--------------------|
| Более 5000 | 8 000 | 2339 | 3500 |

Таблица 3

Количество абонентов сотовой связи у ведущих операторов по данным на 2015г. (млн. чел.)

| МТС | Мегафон | Вымпелком | Ростелеком (Теле2) |
|-------|---------|-----------|--------------------|
| 108,2 | 76,8 | 55 | 40 |

Таблица 4

Количество регионов покрытия у ведущих операторов сотовой связи по данным на 2015г.(шт.)

| МТС | Мегафон | Вымпелком | Ростелеком (Теле2) |
|------------|---------|-----------|--------------------|
| 83 региона | 77 | 49 | 65 |

Для наглядности сравним выше представленные данные, составив диаграмму: (Рисунок 2)

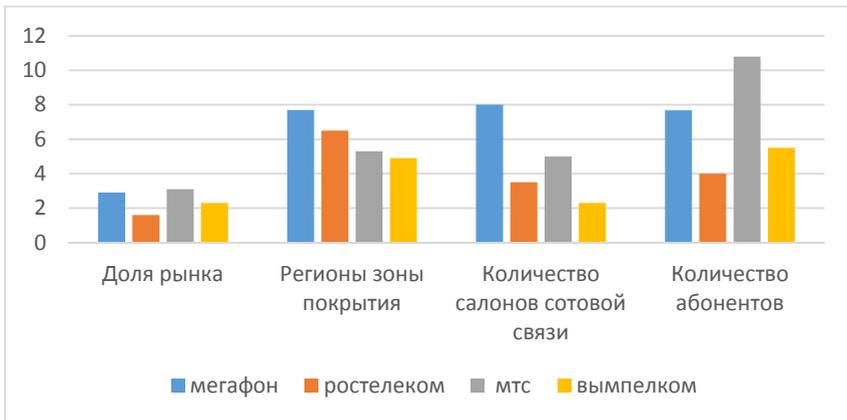


Рисунок 2. Специфические факторы на рынке сотовой связи

Итак, по количеству абонентов лидирует «МТС», по количеству салонов «Мегафон», по регионам зоны покрытия «Мегафон» и примерно равные доли рынка имеют «Мегафон» и «МТС».

Производственные факторы:

Проанализируем темпы прироста чистых активов на рынке мобильной связи 2016 года по отношению к 2015 году (Таблица 5).

Таблица 5

**Темпы прироста чистых активов на рынке мобильной связи
2016 года по отношению к 2015 году**

| Компания | Прирост в % |
|--------------|-------------|
| «МТС» | +55 |
| «Мегафон» | -8 |
| «ВымпелКом» | -9 |
| «Ростелеком» | -2 |

Согласно результатам таблицы, положительный прирост чистых активов только у «МТС», однако стоит отметить, что в количественном выражении значение этого показателя в несколько раз меньше того же показателя у остальных операторов.

Нельзя не упомянуть такой показатель, как штат сотрудников, который несомненно интересует инвесторов, ведь от количества штата зависят и расходы на заработную плату. Так, в 2015 году штат «МТС» составил приблизительно 31 200 чел., «Мегафон» – 31 570 чел., «ВымпелКом» – 27 000 чел., а «Ростелеком» – 151 000 чел. Таким образом, штат «Ростелекома» в несколько раз превосходит штат других операторов.

Рыночная устойчивость:

Для обеспечения рыночной устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для самовоспроизводства. Рассмотрим основные показатели рыночной устойчивости на рынке мобильной связи. (Таблица 6)

Таблица 6

Показатели рыночной устойчивости за 2016 год

| Показатель | Значение | | | |
|---|----------|-----------|-------------|--------------|
| | «МТС» | «Мегафон» | «ВымпелКом» | «Ростелеком» |
| Коэффициент автономности | 0,32 | 0,10 | 0,26 | 0,47 |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | -6,05 | -3,14 | -2,9 | -3,5 |
| Индекс постоянного актива | 8,15 | 2,59 | 3,1 | 1,85 |

Продолжение Таблицы 6

| Показатель | Значение | | | |
|---|----------|-----------|-------------|--------------|
| | «МТС» | «Мегафон» | «ВымпелКом» | «Ростелеком» |
| Коэффициент автономности | 0,32 | 0,10 | 0,26 | 0,47 |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | -6,05 | -3,14 | -2,9 | -3,5 |
| Индекс постоянного актива | 8,15 | 2,59 | 3,1 | 1,85 |

Все фирмы не дотягивают до нормы согласно коэффициенту автономности. Ближе всех к норме компания «Ростелеком», что говорит о наименьшей зависимости в кредитных ресурсах в сравнении с другими операторами. То есть риск финансовых затруднений для этой организации в будущем периоде снижается.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ниже нормы у всех компаний, что обусловлено большой долей внеоборотных средств.

Если говорить о коэффициенте маневренности, то ближе всех к норме находятся «Мегафон» и «Ростелеком», откуда можно сделать вывод, что эти операторы в наибольшей мере стараются пополнять оборотные средства за счет собственных оборотных источников.

Последний рассмотренный нами показатель рыночной устойчивости – коэффициент краткосрочной задолженности. По результатам подсчетов можно сделать вывод, что в компаниях преобладает краткосрочные источники финансирования, а особенно в «Мегафон» и «МТС».

Проведенный анализ показал, что наименьшей рыночной устойчивостью обладает компания «МТС».

Финансовое положение:

На первом этапе оценки финансового положения компаний обратимся к показателям ликвидности компаний.

Информация о коэффициентах ликвидности телекоммуникационных компаний «большой четверки» за 2012–2016 г. представлена на графиках (см. График 1, График 2, График 3)

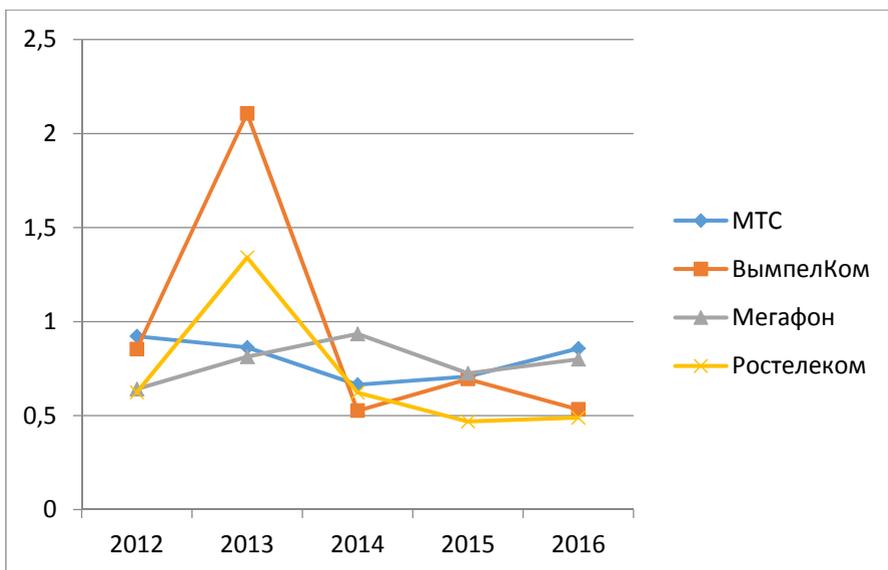


График 1. Динамика изменения коэффициента текущей ликвидности

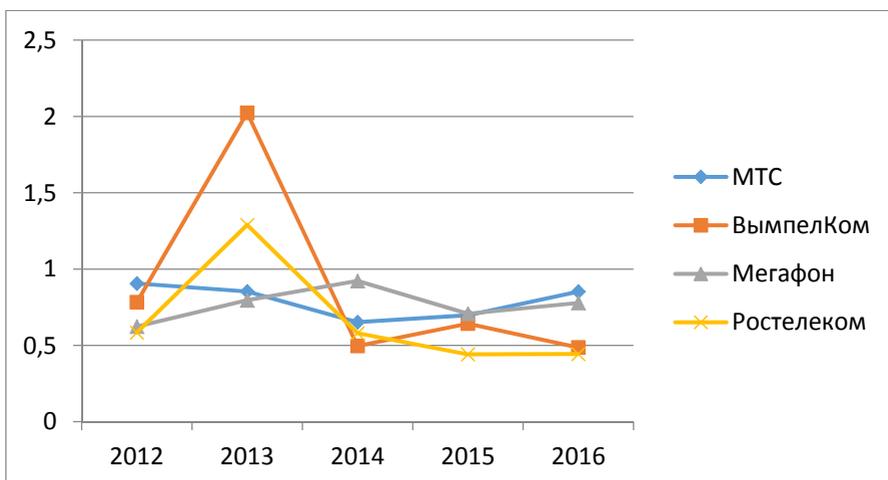


График 2. Динамика изменения коэффициента быстрой ликвидности

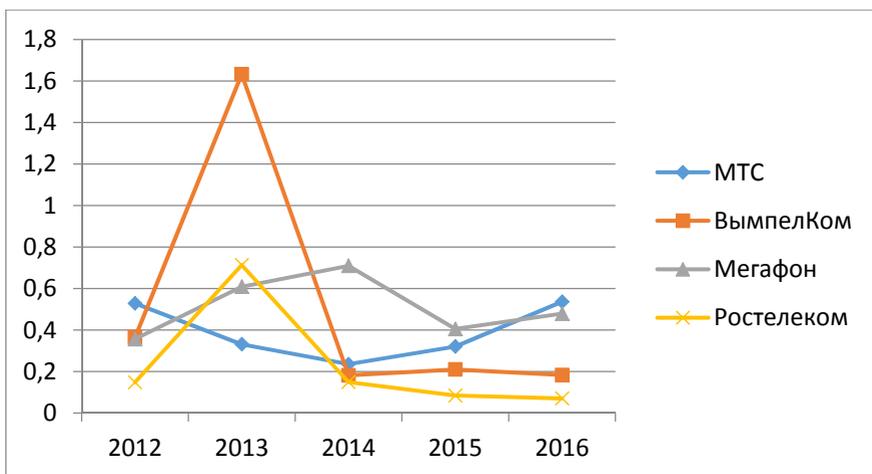


График 3. Динамика изменения коэффициента абсолютной ликвидности

По данным графикам можно сделать вывод о том, что положительная динамика изменения коэффициентов ликвидности присуща компаниям МТС и Мегафон. Данный факт говорит о том, что финансовое положение этих компаний стабильно.

На следующем этапе рассмотрим показатели рентабельности.

Данные по компаниям представлены на диаграмме: (Рисунок 3)

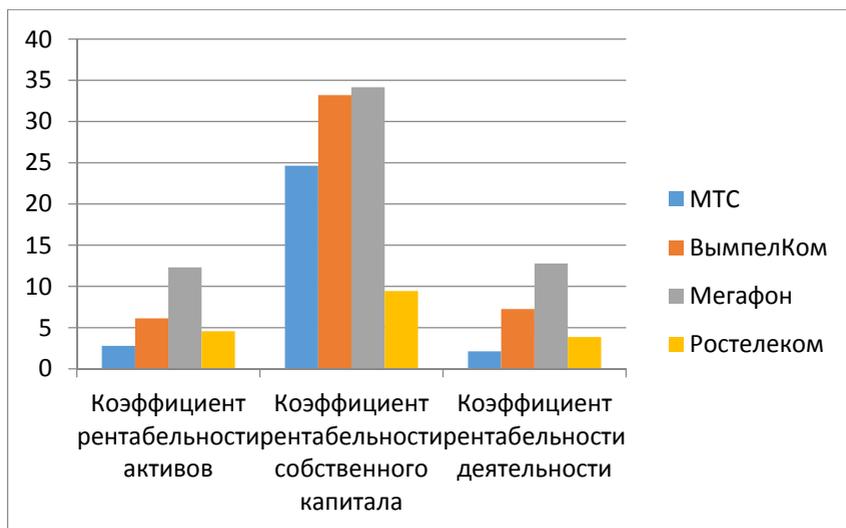


Рисунок 3 – Показатели рентабельности компаний операторов связи на 2016г.

Коэффициент рентабельности собственного капитала компании Мегафон имеет самое высокое значение, что представляет интерес для потенциальных владельцев и акционеров.

Для оценки эффективности вложений капитала инвесторы используют такой показатель, как коэффициент оборачиваемости активов.

Информация о коэффициенте оборачиваемости активов компаний «большой четверки» за 2012–2016 г. представлена на графике (График 4)

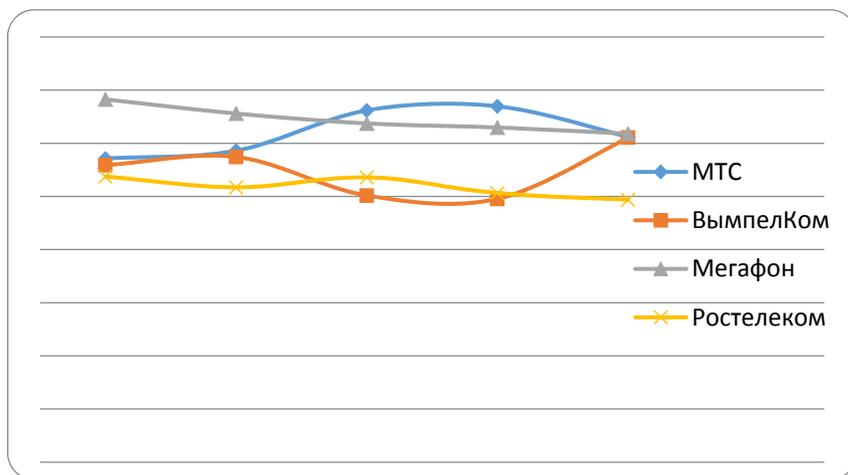


График 4. Динамика изменения коэффициента оборачиваемости активов

Из графика видно, что капитал компании ВымпелКом оборачивается быстрее, т.е. каждая единица актива приносит больше прибыли. У остальных трех компаний данный показатель уменьшается, что может свидетельствовать о возможности роста суммы используемых активов или о падении объема продаж.

Коэффициент финансовой устойчивости показывает долю источников финансирования, которые компания может использовать в своей работе долгое время.

Коэффициенты финансовой устойчивости компаний «большой четверки» по состоянию на 2016г. представлены в таблице. (Таблица 7)

Таблица 7

| | МТС | ВымпелКом | Мегафон | Ростелеком |
|-------------------------------------|------------|------------------|----------------|-------------------|
| Коэффициент финансовой устойчивости | 0,722 | 0,601 | 0,746 | 0,695 |

Из таблицы видно, что ни одну из компаний нельзя назвать финансово устойчивой, так как значения коэффициента меньше 0,75. Исходя из значения показателя, делаем вывод о том, что все компании зависят от внешних источников финансирования, но в разной степени.

Итак, на сегодняшний день рынок мобильной связи является выгодным объектом для инвестирования.

На основе анализа выбранных показателей был создан рейтинг инвестиционной привлекательности операторов, занимающих наибольшую долю рынка мобильной связи:

- 1.»Мегафон»
- 2.»МТС»
- 3.»ВымпелКом»
- 4.»Ростелеком» (Теле2)

Первое место в рейтинге занимает компания «Мегафон». Данный оператор обладает наибольшим количеством салонов, занимает значительную долю рынка. По финансовым показателям демонстрирует наивысшую рентабельность и способность погашать краткосрочные обязательства в сжатые сроки. В результате анализа рыночной устойчивости данная компания имеет лучший по сравнению с другими коэффициент маневренности.

Второе место по праву принадлежит «МТС». Эта компания демонстрирует наилучшую динамику роста чистых активов (хотя этот показатель в несколько раз меньше, чем у других операторов, обладающих отрицательной динамикой). «МТС» принадлежит наибольшее число абонентов и обширная зона покрытия. Кроме того, наилучший показатель инвестиционной привлекательности также наблюдался у данного оператора. Однако эта компания показала наихудшую рыночную устойчивость, и поэтому не возглавила рейтинг.

Третье место заняла компания «ВымпелКом», которая лидирует по показателю финансовой устойчивости, который у других компаний значительно ниже. В добавлении к этому, компания наиболее обеспечена собственными оборотными средствами и является лидером по коэффициенту мобильности имущества, который характеризует долю средств для погашения долгов.

Замыкает рейтинг «Ростелеком». Компания пока занимает наименьшую среди операторов «большой четверки» долю рынка. Однако данная компания больше других может рассчитывать на получение кредита ввиду того, что имеет наибольшую долю собственного капитала в общей сумме средств, что снижает риск финансовых затруднений.

Проведенный анализ показал, что среди операторов мобильной связи нет абсолютного лидера по всем показателям. Компании ведут разные политики, применяя отличные друг от друга методы. Ввиду глобальности данной отрасли они нуждаются в инвестициях. На сегодняшний день наибольшей инвестиционной привлекательностью обладает компания «Мегафон», но как было сказано ранее, данная отрасль постоянно развивается, и нельзя точно предсказать, чего ожидать в 2017 году.

Литература:

1. Система СПАРК [Электронный ресурс: www.spark-interfax.ru (дата обращения 01.04.2017)]
2. РБК [Электронный ресурс: www.rbc.ru (дата обращения 04.04.2017)]
3. Агентство TelecomDaily [Электронный ресурс: www.tdaily.ru/news/top-novosti/ (дата обращения 01.04.2017)]
4. Газета «Ведомости» [Электронный ресурс: www.vedomosti.ru (дата обращения 02.04.2017)]
5. Консультант Плюс [Электронный ресурс: www.consultant.ru/ (дата обращения 02.04.2017)]
7. Финансовый анализ [Электронный ресурс: www.1-fin.ru/ (дата обращения 01.04.2017)]
8. Официальный сайт компании МТС [Электронный ресурс: www.mts.ru/ (дата обращения 01.04.2017)]
9. Официальный сайт компании Мегафон [Электронный ресурс: moscow.megafon.ru/ (дата обращения 01.04.2017)]
10. Официальный сайт компании ВымпелКом [Электронный ресурс: moskva.beeline.ru (дата обращения 01.04.2017)]
11. Официальный сайт компании Теле2 [Электронный ресурс: msk.tele2.ru (дата обращения 01.04.2017)]

М.А. Олейникова
А.А. Мыскин
А.А. Стукалова
К.И. Валенцукевич
Е.В. Демидова

*Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия*

Научный руководитель:

Лосева О.В.,

д.э.н., доц.,

*Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия*

e-mail: lov191171 @yandex.com

Анализ динамики капитализации российских компаний и влияния на нее различных факторов

Аннотация: В статье представлены основные результаты научно-исследовательской работы по анализу динамики капитализации российских высокотехнологичных компаний и влияния на неё макро- и микроэкономических факторов. Результаты исследования могут использоваться как инвесторами при принятии инвестиционных решений, так и руководителями рассматриваемых компаний.

Ключевые слова: капитализация, динамический анализ, макро- и микроэкономические факторы, инвестиции, высокотехнологичные компании.

M.A. Oleinikova
A.A. Myskin
A.A. Stykalova
K.I. Valencukevich
E.V. Demidova

*Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia*

Scientific advisor:
Loceva O.V.

*Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: lov191171 @yandex.com*

The analysis of the capitalization dynamics and the influence of the various factors on it

Abstract: The article describes the main results of scientific-research work on the analysis of the capitalization dynamics of Russian hi-tech companies and the influence of the macro – and microeconomic factors on it. The results might be useful for the investors in order to select the most efficient and investment attractive industries and also for the companies' managers.

Keywords: capitalization, dynamic analysis, macro – and microeconomic factors, investment, hi-tech companies.

В настоящее время в условиях введения санкций и экономической нестабильности многие отечественные компании нуждаются в повышении своей инвестиционной привлекательности. Согласно данным Росстата в 2016 году объем инвестиций сократился на 5% по сравнению с докризисным 2013 годом. Как мы знаем, капитализация – один из важнейших индикаторов эффективности компании, который также характеризует ее инвестиционную привлекательность. Анализ динамики капитализации высокотехнологичных российских компаний и оценка влияния на нее выбранных нами факторов является актуальной задачей, так как данная оценка может быть использована как инвесторами при принятии решения о финансировании организации, так и руководством самой организации при разработке планов стратегического развития с учетом макроэкономических и микроэкономических рисков.

Именно поэтому мы задались целью изучить данное явление, рассмотреть капитализацию фирмы и влияние на нее различных факторов на примере крупных компаний каждой из выбранных нами отраслей, провести корреляционно-регрессионный анализ влияния внутренних показателей фирм на их капитализацию.

Для нашего исследования были выбраны крупные компании различных секторов: нефтегазового, металлургического и IT сектора. По трём наиболее крупным компаниям каждой отрасли был проведён графический анализ динамики капитализации в Excel. Также на примере трёх крупнейших компаний нами было рассмотрено влияние макроэкономических показателей на их капитализацию за последние 6 лет. Для выявления наиболее значимых факторов, влияющих на капитализацию, мы применили корреляционно-регрессионный анализ с помощью пакета «Анализ данных» в Excel. В качестве зависимой переменной была выбрана непосредственно капитализация компаний, а свободные переменные представляли собой макроэкономические показатели: ВВП, ИПЦ, курс доллара.

Аналогичный анализ был проведён и для выявления зависимости капитализации от микроэкономических факторов. В данном блоке исследования мы отобрали по 10 компаний со средней и высокой капитализацией, инвестирование в которые сопряжено с меньшим риском. В качестве зависимой переменной была выбрана капитализация компаний, а в качестве свободных переменных – выручка и рентабельность.

Нефтегазовая сфера занимает значительное место в отечественной экономике и носит во многом стратегическое значение. По этой причине корпорации, действующие в области добычи, переработки и реализации нефти и газа охватывают весь производственный цикл и чрезвычайно велики. Развитие данного комплекса в 2000-е и 2010-е годы стало одним из ведущих компонентов стратегических программ модернизации, в числе которых «Энергетическая стратегия-2020» и еще ряд актов, определяющих вектор хозяйственного развития России на современном этапе, поэтому мы считаем анализ данной отрасли актуальным. Анализ динамики капитализации крупнейших компаний нефтегазового сектора – Газпрома, Роснефти и Лукойла – показал, что в целом с 2014 года она растет, однако модели динамики различны.

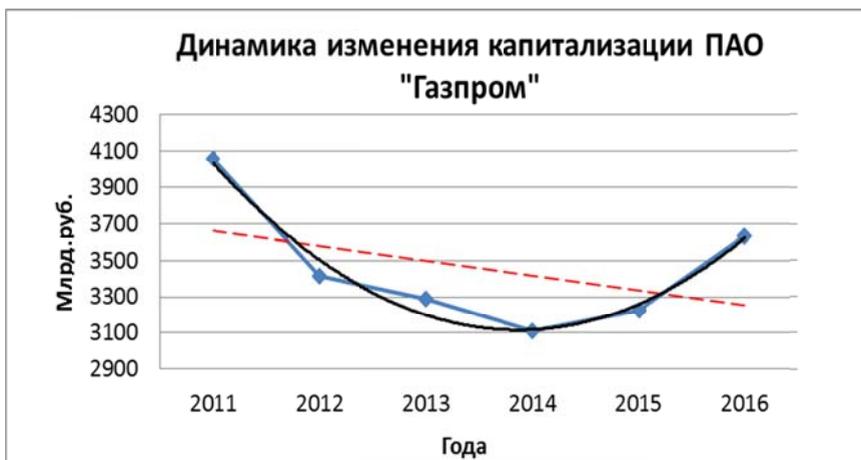


Рисунок 1. ПАО «Газпром»

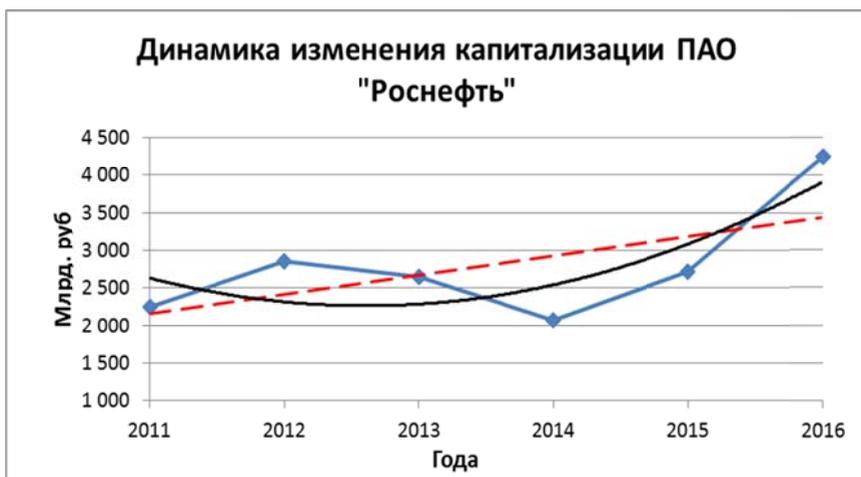


Рисунок 2. ПАО «Роснефть»

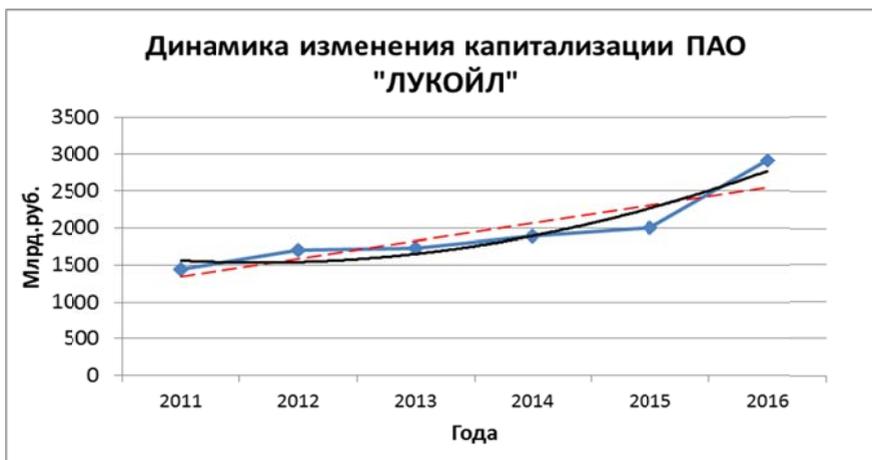


Рисунок 3. ПАО «Лукойл»

Проанализировав взаимосвязь между капитализацией каждой компании и ВВП можно сделать вывод, что наиболее тесная связь характерна для компании Газпром. При этом для всех компаний с ростом ВВП капитализация уменьшается, что можно объяснить бюджетообразующим характером нефтегазовой сферы. Форма связи для всех компаний – полином 2-ого порядка

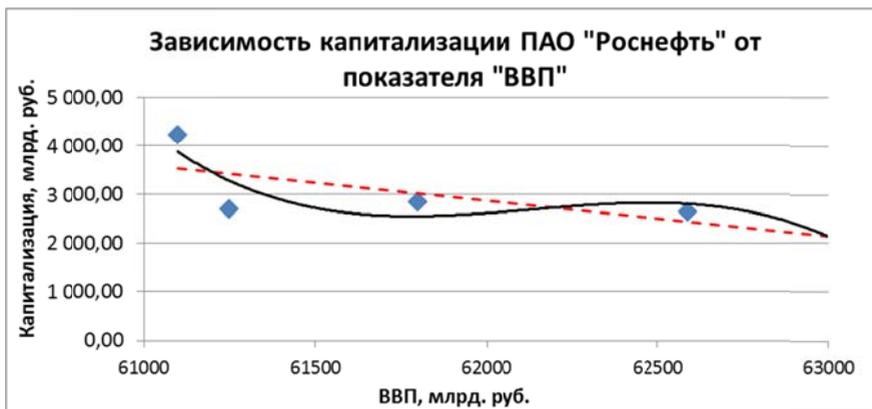


Рисунок 4. Взаимосвязь капитализации ПАО «Роснефть» и ВВП

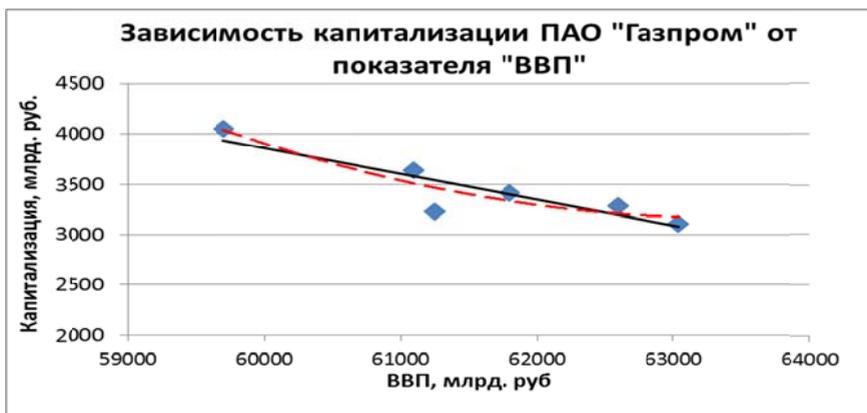


Рисунок 5. Взаимосвязь капитализации ПАО «Газпром» и ВВП

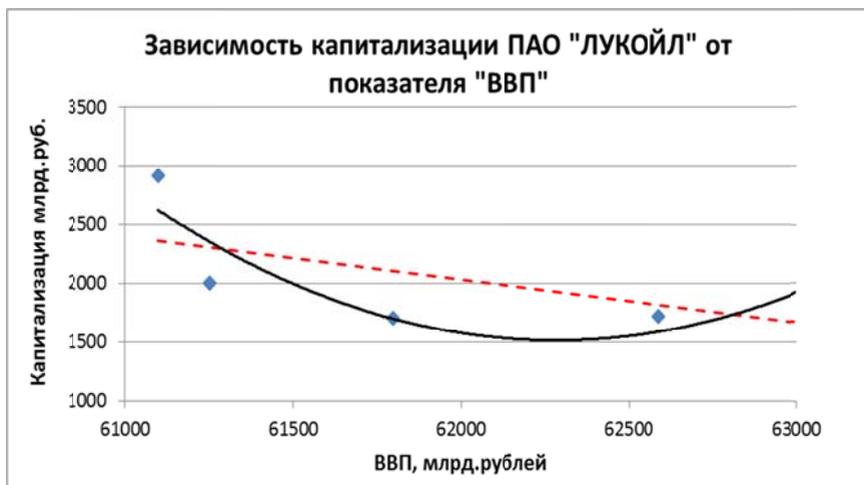


Рисунок 6. Взаимосвязь капитализации ПАО «Лукойл» и ВВП

Так же была проанализирована связь капитализации данных компаний с уровнем инфляции, для компаний Газпром и Лукойл она оказалась достаточно тесной. С курсом доллара наиболее тесная обратная связь у Газпрома, что объясняется наличием значительного числа иностранных инвесторов среди держателей его акций. Для Роснефти связь с этими макроэкономическими показателями практически отсутствует. Это свидетельствует о том, что взаимосвязь скорее всего носит нелинейный характер.

Таблица 1

**Зависимость капитализации нефтегазовых компаний
от макроэкономических факторов**

| | ПАО «Газпром» | ПАО «Роснефть» | ПАО «Лукойл» |
|---------------------|---------------|----------------|--------------|
| ВВП | 0,89 | 0,97 | 0,62 |
| ИПЦ | 0,66 | 0,44 | 0,88 |
| Курс доллара США | 0,4 | 0,28 | 0,62 |

Нами было установлено, что существенное влияние на компании нефтегазового сектора оказывают внутренние факторы, такие как выручка и рентабельность активов. Обратная связь капитализации с рентабельностью объясняется существенными затратами на геолого-разведывательные работы и необходимостью модернизации оборудования.

Так же нами исследовались крупнейшие металлургические компании. Металлургия является одной из основных отраслей промышленности. Нас данная отрасль интересует больше в качестве изготовителя ресурсов, поскольку спрос на металлы в современном мире растет, а качество продукции зачастую зависит именно от качества сырья. Исходя из Стратегии развития металлургической промышленности России на период до 2020 года, можно судить, что спрос на высокотехнологичную продукцию металлургической отрасли будет повышаться и дальше. В данных условиях изучение динамики капитализации компаний металлургической отрасли, как базовой отрасли российской промышленности, мы считаем актуальным и необходимым. Металлургические компании, как и компании нефтегазового сектора, показывают тенденцию к росту капитализации, как правило, по параболическому тренду. При этом зависимость капитализации от внутренних факторов достаточно сильна, как и для компаний нефтегазового сектора. Что касается влияния макроэкономических показателей на капитализацию металлургических компаний, то в отличие от компаний нефтегазового сектора, она в большей степени зависит от валютных рисков, что объясняется высокой долей экспортной продукции в составе металлургического производства.



Рисунок 7. ПАО «ВСПМО-АВИСТА»

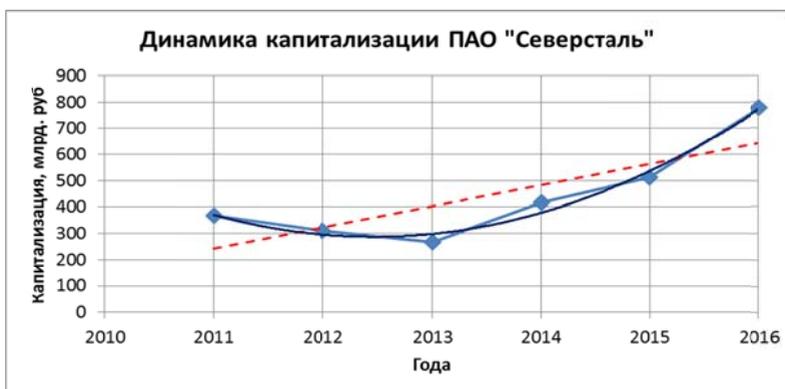


Рисунок 8. ПАО «Северсталь»

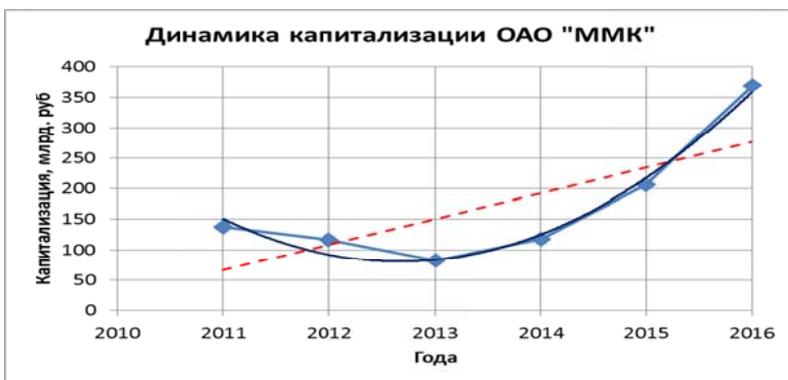


Рисунок 9. ОАО «ММК»

Так же мы не могли не затронуть сферу ИТ. В настоящее время в экономике России все большую роль играют такие важные факторы экономического роста, как новые научные открытия, инновации, увеличение качества интеллектуального капитала, развитие электронной коммерции, информационно-компьютерных технологий, средств мобильной связи и расширение бизнес-пространства. Поэтому не удивителен тот факт, что внедрение информационных технологий во многие сферы жизни общества является современной особенностью развития мировой экономики. Из этого следует, что развитие компаний сектора информационных технологий имеет достаточную значимость для экономики не только России, но и мира в целом.

Если перейти от компаний добывающих и обрабатывающих отраслей к сектору ИТ услуг, то можно увидеть, что для трех лидеров этой сферы графики динамики капитализации во многом схожи: до 2013 года был рост, затем начался спад в связи с кризисом 2014 года из-за введения санкций, и в настоящее время капитализация растет у «МТС» и «Вымпелкома», а у «Мегафона» падает.

При этом зависимость капитализации от ВВП и инфляции существенно ниже, чем у рассмотренных ранее компаний добывающей и обрабатывающей сферы. В наибольшей степени на капитализацию компаний влияет курс доллара, т.е. риск нестабильности экономики в целом. Если он будет устранен, то велика вероятность позитивного скачка в изменении капитализации.

Высока степень влияния на капитализацию компаний ИТ сектора внутренних факторов – выручки и рентабельности, как видно из представленного слайда. Это свидетельствует о том, что капитализация компаний зависит от эффективности деятельности самой компании.

Таким образом, на основании проведенного нами исследования были получены следующие выводы:

- Наибольшие перспективы к росту капитализации имеют компании нефтегазовой и металлургической отрасли, так как с 2014 года капитализация этих компаний растет.
- Компания Роснефть в меньшей степени, чем Газпром и Лукойл подвержена риску инфляции и колебаниям валютного курса, так как коэффициент корреляции по данным показателям значительно ниже, чем у других.

Таблица 2

Коэффициент корреляции по ИПЦ

| Лукойл | Газпром | Роснефть |
|--------|---------|----------|
| 0,88 | -0,66 | -0,1 |

Таблица 3

Коэффициент корреляции по курсу доллара

| Лукойл | Газпром | Роснефть |
|--------|---------|----------|
| 0,62 | -0,40 | 0,08 |

Компании металлургической отрасли подвержены валютным рискам. Их капитализация в большей степени зависит от внутренних факторов.

Таблица 4

Зависимость капитализации металлургических компаний от внутренних факторов

| Коэффициент корреляции по выручке | Коэффициент корреляции по рентабельности |
|-----------------------------------|--|
| 0,82 | 0,66 |

Таблица 5

Зависимость капитализации металлургических компаний от макроэкономических факторов

| Компания | Коэффициент корреляции по ВВП | Коэффициент корреляции по курсу доллара | Коэффициент корреляции по уровню инфляции |
|--------------------------|-------------------------------|---|---|
| ПАО «ВСМПО-АВИСМА» | 0,03 | 0,87 | 0,28 |
| ПАО «Северсталь» | -0,26 | 0,71 | -0,01 |
| ПАО «ММК» (Магнитогорск) | -0,36 | 0,61 | -0,15 |

Таблица 6

Зависимость капитализации IT компаний от макроэкономических факторов

| Компания | Коэффициент корреляции по ВВП | Коэффициент корреляции по курсу доллара | Коэффициент корреляции по уровню инфляции |
|------------------|-------------------------------|---|---|
| ПАО «МТС» | 0,31 | -0,33 | 0,68 |
| ПАО «Мегафон» | 0,62 | -0,33 | 0,22 |
| ПАО «Вымпел-КОМ» | 0,28 | -0,68 | -0,36 |

- Хорошие перспективы роста при низких макроэкономических рисках имеют IT компании и, в первую очередь, МТС.

- Таким образом, наиболее перспективными направлениями для инвестирования являются компании Роснефть и МТС.

В завершение всего, мы бы хотели отметить практическую значимость проведенного исследования. Полученные результаты и выявленные зависимости показывают, как реагируют финансовые рынки на изменение макро- и микроэкономических индикаторов и могут использоваться: во-первых, инвесторами при принятии инвестиционных решений, во-вторых, руководством проанализированных компаний для принятия управленческих решений и разработки стратегий развития с учетом макроэкономических рисков, и внутренних факторов.

Литература:

1. Гавриленко, Т.Ю. Корпоративная экономика и финансы: учебное пособие/ Т.Ю. Гавриленко – Москва: Русайнс, 2016. – 116 с.
2. Грязнова, А.Г. Микроэкономика. Практический подход (Managerial Economics)/ А.Г. Грязнова, А.Ю. Юданов. – Москва: КноРус, 2017. – 682 с.
3. Даниленко, Л.Н. Мировая экономика: учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – Москва: КноРус, 2016.
4. Бархатов, В.И. Особенности капитализации корпораций в условиях финансового кризиса/ В.И. Бархатов, И.В. Рюмин // Вестник ЧелГУ. – 2011. – №32 (247). – С. 126–129.
5. Лысов, И.А. Понятие, сущность и значение финансовых результатов предприятия/ И.А. Лысов // Вестник НГИЭИ. – 2015. – №3 (46). – С. 60–64.
6. Официальный сайт Московской биржи [Электронный ресурс: <http://moex.com>(дата обращения: 05.04.2017)]
7. Сайт информационного ресурса СПАРК [Электронный ресурс: <http://www.spark-interfax.ru> (дата обращения: 05.04.2017)]
8. Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 05.04.2017)]

Деменкова К.А.

*Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: kademenkova@mail.ru*

Научный руководитель:

Т.В. Тазихина,

к.э.н., проф.

*Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия*

Влияние дивидендной политики на величину стоимости компании на примере ПАО «Сбербанк»

Аннотация: В статье представлены основные результаты научно-исследовательской работы по анализу влияния дивидендной политики на размер стоимость компании. Результаты исследования могут использоваться инвесторами при принятии инвестиционных решений.

Ключевые слова: дивидендная политика, капитализация, чистая прибыль, обыкновенная акция.

Demenkova K.A.
*Financial University under
the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: kademenkova@mail.ru*

**Research instructor:
Tazihina T.V.**
*Financial University under
the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia*

The impact of dividend policy on the value of the company on the example of JSC «Sberbank»

Abstract: The article describes the main results of scientific-research work on the analysis of dividend policy on the value of the company size. The results might be useful for the investors in order to select the most efficient and investment attractive industries.

Keywords: dividend policy, capitalization, net profit, ordinary share.

В условиях современной российской рыночной экономики для достижения успеха на рынке компаниям необходим постоянный приток инвестиций, который направляется на развитие производства, а также на освоение новых технологий.

Привлечение инвестиций – результат бесперебойной и постоянной работы организации над повышением своей инвестиционной привлекательности.

Оптимизация дивидендной политики является основной составляющей в достижении данной цели: без взвешенной и обоснованной дивидендной политики не может существовать эффективная инвестиционная политика, так как инвестор стремится к выбору организации, где, помимо дохода от прироста капитала за счет курсовых разниц акций, он получит устойчивый доход в виде дивидендов.

Дивидендная политика компании предполагает выбор пропорции между потребляемой акционерами и капитализируемой частью прибыли.

С одной стороны, выплата дивидендов акционерам свидетельствует о том, что компания надежная, ей можно доверять. С другой стороны, если прибыль направить на расширение бизнеса, то акции

этой компании увеличат свою стоимость, и акционеры захотят вкладывать в развивающийся бизнес.

Дивидендная политика современных корпораций достаточно разнообразна. Несмотря на многочисленность сценариев, она по-прежнему остается одним из существенных факторов, влияющих на стоимость компании.

Объектом анализа послужило публичное акционерное общество ПАО «Сбербанк».

Целью дивидендной политики банка является установление прозрачного и понятного акционерам механизма принятия решения о выплате дивидендов, определения размера, порядка и сроков их выплаты.

Анализ приведенных данных из таблицы 1 позволяет сделать вывод о том, что Сбербанк регулярно, каждый год, выплачивает дивиденды, что дает акционерам дополнительную уверенность в решении о покупке акций, и говорит о надежности банка. Норма выплаты дивидендов демонстрирует устойчивый рост. В период кризиса норма выплаты дивидендов оставалась на уровне 10%, что послужило сигналом для инвесторов продолжить осуществлять вложения в акции банка, так как в случае падения котировок, они могли хеджировать свои риски именно за счет получения дивидендов.

Таким образом, выбранная модель дивидендной политики позволяла сохранять курс акции компании на требуемом уровне.

С 2010 года процент дивидендных выплат снова увеличивается и на 2013 год составляет 20%.

Таблица 1

Динамика дивидендных выплат ПАО «Сбербанк».

| Год выплаты | По итогам года | Размер чистой прибыли, направленной на выплату дивидендов, % | Дивиденд на одну обыкновенную акцию, руб. | Дивиденд на одну привилегированную акцию, руб. |
|--------------------|-----------------------|---|--|---|
| 2002 | 2001 | 6 | 52,85 | 1,14 |
| 2003 | 2002 | 7 | 109 | 2,32 |
| 2004 | 2003 | 8 | 134,5 | 2,88 |
| 2005 | 2004 | 8 | 173,9 | 3,79 |
| 2006 | 2005 | 8,5 | 266 | 5,9 |
| 2007 | 2006 | 10 | 385,5 | 9,3 |
| 2008 | 2007 | 10 | 0,51 | 0,65 |
| 2009 | 2008 | 10 | 0,48 | 0,63 |
| 2010 | 2009 | 10 | 0,08 | 0,45 |
| 2011 | 2010 | 12 | 0,92 | 1,15 |
| 2012 | 2011 | 15,3 | 2,08 | 2,59 |

Продолжение Таблицы 1

| Год выплаты | По итогам года | Размер чистой прибыли, направленной на выплату дивидендов, % | Дивиденд на одну обыкновенную акцию, руб. | Дивиденд на одну привилегированную акцию, руб. |
|-------------|----------------|--|---|--|
| 2013 | 2012 | 16,9 | 2,57 | 3,2 |
| 2014 | 2013 | 20 | 3,2 | 3,2 |
| 2015 | 2014 | 3,5 | 0,45 | 0,45 |
| 2016 | 2015 | 20 | 1,97 | 1,97 |



Рисунок 1. Динамика курса обыкновенных акций Сбербанка в 2009–2017

График котировки акций, RSI и MACD, позволяет заключить, что в настоящее время цена акции на уровне 156 рублей является переоцененной на апрель 2017. Так как мы видим по графику, что фактическая цена намного выше предполагаемой. Вероятной причиной может являться дивидендная политика Сбербанка.

Рассмотрим взаимосвязи выплаты дивидендов с ценой акцией, величиной капитализации и чистой прибыли.

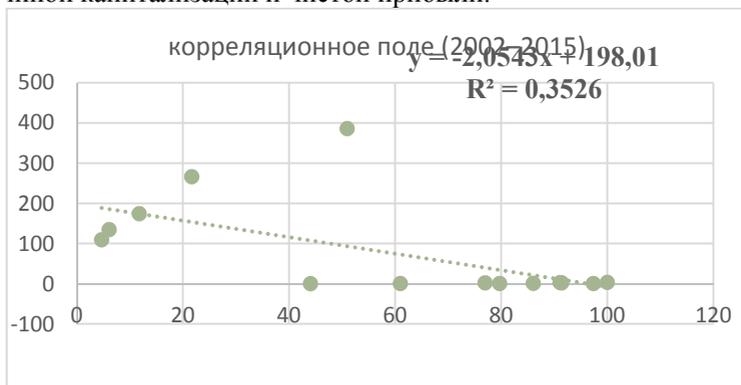


Рисунок 2. Взаимосвязь цены акции и выплаты дивидендов

$N=14$, $r_{xy} = -0,593$, $F= 6,53452$, $F_{крит}=4,75$, $t= 3,62218$, $t_{крит}=2,13$, $E= -1,56$

Корреляционное поле показывает, что точки наблюдений значительно отклоняются от линии тренда, что говорит нам о том, что фактор не столь значим. $r_{xy} = -0,59377$, следовательно, зависимость слабая, то есть выплаты дивидендов не зависят от цены на акцию.

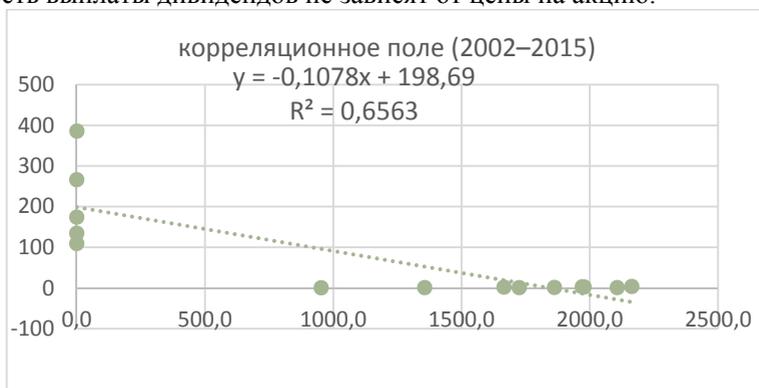


Рисунок 3. Взаимосвязь капитализации и выплаты дивидендов

$N=14$, $r_{xy} = -0,81$, $F= 22,9145$, $t= 6,14619$, $E= -1,57$

Таким образом, наблюдается сильная обратная связь, то есть чем больше капитализация, тем меньше размер выплаты дивидендов. Однако фактически размер капитализации с каждым годом растет, как и величина выплаты дивидендов от чистой прибыли, данный факт в очередной раз доказывает переоцененность обыкновенной акции Сбербанка на апрель 2017 года. Коэффициенты Спирмена и Фишера, подтверждают значимость фактора, как и эластичность.

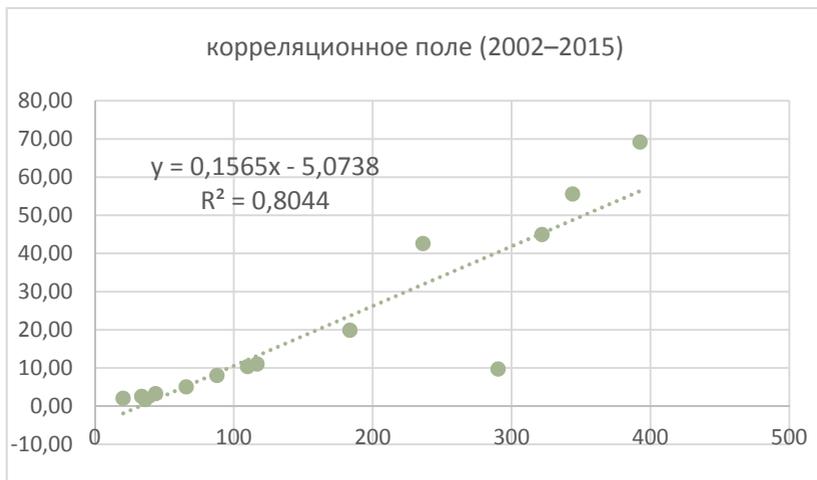


Рисунок 4. Взаимосвязь чистой прибыли и выплаты дивидендов

$N=14$, $r_{xy} = 0,8969$, $F= 49,3453$, $t=7.02$, $E=1,25$

Корреляционное поле чистой прибыли и выплаты дивидендов показывает прямую сильную зависимость факторов, чем больше размер чистой прибыли, тем больше размер выплаты дивидендов. Точки наблюдений близко расположены к линии тренда, существуют некоторые отклонения, однако они незначительны.

Таким образом, можно смело сказать, Сбербанк – надежная компания для инвесторов, так как ежегодно выплачивает дивиденды своим акционерам. На сегодняшний день акция Сбербанка переоценена, что показывает нам график Динамика курса обыкновенных акций Сбербанка 2009–2017гг., а также факт роста капитализации с размером выплаты дивидендов. Также необходимо заметить, что цена акции с выплатой дивидендов не коррелируют. А такой фактор, как чистая прибыль, наиболее сильно оказывает влияние на выплату дивидендов.

Тем самым, дивидендная политика оказывает влияние на стоимость компании, однако существует множество других факторов, которые также влияют на стоимость компании, о которых не стоит забывать.

Литература:

1. Официальный сайт Сбербанка [Электронный ресурс: www.sberbank.ru (дата обращения: 05.04.2017)]
2. Официальный сайт Спарка [Электронный ресурс: www.spark.ru (дата обращения: 05.04.2017)]
3. Официальный сайт Финама [Электронный ресурс: www.finam.ru (дата обращения: 05.04.2017)]
4. Официальный сайт РБКа [Электронный ресурс: www.rbc.ru (дата обращения: 05.04.2017)]

Шульгин Д.В.

*Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия*

Научный руководитель:

Тазихина Т.В.,

к.э.н., доц., профессор.

*Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия*

e-mail: tazihina@yandex.ru

Современные финансовые технологии и стоимостноориентированное управление компанией (vbm)

Аннотация: В работе описаны некоторые аспекты модели управления на основе стоимости (VBM). В качестве объекта более детального исследования была выбрана крупнейшая компания-ритейлер в мире – Wal-Mart Stores Inc. В работе рассказывается об особенностях бизнес-колосса, процессе оценки и её результатах (неоцененность компании), об использовании различных коэффициентов для оценки способности создавать стоимость и о перспективах развития бизнеса.

Ключевые слова: стоимость, управление стоимостью в компании, основные показатели эффективности, ритейл, WACC, ROIC.

Shulgin D.V.
*Financial University under
the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia*

Research instructor:
Tazihina T.V.
*Financial University under
the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: tazihina@yandex.ru*

Modern financial technologies and value-based management (vbm)

Abstract: This paper describes some aspects of the value-based management model (VBM) on the example of the largest retail company in the world (Wal-Mart Stores Inc.). The paper also describes some specifics of the business colossus, the evaluation process and its results (the company's underestimated), the use of various coefficients to assess the ability of value originating and the prospects for business development.

Keywords: value, value-based management in company, key value drivers, retail, WACC, ROIC.

Любая компания оказывается лицом к лицу с рядом противоречивых требований конфликтующих сторон: агентов и контрагентов бизнеса. Эта проблема прозрачна, когда мы определяем цель любого бизнеса. Основные цели, предлагаемые бессчётными философиями и концепциями, сводятся к: максимизации прибыли, увеличению доли рынка, росту и развитию. Они далеки от сущности комплексного показателя эффективного измерителя баланса интересов всех лиц, связанных с конкретным бизнесом [1]. В то же время максимизация стоимости как основа корпоративного управления способствует гармоничному развитию предприятия, его жизнеспособности [2; 3]. Она также известна как управление на базе стоимости (англ. VBM – value-based management).

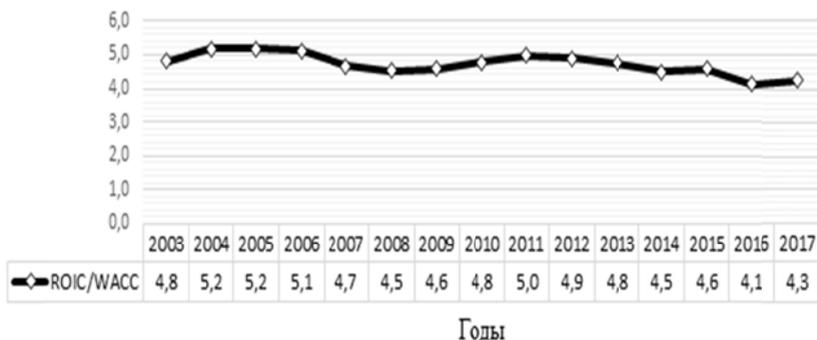
Управление стоимостью (VBM) продвигает ориентацию на те бизнес-решения, которые последовательно добавляют экономическую стоимость компании [4]. VBM обеспечивает основу для опти-

мального распределения капитала, оптимизации ресурсов компании и открывающихся ей бизнес-возможностей с помощью цепочки добавленной стоимости.

Как определить, насколько компания способна создавать стоимость? На этот вопрос отвечала группа исследователей аналитического отдела McKinsey, показавшая, что, используя традиционный измеритель – TRS (англ. total shareholders return) – общая доходность акционеров (выплаченные дивиденды плюс курсовая разница), – мы существенно снижаем уровень понимания бизнес-процессов, ориентируясь в основном только на ожидания, а не на реальное положение. Поэтому они ввели новое измерение – коэффициент «рыночная стоимость / инвестированный капитал» (MV / IC , хорошее значение – больше единицы). Для примера мы проследим все изменения по компании Wal-Mart Stores Inc. Известно, что в 2003 году средняя TRS компании была около 5%, что было намного меньше, чем, скажем, у United Auto Group (около 28%). Однако индекс у первой был близок к 3,6, в то время как у второй – менее 1. Последнее замечание имеет весьма негативный подтекст: рентабельность инвестированного капитала компании меньше её затрат на привлечение капитала. Для наглядности этот коэффициент может быть определён как «ROIC / WACC» – больше единицы (англ. return on invested capital – рентабельность инвестированного капитала; weighted average cost of capital – средневзвешенная стоимость капитала) [5].

Авторское изыскание (см. график 1) за 14 последующих лет продолжает рассмотрение случая с компанией Wal-Mart, чтобы выяснить: действительно ли это успешный бизнес с внедрением технологических новшеств, наподобие электронных платежей, электронной коммерции и проч. финансовых технологий по-прежнему жизнеспособен? И насколько менеджмент компании действует в интересах акционеров? Оказывается, даже при умеренных оценках (средний «ROIC/WACC» около 4,6; по ROIC самой компании среднее значение – на уровне 6,7), компания предстаёт настоящим колоссом, проявляя поразительный рост и адаптируясь к возрастающей конкуренции. Хотя, можно заметить долгосрочную тенденцию к снижению этого «акселератора» стоимости, и среднесрочные колебания вокруг этого тренда [6].

График 1. Динамика коэффициента «ROIC/WACC» компании Wal-Mart Store Inc. за 2003–2017 гг.



Источник: авторская редакция по материалам: Annual Report (Form 10-K) of Wal-Mart Stores, Inc. for the year ended January 31, 2003 – 2017. United States Securities and Exchange Commission. [6]

Следующим этап заключается в стоимостной оценке компании Wal-Mart. Все необходимые данные, для понимания самых существенных нюансов модели представлены в таблице 1. Основной вывод: компания недооценена (капитализация – 215–229 млрд USD; оценённый интервал: 276–293 млрд, наиболее приемлемое значение 286,405 млрд.; аналитическое агентство Morningstar имеет схожие представления). Рынок, ориентируясь на привычные представления, рассматривает компанию как надёжный бастион торговли и почти приравнял его к безрисковому инструменту, поэтому можно говорить столь низких показателях CAPM (англ. capital asset pricing model – модель оценки капитальных активов) и WACC, возможное следствие – поразительно низкий коэффициент бета (хотя имеется сопоставленная зависимость с индексами Dow Jones и S&P 500; также компания превосходит рынок по основным коэффициентам «цена /...»). Вероятно, на компанию не возлагают большие ожидания о доходности, учитывая её первенство по миру по размерам выручки, иными словами ожидается «потолок» роста.

В заключение стоит отметить, что основная идея заключалась в демонстрации прикладного характера концепции VBM и её универсальности. Анализ эффективности VBM и роли финансовых технологий в адаптации данной концепции проводился на основании данных аналитического отдела McKinsey в области стоимости и стоимостного управ-

ления, а также материалах московского отдела финансовых технологий британской аудиторской-консалтинговой компании EY [7]. В общем, стоимостная модель управления должна стать аналоговой архитектурой компании, которую можно воссоздать в соответствующем пакете программного обеспечения. Сейчас на рынке существует достаточное число программных продуктов, предлагающих технологии управления финансами в режиме онлайн, автоматического управленческого учёта, управления проектами, централизованного казначейства и многое другое. В целом, главная задача прогрессивных финансовых технологий – помогать оценщику получать точную информацию и способствовать её комплексной систематизации и обработке. В конечном итоге, это станет драйвером внедрения VBM в Российских реалиях.

Таблица 1

Расчёт стоимости WAI-Mart Stock Inc. по методу DCF с мультипликатором (все показатели в млрд USD, если нет знака %. Бета и мультипликаторы – безразмерные величины)

| Дата оценки 20.03.2017 | | |
|-------------------------------|---|-----------------|
| № | Показатель | Значение |
| A | B | C |
| 1 | Цена (закрытия) акций [8] | \$ 69,98 |
| 2 | Количество акций в обращении (шт.) [8] | 3,08 |
| 3 | Рыночная стоимость капитала (Mkt cap) – капитализация | 215,54 |
| 4 | Балансовая стоимость собственного капитала (BVEQ) | 80,54 |
| 5 | Совокупный долг (D) | 45,94 |
| 6 | Балансовая стоимость всего инвестированного капитала (IC) | 126,47 |
| 7 | Коэффициент (Mkt cap / IC) | 1,7 |
| 8 | Денежные средства в кассе и на счетах | 39,07 |
| 9 | Миноритарный интерес | 2,74 |
| 10 | Рыночная стоимость компании (MV) (сумма пунктов 3, 5, 9 за вычетом 8) | 271,08 |
| 11 | CAPM | 2,8% |
| 11.1. | Безрисковая ставка (T-bonds USA) [9] | 2,04% |
| 11.2. | Рыночная премия (историческая) [10] | 5,7% |
| 11.3. | Бета рыночная (google finance) [8] | 0,14 |
| 12 | WACC | 2,9% |
| 12.1. | Удельный вес собственного капитала | 82,4% |
| 12.2. | Удельный вес долга | 17,6% |
| 12.3. | Стоимость привлечения заёмных средств | 5,2% |
| 13 | Средняя эффективная налоговая ставка корпоративного налога | 31,72% |

| Дата оценки 20.03.2017 | | |
|------------------------|---|---------------|
| № | Показатель | Значение |
| А | В | С |
| 14 | Медианные темпы роста | 1,8% |
| 15 | Сумма приведённых стоимостей свободных денежных потоков на весь инвестированный капитал PV [FCF] | 74,06 |
| 16 | Мультипликатор (MEV / EBITDA средняя) | 7,776 |
| 17 | Терминальная стоимость (TV) – мультипликатор (пункт 16) × EBITDA (первого года после последнего прогнозного года) | 306,34 |
| 18 | Приведённая стоимость терминальной стоимости – PV[TV] | 264,81 |
| 19 | Приведённая стоимость всего инвестированного капитала | 339,28 |
| 20 | Приведённая стоимость собственного капитала | 293,35 |
| 21 | Скорректированная (пункты 4, 5, 6 и дефицит СОК) итоговая стоимость (EV) | 286,41 |
| 22 | Доверительный интервал стоимости по мультипликаторам 7,5 и 8,0 | от |
| | | 276,16 |
| | | до |
| | | 293,13 |

Источник: авторская редакция по материалам: Annual Report (Form 10-K) of Wal-Mart Stores, Inc. for the year ended January 31, 2003 – 2017. United States Securities and Exchange Commission. [6]

Литература:

1. ECONOMIC ANNALS, Volume LVII, No. 193 / April – June 2012, p. 93.
2. Lazonick, W. & O’Sullivan, M. (2000). Maximizing Shareholder Value: A New Ideology for Corporate Governance. *Economy and Society*, 29 (1), pp. 13–35.
3. Rappaport, A. (2006). Ten Ways to Create Shareholder Value. *Harvard Business Review*, 84 (9), pp. 66–77.
4. Morin, R. & Jarrell, S. (2001). *Driving Shareholder Value: Value-Building Techniques for Creating Shareholder Wealth*. New York, NY: McGraw-Hill.
5. Келлер С., Прайс К. Больше, чем эффективность. Как самые успешные компании сохраняют лидерство на рынке. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 416 с.
6. ЕУ. Департамент консультационных услуг по сделкам. Обзор отрасли финансовых технологий. 23 декабря 2016. – 158с.

7. Google Finance. Wal-Mart Stores Inc. (NYSE: WMT) [Электронный ресурс: www.google.com/finance (дата обращения: 17.03.2017)]
8. Bloomberg Markets. United States Rates & Bonds. Treasury Yields. GT5: GOV 5 Year. [Электронный ресурс: www.bloomberg.com (дата обращения: 17.03.2017)]
9. Damodaran A. Country Default Spreads and Risk Premiums. Last updated: January 2017. [Электронный ресурс: www.pages.stern.nyu.edu (дата обращения: 17.03.2017)]

СЕКЦИЯ «РОССИЯ И НЕФТЬ: ФИНАНСОВЫЕ, ПОЛИТИЧЕСКИЕ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ»

Ответственный редактор

В.В. Понкратов, к.э.н., директор Центра финансовой политики
Департамента общественных финансов Финансового университета

Понкратов В.В.,

К.Э.Н.

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: vponkratov@fa.ru

Налогообложение добычи нефти в России в условиях экономических санкций и низких цен на энергоресурсы

Аннотация: В статье на основе анализа влияния низких цен на энергоресурсы и санкционного давления на российскую экономику, а также налоговых маневров 2013–2017 гг. в нефтяной отрасли, дан прогноз развития механизма НДС. Проанализирован механизм адаптации ставки НДС как к высоким, так и к низким ценам на нефть.

Ключевые слова: цена на нефть; налог на добычу полезных ископаемых; таможенная пошлина; налоговый маневр; ресурсная база нефтегазовой промышленности России.

Ponkratov V.V.,

Candidate of Economic Sciences

Financial University under the Government

of the Russian Federation,

Moscow, Russia

e-mail: vponkratov@fa.ru

Taxation of oil production in Russia in the conditions of economic sanctions and low prices for energy resources

Abstract: This paper provides an overview of research analysis of the impacts of low prices on power resources, influence of the economic sanctions imposed on the Russian economics, and the tax maneuvers made in 2013–2016 in oil industry. It also gives the outlook for the MET rates development and provides the analysis of how the MET rate could adapt to both high and low oil prices.

Keywords: oil price; mineral extraction tax; customs duties; the tax maneuver; the resource base of Russian oil and gas industry.

Начиная с середины 2014 года мы наблюдаем продолжительное и глубокое падение нефтяных котировок на мировых рынках. Этот явление крайне болезненно для российской экономики, с каждым годом усугубляющей свою зависимость от экспорта энергоресурсов, но оно не является беспрецедентным – за XX век и полторы декады века XXI мы были свидетелями как минимум 7 сопоставимых по масштабу нефтяных кризисов. Но у текущего нефтяного кризиса есть отличительные черты – и главная из них – лежащее в его основе кардинальное изменение ландшафта нефтяного рынка.

Кроме того наблюдается укрепление курса доллара США к другим мировым валютам. Нефтяной рынок, как и большинство других глобальных рынков, номинирован в долларах, поэтому устойчивое укрепление доллара приводит к изменению масштаба цен – и в итоге сильный доллар толкает вниз цены на сырье (Добашина и Миркин, 2014). Менее 0,01% биржевых сделок с нефтью завершаются физической поставкой товаров. Остальное – покупка и продажа не нефти, а потенциальной прибыли от движения рынка. Следует отметить, что последние пятнадцать лет биржевые цены на нефть изменяются по законам рынка производных финансовых инструментов [1], а не рынка традиционных сырьевых товаров – поэтому практически невозможно прогнозировать ее динамику с достаточной степенью вероятности.

Проведем анализ факторов, влияющих на цену нефти. Если рассматривать нефть как классический товар, на его цену оказывают влияние рыночные факторы – спрос и предложение. Причем структура рыночных агентов, формирующих факторы спроса и предложения совершенно различна [2]. Спрос представлен миллионами экономических агентов, а вот значимое предложение сконцентрировано в руках полутора десятков основных нефтедобывающих стран и представляющих их крупнейших нефтегазовых компаний [3].

Проанализируем факторы, оказывающие наибольшее влияние на нефтяные котировки в последние полтора года (некоторые из них зародились еще в начале века, но теперь набрали полную силу).

1. Факторы, влияющие на спрос на нефть:

- Рост мировой экономики, либо ведущих экономик мира – последние 12 лет драйвером роста спроса на нефть был рост экономики Китая.
- Эффект от внедрения программ энерго- и ресурсосбережения.
- Развитие нетрадиционных источников энергии и усиление межтопливной конкуренции. Сильное влияние оказали изменение

географии поставок сжиженного газа и кратное снижение себестоимости производства солнечных батарей ввиду снижения цен на кремний.

2. Факторы, влияющие на предложение нефти:

- Объем производства – кратный прирост объемов добычи трудноизвлекаемых запасов нефти, в первую очередь в США и Канаде.

- Нежелание стран-членов ОПЕК ограничивать добычу.
- В итоге действия вышеперечисленных факторов спроса и предложения в 2015 году зафиксировано рекордное превышение предложения нефти на рынке над спросом – на 1 250 млн. баррелей [4].

3. Геополитические факторы:

- Снятие нефтяных санкций с Ирана и неожиданная для многих аналитиков готовность последнего в течение полугода нарастить экспорт до 2 млн. барр. в сутки.

- Обострение борьбы за европейский рынок между Россией и Саудовской Аравией.

4. Внутриполитические факторы – учитывая крайнюю степень неопределенности относительно ценовой конъюнктуры рынка углеводородов появляются серьезные угрозы для финансовой и политической стабильности многих государств недавнего нефтяного благополучия.

Как мы видим, многие из этих факторов являются взаимосвязанными и способны усиливать или сглаживать действие друг друга [5]. Такое негативное наложение факторов произошло в последние 2 года и в итоге ситуацию на рынке нефти можно сравнить с идеальным штормом. Следует отметить, что текущий уровень цен уже учитывает все изложенные выше негативные сценарии. Основная угроза мировому рынку нефти исходит от прежнего драйвера спроса – Китая – снижение темпов роста китайской экономики до 3% приведет к нулевому росту спроса на нефть в мире.

Проанализируем последствия налогового маневра в нефтедобыче. В первой половине 2016 года цена на нефть достигла дна и далее на фоне сокращения предложения нефти начался умеренный восходящий тренд. В итоге мы можем увидеть среднегодовой уровень цены марки Brent в диапазоне 44–47 долл./барр. В 2017 году возможно ожидать уровня 50 – 60 долл./барр. и рост до 85 долл./барр. к 2020 году.

Проанализируем развитие системы налогообложения добычи и экспорта углеводородов в России. Наиболее существенные изме-

нения в механизме исчисления и уплаты НДС произошли в сентябре 2014г., когда налоговый маневр в нефтяной отрасли был формализован с принятием Федерального закона №366-ФЗ от 24.11.2014г.. Ставка НДС в 2015г. составляла 766 руб/т против 530 руб/т, предусмотренных ранее, в 2016 г возросла до 857 руб/т против 559 руб/т, в 2017 г – 919 руб/т. Следует отметить, что Россия является страной с огромной территорией, расположенной в северной части континента и индустриальным экономическим укладом, что предопределяет повышенный внутренний спрос на энергоносители. При кратном росте базовой ставки НДС налоговые обязательства нефтяных компаний существенно возрастут, что отразится на стоимости топливно-энергетических ресурсов внутри страны и вызовет мультипликативный рост цен в базовых отраслях промышленности, транспорта и сельского хозяйства.

Для оценки последствий налогового маневра образца 2014 года проанализируем динамику ряда показателей за период с 01.01.2009 по 01.03.2016. Данный интервал для анализа выбран ввиду того, что с 01.01.2009 остается неизменной формула расчета коэффициента, характеризующего динамику мировых цен на нефть:

$$K_{ц} = (Ц - 15) \times P / 261 \quad (1)$$

где Ц – средний за налоговый период уровень цен сорта нефти Urals в долларах США за баррель;

P – среднее значение за налоговый период курса доллара США к рублю РФ.

Как видно на графике (рис. 1), до апреля 2014 года наблюдалось полное совпадение динамик цены на нефть и рублевой ставки НДС. Происходило это благодаря стабильному курсу рубля относительно доллара США – второй составляющей определения $K_{ц}$. Ситуация серьезно изменилась во второй половине 2014 года плюс с 1 января 2015 года подключился налоговый маневр и в феврале мы увидели рублевую ставку НДС 8 032 рубля за тонну при цене барреля нефти 57,3 доллара. Напомню, что при абсолютном максимуме цены нефти – в марте 2012 года – 123,2 доллара за баррель ставки НДС была 5 427 рублей. Начиная с марта 2015 года наблюдается преимущественно понижающая коррекция рублевой ставки НДС – это результат серьезного падения цены нефти на мировых рынках и срабатывания встроенного в формулу исчисления НДС механизма адаптации как к высоким так и к низким ценам на нефть.

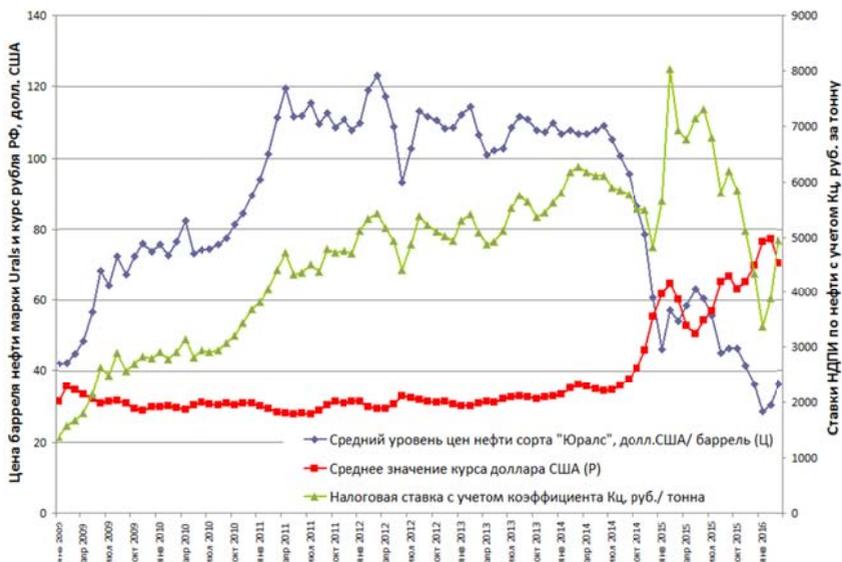


Рисунок 1. Динамика цены на нефть, курса доллара США к рублю и ставки НДС по нефти с учетом Кц с января 2009 по март 2016 гг. (составлено по данным ЦБ РФ и ФНС России)

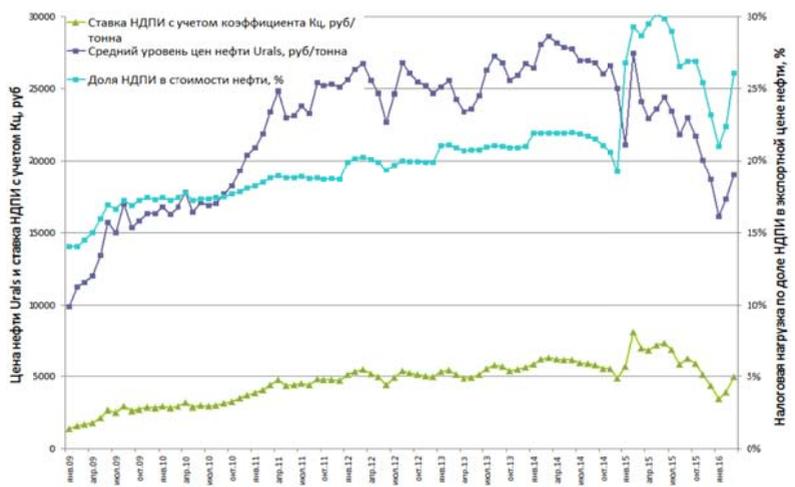


Рисунок 2. Динамика рублевой цены нефти, ставки НДС по нефти с учетом Кц и доли НДС в стоимости нефти с января 2009 по март 2016 гг. (расчеты автора по данным рис. 1)

Настороженность вызывает анализ графика доли НДС в цене нефти (рис. 2) – в феврале 2015 года цена нефти составила 27 432 руб за тонну, что практически идентично, к примеру, цене в августе 2013 года – 27 263 руб., а вот доля НДС в этой цене возросла с 21% до 29,3%, а к июню 2015 года превысила уровень в 30% цены российской нефти на мировых рынках (скорректировавшись до 27% к концу 2015 года в результате серьезного падения нефтяных котировок). Как мы понимаем, цена нефти на внутреннем российском рынке ниже экспортной и доля НДС в ней еще более существенна.

В первой половине 2015 года уровень налоговой нагрузки по доле двух налогов (НДС и вывозная экспортная пошлина) в экспортной цене нефти находится на уровне 60 – 68%. С учетом прочих налогов (НДС, налог на имущество, налоги на ФОТ) реальный уровень налоговой нагрузки по доле налогов в выручке от продажи нефти превысил 70% (Pogorletskiy, Bashkirova, 2015). Во второй половине 2015 года и 2016 году при достижении среднемесячной цены нефти уровня ниже 40 долл за баррель проявилась прогрессирующая тенденция снижения налоговой нагрузки по НДС и экспортной пошлине. Для объяснения этого явления обратимся к формуле определения коэффициента, учитывающего динамику мировых цен на нефть (формула 1). При выявленной обратной зависимости цены на нефть и курса рубля к доллару США, 15-долларовая константа способствует очень интенсивному снижению величины Кц после снижения цены на нефть ниже 40 долларов.

Текущий и прогнозируемый уровень цен является приемлемым для российских нефтяных компаний – благодаря девальвации национальной валюты уровень затрат на добычу находится в диапазоне от 3,6 (традиционные месторождения Западносибирской нефтегазосной провинции и средней уровень себестоимости добычи таких компаний, как Роснефть и ЛУКОЙЛ) до 15 долл./барр. (выработанные месторождения старых нефтегазовых провинций и новые восточные проекты) плюс 3 долл. – расходы на транспортировку нефти. Благодаря наличию механизма корректировки ставки НДС и вывозной экспортной пошлины на нефть посредством коэффициента, учитывающего мировой уровень цен и курс рубля к доллару США, система налогообложения добычи и экспорта нефти обладает определенной адаптивностью как к высоким так и к низким ценам на углеводороды. Так что российская нефтегазовая отрасль способна выдержать кратковременное снижение цены и до 25 долл./барр, и медленное ее восстановление. Но, к сожалению, этого нельзя сказать о российском бюджете.

Рассмотрим возможные варианты корректировки действующей системы налогообложения добычи и экспорта нефти в среднесрочной перспективе:

1. Опережающий рост базовой ставки НДС по сравнению с параметрами, заложенными в Федеральном законе от 24.11.2014 №366-ФЗ.

2. Изменение формулы расчета Кц: $Kc = (Ц - ?) \times P / 261$

3. Продление моратория на снижение ставки вывозной экспортной пошлины на нефть.

В заключении отмечу, что надо учиться не только жить и работать в этой новой энергетической реальности, но и стремиться быть ее созидающим началом. В среднесрочной перспективе мы будем свидетелями трансформации наиболее дальновидных нефтегазовых компаний в энергетические и нефтехимические холдинги. Данные фундаментальные изменения требуют пересмотра как механизма формирования и использования нефтегазовых доходов федерального бюджета, так и основного стратегического документа в нефтегазовой сфере – энергетической стратегии России до 2035 года – причем пересмотра не только параметров отрасли и ее окружения, а изменения целей и задач энергетической политики.

Достигнутый уровень совокупной налоговой нагрузки на нефтегазовые компании существенно превышает аналогичный показатель компаний других отраслей экономики. Это обусловлено действующей налоговой политикой государства. До определенного предела повышенную налоговую нагрузку на нефтедобывающие компании следует воспринимать как стремление государства изъять природную ренту, возникающую у компании–недропользователя при добыче углеводородного сырья. Необходимо придание с помощью рентных доходов импульса технологическому развитию отечественной экономики, отходу ее от узкой топливно-сырьевой специализации в мировом разделении труда.

Литература:

1. Бушуев В.В., Конопляник А.А., Миркин Я.М. и др. Цены на нефть: анализ, тенденции, прогноз. – М.: ИД «Энергия», 2013. 344 с.
2. Бобылев Ю., Идрисов Г., Каукин А., Расенко О. Нефть, бюджет и налоговый маневр // Экономическое развитие России. 2015. №11. С. 47–50.

3. Добашина И.В., Миркин Я.М. Анатомия цен на нефть как на финансовый актив // Банковские услуги. 2014. №10. С. 9–14.
4. Кондратов Д. Какие факторы воздействуют на динамику нефтяного рынка? // Общество и экономика. 2013. №6. С. 64–83.
5. Исаин Н.В. Мировые цены на нефть: монетарные, макроэкономические и геополитические аспекты // Энергетическая политика. 2015. №5. С. 94–102.
6. Конопляник А.А. Американская сланцевая революция: последствия необратимы // ЭКО. 2014. №5. С. 111–126.
7. Логинов Е.Л, Логинова В.Е. Финансовые аспекты трансформации мировых рынков нефти: новые условия развития экономики // Финансы и кредит. 2015. №17. С. 2–10.
8. Мастеров А.И. Повышение эффективности управления суверенными фондами как источник обеспечения развития российской экономики // Финансы и кредит. 2016. №33. с. 21–38.
9. Юшков И.В. Проблема глобальной диспропорции в структуре производства и потребление энергоресурсов как вызов России в XXI веке // Региональные проблемы преобразования экономики. 2015. №3. с. 18–23.
10. Шмиголь Н.С., Иванов Д.С. Резервный фонд в составе суверенных фондов России: особенности функционирования и перспективы // Экономика и управление: проблемы, решения. 2017. №3. с. 56–64.

Мастеров А.И.,

К.Э.Н.

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: andrey-masterov@yandex.ru

Проблема эффективного управления суверенными фондами и обеспечения их сохранности в условиях кризиса

Аннотация: В статье рассматривается текущее состояние российских суверенных фондов с учетом современных условий развития экономики. Анализируются подходы к управлению средствами Резервного фонда и Фонда национального благосостояния, дается оценка. На основе проведенного анализа приведены рекомендации по повышению эффективности управления суверенными фондами.

Ключевые слова: суверенные фонды, Резервный фонд, Фонд национального благосостояния, эффективность, управление.

Masterov A.I.,

Candidate of Economic Sciences

Financial University under the Government

of the Russian Federation,

Moscow, Russia

e-mail: andrey-masterov@yandex.ru

Problem of efficient management of sovereign funds and ensuring their conservation under crisis conditions

Abstract: In the article the current state of Russian sovereign funds with consideration of current terms of economics development is considered. The Reserve found and The National welfare found management is analyzed, the estimate is given. On the basing of making analysis the recommendations of sovereign funds management efficiency improvement was made.

Keywords: sovereign funds, Reserve fund, The National welfare fund, efficiency, management.

В последние годы российская экономика столкнулась с тяжелым структурным кризисом. Высокая зависимость от экспорта энергоносителей привела к довольно тяжелым последствиям резкого падения цен на нефть в 2014 – 2016 гг., что весьма негативно отразилось на курсе российской валюты, а также на состоянии бюджетной системы страны. В этих условиях стагнация, начавшаяся в 2013–2014 гг. перешла в рецессию в 2015 –2016 гг. Все это происходит на фоне продолжающегося старения основных фондов в большинстве ключевых отраслей, при этом в ряде отраслей, таких как добыча полезных ископаемых, транспорт, здравоохранение, износ основных фондов приблизился к критическому уровню.

Таким образом, последние годы стали тяжелым испытанием для бюджетной системы страны, на которую, с одной стороны оказывают давление интенсивно снижающиеся доходы (которые в значительной степени зависят от снижающихся цен на энергоносители), а с другой стороны – необходимость поддержки социально незащищенных слоев, а также отечественной промышленности и производству в условиях кризиса.

В этих условиях значительную роль сыграли российские суверенные фонды, которые позволили частично компенсировать снизившиеся доходы государственного бюджета и профинансировать как решение ряда неотложных антикризисных задач, так и реализацию ряда инфраструктурных проектов, имеющих важное значение для экономики страны.

С 1 января 2013 г. вступило в действие так называемое «новое бюджетное правило». Данным правилом в качестве источника финансирования суверенных фондов рассматриваются дополнительные нефтегазовые доходы, которые определяются как разница между фактически поступившими нефтегазовыми доходами и планируемыми нефтегазовыми доходами, рассчитанными исходя из базовой цены на нефть (цены отсечения) плюс расчетный дефицит бюджета (не должен превышать 1% ВВП). В свою очередь, базовая цена на нефть определяется расчетным путем, исходя из средней цены на нефть за предшествующий трехлетний период.

По достижению объемом активов Резервного фонда нормативной величины – 7% от прогнозируемого ВВП на соответствующий год, оставшаяся часть дополнительных нефтегазовых доходов направляется

в Фонд национального благосостояния и на реализацию инфраструктурных проектов.

Вместе с тем, в условиях необходимости поддержания устойчивости бюджетной системы в кризисных условиях 2015 – 2016 гг., Федеральным законом от 30.09.2015 № 273-ФЗ «Об особенностях составления и утверждения проектов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации на 2016 год, о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившей силу статьи 3 Федерального закона «О приостановлении действия отдельных положений Бюджетного кодекса Российской Федерации» было приостановлено действие бюджетного правила в части определения общего объема расходов и использования нефтегазовых доходов федерального бюджета. Данная заморозка бюджетного правила позволила повысить гибкость параметров федерального бюджета на 2016 г., сделать его более реалистичным и устранить ряд рисков исполнения бюджета по доходам [1].

Возросшая в последние годы нагрузка на российские суверенные фонды привела к их существенному сокращению, в связи с чем возникла угроза их скорого исчерпания. Так, к началу апреля 2017 уровень Резервного фонда снизился до 912,95 млрд. руб., что незначительно превышает минимальный уровень данного фонда, сложившийся в 2011 г. (730 – 740 млрд. руб.) в результате преодоления последствий финансового кризиса 2008 – 2009 гг. Ситуация осложняется сохраняющейся неопределенностью как в отношении российской экономики, так и на мировых рынках сырья, а также не спадающей геополитической напряженностью и сохранением экономических санкций. В этих условиях существуют опасения относительно полного исчерпания Резервного фонда уже в 2017 г., что в еще большей степени усилит давление на бюджетную систему страны. В этих условиях возможности бюджетного маневра, который позволял частично нивелировать последствия кризисов 2008 – 2009 гг. и 2015 – 2016 гг., будут серьезно снижены.

Продолжают активно расходоваться и средства Фонда национального благосостояния. При этом, несмотря на то, что Резервный фонд и Фонд национального благосостояния функционируют уже более восьми лет, механизм эффективного использования их средств для целей долгосрочного развития экономики страны остается слабо проработанным [2, с. 17].

Как показывает проведенный анализ, инвестиционная стратегия российских суверенных фондов отличалась высокой степенью консер-

вативности. Основное наполнение фондов происходило за счет нефтегазовых доходов, при этом существенных доходов от инвестиционной деятельности, как это имеет место в ряде случаев с зарубежными фондами, получено не было.

Для Резервного фонда, являющегося по своей сути стабилизирующим фондом, такая стратегия оправдана необходимостью размещения средств в высоколиквидных низкорискованных активах, которые могут быть оперативно мобилизованы для реализации мер по поддержке национальной экономики и бюджетной системы. Средства данного фонда активно использовались в этих целях для реализации антикризисных мер в 2008 – 2009 и 2014 – 2015 гг. Вместе с тем, дальнейшее сохранение негативных тенденций в российской экономике, приведет к скорому исчерпанию данного фонда.

Управление средствами Фонда национального благосостояния на текущем этапе сложно назвать эффективным. Несмотря на заявленные цели, задачи и инвестиционную стратегию, характерные для сберегательных фондов (фондов будущих поколений), инвестиционная политика фонда носила крайне консервативный характер и характеризовалась низкой доходностью [3, с. 154].

Лишь относительно недавно средства Фонда национального благосостояния стали использоваться для финансирования инвестиционных проектов. Речь идет в первую очередь о ряде инфраструктурных проектов, имеющих важное значение для развития отечественной экономики: модернизация и развитие железнодорожной инфраструктуры в разных регионах страны, в том числе – Байкало-Амурской и Транссибирской железнодорожной магистрали, строительство Центральной кольцевой автомобильной дороги и др.

Ряд вложений в текущие инфраструктурные проекты связан с значительной степенью риска, что происходит по следующим причинам:

- отсутствие сроков окупаемости размещенных средств по ряду проектов;
- заявленная низкая доходность по некоторым из проектов;
- излишняя концентрация средств в разных проектах, инициатором которых является одно юридическое лицо.

Вместе с тем, необходимо иметь в виду, что активное инвестирование средств Фонда национального благосостояния в зарубежные активы применительно к российской практике может не привести к таким положительным результатам, как это имело место в случае с норвежским пенсионным фондом «Глобальный». Связано это не толь-

ко с неудовлетворительным качеством управления средствами российских суверенных фондов, но и с тем, что в последние годы прямые инвестиции из развивающихся государств в высокотехнологичные отрасли, а также инфраструктурные и некоторые другие активы США и Европейского Союза сталкиваются с растущим противодействием со стороны этих стран [4]. Значительное беспокойство руководства ряда западных стран было вызвано государственной принадлежностью суверенных фондов, осуществляющих масштабные инвестиции в капитал ряда крупных западных компаний. Такое положение вещей создавало риск того, что некоторые инвестиции могли преследовать определенные политические цели. Опасения по поводу неконтролируемого притока инвестиций со стороны суверенных фондов привели к попыткам систематизации и стандартизации их деятельности, введения норм их поведения на уровне международных финансовых организаций. В итоге был разработан и согласован ряд принципов деятельности суверенных фондов, объединенных в единый документ, получившем название «Принципы Сантьяго» [5, с. 28].

Помимо попыток ряда стран создать на международном уровне систему регулирования деятельности суверенных фондов, отдельные страны приняли ряд протекционистских мер, направленных на ограждение своих национальных рынков от чрезмерного участия инвесторов из развивающихся стран.

Отмеченные особенности текущей ситуации должны учитываться при разработке инвестиционной стратегии Фонда национального благосостояния, которая нуждается в серьезном усовершенствовании. инвестиционная стратегия Фонда национального благосостояния должна предусматривать как инвестиции в активы зарубежных компаний – в случае нахождения разумного компромисса с властями соответствующих зарубежных стран и руководством компаний, так и инвестиции в российские инфраструктурные проекты, играющих наиболее важное значение для модернизации и развития национальной экономики. При этом в целях снижения рисков невозврата средств Фонда, ускорения окупаемости и роста доходности, следует ужесточить требования к финансово-аналитическому обоснованию проектов и предоставляемым планам и сметам, усилить ответственность за срыв сроков и нецелевое расходование денежных средств.

Средства Фонда национального благосостояния могут также направляться на поддержку отдельных отраслей национальной экономики и предприятий, испытывающих острую нехватку финансирования и имеющих важное значение для структурной перестройки эконо-

мики. В то же время, данные инвестиции должны также сопровождаться тщательной проработкой на этапе планирования инвестиционных проектов, направленной на снижение риска невозврата средств Фонда и рост доходности инвестиций.

Таким образом, в целях повышения эффективности управления суверенными фондами в условиях кризиса в российской экономике и угрозы исчерпания фондов, основное внимание должно уделяться повышению отдачи от использования их средств в рамках поддержки бюджетного сектора и стимулирования развития российской экономики.

Литература:

1. Понкратов В.В. Формирование и использование нефтегазовых доходов федерального бюджета в условиях низких цен на энергоресурсы и отсутствия бюджетного правила // Экономика. Налоги. Право. 2016. № 2. С. 104 – 111.
2. Дуплинская Е.Б. Суверенные фонды России: анализ ситуации // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2015. № 1. С. 13 – 18.
3. Цвирко С.Э. Моделирование управления суверенными фондами // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2016. № 1. С. 147 – 155.
4. Чебанов С.В. Суверенные инвестиционные фонды: новый феномен мировой экономики? // Мировая экономика и международные отношения. 2008. № 10. С.12 – 22.
5. Цвирко С.Э. Анализ функционирования суверенных фондов в условиях финансового кризиса // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2010. № 15. С. 27 – 33.
6. Шмиголь Н.С., Иванов Д.С. Резервный фонд в составе суверенных фондов России: особенности функционирования и перспективы // Экономика и управление: проблемы, решения. 2017. №3. с. 56–64.
7. Юшков И.В. Проблема глобальной диспропорции в структуре производства и потребление энергоресурсов как вызов России в XXI веке // Региональные проблемы преобразования экономики. 2015. №3. с. 18–23.

Юшков И.В.

*Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: ushkovigor@gmail.com*

Новая архитектура мирового рынка нефти

Аннотация: В статье рассматриваются изменения на мировом рынке нефти. Автор рассматривает влияние установившихся с 2014 г. низких цен на энергоносители на экономику России и других стран. В статье оцениваются перспективы роста добычи нефти в России. Отдельно анализируется эволюция стратегии Саудовской Аравии на мировом рынке нефти: от позиции «войны всех против всех» до сделки по сокращению добычи в формате «ОПЕК+».

Ключевые слова: нефть, добыча, бюджет, ОПЕК.

Ushkov I.V.,

*Financial University under the Government
of the Russian Federation,
Moscow, Russia
e-mail: ushkovigor@gmail.com*

New architecture of world oil market

Abstract: The article discusses changes in the global oil market. The author considers the influence of established 2014 low energy prices on the economy of Russia and other countries. The paper evaluates the growth prospects of oil production in Russia. Examines the evolution of the strategy of Saudi Arabia on the world oil market: from the position of «war of all against all» before the transaction to reduce production in the format «OPEC+».

Keywords: oil, production, budget, OPEC.

Важнейшим вызовом последних лет для России и ее нефтегазовой отрасли в частности стало падение цен на энергоносители на глобальном рынке. Снижение нефтяных котировок фактически стало дополнением и усугубляющим фактором для антироссийских санкции со стороны США, Евросоюза и их союзников. Если секторальные ограничения могут привести к негативным последствиям для топливно-

энергетического комплекса РФ в долгосрочной перспективе, то подешевевшая нефть сразу же ухудшило экономическое положение, как российского бюджета, так и коммерческих энергетических компаний. С 2015 г. ряд российских бизнес структур стали снижать инвестиционные программы. В частности, инвестиционная программа ЛУКОЙЛа в 2014 г. составляла \$15,4 млрд., в 2015 – \$12,5 млрд., но по ходу 2015 г. затраты были сокращены до \$9. млрд., в 2016 инвестиции составили примерно \$7 млрд. «Роснефть» в 2015 г. сокращала капитальные затраты на 30%.

Основной проблемой стало не само падение цен на нефть, а волатильность котировок. Для составления стратегии развития и плана затрат компаниям нужно было понимание какой уровень цен будет держаться в среднесрочной перспективе.

Дешевая нефть создала существенные проблемы для государственного бюджета. Налоговая система в нефтегазовой отрасли России такова, что при снижении цены нефти со \$100 до \$40 основные потери несет именно бюджет, так как происходит существенное снижение ставки налога на добычу полезных ископаемых и экспортной пошлины. Помимо текущих потерь низкая цена на нефть может привести к существенному снижению поступлений в бюджет в будущем. Крупные месторождения жидких углеводородов в Западной Сибири, введенные в эксплуатацию в советские годы сейчас перешли в стадию падения производства из-за естественного истощения. По данным Минэнерго РФ, в 2014 г. производство нефти на месторождениях Западной Сибири составило 313 млн. т., а в 2015 г. – 311,7 млн. т. Пока эту негативную тенденцию нивелирует рост добычи в Восточной Сибири (рост на 4,8 млн. т. в 2016 г. по сравнению с 2015 г., до 63,5 млн. т.) и в европейской части России (рост на 3,9 млн. т. до 158,9 млн. т.). Но если компании не возобновят инвестиции в новые проекты, то через 7–10 лет российская нефтедобыча будет стремительно снижаться.

В 2015 и 2016 г добыча нефти в России росла и даже обновила рекорды за всю постсоветскую историю страны. Но увеличение производства происходило за счет интенсификации работ на старых месторождениях и за счет ввода в строй новых проектов, которые были заложены в то время, когда цена нефти превышала \$100 за баррель.

По данным «Аналитического кредитного рейтингового агентства» (АКРА) эффект уже от сделанных инвестиций позволит России наращивать добычу нефти до 2019 г., после чего последует снижение показателей.

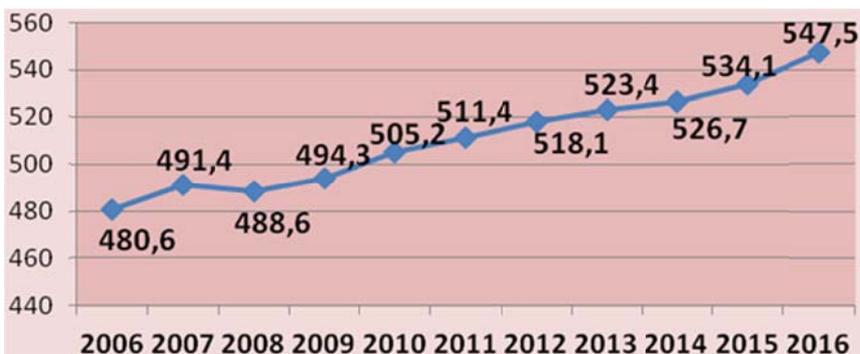


Рисунок 1. Добыча нефти в России, млн. т.
(источник: Министерство энергетики РФ)

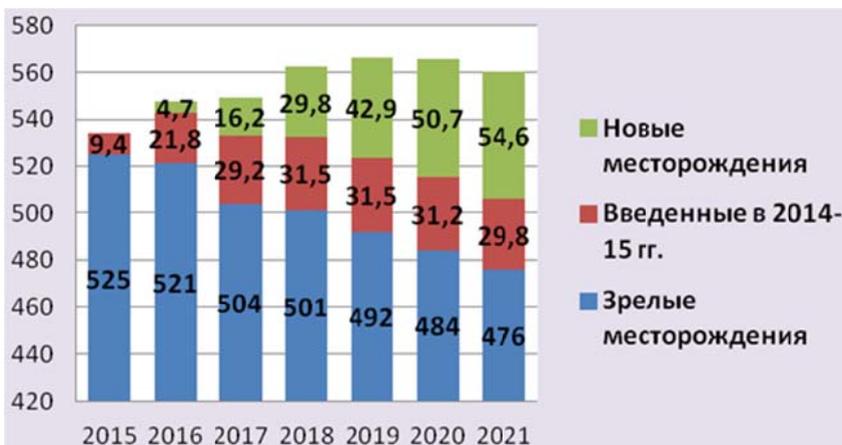


Рисунок 2. Прогноз добычи нефти в России, млн. т. (источник: АКРА)

Таким образом, низкая цена на нефть стала вызовом именно для российского государства, а не отечественных компаний. В будущем может сложиться циклическая проблема:

1. налогооблагаемая база в виде объемов добычи нефти будет снижаться из-за отсутствия инвестиций компаний в новые проекты,
2. государство будет стремиться компенсировать выпадающие доходы за счет увеличения налоговой нагрузки на нефтегазовую отрасль
3. энергетические компании начнут снижать инвестиции в новые проекты из-за роста издержек (увеличения налогов), что приведет к падению добычи.

Для предотвращения реализации подобного сценария российские власти пошли на сотрудничество с другими производителями нефти. С начала 2016 г. Россия начала переговоры со странами ОПЕК, Казахстаном, Азербайджаном, Мексикой и Оманом о заморозке объемов добычи жидких углеводородов для установления баланса объемов мировой добычи и потребления энергоносителей. Начало дискуссии свидетельствовало о том, что крупнейшие производители нефти в мире решили кардинально изменить свою тактику на мировом рынке. В 2014–2015 гг. министр нефти Саудовской Аравии Али Аль-Наими заявлял, что его стране все равно до какого уровня упадет цена на нефть, его страна не станет снижать объемы производства. Стратегия Саудовской Аравии заключалась в том, чтобы стимулировать падение цен за счет увеличения объемов добычи. Падение цен до \$30–20 должно было привести к банкротству неэффективных проектов, к которым Али Аль-Наими причислял высокозатратные месторождения глубоководного шельфа, Арктики и сланцевые месторождения США и Канады. Однако к началу 2016 г. саудитам стало понятно, что их план не работает – низкие цены на мировом рынке не привели к волне банкротств нефтяных компаний и существенному снижению производства нефти другими странами. Часть проектов в США выжили за счет оптимизации расходов, а добычу на шельфе останавливать оказалось нецелесообразно, так как инвестиции уже были сделаны, и собственникам нужно было получать от проектов хотя бы какие-то деньги.

В самой Саудовской Аравии в 2014 г. профицит бюджета составлял 161 млрд. саудовских риалов, а в 2015 и 2016 г. был дефицит в размере 367 и 326,2 млрд. саудовских риалов соответственно. В результате саудиты решили вернуться к механизму регулирования объемов производства для повышения цен. В декабре 2016 г. ОПЕК и 11 стран не входящие в организацию подписали соглашение о сокращении объемов добычи жидких углеводородов. В результате цены на нефть стали расти и к январю 2017 г. достигли \$56 за баррель сорта Brent. Стоит отметить, что стоимость фьючерсов на нефть на глобальном рынке определяется не столько балансом спроса и предложения, сколько ожиданиями трейдеров о будущем состоянии рынка. Это подтверждает тот факт, что нефтяные котировки стали расти уже сразу после подписания соглашения ОПЕК с другими производителями о сокращении производства, хотя самого сокращения предложения на рынке еще не произошло.

Россия в рамках договоренностей с ОПЕК обязалась снизить добычу на 300 тыс. барр. в сутки от объема октября 2016 г. Причем де-

лать это она будет постепенно с выходом на заданный рубеж к июню 2017 г. Так как в октябре 2016 г. уровень добычи нефти в РФ был выше, чем в первой половине года, то даже при выполнении своих обязательств Россия сможет нарастить производство нефти в 2017 г. по сравнению с годовым показателем 2016 г., примерно до 552 млн. т. А если договоренности России и ОПЕК будут пролонгированы на второе полугодие 2017 г., тогда добыча нефти в РФ вероятно составит примерно 549 млн. т.

В рамках проекта по сокращению добычи для России есть два типа рисков. Первый связан с возможностью возникновения конфликта между участниками соглашения. Первая попытка подписать соглашение провалилась из-за того, чтобы Саудовская Аравия отказалась брать на себя какие-либо обязательства, пока Иран не подтвердит свое участие в сделке. Тегеран, в свою очередь, настаивал на том, что имеет право увеличить производство, так как ранее находился под санкциями и вынужден был сокращать производство, а его долю на рынке заняла Саудовская Аравия. Позже договоренности были достигнуты: Иран не может в течение шести месяцев превышать средний уровень добычи нефти в 3,797 млн. барр. в сутки, хотя одномоментно ему разрешено достигать уровня в 3,975 млн. барр в сутки. В случае конфликта между Ираном и суннитскими монархиями Ближнего Востока стороны могут разорвать нефтяное соглашение и перейти к наращиванию добычи. Учитывая, что Иран и Саудовская Аравия поддерживают разные стороны конфликта в Сирии и Ираке риски эскалации их конфликта довольно высоки. Кроме того, другие страны также могут нарушить взятые на себя обязательства по сокращению добычи нефти по своим субъективным причинам. Например, Венесуэла переживает жесточайший экономически и социально-политический кризис. В случае смены властных элит новое руководство может отказаться от обязательств по координации объемов производства энергоресурсов. В этом случае остальные участники договора также откажутся от его выполнения.

Второй тип рисков для России является внутренним. Министерство энергетики РФ, являвшееся инициатором сделки с другими производителями нефти не имеет формальных полномочий по регулированию добычи нефти в стране. Поэтому сокращение объемов производства нефтяными компаниями осуществляется фактически добровольно самими нефтяными компаниями, но по просьбе Владимира Путина, что в российской политической системе является большим стимулом, нежели официальное распоряжение министерства. Однако риск того, что «Роснефть» откажется снижать добычу нефти, сохраняется. Ведь

аппаратный вес Игоря Сечина больше, чем у министра энергетики Новака. В частности Сечин может потребовать переложить обязанности по снижению производства на другие компании. Далее в рамках конфликта по этому вопросу суммарные объемы производства могут превысить верхнюю планку обязательств России. В условиях всеобщего недоверия, страны производители нефти могут отказаться от выполнения условий сделки.

Реализации указанных рисков препятствует рост цен на нефть. Увеличение доходов важно как для государств, так и для компаний, поэтому они не предпринимают шагов, способных обрушить рынок.

В итоге можно сказать, что ответом России на внешние вызовы в энергетической сфере (санкции и падение цен на нефть) стала диверсификация контактов в нефтегазовой сфере. Это выразилось как в продаже активов, так и в поиске новых рынков сбыта, а также первым в истории проектом по координации объемов производства с другими странами. Подобная деятельность позволила России в большей степени интегрироваться в мировую систему торговли энергоресурсами, а значит повысить свою экономическую и политическую значимость. В дальнейшем российское руководство будет развивать выбранный курс. Однако риски для нефтегазового сектора и экономики РФ в целом остаются. Прежде всего, они связаны с зависимостью от технологий и кредитов иностранных компаний.

Литература:

1. Понкратов В.В. Формирование и использование нефтегазовых доходов федерального бюджета в условиях низких цен на энергоресурсы и отсутствия бюджетного правила // Экономика. Налоги. Право. 2016. № 2. С. 104 – 111.
2. Селезнев П.С., Шапошников А.И. Лоббизм в нефтегазовом комплексе современной России // Власть. 2017. № 5. С. 122 – 129.
3. Юшков И.В. Политические последствия соглашения по ядерной программе Ирана // Обозреватель – Observer. 2016. №1. С. 61–71.
4. Мастеров А.И. Повышение эффективности управления суверенными фондами как источник обеспечения развития российской экономики // Финансы и кредит. 2016. №33. С. 21–38.

Опыт развития малых инновационных нефтесервисных компаний в Республике Беларусь

Аннотация: Статья посвящена изучению мирового рынка нефтесервисных услуг, инновационной деятельности белорусских компаний в области добычи нефти. В результате проведенного исследования разработаны мероприятия, стимулирующие развитие малых инновационных нефтесервисных предприятий в Республике Беларусь, что обеспечит энергетическую безопасность страны. Статья опубликована при поддержке БРФФИ.

Ключевые слова: малый бизнес, нефтесервисные компании, нефтесервисные работы, инновации, малое инновационное предпринимательство.

Pekarskaya A.Y.,

*Candidate of Economic Sciences
Belarus State Economic University
Minsk, Belarus*

e-mail: anastasiya_pekarskaya@mail.ru

Experience of the development of small innovative oilfield service companies in the Republic of Belarus

Abstract: The article is devoted to the study of the world market of oilfield services, as well as innovation activity of Belarusian companies in the field of oil production. As the result of carried out research measures of stimulation of the development of small innovative oilfield service enterprises in the Republic of Belarus are developed. It will ensure the country's energy security. The article has been published with the support of BRFFR.

Keywords: small business, oilfield service companies, oilfield services, innovations, small innovative entrepreneurship.

Энергетическая безопасность страны является одним из основных элементов, гарантирующих ее устойчивое развитие, а ее энергетический потенциал и энергоэффективность выступают важнейшими индикаторами функционирования экономики. Республика Беларусь относится к государствам с дефицитом собственных источников энергоресурсов, в связи с чем развитие топливно-энергетического комплекса страны является актуальной проблемой.

Одним из приоритетных направлений повышения энергетической безопасности страны является развитие нефтехимического комплекса и, в частности, нефтедобывающей промышленности. Однако многие белорусские месторождения нефти находятся на заключительной стадии разработки. При этом отмечается ежегодное сокращение добычи нефти за счет выработки запасов на месторождениях, находящихся в промышленной разработке.

В связи с этим важнейшим резервом в преодолении объективных причин снижения добычи нефти из-за выработки запасов считается проведение геолого-технических мероприятий, направленных на увеличение нефтеотдачи пластов и интенсификацию добычи нефти, а также организация добычи нефти в других странах [1]. Это обусловило необходимость развития инноваций в области нефтесервисных работ, обеспечивающих повышение эффективности эксплуатации существующих нефтяных месторождений, а также разработку новых.

Под нефтесервисными компаниями понимают организации, которые предоставляют услуги в области разведки и добычи нефти, но обычно сами не производят нефть. Данные компании занимаются нефтесервисными работами, включающими такие этапы как разведка, бурение, геофизические работы, а именно исследование уже пробуренных скважин, текущий ремонт скважин, капитальный ремонт скважин, интенсификация добычи нефти, услуги специализированного транспорта, а также обслуживание и ремонт оборудования для нефтяного промысла [2].

По характеру выполняемой деятельности рынок охватывает широкий фронт различных отраслей: от машиностроения (производства и обслуживания насосов, бурового оборудования) до производства химикатов и реагентов для повышения нефтеотдачи месторождений, от сейсмических работ до бурения скважин [3].

Как правило, мировой рынок нефтесервисных услуг представлен национальными сервисными компаниями, которые в большинстве случаев принадлежат национальным нефтяным компаниям с высокой степенью интеграции. При этом сервисные компании сами оказывают

услуги как частным, так и государственным компаниям, выступая, по сути, подрядчиками.

По оценкам консалтинговой компании PwC, в 2014 г. объем продаж на мировом рынке нефтесервисных услуг оценивался в 440 млрд долл. США и имел тенденцию к росту [4].

Лидерами на рынке нефтесервисных услуг являются такие страны как США, КНР, Россия, Великобритания, Канада, Франция и Норвегия. Компании, представляющие данные страны на рынке, имеют огромный потенциал и возможность предоставлять наиболее полный спектр сервисных услуг [5].

В настоящее время потребность в нефтесервисных компаниях для Республики Беларусь довольно высока, что связано с необходимостью поиска и разработки новых нефтяных месторождений ввиду сильной зависимости страны от иностранных поставок. Несмотря на то, что в Республике Беларусь добыча ведется на более чем 60 месторождениях, получаемые объемы и качество нефти не способны удовлетворить спрос страны.

На наш взгляд, модель белорусского рынка нефтесервисных компаний сходна с зарубежными, что проявляется в существовании крупной вертикально интегрированной национальной нефтяной компании – РУП «Производственное объединение Белоруснефть». Она производит полный цикл работ, связанных с разведкой и добычей нефти как в Республике Беларусь, так и за ее пределами: в Российской Федерации, Венесуэле, Эквадоре и Украине.

В то же время, имеется существенное отличие белорусского рынка от зарубежных, связанное с монополизмом РУП «Производственное объединение Белоруснефть» на рынке нефтесервисных услуг Республики Беларусь. В ходе исследования были выявлены малые организации, занимающиеся предоставлением услуг в области нефтяного сервиса (в частности бурение нефтяных скважин), однако, по нашему мнению, они не способны конкурировать с крупным монополистом на белорусском рынке.

Нефтяным сервисом предприятие «Белоруснефть» занимается с 1966 г. и выполняет комплекс работ от использования технологий до их сопровождения. На территории Республики Беларусь функционируют 16 сервисных подразделений и предприятий ПО «Белоруснефть», которые выполняют строительство скважин (от вышкостроения до освоения), бурят разведочные и эксплуатационные скважины любой степени сложности (до четвертого уровня ТАМЛ включительно) глубиной до 7 000 метров, в том числе многозабойные с горизонтальными

окончаниями и многостадийным ГРП, а также ремонтируют и восстанавливают их.

Также предприятие «Белоруснефть» предоставляет инженеринговые услуги, обеспечивающие инновационность белорусского нефтяного сервиса. Инжиниринговый центр «Белоруснефти» сформирован на базе двух подразделений – Белорусского научно-исследовательского и проектного института нефти (БелНИПИнефть) и государственного предприятия «Белоруснефть-Нефтехимпроект». Данное направление нефтяного сервиса включает следующие направления: проектно-исследовательские работы по обустройству месторождений; разработку технологий; проектирование строительства глубоких скважин в сложных горно-геологических условиях; инженерное сопровождение процессов бурения; инженерно-технологическое сопровождение буровых растворов; безамбарное бурение [6].

Имеющиеся в Республике Беларусь статистические данные не позволяют в полной мере оценить инновационную активность в области предоставления нефтесервисных услуг. Тем не менее, известно, что РУП «ПО «Белоруснефть» является одной из двух организаций, осуществляющих затраты на инновации в сфере добычи топливно-энергетических полезных ископаемых (второе предприятие занимается добычей угля). Общая сумма затрат на технологические, организационные и маркетинговые инновации на начало 2016 г. превысила 22 млн долл. США, при этом финансирование преимущественно осуществлялось за счет собственных средств компаний. Объем отгруженной инновационной продукции составил порядка 7,33 млн долл. США [7].

Приведенные статистические данные демонстрируют тот факт, что малые инновационные компании к функционированию нефтяного сервиса в Республике Беларусь не привлекаются.

С учетом того, что приоритетными направлениями развития Республики Беларусь выступают обеспечение энергетической безопасности страны (в том числе, за счет проведения геолого-технических мероприятий, направленных на увеличение нефтеотдачи пластов и интенсификацию добычи нефти, а также организации добычи нефти в других странах), развитие инновационной сферы и малого бизнеса, возможным решением на стыке трех названных направлений может стать стимулирование создания и функционирования в стране малых инновационных нефтесервисных компаний.

Помимо эффекта синергии, заключающегося в интенсификации нефтедобычи и повышении ее эффективности в Республике Беларусь

за счет активной разработки и внедрения инноваций, важным является также и формирование конкурентной среды сервисного сектора, который выполняет заказы и оказывает услуги как для крупных компаний, так и для малого и среднего горнодобывающего бизнеса.

Белорусское государство прилагает усилия для обеспечения развития малого инновационного предпринимательства: разработка нормативных правовых актов в области инновационной политики, создание объектов инновационной инфраструктуры (бизнес-инкубаторы, технопарки), предоставление налоговых льгот, стимулирующих создание и внедрение инновационной продукции. В то же время, результаты работы малых инновационных предприятий не особо заметны, что связано с наличием большого числа административных барьеров, а также, в некоторой степени, с отсутствием необходимости в данном секторе бизнеса.

По нашему мнению, развитию малых инновационных нефтесервисных компаний в Республике Беларусь будет способствовать реализация следующих мероприятий стимулирующего характера:

1) обеспечение международной кооперации в сфере добычи, переработки и транспортировки нефти с целью выхода на рынки соседних государств, в том числе стран ЕС;

2) развитие государственно-частного партнерства, при котором государство выступает заказчиком инновационной продукции в области нефтяного сервиса, а малые организации занимаются ее разработкой;

3) дальнейшее создание условий для инновационного развития – разработка государственных программ научных исследований, финансирование государством венчурных фондов и исследовательских центров, строительство технополисов;

4) создание нормативной базы по проектированию, строительству и эксплуатации объектов нефтегазового комплекса, учитывающей результаты НИОКР и зарубежный опыт;

5) обеспечение высокого уровня подготовки квалифицированных кадров в области нефтедобычи Республики Беларусь, отвечающего современным мировым требованиям;

6) предоставление целевых налоговых льгот, которые могут быть эффективно применены на практике малыми инновационными нефтегазосервисными компаниями, а также упрощение требований для получения существующих налоговых льгот.

Таким образом, переход к инновационной модели инновационного развития, а также обеспечение энергетической безопасности Рес-

публики Беларусь в настоящее время невозможны без создания и функционирования института малого инновационного предпринимательства в сфере предоставления нефтесервисных услуг. Для этого требуется реализация разнообразных мероприятий, позволяющих улучшить административную, правовую, экономическую среду для малого бизнеса.

Литература:

1. Об утверждении стратегии развития энергетического потенциала Республики Беларусь: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 09.08.2010 № 1180 // // Консультант Плюс: Беларусь / ООО ЮрСпектр. – Дата доступа: 02.05.2017.
2. Термин «нефтесервисные работы» // Книга нефти [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kniganefiti.ru/word.asp?word=280>. – Дата доступа: 09.05.2017.
3. Кудияров, С. Схватка за насосы / С. Кудияров // Эксперт. – 2017. – № 8. – С. 26–30.
4. Surviving the worst. It's time for oil services to address shortcomings and find strategic solutions // PWC [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.pwc.com/us/en/energy-mining/publications/assets/pwc-ofs-companies-strategic-solutions-for-shortcomings.pdf>. – Date of access: 06.05.2017.
5. Буренина, И.В., Хасанова, Г.Ф., Эрмиш, С.В. Проблемы рынка нефтесервисных услуг / И.В. Буренина, Г.Ф. Хасанова, С.В. Эрмиш // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – 2013. – Вып. 6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/71EVN613.pdf>. – Дата доступа: 06.05.2017.
6. Наука и инжиниринг // РУП «ПО «Белоруснефть» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belorusneft.by/sitebeloil/ru/center/science/>. – Дата доступа: 09.05.2017.
7. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь 2016: статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – 142 с.

Иванов Д.С.,

М.Н.С.

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: denis12941@yandex.ru

Научный руководитель:

Шмиголь Н.С.,

к.э.н.,

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

Проблемы и перспективы использования средств фонда национального благосостояния для поддержки национальной экономики

Аннотация: В статье представлен анализ выявленных недостатков функционирования Фонда национального благосостояния, а также предложены направления их преодоления. Также в статье рассмотрены основные направления поддержки национальной экономики с использованием средств фонда.

Ключевые слова: нефтегазовые доходы, Фонд национального благосостояния, инфраструктурные проекты

Ivanov D.S.,
junior research fellow
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: denis12941@yandex.ru

Scientific advisor:
Shmigol N.S.,
PhD (Economics)
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia

Problems and prospects of using the national welfare fund to support the national economy

Abstract: The article presents an analysis of the identified shortcomings in the functioning of the National Welfare Fund, and suggested ways to overcome them. In the article the main directions of support of the national economy with the use of the fund's resources are considered.

Keywords: oil and gas revenues, the National Welfare Fund, infrastructure projects

В условиях макроэкономического и внешнеполитического кризисов, стратегическую значимость принимают суверенные фонды, создаваемые странами – экспортерами энергоресурсов. Стоит отметить, что политика формирования таких фондов не появилась беспричинно, а стала результатом анализа накопленного негативного опыта.

Ряд исторических примеров позволяет сделать вывод о необходимости обособления экспортных сверхдоходов, поскольку в противном случае они оказывают негативное влияние на экономику. Примером таких последствий служит эффект Гронингена, получивший в научной литературе название «голландская болезнь» экономики. Детальный анализ политики стран – экспортеров энергоресурсов позволяет выделить ряд характерных черт, а именно:

- непропорциональное увеличение социальных расходов;
- «раздувание» государственного аппарата;
- кратный рост расходов на оборону;
- стимулирование проведения политики поддержания имиджа государства в ущерб оптимизации расходов государства;

- переход к экстенсивному развитию экономики, а также приостановление научно – технической модернизации производства.

Направление конъюнктурных сверхдоходов на текущее потребление стало основной причиной снижения эффективности фискального механизма, поскольку недополученные доходы полностью компенсировались экспортными поступлениями. Однако цены на мировых рынках сырья крайне нестабильны и зачастую становились причиной конъюнктурного дефицита бюджета. Указанная проблема чаще всего решалась путем сокращения социальных расходов, что вызывало негативные отклики со стороны общества.

Такое дестабилизирующее влияние конъюнктурных доходов повлекло за собой пересмотр политики управления такими средствами. Одним из методов решения указанной проблемы стало обособление доходов с целью накопления «подушки безопасности» на период экономических кризисов, которая формировалась в виде фонда, получившего в дальнейшем название «Суверенного фонда».

Изучая особенности становления системы суверенных фондов в Российской Федерации, стоит отметить, что их формирование обусловлено особенностями национальной экономики. Политика приоритетного развития сырьевого сектора национальной экономики, проводимая в 1990-х годах, привела к кратному росту доли нефти и газа в общем объеме экспортируемых товаров и стала одной из причин зависимости экономики от конъюнктурных колебаний на сырьевых рынках.

Осознавая негативное влияние зависимости от поступлений нефтегазового сектора, руководством страны было принято решение об обособленном управлении конъюнктурными доходами. Более детальный анализ становления суверенных фондов позволяет выделить следующие этапы:

- с 2000 по 2004 годы – формирование «прообраза» суверенного фонда. В условиях наличия проблем денежно – кредитного характера было принято решение о размещении дополнительно получаемых средств на счетах Центрального банка РФ;

- с 2004 по 2008 годы – законодательное оформление Стабилизационного фонда РФ, который был создан с целью обеспечения сбалансированности федерального бюджета при снижении цены на нефть ниже базовой;

- с 2008 по 2012 годы – разделение Стабилизационного фонда РФ на 2 отдельных фонда: Резервный фонд (стал правопреемни-

ком Стабфонда) и Фонд национального благосостояния (далее – ФНБ), в задачи которого вошло софинансирование добровольных пенсионных накоплений граждан РФ, а также обеспечение сбалансированности (покрытие дефицита) Пенсионного фонда РФ [1, ст. 96.10];

- с 2012 года по н.в. – реформирование системы функционирования Суверенных фондов.

Особую значимость в настоящее время имеет ФНБ, поскольку создаваемый как фонд будущих поколений с определенными социальными задачами, он используется в инвестиционных целях и на поддержку национальной экономики.

Юридически закрепленными источниками формирования фонда являются [1, ст. 96.10]:

- дополнительные нефтегазовые доходы при достижении Резервным фондом своей нормативной величины. Важно отметить, что средства зачислялись в фонд только в 2008 и 2009 годах;

- доходы от управления средствами ФНБ. Однако ввиду экономического кризиса 2009 – 2010 годов, было принято решение о направлении доходов от управления на обеспечение расходов федерального бюджета.

Указанные факторы стали главной причиной сравнительно небольшого объема накопленных средств – по состоянию на 01.08.2017 г. объем фонда составил 74,72 млрд. долларов США. Кроме того, важным является фактическое использование средств ФНБ. Анализируя отчетность об осуществлении операций со средствами ФНБ, ключевыми направлениями использования накопленных средств явились:

- Поддержка банковского сектора – 942,4 млрд. руб.
- Софинансирование инфраструктурных проектов – 381,2 млрд. руб.
- Софинансирование добровольных пенсионных накоплений граждан – 49,9 млрд. руб.

Стоит отметить, что с момента образования фонда, накопленные средства стали инструментом поддержания национальной экономики, а на фактические цели создания направлено менее 1% накопленного объема. Важным является опыт поддержки банковского сектора в период 2008 – 2009 годов (было выделено 404,0 млрд. руб. [3, стр. 111]). С использованием средств ФНБ была оказана помощь крупным системно значимым банкам. Данный механизм позволил банкам сохранить выполнение ключевых нормативов на достаточном уровне, что оказало положительное влияние на функционирование денежно – кре-

дитной системы РФ. Стоит отметить, что поддержка крупным системно значимым банкам также была оказана в период 2014 – 2015 годов.

Экономический кризис, начавшийся в 2014 году, наиболее явно показал уязвимые стороны национальной экономики: зависимость от конъюнктурных доходов и стагнация большинства секторов экономики. Данная ситуация повлекла за собой реформирование законодательства в области ФНБ, по итогам которого был определен новый механизм поддержки национальной экономики: софинансирование инфраструктурных проектов. Распоряжением Правительства РФ от 05.11.2013 г. № 2044-р был определен перечень из 12 самокупаемых инфраструктурных проектов. Распределение выделенного объема финансирования по направлениям представлено на рисунке.

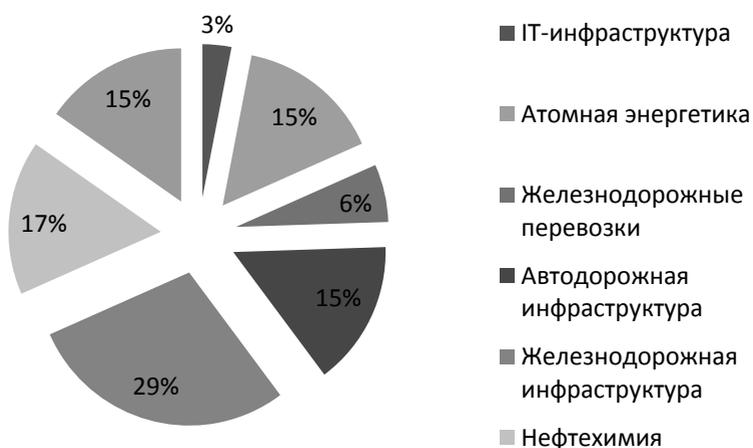


Рисунок. Распределение средств, выделенных на софинансирование инфраструктурных проектов

Стоит отметить, что в процессе детального анализа механизма отбора и реализации утвержденных проектов был выявлен ряд недостатков, среди которых особенно важными являются:

- На стадии отбора проектов:
 - принятие к финансированию проектов, связанных с нефтегазовой отраслью, что неоднозначно, в условиях установления вектора на диверсификацию национальной экономики;
 - непрозрачность методологии отбора проектов. Было определено, что к финансированию отбираются проекты на ос-

нове интегрального скоринга. При этом в процессе проведения комплексного анализа не имелось четкой градации, какое количество баллов необходимо присуждать проекту по каждому из показателей. Таким образом, результаты оценки, а также проекты, принятые к финансированию, были отобраны субъективно.

- На стадии реализации проектов:
 - Излишняя концентрация контрольных функций. В данном случае важно отметить, что Минэкономразвития, проводивший оценку, контролирует реализацию 5 из 12 проектов, что, опять же, свидетельствует о субъективности подхода
 - Нецелевое использование выделенных средств. По результатам проверки использования средств ФНБ, направленных на финансирование инфраструктурных проектов в 2015 году, проведенной аудиторами Счетной палаты РФ, было выявлено, что средства, выделенные ОАО РЖД, фактически были размещены на депозитах в системно значимых банках, а проценты за размещение были учтены как доходы от иной деятельности и были отражены в финансовых результатах.

Важным решением, принятом в 2017 году, стало приостановление финансирования 4 инфраструктурных проектов (на них выделено 30% общего объема средств), поскольку с момента утверждения проектов в 2013 году ни одного транша на реализацию проектов совершено не было. Данный факт также подтверждает субъективность отбора проектов и напрямую свидетельствует о понимании их неэффективности и невысоком социально – экономическом эффекте.

Однако нельзя упускать из внимания потенциал ФНБ в поддержке национальной экономики в период экономического кризиса. Учитывая, что фактические направления использования средств фонда не соответствуют закрепленным в Бюджетном кодексе РФ целям и задачам, представляется обоснованным определить его как фонд инвестиционного типа. Кроме того, с учетом стабилизационного потенциала, представляется важным разделить задачи по стабилизации с Резервным фондом, чтобы указанные фонды не имели дублирующего функционала. Официальное изменение целевого назначения ФНБ позволит пересмотреть политику управления накопленными резервами и повысить доходность от инвестированных средств.

Во-вторых, необходимо систематизировать законодательство, регулирующее финансирование инфраструктурных проектов за счет ФНБ. Представляется важным внести изменения в методику оценки и отбора проектов, с целью устранения логических несоответствий, позволяющих наиболее рисковым проектам получать наибольшую интегральную оценку. Кроме того, необходимо ужесточить контроль за реализацией проектов, с целью недопущения нецелевого и неэффективного использования выделенных средств.

Но при этом принципиально важно сохранить за ФНБ задачу по реализации закрепленных социальных функций. Учитывая, что в настоящее время осуществляется реформирование накопительной составляющей пенсионной системы, а также установлен вектор на внедрение Концепции индивидуального пенсионного капитала, использование накопленных в ФНБ средств позволит не только снизить нагрузку на федеральный бюджет (в части обеспечения сбалансированности Пенсионного фонда РФ), но и повысить охват работающих граждан добровольным пенсионным страхованием.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 года № 145-ФЗ.
2. Информационное сообщение Министерства финансов Российской Федерации «О движении средств и остатков на отдельных счетах по учету средств Фонда национального благосостояния» [Электронный ресурс: <http://minfin.ru/ru/performance/nationalwealthfund/statistics/balances/> (дата обращения: 19.08.2017)].
3. Лебединская Е. В. Роль нефтегазовых фондов в России // Вопросы экономики – 2012 – № 3 – с. 98 – 119.
4. Мастеров А.И. Повышение эффективности управления суверенными фондами как источник обеспечения развития российской экономики // Финансы и кредит. 2016. №33. с. 21–38.
5. Понкратов В.В. Формирование и использование нефтегазовых доходов федерального бюджета в условиях низких цен на энергоресурсы и отсутствия бюджетного правила // Экономика. Налоги. Право. 2016. № 2. С. 104 – 111.
6. Юшков И.В. Проблема глобальной диспропорции в структуре производства и потребление энергоресурсов как вызов России в XXI веке // Региональные проблемы преобразования экономики. 2015. №3. с. 18–23.

Савельев Т.Ш.,

студент

Научный исследовательский университет

Высшая школа экономики

г. Москва, Россия

e-mail: saveljev.timur@yandex.ru

Современное состояние и перспективы Российско-Китайского сотрудничества в нефтяной сфере

Аннотация: Нефтяное сотрудничество между Россией и Китаем открывает большие возможности для устойчивого экономического развития обеих стран. Китай, который является крупнейшим в мире потребителем энергетических ресурсов, стремится диверсифицировать источники поставок углеводородов для достижения энергетической безопасности страны. Россия, которая является крупнейшим производителем нефти, ищет новые рынки для экспортных поставок. Тем не менее, несмотря на то, что обе страны взаимодополняют друг друга в нефтяном секторе, существует ряд проблем, от решения которых зависит будущий вектор развития двухстороннего сотрудничества в энергетике.

Ключевые слова: нефть, нефтяное сотрудничество, Россия, Китай, энергетическое сотрудничество.

Savelev T.S.,

student

National Research University

Higher School of Economics

Moscow, Russia

e-mail: saveljev.timur@yandex.ru

Present state and prospects of Sino-Russian oil partnership

Abstract: This study evaluates present state of Sino-Russian relations in the energy field for identifying possible trajectories of future development. Comparative analysis and quantitative data analysis are used to estimate future threats and prospects of bilateral cooperation. As a result, the current lack of in-depth data on energy cooperation between Russia and China is filled. The

conclusions of this study can be utilized by governments, energy companies as well as relevant international organization in creating their future policies and evaluating past actions with regard to energy.

Keywords: oil, energy market, oil relations, Sino-Russian cooperation, energy security, fossil fuels.

Нефтяное сотрудничество между Россией и Китаем открывает большие возможности для устойчивого экономического развития обеих стран. Китай, который является крупнейшим в мире потребителем энергетических ресурсов, стремится диверсифицировать источники поставок углеводородов для достижения энергетической безопасности страны. Россия, которая является крупнейшим производителем нефти, ищет новые рынки для экспортных поставок. Тем не менее, несмотря на то, что обе страны взаимодополняют друг друга в нефтяном секторе, существует ряд проблем, от решения которых зависит будущий вектор развития двухстороннего сотрудничества в энергетике.

Энергетика является ключевым сектором российской экономики, а также основным направлением для развития энергетического сотрудничества между Россией и Китаем. Данная точка зрения подтверждается и высказыванием министра иностранных дел России С.В. Лаврова, который дал меткое определение энергетике как «главной несущей конструкции» в двухстороннем сотрудничестве [1]. В данной работе рассматривается нефтяной рынок Восточной Сибири и Дальнего Востока, как основа для развития экспортных поставок в страны Азии, в особенности в КНР.

Российские регионы Восточной Сибири и Дальнего Востока обладают огромным потенциалом для добычи нефти. Однако отдаленная география восточных регионов России привела к тому, что разведка и разработка нефтяных и газовых месторождений значительно отстали от европейской части России и Западной Сибири, где на протяжении многих десятилетий присутствует развитая инфраструктура. В Восточной Сибири и на Дальнем Востоке сосредоточено более 15 млрд тонн начальных суммарных ресурсов (НСР) нефти, то есть примерно 20% нефтяных НСР всей России [2].

Коэффициент разведанности ресурсов все еще очень низок – приблизительно 11%. Данный показатель наглядно демонстрирует потенциал для последующих открытий в данном регионе, но в то же время подчеркивает отсутствие активной деятельности на сегодняшний день. Кроме того, рынок нефти и газа в Азии, и особенно в Китае,

начал активно развиваться совсем недавно, значительно отставая от Европы, которая по-прежнему является основным импортером энергетических ресурсов из России.

Тем не менее, изменение динамики глобального экономического роста в сторону стран Азии в сочетании с необходимостью России компенсировать снижение запасов нефти на месторождениях в Западной Сибири создало предпосылки для активизации деятельности России в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке. Энергетическая стратегия России до 2030 года придает особое значение данным регионам, как основным источникам увеличения экспорта и объемов добычи нефти в будущем [3]. Для этих целей необходимо активизировать развитие инфраструктуры в регионах.

Добыча нефти в Восточной Сибири началась в конце 1990-х годов, однако к концу 2009 года совокупный объем добычи нефти (включая конденсат) в регионе составил всего около 11 млн. тонн. Основная проблема заключалась в отсутствии развитой инфраструктуру, которая подрывала разработку месторождений. В то же время нефтяная корпорация «Транснефть» не стремилась вкладывать значительные средства до тех пор, пока не было доказано наличие достаточных запасов, способных окупить инвестиции [4]. Ключевые изменения произошли в тот момент, когда было принято решение проложить нефтепровод из Ванкорского месторождения на восток, а не на север, как планировалось изначально. Таким образом, были созданы предпосылки для разработки проекта нефтепровода Восточная Сибирь – Тихий океан (ВСТО), который позволил другим месторождениям подключиться к системе магистральных трубопроводов.

Основная добыча нефти в данном регионе ведется в трех месторождениях – Ванкорское (50%), Верхнечонское (19%) и Талканское (18%) [5]. В первых двух разработкой нефти занимается компания «Роснефть», а в последнем – «Сургутнефтегаз». Основной прирост добычи в регионе приходится на Красноярский край, где расположено Ванкорское месторождение. В 2009 году промышленная добыча в данном регионе составляла 3,6 млн. тонн, достигнув показателя в 22 млн. т. в 2014 году.

Верхнечонское месторождение расположено в Иркутской области и является крупнейшим в регионе. Добыча нефти здесь демонстрирует значительный рост, начиная с 2009 года. Проектный уровень, оцениваемый в 8,2 млн. т., был достигнут в 2014 году. На данный момент планируется поддерживать существующей уровень добычи до 2020 года.

Талканское месторождение, расположенное в Республике Саха (Якутия) также демонстрирует рост объемов добычи нефти. В 2014 году в данном регионе было добыто 7,5 млн. т. нефти, что составляет 85% от добычи в республике.

Прогнозы будущих объемов добычи нефти в регионе значительно варьируются в зависимости от доступности инвестиций и способностей компании выполнять стратегические проекты в запланированное время. Для нас представляет особый интерес сравнение прогнозов правительства РФ, представленных в Энергетической стратегии (2009 г.) с более детальным анализом различных регионов страны. На рисунке 1 представлен прогноз правительства с разбивкой на Восточную Сибирь (ВС) и Дальний Восток (ДВ) до 2030 года.

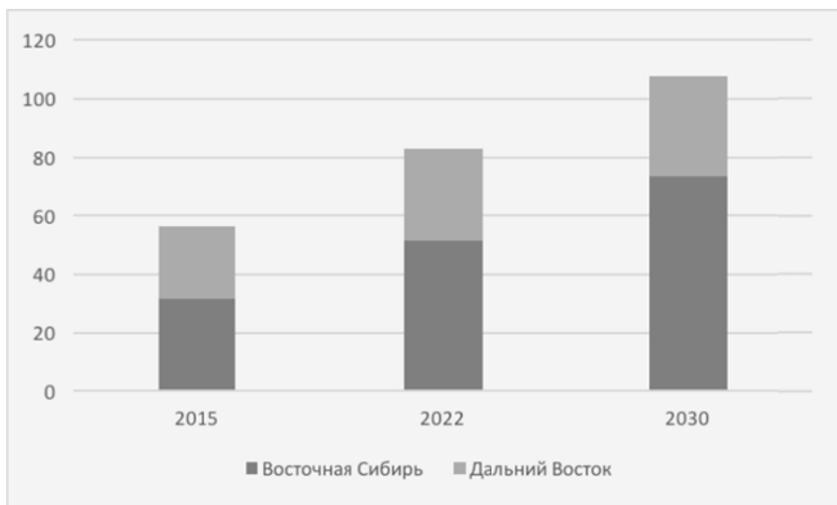


Рисунок 1. Прогноз добычи нефти в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке [6]

В целях обеспечения более точного прогноза и предоставления альтернативной информации по данному вопросу, было проведено исследование данных по прогнозу добычи нефти в регионах, представленных крупнейшими нефтяными компаниями. Расчеты основаны на наилучшей оценке того, когда могут быть достигнуты пиковые показатели по добычи нефти (см. Рисунок 2). В результате можно смело утверждать, что в течение следующих 15 лет может быть достигнут объем добычи на уровне 100 млн. т.

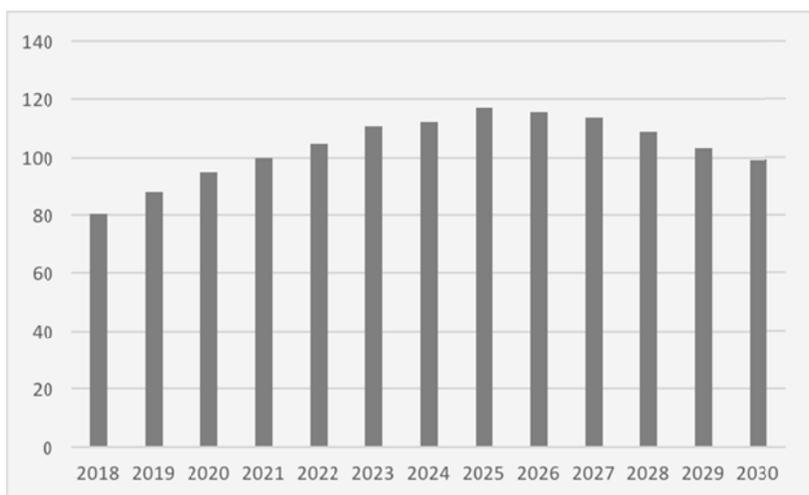


Рисунок 2. Прогноз добычи нефти в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке [7]

Будущий рост спроса на нефть ВСТО в значительной степени будет определяться растущими потребностями Китая в импорте нефти. Согласно прогнозу IEA World Energy Outlook 2015, спрос на нефть в Китае увеличится с 512 млн. т. в 2014 году до 717 млн. т. к 2030 году [9], в то время как за этот же период производство на внутреннем рынке, как ожидается, сократится более чем на 24 млн. тонн, что означает увеличение импорта на 75%. В то же время общий прирост импорта нефти в Азии оценивается в 425 млн. тонн, то есть импорт в Китай будет составлять 55% от общего расширения импорта в регионе. В результате, можно ожидать рост экспорта из России в восточном направлении.

Поскольку ВСТО в скором времени достигнет максимальной пропускной способности, а также могут быть задействованы дополнительные маршруты через Казахстан и ж/д транспорт, вполне вероятно, что к 2025 году на азиатский рынок будет приходиться более трети общего объема российского экспорта нефти. Но стоит учитывать, что общие показатели экспорта нефти будут расти медленно, так как нет оснований ожидать стремительного роста в добыче или развитии инфраструктуры.

Что касается отношений Китая с Россией, то очевидно, что предпочтение отдается тактике, аналогичной той, что используется во всем остальном мире. Были предложены займы для поддержки разработки нефтяных месторождений и инфраструктуры. Бразильской ком-

пании Petrobras недавно был предложен кредит в размере 10 млрд. долл. для обеспечения будущих поставок нефти [8]. Данная сделка аналогична той, что была заключена китайской стороной с компанией «Роснефть».

Помимо предоставления займов китайские компании также активно инвестируют в активы, связанные с добычей нефти. Международное энергетическое агентство (IEA) подсчитало, что 10 китайских компании теперь получают 121 млн. т. от международных нефтегазовых активов, потратив 73 млрд. долларов в период с 2011 по 2013 гг.

Китайские инвестиции в российские активы, связанные с добычей нефти, составляют только 2,5% от общего объема китайских зарубежных активов. Однако данная информация отражает не долю российской нефти в китайском импорте, а нежелание России продавать активы крупнейших нефтяных корпорации. Так как для России это вопрос национальной безопасности.

Россия опасается, что может превратиться в «сырьевой придаток» для своего соседа, который будет постепенно усиливать свою силу и влияние не только на мировой арене, но и внутри России. Между тем китайская сторона сохраняет опасения относительно реальных политических мотивов России [9].

Тем не менее, еще до недавнего введения санкций в отношении России со стороны США и ЕС, можно было наблюдать в нефтяном секторе потепление в отношениях между компаниями по обе стороны границы. В таблице перечислены сделки, которые либо были заключены, либо находятся в стадии обсуждения, а длина перечня свидетельствует о том, что ведутся разноплановые переговоры (см. Таблица 1).

Таблица 1

Основные сделки в нефтяном секторе [10]

| Дата | Российская компания | Китайская компания | Суть сделки | Комментарий |
|--------------|----------------------------|---------------------------|--|--|
| Август 2006 | Роснефть | Sinorec | Удмуртнефть | 49% акции принадлежит китайской стороне. |
| Октябрь 2006 | Роснефть | CNPC | Создание совместного предприятия «Восток Энерджи». | 51% акции – Роснефть; 49% – CNPC. |

Продолжение Таблицы 1

| | | | | |
|---------------|-------------|------------------------------------|---|---|
| Ноябрь 2006 | Южуралнефть | CNPC | Совместное предприятие. | Краткосрочные инвестиции в российскую геологическую компанию, которая в 2008 году будет куплена ТНК-ВР. |
| Сентябрь 2007 | Лукойл | CNPC | Соглашение о расширении стратегического сотрудничества. | Президент Лукойл Вагит Алекперов и президент Китайской Национальной Нефтяной Корпорации Цзян Цземин подписали соглашение. |
| Октябрь 2009 | Нобель Ойл | China Investment Corporation (CIC) | CIC приобрела 45% акции. | Данная сделка позволила вывести компанию на IPO на Гонконгской бирже. |
| Июнь 2013 | Роснефть | CNPC | Подписание соглашения о поставках нефти. | |
| Ноябрь 2014 | Роснефть | CNPC | «Ванкорнефть» | Продолжаются переговоры о возможной покупке 10% акции компании. |
| Ноябрь 2014 | Роснефть | CNPC | Соглашение о дальнейшем углублении стратегического сотрудничества. | Подписано во время визита Владимира Путина. |
| Декабрь 2015 | Роснефть | Sinorec | Меморандум о взаимопонимании в отношении сотрудничества в области нефтегазохимии в Восточной Сибири. | Данное соглашение углубляет двухсторонние отношения в освоении ресурсов Юрубчено-Тохомского месторождения. |
| Декабрь 2015 | Роснефть | CNOOC | Совместные проекты на Сахалинском шельфе. | Обсуждение перспективных совместных проектов на Сахалинском шельфе. |
| Декабрь 2015 | Роснефть | ChemChina | Соглашение об установлении этапов дальнейшей реализации проекта Восточной нефтехимической компании (ВНХХ) | Подписано В. Путиным и Си Цзиньпином. |

Продолжение Таблицы 1

| | | | | |
|--------------|----------|-------------|----------------------------|--|
| Ноябрь 2016 | Роснефть | Beijing Gas | Верхнечонскнефтегаз | Подписание обязывающей документации по продаже 20% акции в ПАО Верхнечонскнефтегаз |
| Декабрь 2016 | Роснефть | ChemChina | Совместное предприятие | Принято решение о создании СП по строительству полимерных покрытий. |
| Январь 2017 | Роснефть | CNPC | Укрепление сотрудничества. | Подписано соглашение об увеличении поставок нефти транзитным путем через территорию Казахстана. Прдлен договор, подписанный в июне 2013 до декабря 2023. |

Взаимодействие России и Китая в нефтяном секторе было обусловлено растущими потребностями России в поиске новых рынков сбыта сырья и необходимостью Китая диверсифицировать импортеров. Однако ключевым аспектом этих отношений является готовность Китая оказать финансовую поддержку для развития месторождений и строительства инфраструктуры.

Последние сделки говорят о том, что обе страны готовы развивать сотрудничество не только по направлению экспорта-импорта нефти, но и по созданию совместных предприятий в нефтяном секторе.

Литература:

1. Уянаев Сергей Владимирович Российско-китайское энергетическое сотрудничество: признаки нового «Уровня» // Китай в мировой и региональной политике. История и современность. 2013. №18. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/rossiysko-kitayskoe-energeticheskoe-sotrudnichestvo-priznaki-novogo-urovnya> (дата обращения: 22.04.2017).

2. Russian Oil Industry: 2015 Results and Outlook for 2016–2017 URL: http://vygon.consulting/upload/iblock/b78/vygon_consulting_russian_oil_industry_outlook_2017_en.pdf (дата обращения: 02.04.2017).

3. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года // <http://minenergo.gov.ru/> [электронный ресурс] URL: <http://minenergo.gov.ru/node/1026> (дата обращения: 02.04.2017).

4. Henderson J., Mitrova T. Energy Relations between Russia and China: Playing Chess with the Dragon. – 2016. P. 21.

5. Филимонова И. В. Нефтегазовый комплекс Восточной Сибири и Дальнего Востока: состояние и прогноз //Интерэкспо Гео-Сибирь. – 2011. – Т. 3. – №. 1. С. 3.

6. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года. URL: <http://minenergo.gov.ru/node/1026> (дата обращения: 08.04.2017).

7. Henderson J., Mitrova T. The political and commercial dynamics of Russia's gas export strategy // Oxford Institute for Energy Studies. – 2015. P. 67.

8. Petrobras Gets \$10 Billion Chinese Loan in Oil Supply Deal. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-02-26/petrobras-gets-10-billion-from-china-to-shore-up-finances> (Дата обращения: 07.04.2017).

9. China's Quest for Energy from Russia Exposes History of Distrust. URL: <http://www.1913intel.com/2012/01/01/chinas-quest-for-energy-from-russia-exposes-history-of-distrust-seattle-times-newspaper/> (Дата обращения: 07.04.2017).

10. «Роснефть» пресс-релизы. URL: <https://www.rosneft.ru/press/releases/> (Дата обращения: 09.04.2017).

Градус А.Е.,
магистрант
РГУНГ (НИУ) им. И.М. Губкина
г. Москва, Россия
e-mail: alexandergradus5@gmail.com

Особенности оценки стоимости бизнеса методом экономически добавленной стоимости (EVA)

Аннотация: В статье указаны основные результаты научно – исследовательской работы по разбору методологии оценки стоимости бизнеса методом экономической добавленной стоимости (EVA). В исследовании рассматривается не только методология, но и плюсы и недостатки, связанные с использованием данного метода.

Ключевые слова: Результаты научно исследовательской работы, экономически добавленная стоимость, современные методы оценки стоимости бизнеса, нефтегазовый бизнес, EVA.

Gradus A.E.,
master
Russian State University (NSU) of Oil and Gas of I.M. Gubkin
Moscow, Russia
e-mail: alexandergradus5@gmail.com

Features of estimation of cost of business by method economically value added (EVA)

Abstract: In article the main results of scientifically – research work on analysis of methodology of estimation of cost of business as method of the economic value added (EVA) are specified. In a research not only the methodology, but also pluses and shortcomings connected with use of this method is considered.

Keywords: results of scientifically research work, economically value added, modern methods of estimation of cost of business, oil and gas business, EVA.

В связи с продолжающейся программой приватизации предприятий и появления на рынке такой ниши, как продажа готового бизнеса,

востребованность оценочных услуг для развития современного отечественного рынка трудно недооценить, так как они находятся на грани бизнес-процессов, а в экономике любые действия и объекты, как имущественные так, и неимущественные права, интеллектуальная собственность, земля, здания, бизнес, проведение реструктуризации, прочее – подвергаются оценке. Профессиональная оценка является абсолютно обязательным инструментом как при покупке бизнеса или его реструктуризации, так и при принятии решений, которые сопровождают процесс продажи, залога, страхования имущества и во многих иных случаях. Трудно представить выбор обоснованного направления реструктуризации предприятия и выработку дальнейшей стратегии развития предприятия без такого инструмента, как оценка стоимости бизнеса. Ведь именно определение, какой из альтернативных подходов к управлению предприятием в наибольшей степени обеспечит ему максимальную эффективность, что в свою очередь отразится на его рыночной стоимости, является главной целью собственника и миссией успешно функционирующего предприятия.

В связи с тем, что именно нефтяные и газовые компании являются основной образующей отраслью в экономике России, то значительный интерес представляет оценка их стоимости. Современные условия развития нефтегазового бизнеса характеризуются ускоряющимися изменениями, которые зачастую сложно предсказуемы. Особенную значимость данной проблеме придают постоянно происходящие изменения в российском реальном секторе экономики, приводящие к реструктуризации целых отраслей, что выражается в активизации процессов реорганизации и консолидации. Данные изменения вызваны целым рядом факторов, в числе основных из которых, стоит глобализация мирового финансового и реального сектора экономики, усиление конкуренции и колебания на фондовом рынке, рост рискованности добычи сырья, и др. В связи с этим, грамотно проведенная процедура оценки и полученная величина обоснованной рыночной стоимости компании является основным фактором в процессе принятия решения о привлечении дополнительных ресурсов и инвестиций в предприятие с целью его дальнейшего развития, повышения эффективности управления бизнесом через принятие целесообразных управленческих и финансовых решений, а также для определения его дальнейшей стратегии, направленной на повышение рыночной стоимости бизнеса.

В условиях перманентной нестабильности российской экономики оценка стоимости бизнеса обретает дополнительное значение. Поскольку именно периодически проводимая оценка стоимости является

инструментом управленческого анализа, надежным способом предотвращения возникновения кризисных ситуаций и методом составления будущего прогноза развития коммерческого предприятия.

Также стоит учитывать, что в существующей экономике оценочная деятельность выступает важным и необходимым дополнением к бухгалтерскому учёту, так как независимая оценка позволяет восстановить объективно упущенные бухгалтерским учётом изменения и восстановить реальную стоимость объектов.

Кроме того, часто возникают случаи, когда необходимо оценить стоимость имущества, ранее не состоявшего на бухгалтерском учёте или состоявшего на учёте по «нулевой» стоимости. Во всех случаях оценщики, определив стоимость, дадут возможность восстановить реальную стоимость объекта, чтобы в последствии отразить её в бухгалтерском учёте. Акт независимой оценки, подкреплённый приказом руководителя предприятия – объективное основание для внесения изменений в данные бухгалтерского учёта. Более того независимая оценка значительно повышает доверие инвесторов, кредиторов и других заинтересованных организаций к данным, предоставленным бухгалтерией, бизнес-планам, кредитным заявкам.

В дополнение ко всему выше перечисленному, независимая оценка может помочь предпринимателю в спорных ситуациях. Например, при оценке имущества кредитным отделом банка. Независимая оценка позволяет избежать предвзятости и односторонности в оценке. Оценочная деятельность может вестись на основании соответствующей лицензии.

Существует два основных разделения в методах оценки стоимости бизнеса на современные и традиционные методы, включающие в себя доходный, сравнительный и затратный подходы. При оценке стоимости нефтегазового бизнеса в Российской Федерации обычно используются традиционные методы. Результаты полученные в ходе использования традиционных методов собираются в единую таблицу, где им присваивается определенный ранг «доверия». Затем значения перемножаются на ранг и из них берется средняя. Но слабой стороной традиционных методов является то, что они не отражают многогранность современного бизнеса. Примером такой многогранности может служить капитал. Традиционные методы вскользь касаются структуры появления капитала, в отличие от современных методов. Современные методы оценки стоимости бизнеса отражают в итоговой стоимости больше субъективных факторов, которые так или иначе влияют на стоимость бизнеса.

В данной статье будет подробно рассмотрен современный метод оценки бизнеса на основе оценочной модели добавочной стоимости EVA, его достоинства и недостатки, методология расчета.

Концепция экономической добавленной стоимости (EVA – Economic Value Added) была разработана Стюартом и даже зарегистрирована компанией Stern Stewart & Co.

EVA – не только самый известный и наиболее распространенный из всех существующих показателей, предназначенных для оценки процесса создания стоимости компании, но и самый точный способ оценки эффективности компании. Он является даже более точным, нежели традиционные показатели прибыли, поскольку включает в себя приведенную стоимость капитала. Причина в том, что данный показатель сочетает простоту расчета и возможность определения стоимости компании, а также позволяет оценивать эффективность как предприятия в целом, так и отдельных его подразделений.

EVA является индикатором качества управленческих решений: постоянная положительная величина этого показателя свидетельствует об увеличении стоимости компании, тогда как отрицательная – о ее снижении.

На сегодняшний день показатель экономической добавленной стоимости (EVA) используется в сотнях ведущих мировых компаний.

Сам показатель EVA рассчитывается по данной формуле:

$$EVA_t = P - r * A_{t-1},$$

Где: EVA_t – экономическая добавленная стоимость;

P – стоимость всех активов компании в начале периода t ;

r – стоимость привлечения и обслуживания капитала (в процентах);

A_{t-1} – фактическая прибыль, полученная от использования капитала за период t .

А стоимость бизнеса при оценке данным методом можно рассчитать несколькими формулами. В данной статье будет рассмотрена только одна формула:

$$V = CI + \sum_{t=1}^{\infty} \frac{EVA_t}{(1 + WACC)^t},$$

где: V – стоимость компании (в абсолютном выражении);

CI – инвестированный в компанию капитал (в абсолютном выражении);

EVA_t – экономическая добавленная стоимость, созданная всем инвестированным в компанию капиталом в момент t ;

WACC – средневзвешенная стоимость привлечения инвестированного в компанию капитала.

Использование данной формулы для расчета стоимости фирмы (всего капитала) позволяет учесть текущую стоимость потоков добавленной стоимости за каждый период, уже осуществленные вложения капитала и структуру капитала. Для проведения расчетов сначала необходимо спрогнозировать рентабельность активов, причем учесть ее изменение для всех инвестиций в будущем. Рентабельность активов, в свою очередь, будет зависеть от изменения размеров инвестированного капитала и полученной прибыли. То есть необходимо осуществлять примерно те же прогнозы, что и при методе дисконтированных денежных потоков.

Так как выбранная нами формула расчета стоимости бизнеса включает в себя несколько сложных компонентов таких как CI, EVA_t и WACC, то для удобства расчёта формулу стоит преобразовать, а точнее раскрыть. Раскрытие формулы стоит провести в несколько этапов.

Для начала разберемся с показателем CI (инвестированный в компанию капитал (в абсолютном выражении)).

$$CI = CA - NCL + (LA + OSI)$$

Где: CI – Инвестированный капитал;

CA – Текущие активы;

NCL – Беспроцентные текущие обязательства;

LA – Долгосрочные активы;

OSI – Забалансовые статьи.

Данные показатели берутся как из баланса, так и из годового отчета компании.

Таким образом формула приобретает вид:

$$V = CA - NCL + (LA + OSI) + \sum_{t=1}^{\infty} \frac{EVA_t}{(1 + WACC)^t};$$

Вторым этапом раскрытия формулы будет добавление составляющих формулы расчета показателя EVA_t (экономическая добавленная стоимость, созданная всем инвестированным в компанию капиталом в

момент t). После чего формула расчета стоимости бизнеса приобретает такой вид:

$$V = CA - NCL + (LA + OSI) + \sum_{t=1}^{\infty} \frac{P - r * A_{t-1}}{(1 + WACC)^t};$$

Где: P – стоимость всех активов компании в начале периода t ;
 r – стоимость привлечения и обслуживания капитала (в процентах);
 A_{t-1} – фактическая прибыль, полученная от использования капитала за период t .

Данные также берутся из годового отчета компании или ее баланса.

Для перехода к третьему этапу раскрытия формулы стоит обратиться с показателем WACC (средневзвешенная стоимость привлеченной инвестированного в компанию капитала).

$$WACC = K_s * W_s + K_d * W_d * (1 - T)$$

Где: K_s – стоимость собственного капитала (%);

W_s – доля собственного капитала (в %);

K_d – стоимость заемного капитала (%);

W_d – доля заемного капитала (в %);

T – ставка налога на прибыль (в %).

Доля собственного и заемного капитала определяется исходя из рыночных оценок, и представляет собой отношение величины собственного (заемного) капитала к общей величине капитала компании. Намного сложнее рассчитать стоимость собственного (заемного) капитала.

В ходе третьего этапа преобразования формула получила такой вид:

$$V = CA - NCL + (LA + OSI) + \sum_{t=1}^{\infty} \frac{P - r * A_{t-1}}{(1 + K_s * W_s + K_d * W_d * (1 - T))^t};$$

При расчете средневзвешенной стоимости капитала необходимо принимать во внимание использование компанией финансового рычага. Если анализируемая компания не использует заемные источники финансирования, то есть финансовый рычаг равен нулю, WACC сводится к определению стоимости акционерного капитала. Если же финансовый леверидж отличен от нуля, то необходимо рассчитывать не только стоимость собственного капитала, но и заемного.

Выделяют два основных варианта определения стоимости акционерного капитала для организации с нулевым финансовым рычагом:

- 1) модель Гордона
- 2) модель CAPM

Модель Гордона основана на предпосылке постоянного роста дивидендов. Согласно данной модели требуемая доходность капитала представляет собой прогнозируемую дивидендную доходность и ожидаемый темп роста дивидендов:

$$K_s = \frac{Div_1}{P_0} + g$$

Где: Div_1 – ожидаемый дивиденд (в периоде $t=1$);

P_0 – текущая цена акции компании;

g – темп роста дивидендов.

Поскольку модель Гордона предполагает постоянный темп роста дивидендов, то выбор временного промежутка для расчета g может сильно повлиять на стоимость акционерного капитала.

Если имеют место сомнения о сохранении прежнего роста дивидендов, то более целесообразно использовать модель CAPM.

$$K_s = r_i = r_f + \beta(r_m - r_f)$$

Где r_f – безрисковая доходность;

r_m – ожидаемая доходность рыночного портфеля;

β – коэффициент чувствительности актива (акций компании) к изменениям рыночной доходности и рассчитывается по следующей формуле:

$$\beta = \frac{cov(r_i, r_m)}{\sigma^2(r_m)}$$

В случае привлечения компанией внешних источников финансирования необходимо определять стоимость заемного капитала. Важно, что купонная ставка по размещенному ранее облигационному займу или процентная ставка по банковской ссуде, привлеченной раньше, не являются показателями стоимости заемного капитала. В данном случае необходимо учитывать издержки, связанные с привлечением заемного капитала в настоящий момент времени.

В случае привлечения компанией внешних источников финансирования необходимо определять стоимость заемного капитала. Важно, что купонная ставка по размещенному ранее облигационному займу или процентная ставка по банковской ссуде, привлеченной раньше,

не являются показателями стоимости заемного капитала. В данном случае необходимо учитывать издержки, связанные с привлечением заемного капитала в настоящий момент времени.

При привлечении банковской ссуды (кредита), для исчисления требуемой доходности используют следующую формулу:

$$D_0 = \sum_{t=1}^n \frac{I_t + D_t}{(1 + K_d)^t}$$

Где: D_0 – текущая рыночная оценка заемного капитала;

I_t – процентные платежи в год;

D_t – выплата долга в год.

По облигационному займу требуемая доходность определяется следующим образом (если купонные выплаты один раз в год):

$$\text{Текущая цена облигации} = \sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1 + k_d)^t} + \frac{H}{(1 + k_d)^n}$$

Где: I – купонные выплаты (произведение номинала на купонную ставку);

H – номинал облигации;

N – срок обращения облигации.

Стоит отметить, что в расчет средневзвешенной стоимости капитала не включаются краткосрочные обязательства (задолженность по заработной плате, кредиторская задолженность), краткосрочные ссуды банка, которые предназначены для финансирования текущих потребностей.

Таким образом в зависимости от происхождения капитала формула оценки стоимости бизнеса может быть видоизменена путем подстановки требуемой формулы K_s (стоимости собственного капитала).

У данного метода есть и свои недостатки, такие как: отсутствие реакции на инфляцию, невозможность учета будущих денежных потоков, множество методик расчета. Но такой недостаток, как отсутствие реакции на инфляцию может быть учтен через формулу WACC.

$$WACC = K_s * W_s + K_d \left(1 - T * \frac{1.1 * r_{ef}}{r} \right) * W_d$$

Где: r_{ef} – ставка рефинансирования ЦБ РФ;

r – ставка кредитования.

Таким образом конечная формула оценки стоимости бизнеса приобретает такой вид:

$$V = CA - NCL + (LA + OSI) + \sum_{t=1}^{\infty} \frac{P - r * A_{t-1}}{\left(1 + K_s * W_s + K_d * (1 - T * \frac{1.1 * r_{ef}}{r}) * W_d\right)^t};$$

Стоит, учесть, что данный метод оценки был разработан в США, где учет ведется по стандартам IFRS. Аналогом IFRS в РФ считается МСФО. По стандартам IFRS И МСФО, корректировка стоимости активов, поставленных на баланс происходит ежегодно, перед публикацией годового отчета компании с целью приведения их к рыночной стоимости аналогичного актива. Принимая во внимание данный факт, модно с уверенностью сказать, что данный метод оценки стоимости бизнеса безусловно учитывает инфляционную составляющую.

Подводя итог всему вышесказанному, можно сказать, что метод оценки стоимости бизнеса с использованием модели экономически добавленной стоимости применим к оценке российских нефтегазовых компаний. В отличии от классических методов оценки стоимости бизнеса, данная методика оценивает бизнес точнее, так как охватывает гораздо больше факторов, влияющих на формирование стоимости бизнеса. Но несмотря на это, применение современных методов оценки стоимости бизнеса является камнем преткновения многих компаний занимающихся оценочной деятельностью профессионально. Так как данные методики новы и не имеют четких и универсальных методологических указаний по расчету. Однако можно с уверенностью сказать, что использование современных методов оценки стоимости бизнеса основанной на модели экономически добавленной стоимости это лишь вопрос времени, поскольку использование современных методик просто необходимо в настоящее время, когда бизнес стал многоуровневым и диверсифицированный.

Литература:

1. Коупленд Т., Колер Т., Мурин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. – 3-е изд., перераб. и доп./Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп- Бизнес», 2008.
2. Оценка стоимости предприятия, Грязнова А.Г. – М.: «Интер-реклама», 2011. – 544с.
3. Рутгайзер В.М. Оценка стоимости бизнеса. Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2009. – 312с.
4. Ямалетдинова Г.Х. Обзор методов ставки дисконтирования в инвестиционном анализе // Журнал «аудит и финансовый анализ».- Москва, 2010, №6. С.167–171.

СЕКЦИЯ «ТРАНСФОРМАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ СТРАТЕГИЙ, ФОРМИРУЮЩИХ УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ КОМПАНИЙ»

Ответственный редактор

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

Львова Н.А.,

к.э.н., доц.

Санкт-Петербургский государственный университет

г. Санкт-Петербург, Россия

e-mail: n.lvova@spbu.ru

Преобразующее финансовое развитие как фактор трансформации управления финансами

Аннотация: Представленное исследование посвящено актуальным вопросам преобразующего финансового развития как фактора трансформации управления финансами. Преобразующее финансовое развитие позиционируется как альтернатива традиционному. Выявляются признаки модернизации финансовых отношений на принципах устойчивого роста. Подчеркивается социальное значение преобразующих инвестиционных механизмов, функционирование которых направлено на достижение баланса экономических и этических интересов инвестора. Дается характеристика преобразующих финансовых институтов. Выдвигается гипотеза о становлении преобразующей модели корпоративных и публичных финансов.

Ключевые слова: финансовая система, традиционная финансовая система, альтернативная финансовая система, устойчивое развитие, преобразующие инвестиции.

Lvova N.A.,

PhD (Economics), Associate Professor

Saint Petersburg State University

Saint Petersburg, Russia

e-mail: n.lvova@spbu.ru

Transformative financial development as a factor of financial management transformation

Abstract: The represented research is devoted to the topical issues of the transformative financial development as a factor of financial management transformation. The transformative financial development is positioned as an alternative to the traditional one. The signs of the financial relations modernization on the principles of the sustainable growth are revealed. The

social significance of impact investment mechanisms, whose functioning is aimed to achieving a balance of economic and ethical interests of the investor, is emphasized. The characteristics of transformative financial institutions is given. The formation of the transformative model for the corporate and public finance is hypothesized.

Keywords: financial system, traditional financial system, alternative financial system, sustainable development, impact investment.

Преобразующая финансовая система, контуры которой все более отчетливо проявляются в международной финансовой архитектуре, имеет многочисленные точки и траектории роста. В своем исследовании мы стремимся аргументировать значимость новой философии финансового развития как фактора трансформации управления финансами. Таким образом, мы обращаемся к специфике преобразующего финансового развития, систематизируя ключевые элементы новой финансовой системы.

Согласно эмпирическим исследованиям, эффективно функционирующая финансовая система способствует экономическому росту и преодолению неравенства в обществе [см. подробнее: 1]. Вместе с тем традиционная модель финансового развития характеризуется серьезными несовершенствами, в том числе нестабильностью, которая столь остро проявляется в развивающихся странах [2, стр. 112]. причины которых во многом объясняются искаженными представлениями о приоритетных целях финансовых отношений. Моделирование финансовых механизмов на принципах максимизации прибыли существенно упрощает реальную картину финансового мира и, тем самым, нивелирует стремление лиц, принимающих решения (далее – ЛПР), к альтернативным, социально значимым, целям.

Необходимость преодоления мнимого конфликта между экономическими и этическими мотивами финансовой деятельности отразилось в новой финансовой философии, отдельные фрагменты которой представлены в исследованиях устойчивого развития, преобразующих инвестиций, альтернативных (этических) финансов, ответственного финансирования и пр. [3–7]. Становление преобразующих финансовых механизмов в первую очередь касается институтов финансового рынка и отчетливо прослеживается в деятельности этических инвестиционных фондов. Однако серьезные институциональные сдвиги наметились и в других сферах финансовых отношений, что и определило направление данного исследования.

Одной из наиболее заметных и успешных преобразующих финансовых практик являются ответственное инвестирование, которое занимает немаловажную нишу в современной финансовой экосистеме. К настоящему времени сложились разные модели финансово ответственных (или этических) инвестиций, включая зеленые, гендерные и др. Отдельный интерес представляет классификация этических инвестиционных стратегий: целевое финансирование устойчивого развития, позитивный и нормативный скрининг, отсеивание и пр. [8, с. 34]. Примечательно, что этические инвестиционные фонды можно подразделить на светские и религиозные [9, с. 270]. Во втором случае, речь, как правило, речь идет об исламских инвестиционных фондах, однако существуют и христианские проекты.

Известно, что преобладающий объем исламских финансовых ресурсов представлен активами исламских банков. Что же касается светских финансовых институтов депозитного типа, внедрение преобразующих механизмов проходит несколько медленнее, чем в практике коллективного инвестирования. Вместе с тем вывод об отсутствии глубоких структурных изменений в философии традиционных финансовых услуг был бы неверным. В этом отношении показательна эволюция устойчивого банкинга и экспансия его принципов на современном этапе [10].

Высокий интерес представляют новые финансовые механизмы децентрализованного («пирингового») сегмента (в пер. с англ. – «PeertoPeer», P2P), включая микроинвестинг и равноправное кредитование. Изначально данные механизмы, первые успешные инициативы по внедрению которых относятся к середине нулевых, представляли альтернативу традиционным финансовым рынкам и финансовым институтам и были направлены на максимально полное и заинтересованное участие индивидуальных инвесторов и компаний в перераспределении финансовых ресурсов. Однако, по мере увеличения оборотов бизнеса, в сегмент пришли крупные игроки финансового рынка – хедж-фонды и банки. Данное обстоятельство заставляет отчасти пересмотреть выводы об успехах дезинтеграции, но, тем не менее, не отрицает самостоятельную значимость пиринговых финансов (или в узком смысле «альтернативных финансов», «*alternativefinance*») как института преобразующей финансовой системы.

Принципы преобразующего финансового развития проявляются и в других сферах экономики. Интерес к финансовой этике повышается со стороны государства. Актуальные вопросы научных дискуссий, к примеру, связаны с социальной функцией налогообложения и эффек-

тивной мотивацией налогоплательщиков [11; 12]. Очевидно, также, что значимое изменение финансовой конъюнктуры неизбежно влияет на финансовую стратегию компаний. В корпоративном секторе преобразующие финансовые тенденции напрямую взаимосвязаны с реализацией социальной ответственности бизнеса, которая предполагает стремление к балансу интересов стейкхолдеров.

Следует отметить, что в литературе преобразующие финансовые механизмы зачастую рассматриваются как фактор преодоления проблем неравномерного социально-экономического развития. Встречаются и противоположные точки зрения, в которых приверженность альтернативным (этическим) финансовым принципам предстает не более чем прагматичным маркетинговым решением. На наш взгляд, дискуссия об оппортунистических мотивах внедрения преобразующих финансовых механизмов не вполне конструктивна. Как показало исследование, преобразующее финансовое развитие является значимым феноменом современного финансового мира и, следовательно, должно приниматься во внимание как немаловажный фактор трансформации управления финансами, требуя пересмотра традиционных финансовых стратегий с учетом этических запросов ЛПП.

Литература:

1. Рубцов Б.Б. Эволюция институтов финансового рынка и развитие экономики – 2006. – [Электронный ресурс: www.mirkin.ru/_docs/Rub_evolffin.pdf (дата обращения: 23.04.2017)].
2. Федорова Е.А., Лукаевич И.Я. Прогнозирование финансовых кризисов с помощью экономических индикаторов в странах СНГ // Проблемы прогнозирования. 2012. № 2. С. 112–122.
3. Родионов И.И., Смирнов А.Л. Принципы экватора как фактор обеспечения конкурентоспособности кредитных институтов на глобальном финансовом рынке // Вестник Владимирского Государственного Университета имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых. – Серия: Экономические науки. – 2016. – № 1 (7). – С. 120 – 123.
4. Родионов И.И., Смирнов А.Л. Новые концепции и стратегии бизнеса // Вестник Владимирского Государственного Университета имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых. – Серия: Экономические науки. – 2016. – № 2 (8). – С. 154 – 162.

5. Воронова Н.С. Устойчивое развитие на евразийском пространстве: финансовые институты и инструменты // Технологическая перспектива в рамках Евразийского пространства: новые рынки и точки экономического роста. Материалы 1-ой международной научной конференции / Под ред. проф. Н.С. Вороновой, В.С. Воронова, О.Н. Кораблевой, Ю.Е. Шелепина, А.М. Ельяшевича. – СПб.: НПК «РОСТ», 2015. – С. 16–18.
6. Воронова Н.С., Мирошниченко О.С. Потенциал финансового рынка в устойчивом развитии региона // Материалы Крымского регионального финансово-инвестиционного форума (КРФИФ-2016) в рамках Всероссийской научно-практической конференции «Вызовы и возможности финансового обеспечения стабильного экономического роста». Севастополь: СевГУ, 2016. – С. 43 – 47.
7. Вожжов А.П. Архитектура финансового обеспечения и регулирования устойчивого и сбалансированного экономического роста: монография / А.П. Вожжов, Е.Л. Гринько, С.П. Вожжов, Д.В. Черемисинова. – М.: КНОРУС, 2015. – 558 с.
8. Иванова Н.В. Социальное инвестирование: обзор зарубежных практик // Гражданское общество в России и за рубежом. – 2013. – № 3. – С. 31 – 36.
9. Батаева Б.С. Исламские банки сквозь призму развития этических финансов и банков // Проблемы современной экономики. – 2013. – №1. – С. 270 – 272.
10. Канаев А.В. Канаева О.А. Исторические корни устойчивого банкинга // Финансы и кредит. – 2015. – № 6. – С. 16 – 26.
11. Lvova N.A., Pokrovskaja N.V., Ivanov V.V. The attitude to Islamic taxation in Russia: does financial ethics matter? // Proceedings of the 27th International Business Information Management Association Conference – Innovation Management and Education Excellence Vision 2020: From Regional Development Sustainability to Global Economic Growth. 2016. P. 294 – 304.
12. Lvova N.A., Pokrovskaja N.V., Ivanov V.V. Unconventional tax mechanisms in a secular state: prospects of adaptation in Russia // Proceedings of the 5th International Conference on Accounting, Auditing, and Taxation (ICAAT 2016) / Ed. Prof. J. Alver. – P. 318–326.

Меньшиков Е.В.,

аспирант

*Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации*

г. Москва, Россия

e-mail: evmenshikov@mail.ru

Сущность финансовой стратегии организации

Аннотация: В статье показаны различные подходы к определению понятия «финансовая стратегия». На основе обзора работ различных авторов по данной тематике предпринята попытка раскрыть суть и содержание финансовой стратегии компании, выявить ее характерные признаки, обосновать место и роль финансовой стратегии в управлении компанией.

Ключевые слова: финансовые и стратегические цели, стратегия, функциональная стратегия, финансовая стратегия, структура капитала, инвестиционная стратегия.

Menshikov E. V.,

postgraduate

*Financial University under the Government of the
Russian Federation*

Moscow, Russia

e-mail: evmenshikov@mail.ru

The nature of the financial strategy of the organization

Abstract: The article shows different approaches to the definition of «financial strategy». Based on the review of the works of various authors on this subject we attempt to uncover the essence and content of the financial strategy of the company, identify its characteristic features, to justify the place and role of financial strategy in the management of the company.

Keywords: financial and strategic objectives, strategy, functional strategy, financial strategy, capital structure, investment strategy.

Под влиянием динамично меняющейся конъюнктуры мировых товарных и финансовых рынков вопросы актуализации целей и страте-

гии компании становятся наиболее приоритетными на повестке дня высшего руководства и собственников организации.

Цели необходимо ставить в каждой сфере, где важен результат. Обычно говорят о двух ключевых областях – финансовой деятельности и стратегической деятельности.

Несколько распространенных финансовых и стратегических целей приведено в следующей таблице [1, стр. 70].

Таблица 1

Финансовые и стратегические цели компании

| Финансовые цели | Стратегические цели |
|---|--|
| Рост выручки | Увеличение доли рынка |
| Рост прибыли | Сокращение периода от разработки до выведения на рынок нового товара |
| Увеличение дивидендов | Превосходство над конкурентами по качеству товаров и услуг |
| Повышение рентабельности | Превосходство над конкурентами по издержкам |
| Увеличение доходности на вложенный капитал | Превосходство над конкурентами по ассортименту |
| Обеспечение удовлетворительных показателей EVA (economicvalueadded) | Превосходство над конкурентами по организации продаж через Internet |
| Повышение надежности облигаций и улучшение кредитной истории компании | Превосходство над конкурентами по популярности торговой марки |
| Увеличение денежных поступлений | Доставка точно в срок |
| Повышение цены акций | Превосходство над конкурентами по обслуживанию потребителей |
| Прочное финансовое положение компании на международных рынках | Превосходство над конкурентами по глобальному распространению товаров и возможностям продвижения |
| Увеличение степени диверсификации получения доходов | Лидерство в технологиях |
| Стабильный доход в периоды экономических спадов | Превосходство над конкурентами по географическому охвату |
| Удовлетворительный и устойчивый рост MVA (market value added) | Превосходство над конкурентами по уровню удовлетворения потребителей |

Достижение поставленных компанией целей осуществляется через реализуемую стратегию компании. Стратегия – это ответ менеджеров фирмы на вопрос о том, как достичь поставленных целей.

Если рассматривать в качестве объекта управления диверсифицированную компанию, выделяют следующие виды стратегий исходя из четырех организационных уровней управления [1, стр.77]:

1. Корпоративная стратегия (стратегия для всей компании);
2. Бизнес-стратегия (для каждого направления деятельности компании);
3. Функциональная стратегия (для каждого функционального подразделения в рамках каждого направления деятельности);
4. Операционная стратегия (более узкая стратегия для основных структурных единиц внутри функциональных единиц).

В блоке функциональных стратегий особое место занимает финансовая стратегия.

Необходимо отметить, что единой и исчерпывающей трактовки понятия «финансовая стратегия» среди ученых, занимающихся данной тематикой, не существует (см. таблицу 2, [2, стр.47]).

Таблица 2

Подходы к определению понятия «финансовая стратегия»

| Автор | Определение понятия |
|-------------------------------------|--|
| И. П. Хоминич | Финансовая стратегия – обещающая модель действий, необходимых для достижения поставленных целей в рамках корпоративной миссии путем координации, распределения и использования финансовых ресурсов компании |
| Н. Н. Ильшева, С. И. Крылов | Финансовая стратегия направлена на достижение в долгосрочной перспективе целей организации в соответствии с ее миссией путем формирования и использования финансовых ресурсов, т. е. управления финансовыми потоками для обеспечения конкурентоспособности компании |
| И. А. Бланк | Финансовая стратегия – один из важнейших видов функциональной стратегии предприятия, обеспечивающей все основные направления развития его финансовой деятельности и финансовых отношений путем выработки долгосрочных финансовых целей, выбора наиболее эффективных путей их достижения, адекватной корректировки направлений формирования и использования финансовых ресурсов при изменении условий внешней среды |
| Л. В. Давыдова, С. А. Ильминская | Финансовая стратегия – рычаг для экономического роста компании. При разработке этой стратегии рекомендуется выделять следующие приоритетные направления развития финансовой деятельности, направленные на достижение главной цели: формирование финансовых ресурсов предприятия; выбор направлений инвестиционной деятельности; обеспечение финансового равновесия компании |
| К. Э. Власова, Е. В. Кырова | Финансовая стратегия – долговременный курс целенаправленного управления финансами для достижения общеорганизационных стратегических целей |

| | |
|---------------|---|
| В. В. Баранов | Финансовая стратегия – детально проработанная концепция привлечения и использования финансовых ресурсов предприятия, включая конкретный механизм формирования требуемого объема финансирования за счет различных источников и форм, а также механизм эффективного вложения этих ресурсов в активы предприятия |
|---------------|---|

На наш взгляд, наиболее содержательным является следующее определение термина «финансовая стратегия». Финансовая стратегия – это план действий, связанный с риском и неопределенностью, целью которого является эффективное развитие компании в рамках сформированной миссии, долгосрочных финансовых целей, разработанной корпоративной и деловых стратегий организации, представляющий собой финансирование путем формирования, координации, распределения и использования финансовых ресурсов компании [3].

Разработка финансовой стратегии, по мнению Давыдовой Л.В. и Ильминской С.А., играет большую роль в обеспечении эффективного развития предприятия, проявляющуюся в следующем [4, стр.8]:

- обеспечение механизма реализации долгосрочных общих и финансовых целей предстоящего развития предприятия;
- возможность активного маневрирования финансовыми ресурсами;
- обеспечение реализации перспективных инвестиционных возможностей;
- возможность снижения отрицательного воздействия факторов внешней среды на результаты деятельности предприятия;
- выявление преимуществ и недостатков предприятия в финансовой деятельности в сравнении с его конкурентами;
- наличие финансовой стратегии обеспечивает четкую взаимосвязь стратегического, текущего и оперативного управления финансовой деятельностью предприятия.

В части вопросов структурирования финансовой стратегии организации у авторов нет единого мнения. Например, Лисовская И.А. выделяет пять основных компонентов финансовой стратегии [5]:

1. Стратегия формирования финансовых ресурсов.
2. Инвестиционная стратегия.
3. Стратегия обеспечения финансовой безопасности.
4. Стратегия повышения качества управления финансовой деятельностью.
5. Налоговая стратегия.

Герашенко И.П. в своей работе делает вывод, на основании которого структурирует финансовую стратегию на основе собственного подхода: «некоторые авторы, исследуя вопросы структурирования финансовой стратегии, больше внимания уделяют финансовым составляющим в ущерб стратегическим, часто принимая тактические задачи за стратегические» [6]. Исходя из этого, выделяют три составляющие финансовой стратегии с соответствующими задачами (см. таблицу 4).

Таблица 4

Составляющие финансовой стратегии

| Структурная стратегия | Кредитная стратегия | Инвестиционная стратегия |
|---|---|---|
| Оптимизация структуры капитала | Оценка объема финансирования из внешних источников | Анализ инвестиционной привлекательности направлений |
| Оптимизация активов | Выбор финансовых институтов и эффективных инструментов | Инициирование инвестиционных предложений |
| Оптимизация собственного капитала | Анализ и обоснование устойчивых источников финансирования | Оценка инвестиционных альтернатив |
| Оптимизация распределения прибыли | Вывод ценных бумаг на фондовый рынок | Формирование банка инвестиционно-привлекательных проектов |
| Построение эффективной системы управления финансами | Выявление и хеджирование кредитных рисков | Выявление и хеджирование инвестиционных рисков |

По мнению вышеуказанных авторов, инвестиционная стратегия является составляющей (модулем, компонентом) финансовой стратегии. На это указывает Большаков С.В.: «долгосрочная финансовая политика (финансовая стратегия) как политика финансового управления структурой капитала включает в свой состав лишь часть инвестиционной политики, соответствующей долгосрочным аспектам ее проведения» [7].

Инвестиционные решения финансового менеджера, в какие именно проекты долгосрочных вложений следует инвестировать денежные средства или какие именно долгосрочные активы следует приобрести, называются решениями о планировании долгосрочных инвестиций. Эти решения не стоит путать с самим процессом финансового планирования долгосрочных вложений, который может быть условно разделен на:

- 1) решение о планировании долгосрочных вложений;
- 2) решение по обеспечению финансирования инвестиций, запланированных к практической реализации.

По мнению Большакова С.В. долгосрочная финансовая политика предприятия есть прежде всего принятие долгосрочных или перспективных инвестиционных решений.

С другой стороны, условием осуществления инвестиционной деятельности является формирование необходимых финансовых ресурсов, которые в данном контексте приобретают термин «инвестиционные ресурсы» [8]. Инвестиционные ресурсы предприятия представляют собой все формы капитала, привлекаемого для вложений в объекты реального и финансового инвестирования.

Формирование инвестиционных ресурсов носит регулярный, непрерывный характер и сопровождает все стадии жизненного цикла предприятия, а также неразрывно связано с ее целями и направлениями. Отмечается, что «с одной стороны, формирование ресурсов является финансовой базой реализации разработанной инвестиционной стратегии, а с другой – самостоятельным блоком стратегии, по которому определяются стратегические целевые нормативы» [8, стр.58].

Основной целью формирования инвестиционных ресурсов предприятия является удовлетворение потребности в приобретении необходимых инвестиционных активов и оптимизация их структуры с позиции обеспечения эффективных результатов инвестиционной деятельности. Возможности такого формирования во многом определяются достигнутой структурой капитала предприятия (соотношением собственных и заемных источников), достижение которой является основной задачей финансовой стратегии.

Таким образом, мы можем говорить о тесной взаимозависимости и одновременно о взаимовлиянии инвестиционных и финансовых решений, принимаемых руководством компании.

В заключение отметим, что одним из признаков современных корпоративных финансов является переориентация финансового менеджмента с контроля над текущими операциями на финансовые стратегии и способы их реализации [9, стр. 31].

Литература:

1. Томпсон-мл., Артур А., Стрикленд III, А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание: Пер.с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 928 с.

2. Абаева Н.Н., Шигаева Е.В. Место и роль финансовой стратегии в системе стратегического управления организацией // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. – №19. – с. 45–48.
3. Гениберг Т.В., Иванова Н.А., Полякова О.В. Сущность и методические основы разработки финансовой стратегии фирмы. // Научные записки НГУЭУ. – 2009. – №4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://nsuem.ru/science/publications/science_notes/issue.php?ELEMENT_ID=3344(дата обращения: 30.04.2017).
4. Давыдова Л.В., Ильминская С.А. Финансовая стратегия как фактор экономического роста предприятий // Финансы и кредит. – 2004. – №30 (168). – с. 5–8.
5. Лисовская И.А. Методология формирования финансовой стратегии российских компаний: Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. – Москва, 2009. – 369 с.
6. Геращенко И.П. Теория и методология формирования оптимальной финансовой стратегии компании: Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. – Томск, 2010. – 43 с.
7. Большаков С.В. Основы управления финансами: учебное пособие. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2000. – 368 с.
8. Н.И. Лахметкина Инвестиционная стратегия предприятия: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2014. -232 с.
9. Хотинская Г.И., Шохин Е.И. Корпоративные финансы: эволюция теории и практики // Вестник Финансовой академии. – 2010. – №6 (60). – с. 28–33.

Гузовский Я.Е.,
*студент 1-го курса магистратуры
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: jackov_mu77@mail.ru*

Научный руководитель:
Борисова О.В.,
*к.э.н., доц.
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия*

Принципы управления инвестициями в компаниях ИТ-отрасли

Аннотация: В данной статье представлен анализ, который демонстрирует на примере компаний «Яндекс» и «Mail.Ru Group», как именно формируют свой инвестиционный портфель компании ИТ-отрасли. Кроме этого в статье дана характеристика инвестиций, осуществляемых данными компаниями, на основании которой можно сделать вывод какой инвестиционной стратегии эти компании придерживаются.

Ключевые слова: Инвестиции, ИТ-отрасль, слияния и поглощения, венчурные инвестиции, инвестиционный портфель, капитальные затраты, операционная деятельность.

Guzovskiy Y.E.,
*1st year student of a Master's Degree
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia*

Scientific adviser:
Borisova O.V.,
*Candidate of Economic Sciences
Financial University under the Government
of the Russian Federation*

Principles of investment management in it companies

Abstract: This article presents an analysis that demonstrates on the example of «Yandex» and «Mail.Ru Group», how IT companies form their investment portfolio. In addition, the article describes the investments which are made by these companies, on the basis of which it is possible to conclude which investment strategy these companies stick.

Keywords: Investment, IT industry, Mergers and Acquisitions, venture investment, investment portfolio, capital expenditures, operating activities.

В определенной степени инвестиционной деятельностью занимается каждая организация. Для коммерческих организаций она наиболее важна, поскольку позволяет не только получить определенный доход от финансовых вложений, но в первую очередь обновить имеющуюся материально-техническую базу, нарастить объемы производства, освоить новые виды деятельности.

Актуальность темы исследования заключается в том, инвестиционная деятельность является одной из ключевых составляющих устойчивого производственного и финансового положения организации, которая осуществляет свой бизнес в условиях жесткой конкуренции. В этой ситуации высокая инвестиционная активность является одним из условий развития организации в соответствии с избранной экономической и финансовой стратегией. Следует отметить, что инвестиционная активность организации и ее экономический рост являются взаимообусловленными процессами. Это значит вопросы управления инвестициями должны постоянно отслеживаться, а стратегия инвестирования корректироваться в зависимости от меняющихся параметров функционирования внутренней и внешней среды организации [1–3].

В данной статье будут рассмотрены принципы управления инвестициями в компаниях ИТ-отрасли таких как «Яндекс» и «Mail.ru Group», так как информационные технологии в последнее время стремительно развиваются и находят широкое применение во всех слоях общества. Использование ИТ позволяет повысить уровень жизни рядовых граждан и стимулирует рост конкурентоспособности национальной экономики, позволяет расширить возможности ее интеграции в мировую экономическую систему. В результате это способствует росту эффективности государственного управления и местного самоуправления.

Для России опережающее развитие отрасли ИТ является особенно важным, так как позволяет внести значительный вклад в увеличение валового внутреннего продукта, содействовать ликвидации сырьевой зависимости российской экономики и успешной реализации осуществляемой в стране программы реформ в социальной сфере и в области государственного управления. Широкое применение ИТ в других отраслях выводит их на качественно иной уровень развития за счет внедрения информационных технологий, позволяет повысить в них производительность труда и, в свою очередь, ускорить темпы роста. Таким образом, развивающаяся отрасль ИТ является необходимым условием экономического подъема.

По итогам 2016 г. мировой рынок ИТ продемонстрировал незначительное сокращение на 0,3% при общем объеме поставок в \$1,99 трлн. Как и годом ранее, общие показатели тянули вниз поставки аппаратного обеспечения, которые упали сразу на 8,9%. В то же время, сегменты корпоративного ПО и ИТ-услуг развивались динамично (5,9% и 3,9% роста соответственно), и частично скомпенсировали падение доходов от поставок оборудования. Результат оказался лучше, чем по итогам прошлого года, когда мировые поставки ИТ сократились на 3%. Многие эксперты считают, что в 2017 г. расходы на ИТ вырастут на 3,4% за счет слома негативного тренда в сегменте АО. Это станет возможным благодаря нескольким факторам: циклическая замена портативных устройств и настольных рабочих станций, рост продаж мобильных устройств класса премиум с расширенной функциональностью, а также инвестиции в серверную инфраструктуру глобальных облачных провайдеров (Microsoft, Google, Amazon). В то же время, сохраняющаяся политическая нестабильность будет сдерживающим фактором для роста расходов на ИТ.

Рассмотрим, каким образом осуществляется управление инвестициями в компаниях ИТ-отрасли на примере компаний «Яндекс» и «Mail.ru Group», мною были выбраны именно эти компании. так как они наиболее успешными в данной отрасли.

«Яндекс» – российская транснациональная компания, владеющая одноимённой системой поиска в Сети, интернет-порталами и службами в нескольких странах.

В 2016 году, несмотря на увеличение выручки на 26,9%, «Яндекс» зафиксировал снижение чистой прибыли на 29,9%, которая составила 6783 млн. рублей.

Капитальные затраты компании «Яндекс» увеличились с 9 679 млн. руб. в 2014 году до 13 045 млн. руб. в 2015 году и снизились до 9 625 млн. руб. в 2016 году. Компания потратила около 71% от общего объема капитальных затрат в 2016 году на сервера и расширения центра обработки данных для увеличения количества производимых операций. Ожидается, что в 2017 году «Яндекс» продолжит инвестиции в сервера, что частично компенсируется сокращением расходов на строительство центра обработки данных.

Для поддержки дальнейшего расширения бренда компания осуществляет инвестиции в свои стратегические бизнес единицы такие как Яндекс.Такси, Яндекс.Маркет и Яндекс.Браузер.

Размер денежных средств, используемых в инвестиционной деятельности в 2016 году, увеличился на 26 328 млн. руб. по сравнению с 2015 годом в результате увеличения вложений в срочные депозиты на 68,6%. (всего 70 430 млн. руб.), инвестиций в долговые ценные бумаги на 23,2% (всего 3 159 млн. руб.).

Таким образом, компания формирует свой портфель из различных срочных вкладов, высоконадежных долговых инструментов, выпущенных финансовыми институтами. Кроме этого «Яндекс» также инвестирует в стартапы, которые потенциально интересны компании и находятся на «посевной» или ранней стадии развития. На разработку технологии или сервиса выделяется до нескольких сотен тысяч долларов. С июня 2010 г. «Яндекс» целенаправленно работает со стартапами. За это время было реализовано три Яндекс.Старта. По результатам работы Яндекс приобрел технологии сервисов WebVisor и Loginza.

Крупнейшей интернет-компанией в русскоязычном сегменте сети является «Mail.Ru Group». В ее состав входит лидирующий почтовый сервис, мессенджеры Mail.Ru Агент и ICQ, социальные сети Одноклассники и Мой Мир, портфолио всемирно известных онлайн-игр и большое количество других известных проектов с общей аудиторией более 100 млн. пользователей в месяц. Чистая прибыль группы за 2016 год составила 11 616 млн. рублей, рост в сравнении с предыдущим годом составил 18%.

Капитальные затраты группы на приобретение основных средств и нематериальных активов увеличились на 43,2% и составили 3 827

млн. рублей, что обусловлено увеличением в фиксированных расходах активов, в основном состоящих из инвестиций в серверы и инфраструктуру социальных сетей.

Группа осуществляет также венчурные инвестиции в запуск новых стартапов и небольших интернет компаний с правом владения от 1,5% до 50% капитала. Они формируют венчурный портфель группы и контролируются, и управляются исключительно на основе их справедливой стоимости. Денежный поток генерируемый данными инвестициями за 2016 год составил 36 млн. рублей, в свою очередь венчурные инвестиции в 2016 году увеличились на 98% и составили 769 млн. рублей.

Затраты на поглощение новых компаний за 2016 год составили 7 593 млн. рублей. «Mail.Ru Group» приобрела 100% «Delivery Club» за денежные средства. Общая сумма сделки составила 6 342 млн. рублей, с выплатой 5,714 млн в ноябре 2016 г. за 90% «Delivery Club», а 628 млн. рублей – в начале 2017 г. за 10%. В октябре 2016 года приобрела 100% «Pixonic» за 1 251 млн рублей. Эта сделка поможет Mail.ru Group увеличить темпы роста в игровом сегменте и будет способствовать продвижению на зарубежных рынках.

Структуру инвестиций «Mail.ru Group» в 2016 году можно представить в виде следующей диаграммы (рисунок 1).

Таким образом, на основании проведенного анализа инвестиций компаний «Яндекс» и «Mail.ru Group», можно сделать вывод, что данные компании осуществляют инвестиции в оборудование и нематериальные активы, что обусловлено отраслевой спецификой, как правило, данные вложения направлены на поддержание операционной деятельности компаний. Кроме этого компании имеют портфель венчурных инвестиций, состоящий из стартапов и перспективных проектов, которые в будущем могут принести прибыль или разработать технологию, которая повысит эффективность компаний.

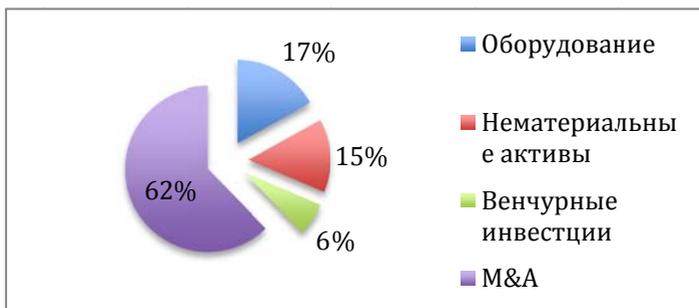


Рисунок. Структура инвестиций «Mail.ru Group» в 2016 [6]

Значительную часть инвестиций «Яндекс» вкладывает в срочные депозиты. В отличие от «Яндекс», который направляет денежные средства на развитие своих стратегических бизнес единиц, «Mail.ru Group» проводит поглощения компаний наиболее привлекательных направлений, тем самым диверсифицируя свой бизнес. В целом компании придерживаются умеренной стратегии инвестирования, осуществляя вложения в надежные долговые инструменты, при этом имея долю венчурных инвестиций в своем портфеле.

Литература:

1. Нешитой В.В. Инвестиции. – М.: ИТК «Дашков иК°», 2015. – 236 с.
2. Борисова О.В. Инвестиции. В 2 т. Т. 1. Инвестиционный анализ: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / О. В. Борисова, Н. И. Малых, Л. В. Овешникова. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 218 с.
3. Борисова О.В. Инвестиции. В 2 т. Т. 2. Инвестиционный менеджмент: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / О. В. Борисова, Н. И. Малых, Л. В. Овешникова. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 323 с.
4. Информационные технологии в экономике и управлении / ред. В. В. Трофимов. – М.: Юрайт, 2015. – 478 с.
5. Официальный сайт компании «Яндекс» [Электронный ресурс: <https://yandex.ru/company/> (дата обращения: 14.05.2017)].
6. Официальный сайт компании «Mail.ru Group» [Электронный ресурс: <https://corp.mail.ru/ru/> (дата обращения: 14.05.2017)].
7. Официальный сайт компании «Сnews» [Электронный ресурс: <http://www.cnews.ru/> (дата обращения: 14.05.2017)].

Шатый В.Ю.,
*студент 4 курса факультета Менеджмента
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: vladshaty@mail.ru*

Научный руководитель:
Борисова О.В.,
*к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия*

Стратегическое управление финансами фирмы

Аннотация: В данной статье рассматривается стратегическое управление финансами фирмы, характеризующие его элементы, решаемые вопросы. Изучаются основные подходы, применяемые в процессе это управления, и делается вывод о том какой из подходов используется в российской практике.

Ключевые слова: управление финансами, стратегическое управление финансами, стратегическое управление.

Shaty V.Yu.,
*student of the 4th grade of the faculty of Management
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia*

Scientific adviser:
Borisova O.V.,
*Candidate of Economic Sciences
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia*

Strategic financial management of the firm

Abstract: This article examines the strategic financial management of the firm describing its elements solved questions. Examines the main approaches used in the process is control, and concludes which approach is used in the Russian practice.

Keywords: finance management, strategic financial management, strategic management strategic management.

Стратегия, как категория, была крайне важным, и сложным для понимания аспектом с древнейших времен. Однако только с середины 20 века этот термин стал изучаться в рамках менеджмента. Существует великое множество определений стратегии. Майкл Портер в своих трудах отмечал, что стратегия есть способ реакции на внешние возможности и угрозы, внутренние сильные и слабые стороны. Она характеризуется следующими элементами:

- 1) ориентиром по достижению целей;
- 2) рассмотрением в долгосрочном периоде и решением ключевых задач;
- 3) определением взаимодействия с внешней (конкурентной) средой [2, 5].

Стратегическое управление фирмой базируется на целой системе разных стратегий, которые отличаются как по масштабам, так и по целевым сферам. Зачастую, эту систему еще называют стратегическим набором. Оно строится на базе финансовой стратегии, которую, в соответствии с большинством источников, принято считать генеральным планом действий по обеспечению организации денежными средствами. Она включает сравнительную оценку финансовых аспектов деятельно-

сти компании с конкурентами, позволяет отразить взаимосвязь стратегического, тактического и оперативного финансового менеджмента организации. Именно базовые ориентиры в стратегическом управлении финансами фирмы определяют приоритеты в плане принятия управленческих решений. Кроме того, финансовая стратегия является одной из основополагающих составных частей корпоративной стратегии, ее конкретизированные цели и задачи в рамках стратегического финансового менеджмента часто становятся драйверами изменений общей организационной структуры управления и организационной культуры предприятия.

Стратегическое управление финансами фирмы является не тривиальным и достаточно дорогостоящим аспектом финансового менеджмента, несмотря на это компании стремятся развить данное направление поскольку: в его рамках осуществляется координация ресурсов для обеспечения финансовой устойчивости организации в текущем периоде и на перспективу и реализуются интересы собственников и инвесторов, в том числе за счет увеличения их благосостояния через повышение рыночной стоимости компании. Другими словами, деятельность компании не только стабильна, но и эффективна, поскольку удовлетворяет первоочередную потребность собственника – приумножение денежных средств. Кроме того, финансовая стратегия обязательно ориентируется на внешнюю среду, причем не только с точки зрения получения максимальных выгод извне, но и в разрезе формирования и укрепления имиджа фирмы. Следовательно, за счет стратегического управления финансами организация функционирует стабильно, выгодно для ее внутренних пользователей и достойно с точки зрения внешних стейкхолдеров.

Реализация финансовой стратегии направлена на решение вопросов, связанных с:

- Направлениями расходования финансовых ресурсов.
- Объемом необходимого финансирования.
- Сроками привлечения финансовых ресурсов.
- Структурой привлекаемых финансовых источников и выбор источников финансирования.
- Приоритетами финансирования.
- Сроками возврата финансовых ресурсов.
- Системой финансового контроля за расходованием финансовых ресурсов организации.

Для выбора стратегии разрабатывают план управления финансами фирмы, который включает в себя список долгосрочных и кратко-

срочных (годовых) финансовых целей, структуру инвестиционного портфеля, правила вывода средств при неожиданных расходах, годовой финансовый план с распределением годовых целей по месяцам (кварталам), а также годовой инвестиционный план, детализирующий набор конкретных финансовых инструментов для вложений [1, с.304].

В системе стратегического планирования используется сценарный подход (приводящий к формированию гибкости стратегического финансового управления), а также методы экспертной оценки в совокупности с имитационным и стохастическим моделированием, достигается высокая степень адаптивности разработанных планов и маневренность методов реализации поставленных целей [5, с.112]. Стратегическое планирование содержит перспективные цели и средства их достижения, определяет основные направления развития организации и миссию предприятия, направленную на реализацию его общей цели [3, с. 408]. Миссия детализирует статус организации и обеспечивает направления и ориентиры для определения целей и стратегий на различных уровнях развития. Тактическое планирование показывает реализацию комплексных планов по развитию в отдельно взятых функциях, направлениях, рынках. Оперативное планирование нацелено на реализацию принятых тактических планов в разрезе решения каждодневных задач.

Стратегическое финансовое планирование неразрывно связано со стратегическим финансовым анализом. Учитывая тот факт, что рассматриваемая тематика исключительно тесно связана со стратегическим менеджментом организации в целом, вполне логично, что применяемые методы включают в себя SWOT-анализ, PEST-анализ, SNW-анализ и другие методы, нечасто используемые в разрезе финансовой функции. Наиболее распространённую в отечественной практике модель стратегического анализа финансовой деятельности разработал И. Бланк. В рамках анализа он предлагает выделить 4 доминантных сферы финансовой деятельности, которые, в свою очередь, дифференцируются на компоненты.

Стратегический анализ управления финансами фирмы начинается с исследования среды функционирования фирмы. Основной подход к изучению финансовой среды компании указывает на разделение данной области на 3 составляющие: внешнюю среду непрямого влияния, внешнюю среду непосредственного влияния и внутреннюю среду.

Управления финансами фирмы обычно включает последовательное формирование и реализацию финансовой стратегии. В современной финансово-управленческой деятельности применяют ряд мето-

дов в разрезе стратегических инициатив. Одна из таких классификаций представлена в работе Зенкиной О.В. (табл.).

Подходы к стратегическому управлению финансами организации подразделяются на 3 типа: бюджетирование, процессный подход, проектный подход. Одним из наиболее распространенных в Подходы к стратегическому управлению финансами организации подразделяются на 3 типа: бюджетирование, процессный подход, проектный подход. Одним из наиболее распространенных в России методов управления финансами является ориентация на составление планов и бюджетов. В рамках первого подхода предлагается определить миссию компании, затем на ее базе сформировать «скелет» финансовой стратегии и с помощью долгосрочного бюджета проводить корректировку этого стратегического плана. Стратегический бюджет будет выступать инструментом управления текущей деятельностью через взаимодействие с краткосрочными бюджетами.

Второй подход является менее распространенным в нашей стране. Процессный подход при стратегическом управлении финансами фирмы является наиболее сбалансированным и усредненным подходом из тех, которые используются в настоящий момент. После выделения бизнес-процессов из общей системы, проводится анализ каждого перехода и элемента. В качестве проблемного момента может быть выявлен такой фактор, как низкая квалификация персонала, или же недостаточный доступ к информации, слабое снабжение финансовыми ресурсами, жесткие меры корпоративной политике, не позволяющие в должной мере воспользоваться возникающими возможностями в финансовой среде.

Таблица

Классификация методов управления финансами [4, с.465]

| Экономико-математические методы | Административные методы |
|---|---|
| Нормативный метод планирования является самым простым и доступным. На основе норматив и объемных параметров, вычисляют планируемый финансовый показатель. Этот метод характерен для реализации фискальной политики, характеризующий инструменты регулирования органов государственной власти. | Прогнозирование, подразумевает внесение корректировок в связи с внезапно возникшими обстоятельствами |
| Матричный, метод реализации финансовой политики корпорации | Статистический, метод сопоставления результатов деятельности как внутри корпорации, так и за ее пределами |

Продолжение Таблицы

| | |
|---|--|
| Балансовый метод, формирование доходной и расходной части финансов корпорации | Планирование, которое включает управление финансами корпорации на долгосрочную и краткосрочную перспективу (в первом случае на год, во втором на три года) |
| Контрольный, предполагающий оценку финансовых результатов | Технический и технологический метод управления корпоративными финансами позволяет координировать финансовую деятельность всех подразделений, проведение операций на финансовом рынке с целью мобилизации финансовых ресурсов |

Третий подход является самым передовым и немногие компании смогли перестроить свою структуру и корпоративную культуру таким образом, чтобы приносить пользу. Подход гибкого стратегического управления (Agile – management) предполагает отсутствие как таковых планов по развитию компании. Логика подхода заключается в том, что в компании из всего стратегического набора есть только миссия. Всю деятельность по стратегическому развитию предприятия реализуют сами работники. На этапе внедрения данной методики во всех структурных подразделениях создаются отдельные команды, которые формируются из людей с передовым видением. В каждой команде есть человек, ответственный за восприятие и поиск релевантной и существенной информации, поступающей из внешней среды – аналитик, обрабатывающий поступающую информацию. Также в группе есть внутренний аналитик, оценивающий деятельность подразделения, и лидер, аккумулирующий результаты анализа из внешней и из внутренней среды. Лидер анализирует весь пул поступающей информации и вместе с разработчиком формирует управленческое решение, которое затем силами специалиста по внедрению реализуется непосредственно на практике. После непродолжительного периода данная группа расформировывается и в роли каждого из «членов команды» может выступить любой работник. Каждый специалист сам лучше понимает, на каком из этапов он может принести наибольшую пользу, вся информация аккумулируется в кратчайшие сроки, а конверсия идей и внедрение необходимых решений происходит в разы быстрее, чем в стандартных управленческих структурах со строгой иерархией стратегического управления.

Таким образом, стратегическое управление финансами сложный процесс, каждая фирма самостоятельно определяет набор элементов для его реализации и подход к управлению.

Литература:

1. Борисова, О.В., Малых, Н.И., Грищенко, Ю.И., Овешникова, Л.В. Корпоративные финансы: учебник и практикум для академического бакалавриата / О.В. Борисова, Н.И. Малых [и др.]. – М.: Юрайт, 2014. – 641 с.
2. Борисова, О.В. Бизнес-планирование деятельности предприятий торговли. Учебное пособие / О.В. Борисова. – М.: Академия, 2009. – 208 с.
3. Бригхэм, Ю.Ф., Эрхардт, М.С. Финансовый менеджмент. / Ю.Ф. Бригхэм, М.С. Эрхардт. – СПб: Питер, 2015. – 580с.
4. Зенкина, О.В. Методы управления корпоративными финансами организаций // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №5. – С. 464–467.
5. Михель, В.С. Определение и выбор финансовой стратегии корпорации // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2015. – №1 (21). – С.112–117.

Емченко Ю. Б.,
студенка группы ФМ4-7
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: juliayemchenko@gmail.com

Научный руководитель:
Воротникова И. В.,
к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: vorotnikova-59@mail.ru

Роль финансового планирования в управлении предприятием

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты финансового планирования, его роль в функционировании предприятия и управлении им. По результатам исследования выявлены и представлены основные проблемы, наиболее значимые факторы финансового планирования.

Ключевые слова: финансовое планирование, управление финансами

U. B. Emchenko,
student group ФМ4-7
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: juliayemchenko@gmail.com

Scientific advisor:
Vorotnikova I. V.,
PhD, assistant prof
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: vorotnikova-59@mail.ru

The position of financial planning in business management

Abstract: The article discusses the theoretical and practical aspects of financial planning, its importance in operation of business and in the financial management. Based on the research findings, were identified the most important factors of financial planning.

Keywords: financial planning, financial management.

В настоящее время во многих странах наблюдается финансовая нестабильность, Россия не является исключением. В период финансового кризиса многие предприятия сталкиваются с неопределенностью своего положения в рыночных условиях. Одним из важнейших методов функционирования организации является финансовое планирование. Организациям, у которых очень сложный производственный процесс, в целях принятия обоснованных управленческих решений необходима оперативная экономическая и финансовая информация. посредством предоставленной информации руководство может провести оптимизацию затрат и финансовых результатов.

Руководители предприятий на сегодняшний день понимают, что для организации финансовое планирование, с одной стороны, позволяет организации снизить риски финансовой деятельности, устранить возможные ошибки в период функционирования. С другой стороны, финансовое планирование является одним из инструментов, позволяющих получить прибыль при использовании имеющихся возможностей. Однако в современное время необходимо делать упор на инфля-

ции, возможных изменений на рынках сбыта, изменении политической ситуации в стране и в мире, вероятности нарушения договорных обязательств с контрагентами.

Финансовое планирование, как и любой вид планирования, предусматривает определение будущих результатов деятельности организации и структурных подразделений, прогнозирование желаемых результатов деятельности организации и выбор методов и средств с определенной последовательностью действий в целях получения желаемых результатов.

Необходимо выделить несколько основных видов финансового планирования, по одной из многих классификаций (здесь приведена лишь одна из них, самая удобная на мой взгляд):

Таблица 1

Виды финансового планирования [1, С.56]

| Виды финансовых планов | Период | Цели | Описание |
|--|------------------------|--|---|
| Стратегическое финансовое планирование | Период от 5 лет и выше | Разрабатывает долгосрочные цели компании | Стратегическое финансовое планирование направлено на средне – и долгосрочную перспективу и ориентированное на достижение ключевых, глобальных для предприятия финансовых целей, и финансовый план подготовлен для максимального срока от одного года до пяти лет. В него входит разработка оборотного капитала компании |
| Текущее финансовое планирование | Период – от 1–5 лет | Разрабатывает планы развития компании и ищет возможности для этого | Текущее финансовое планирование обеспечивает детализацию стратегического планирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия на более короткий период (определяются источники финансирования развития предприятия, формируется структура доходов и расходов). Этот финансовый план подготовлен на срок до одного года. Этот план составляется для замены и обслуживания активов, исследований и разработок; |

| | | | |
|-------------------------------------|-------------------------|--|---|
| Оперативное финансовое планирование | Период – до одного года | Наблюдает за оборотным капиталом за потребностями компании | Оперативное финансовое планирование дополняет систему текущего финансового планирования, обеспечивает контроль за поступлением и расходованием денежных средств предприятия. Этот тип планирования разрабатывает и контролирует оборотные средства организации, для этого помогает реализовать долгосрочные планы, которые запланированные на данный момент. Так же оперативное планирование планирует средства организации для реализации своих целей. Средства, оперативное планирование ищет в анализе структуры капитала, тем самым находит, и дает возможность, расширяться организации. |
|-------------------------------------|-------------------------|--|---|

Система финансового планирования – это выбор целей по реальным достижениям организации с имеющимися финансовыми ресурсами [2, С.36]. Они зависят от внешних условий и согласования будущих финансовых потоков, которые выражаются в составлении и контроле над выполнением планов формирования доходов и расходов, учитывающих текущее финансовое состояние, выраженные в денежном эквиваленте цели и средства их достижения. Финансовый план представляет собой оценку общих потребностей в капитале организации.

Оценка эффективности бизнеса так же, как бухгалтерский учет подразделяется на финансовый и управленческий учет, и разделяется на две следующие группы:

- внешний анализ, обычно включающий отчетность финансового учета;
- внутренний анализ, который включает в себя отчеты управленческого учета.

Специфическими особенностями оценивания внешнего анализа в оценке правильности системы финансового планирования организации являются следующие аспекты:

- существуют многие субъекты анализа и пользователей информации о деятельности организации;
- столкновение интересов субъектов и объектов анализа;

- ориентация анализа исключительно на отчеты государственным организациям;
- максимальная гласность результатов [3, С.5–9].

Основное содержание внешнего анализа оценки системы финансового планирования, который проводится на предприятии организации, указывает, правильно ли планирование определило партнеров в соответствии с общедоступными финансовыми отчетами, также указывает на правильность следующих действий:

- анализ абсолютных мер прибыли;
- распределение прибыли и привлечения других источников капитала;
- анализ относительных показателей рентабельности;
- правильность анализа финансового состояния организации, финансовой устойчивости, баланса;
- правильность просчетов данных ликвидности, платежеспособности организации;
- правильность оценки эффективности использования капитала и заемных средств;
- правильность экономической диагностики организации финансового состояния.

Оценка эффективности системы планирования помогает определить правильность расположения ресурсов организации за отчетный период, также определить финансовую стабильность и состояние платежеспособности организации на отчетную дату; уровень использования капитала и рентабельности организации, операций в определенном периоде и их сообщение между собой. Оценить изменения в финансовом состоянии организации в отчетном периоде и его динамику в предыдущие годы, а, следовательно, оценить ошибки планирования и принять меры. Оценив, положение организации по отношению к акционерам, возможно, выявить качество финансового планирования на уровне общих показателей организации.

Таким образом, финансовое планирование играет важнейшую роль в управлении предприятием, так как оно:

- превращает разработанные стратегические цели в конкретные финансовые показатели
- снабжает необходимыми финансовыми ресурсами определенные в производственном плане экономические пропорции развития
- предоставляет возможности определения жизнеспособности проекта

- служит инструментом получения поддержки от внешних инвесторов.

Финансовое планирование осуществляет влияние на всю деятельность предприятия путем отбора объектов финансирования, выбора направлений движения финансовых средств, что в конечном итоге позволяет рационально использовать трудовые, материальные и денежные ресурсы организации.

Литература:

1. Филатова Т.В., Брусов П.Н. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование. – М.: Кнорус, 2014. – 56 с.
2. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование: учеб. / М.И. Бухалков. – М. ИНФРА-М, – 2014. – 36 с.
3. Безбородова Ю.Е. Анализ финансовой отчетности как подход к оценке финансовой устойчивости предприятия // Российский академический журнал. – 2015. – №2. – С. 5 – 9.

Борисова О.В.,

к.э.н. доцент

*Департамента корпоративных финансов и
корпоративного управления*

*Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации,*

г. Москва, Россия

e-mail: OLVBorisova@fa.ru

Финансовая стратегия организации: понятие и инструментарий управления

Аннотация: В статье проанализированы работы разных авторов, занимающихся вопросами разработки финансовой стратегии. На этой основе этого анализа представлен авторский подход к понятию «финансовая стратегия», определены основные критерии для ее классификации и представлены инструменты, позволяющие осуществлять процесс управления.

Ключевые слова: финансовая стратегия, понятие финансовой стратегии, классификация финансовой стратегии, инструментарий управления финансовой стратегией.

Borisova O.V.,

Candidate of Economic Sciences,

*Department of corporate Finance and corporate governance
Financial University under the Government*

of the Russian Federation

Moscow, Russia

Financial strategy: the concept and tools of management

Abstract: The article analyzes the work of different authors dealing with the development of the financial strategy. On this basis, this analysis presents the author's approach to the concept of «financial strategy», defines the main criteria for its classification and presents tools to carry out the management process.

Keywords: Financial strategy, the concept of financial strategy, classification of financial strategy, tools financial management strategy.

Успех функционирования компании во многом зависит от усилий ее руководства, направленных на создание финансовой стратегии. С развитием техники и технологии сложнее становится процесс производства и предоставления услуг, а также финансовые процессы управления ими. Сегодня, в попытке поддержать на высоком уровне те или иные показатели, сигнализирующие о стабильной работе компании, многие финансовые менеджеры концентрируют свое внимание на текущей деятельности фирмы. Занимаясь решением ежедневно возникающих мелких проблем, управленцы финансового департамента могут не заметить того, что эти негативные моменты являются лишь симптомами тех ошибок и недоработок, которые лежат в корне построения финансовой деятельности компании. Если затрачивать все ресурсы на устранение симптомов, не уделяя должного внимания причине возникших нестыковок, эти отрицательные элементы будут продолжать укрупняться и возникать с большей частотой. Именно поэтому любая компания должна выстраивать свою деятельность на основе сформированной стратегии как на корпоративном уровне, то есть общей стратегии функционирования, так и в разрезе финансовой деятельности, создавая финансовую стратегию организации. Очевидно, стратегия должна быть не только базой, на которую ориентируется организация в процессе решения текущих вопросов. Важной чертой данного аспекта является гибкость, которая подразумевает учет изменений во внешней среде и оптимизацию принципов деятельности. Следовательно, стратегическое управление финансами организации является исключительно актуальным направлением для исследования, как в теории, так и на практике.

Изучение темы исследования начнем с понятия «финансовая стратегия», применяемого в работах различных авторов. В научной литературе точки зрения по данному вопросу существенно разнятся. Имеются также работы, в которых дана классификация финансовых стратегий по ряду признаков. Рассмотрим эти работы более детально.

Как отмечают Н.Н. Соколова и Т.Н. Егорова, «можно выделить, как минимум, четыре базовых подхода к определению понятия «финансовая стратегия», – через ее содержание, через построение финансовой модели предприятия, как инструмент управления развитием предприятия, как целеполагание» [7, с. 271]. С содержательной стороны финансовую стратегию рассматривают, В.Д. Борисова и П.П. Сычев. Они выделяют две составляющие финансовой стратегии: целевую и ресурсную. Эти стратегии имеют свое собственное содержание. «Ресурсная финансовая стратегия рассматривается авторами как стратегия самофинансирования и стратегия финансовых инвестиций, а целевая

финансовая стратегия – как стратегия роста стоимости организации, стратегия роста объемов продаж, стратегия роста прибыли» [3, с. 230].

Другой аспект изучения понятия финансовой стратегии связан с рассмотрением данной категории через призму финансовой модели. В.В. Литовченко указывает, что организация выстраивает свои стратегии «... чтобы наилучшим образом использовать рыночные возможности для наращивания прибыли на инвестированный капитал независимо от локализации таких возможностей (фирма, город, регион и т.д.), и обладает достаточным ресурсным и рыночным потенциалом для реализации этих стратегий» [5, с.194].

В качестве инструмента управления организацией финансовую стратегию рассматривают авторы, которых целесообразно отнести к третьей группе (А.А. Кацабаев [4, с.122], Е.С. Палкина [6, с.30] и др.). Они понимают финансовую стратегию как «совокупность действий по планированию, прогнозированию и формированию финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта». Эти действия направлены на обеспечение организации ресурсами: кадровыми, материально-техническими, сырьевыми и др. Кроме того, финансовую стратегию рассматривают как один из управленческих инструментов, который призван обеспечить организацию финансовыми ресурсами. [6, с.30]. Финансовую стратегию ряд авторов рассматривает в контексте целеполагания. К этой группе авторов относят: Ю. Бригхэма, М. Эрхардта, Р. Брейли, С. Майерса, И.А. Бланка, Т.В. Теплому, О.В. Дудареву, А.В. Красникову и др. В их работах финансовая стратегия является способом и инструментарием максимизации экономических выгод для предприятия и соответственно его собственников в текущем, краткосрочном и долгосрочном периоде. При этом она направлена на рост стоимости бизнеса (предприятия), обеспечение стабильности его развития за счет эффективного управления финансовыми ресурсами за счет результативной эксплуатации активов и капитала хозяйствующего субъекта, что дает возможность формировать не только доходность, но и прибыльность.

Следовательно, обобщая позиции, высказанные в научной литературе, можно констатировать, что финансовая стратегия представляет собой один из видов функциональных стратегий. Она предполагает разработку системы действий по достижению поставленных долгосрочных целей финансовой деятельности. На ее основе прорабатывается политика привлечения и использования финансовых ресурсов организации.

Как и любые другие стратегии, существующие финансовые стратегии отличаются многообразием. В научной литературе нет и

единого подхода к классификации финансовых стратегий. В работе И.А. Бланка финансовые стратегии подразделяются на [2, с. 132]:

- 1) стратегии формирования финансовых ресурсов;
- 2) инвестиционной стратегии;
- 3) стратегии обеспечения финансовой безопасности;
- 4) стратегии повышения качества управления финансовой деятельностью.

Эти стратегии в свою очередь, подразделяются на подвиды, учитывающие определенные финансовые цели деятельности организации. В зависимости от приоритетных сфер стратегического финансового развития компании, И.А. Бланк подразделил стратегии на три вида [2, с. 133]:

- Стратегия финансовой поддержки ускоренного роста организации направлена на обеспечение достаточного объема финансовых ресурсов, направляемых на прирост оборотных и внеоборотных активов, необходимых для увеличения темпов операционной деятельности и поддержания высокого уровня деловой активности.

- Стратегия финансового обеспечения устойчивого роста организации призвана поддерживать достигнутые темпы роста деловой активности на основе обеспечения сбалансированности параметров ограниченного роста операционной деятельности и минимизации финансовых рисков.

- Антикризисная финансовая стратегия должна обеспечить улучшение финансовой ситуации в организации в кризисные периоды его деятельности. При ее разработке необходимо принимать решения, связанные с сокращением объемов производства и реализации продукции, избавлением от непрофильных активов, нерентабельных видов продукции, жестким контролем финансовых потоков. Возрастает также потребность в обеспечении достаточного уровня финансовой безопасности организации за счет жесткого контроля за ликвидностью, платежеспособностью, финансовой устойчивостью.

Учитывая, что финансовая стратегия, вне зависимости от её типа/вида, а также специфики деятельности организации, – это инструмент управления финансовыми ресурсами, соответственно представляется необходимым обобщить основные используемые инструменты финансового управления (табл. 1).

Представленный перечень инструментов управления финансовыми ресурсами организации можно охарактеризовать как агрегированный, который в дальнейшем можно детализировать в зависимости от управленческих потребностей.

Создание финансовой стратегии организации и контроль её дальнейшей реализации является абсолютно необходимым решением, поскольку управление финансовыми ресурсами должно носить системный характер, это позволяет формировать не только экономически рациональную структуру капитала, минимизировать риски, наращивать доходность/прибыльность, но и способствует достижению стратегических целей развития хозяйствующего субъекта.

Таблица 1

Инструментарий управления финансовыми ресурсами организации в рамках реализуемой финансовой стратегии [1, с.106]

| Наименование инструмента | Назначение инструмента |
|---|---|
| Анализ финансового состояния | Оценка достаточности финансовых ресурсов для самофинансирования деятельности и выявление узких мест в финансовом положении |
| Оптимизация основных и оборотных средств | Оценка использования материально-технической базы, запасов, потоков финансовых ресурсов, выявление непроизводительных потерь и резервов роста |
| Распределение прибыли | Ведение расчетов с собственниками и определение приоритетных направлений реинвестирования |
| Управление налогообложением | Поиск направлений снижения налогового бремени за счет полного и системного учета всех налоговых обязательств и сокращения уровня излишне уплаченных налогов |
| Управление стоимостью продукции и себестоимостью производства | Разработка вариативной ценовой политики и контроль себестоимости основной и иных видов деятельности с целью обеспечения планируемых показателей прибыли |
| Управление ценными бумагами | Оценка потребности в дополнительной эмиссии ценных бумаг, централизация капиталов и капитализация полученной прибыли |

Таким образом, финансовая стратегия является важнейшим разделом и направлением стратегического управления организации, в связи, с чем на первый план выходят вопросы ее корректной оценки. Существует множество видов финансовых стратегий, и представляется важным выбрать и реализовать именно тот, который обеспечит надлежащее обеспечение организационного развития финансовыми ресурсами, позволит эффективно организовать ускоренное воспроизводство капитала и стимулирует рост инвестиционной активности.

Литература:

1. Беляева Д.С., Ронова Г.Н. Финансовая стратегия: понятие и роль в развитии компании//В сборнике: Экономическая наука сегодня: теория и практика Сборник материалов III Международной научно-практической конференции. – М., 2015. – С. 106.
2. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами [Текст] / И. А. Бланк. – М.: Изд-во Омега-Л, 2011. – 768 с.
3. Борисова В.Д., Сычев П.П. Особенности финансовых стратегий российских компаний // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. – 2011. – №24. – С. 230–234.
4. Кацибаев А.А. Финансово – инвестиционная стратегия организации и факторы, влияющие на ее развитие//Новая наука: Проблемы и перспективы. – 2016. – № 4–1. – С. 122.
5. Литовченко В.В. Общее и особенное в формировании финансовых стратегий // Известия Томского политехнического университета. – 2015. – №6 (308). – С. 194.
6. Палкина Е.С. Финансовая стратегия как инструмент реализации инвестиционного потенциала организации//Инициативы XXI века. – 2015. – № 4. – С. 30–34.
7. Соколова Н.Н., Егорова Т.Н. Финансовая стратегия как важная составляющая общей стратегии компании//Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2–12. – С. 271.

Бородина Д.К.,

магистрант

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: daryant@yandex.ru

Научный руководитель:

Фролова В.Б.

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

Пути развития финансирования деятельности малого и среднего бизнеса

Аннотация: В статье представлены основные результаты исследования возможностей и проблем финансирования в секторе малого и среднего бизнеса. Проанализированы как традиционно сложившиеся, так и не нашедшие должного развития на российском рынке, пути финансирования не крупного бизнеса. Изложены перспективы расширения спектра источников привлечения финансовых ресурсов.

Ключевые слова: государственная поддержка, краудинвестинг, малый и средний бизнес, финансирование бизнеса, франчайзинг.

Borodina D.K.,
Master student
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: daryant@yandex.ru

Scientific adviser:
Frolova V.B.
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia

Ways of development of financing of the small and medium business activity

Abstract: The article presents the main results of research on the study of opportunities and problems of financing at the small and medium business sector. The author analyzes traditional financing methods as well as methods which have not found proper development in Russia. The prospects of expanding the range of sources of financial resources are outlined.

Keywords: government support, croudinvesting, small and medium business, business financing, franchising.

Ухудшение экономической обстановки особенно серьезно сказалось на предпринимательском климате. Представители малого бизнеса уверены, что сокращение данного сектора в кризис оказалось более существенным, чем в целом по экономике. [5]

Более четкую картину могут дать национальные исследования. Так, например, исследования МСП Банка совместно с Национальным центром финансовых исследований выявили наличие проблем в процессе получения заемных средств. Индекс финансовой доступности в 2016 году составил 47 п.п. из 100 [3, стр. 9]. Предприниматели негативно оценили доступ к заемным средствам (43 п.п.). Кроме того, индекс бизнес-настроения RSBI анализирует общую ситуацию по доступности внешнего финансирования. Несмотря на незначительные улучшения, индекс сигнализирует об отсутствии прогресса в области внешнего финансирования МСП.

Что касается осведомленности предпринимателей о существующих способах финансирования, то в среднем один субъект МСП знаком с 9 продуктами (из 13 проанализированных), однако пользуется

всего 3 продуктами [3, стр. 14]. Таким образом, предприниматели достаточно редко прибегают к использованию новых для себя финансовых услуг, несмотря на хорошую информированность (Рисунок 1)

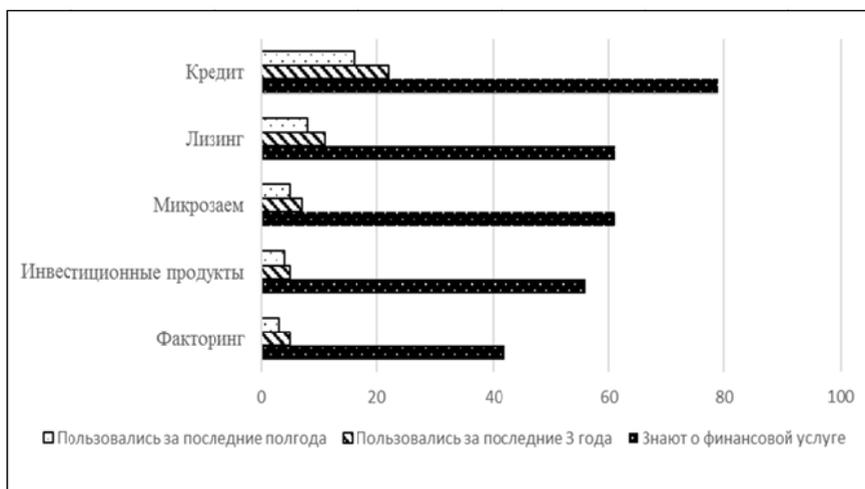


Рисунок 1. Знание и использование финансовых продуктов в секторе МСП.

Источник: Аналитический центр МСП банка [3]

Кредит и микрозаймы считаются традиционными формами финансирования бизнеса. Однако, результаты последних исследований свидетельствуют о не востребованности внешнего финансирования среди подавляющего числа малых и средних предприятий ввиду наличия собственных средств. Углубленный же анализ показывает, что причина заключается не в устойчивом финансовом положении предприятия, а в преобладании пассивной стратегии ведения бизнеса [4].

Когда речь заходит об альтернативных способах формирования финансовых ресурсов бизнеса, предприниматели называют лизинговые, факторинговые схемы и венчурное финансирование. [6] К сожалению, первые два варианта, не смотря на достаточную популярность среди предпринимателей, остаются малодоступны для представителей МСП. Основная причина – дороговизна данных видов финансирования. К венчурному капиталу обращаются чаще инновационные предприятия. Инвесторы отмечают повышенные риски вложений, выражают недоверие к осуществляемым проектам МСП. Поэтому венчурные проекты не получают должного развития.

Как альтернативный источник формирования финансовых ресурсов может использоваться электронное кредитование B2B, или «одно-ранговое кредитование». Базу для услуги предоставляют интернет-сервисы, где предприниматель может выступать как в роли кредитора, так и в роли заемщика, без участия традиционных финансовых институтов. Преимущества – низкая ставка по займу, легкодоступность финансовых ресурсов. Однако подобный сервис развит за рубежом больше, чем в России – сами бизнесмены не доверяют подобной модели финансирования. Кроме того, отсутствует российская правовая система относительно такого вида финансирования. Тем не менее, его применение могло бы значительно разнообразить ресурсы для малых предприятий.

Для малого и микро-бизнеса также решением может стать использование альтернативных способов ведения бизнеса. Например, применение в франчайзинговой схемы бизнесе, как дополнительного источника ресурсов для владельцев бизнеса. [6] Однако в России этот вид бизнес пока не получил достаточного развития. Хорошо осведомлены о данной организации лишь 5% предпринимателей. [2]. Основные барьеры для организации предприятия по франчайзинговой схеме, по мнению предпринимателей отображены на Рисунке 2.

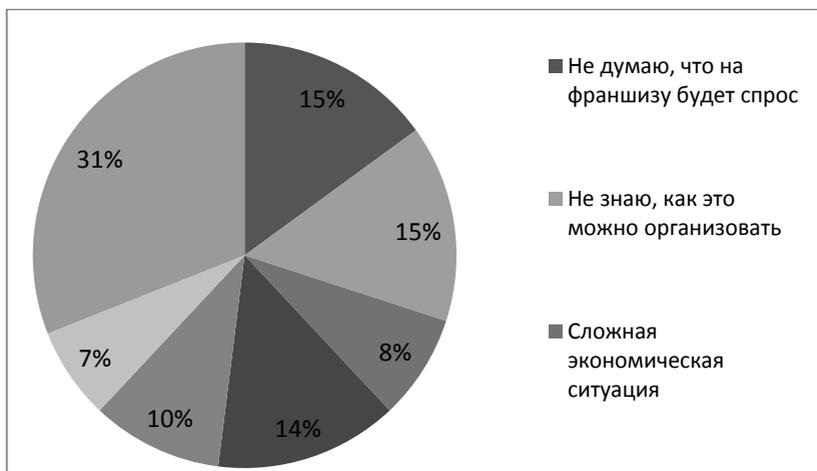


Рисунок 2. Основные барьеры в секторе франчайзинга.

Источник: Аналитический центр НАФИ

Кроме того, в России нет отдельного закона, касающегося напрямую франчайзинга. Регулирование осуществляется посредством

общих правовых актов о ведении бизнеса, не учитывающие специфику данной формы ведения бизнеса. Это Гражданский Кодекс, ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и другие.

Преимущества франчайзинга для бизнеса:

- Возможность упростить организацию бизнеса, франчайзер
- Новые идеи для развития, таким образом бизнес получает возможность развиваться интенсивно постоянно;
- Распространение бренда, сокращение затрат на маркетинг
- Дополнительные средства для франчайзера, поступающие в виде паушальных взносов от франчайзи, может быть использован так же для инвестиций в развитие бизнеса.

Российский рынок франчайзинга молод, но имеет значительный потенциал роста, несмотря на экономический кризис. В России существуют успешные примеры использования франчайзинговой схемы отечественными предпринимателями. В основном это сфера услуг, общественного питания, розничной торговли. Огромный потенциал так же у производственного сектора.

Другой способ финансирования – краудфандинг. Краудфандинг – это социальная технология коллективного финансирования. Она основана на добровольных пожертвованиях, дарениях. Преимущества краудфандинга:

- Возможность собрать средства на свой проект без кредитов
- Хороший пиар-ход почти без затрат
- Краудфандинг часто предполагает предпродажу продукции минимальным объемом, до официального выпуска

Одна из разновидностей «народного финансирования», - краудинвестинг – сбор средств для реализации проектов с последующим участием в акционерном капитале. Преимуществами такого инвестирования являются возможность инвестирования небольших сумм, большие возможности для диверсификации вложений.

Основная идея краудфандинга и краудинвестинга – малые объемы вложений от каждого инвестора. Здесь же кроется основной риск такой формы вложений – проект может не собрать достаточно средств в нужное время для реализации. Кроме того, увеличен период окупаемости от момента осуществленной инвестиции до реализации и окупаемости проекта. Так же в российской практике мы часто сталкиваемся с тем, что многие такие проекты, призывающие к «народному финансированию», оказываются финансовыми пирамидами или просто мошенническими проектами. Ухудшает ситуацию так же полная незащи-

ценность вкладчиков со стороны законодательства. В совокупности все вышеперечисленные факторы привели к высокому уровню недоверия потенциальных инвесторов, и колоссальной задержке в развитии подобной системы финансирования.

Особое направление в сфере финансирования малого бизнеса – использование государственных ресурсов. Поддержка малых и средних предприятий – остается прямым интересом государства. [5] Малые и средние предприятия – основа рыночной экономики, так как они просты и гибки в управлении, легко адаптируются к экономическим изменениям, создают дополнительные рабочие места. Однако, данный сектор в России генерирует только пятую часть ВВП, создавая меньше четверти рабочих мест. [1] Для сравнения – во многих развитых странах сектор малого и среднего предпринимательства создает более 50% ВВП, и до 70% обеспечивает трудоустройство [7]. В России применяются разнообразные методы поддержки малого и среднего предпринимательства:

- Субсидирование процентной ставки по кредитам
- Компенсации затрат на обучение, консультации
- Поручительство по банковским кредитам
- Поддержка экспорта (страхование инвестиций)
- Технопарки и бизнес-инкубаторы
- Налоговые отсрочки, льготы

Однако, малые предприятия сталкиваются с рядом проблем при попытке обращения за государственной поддержкой. Рассмотрим конкретный пример осуществляемой программы поддержки бизнеса. Совместно с Минэкономразвития России и Банком России, была разработана Программа стимулирования кредитования субъектов МСП, фиксирующую процентную ставку по кредитам в сумме не менее 10 млн руб. для субъектов малого бизнеса на уровне 10,6% годовых, для среднего – 9,6% годовых. Однако, доля предпринимателей, принявших участие в Программе за время ее действия с 2015 года – всего около 0,02% от общего количества предпринимателей. Прежде всего потребность в кредитовании малого и среднего бизнеса часто находится ниже 10 млн. рублей. Так же, Программой прежде всего стимулируется развитие отечественного производства, легкой промышленности. Однако, данная тенденция может препятствовать переходу индустриального общества к информационной экономике. В итоге, программа была близка к сворачиванию в 2016 году. В феврале 2017 года Советом директоров Корпорации принято решение понизить минимальную сумму кредита по Программе до 5 млн. рублей, что позволит увеличить объемы кредитования малого и микробизнеса.

Наконец, огромный потенциал для финансирования малого и среднего бизнеса открывает публичный рынок капитала. [8] Московская биржа планирует создание нового биржевого сектора для публичного обращения ценных бумаг компаний малого и среднего предпринимательства. Планируется к разработке так же комплекс взаимосвязанных мер и льгот, которые облегчат доступ к продуктам финансового рынка для перспективных компаний независимо от отраслевой принадлежности и при этом позволят заинтересовать инвесторов к вложениям в такие активы. Ожидается, что новая редакция правил листинга Московской биржи, устанавливающая требования к сектору МСП, будет направлена на регистрацию в Банк России в первом квартале 2017 года.

Очевидно, что сейчас малый бизнес в России развивается более медленными темпами, чем в других странах, ухудшаются условия доступа к «классическим» методам финансирования. Планируемые мероприятия по развитию данного сектора с использованием новых возможностей для финансирования бизнеса в итоге должны способствовать росту уровня развития экономики страны.

Литература:

1. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации до 2030 года. Правительство Российской Федерации [Электронный ресурс: <http://government.ru/docs/23354/> (дата обращения 20.04.2017)]
2. Бизнес о преимуществах и недостатках франчайзинга в России. НАФИ [Электронный ресурс: <http://nafi.ru/analytics/biznes-opreimushchestvakh-i-nedostatках-franchayzinga-v-rossii/> (Дата обращения 15.04.2017г.)]
3. ФИНДЕКС. Аналитический центр МСП банка [Электронный ресурс: <https://www.mspbank.ru/userfiles/findex%202016%20MSP.pdf>, дата обращения 20.04.2017)]
4. Малый и средний бизнес не обращается за внешним финансированием. НАФИ [Электронный ресурс: <http://nafi.ru/analytics/malyu-i-sredniy-biznes-ne-obrashchaetsya-za-vneshnim-finansirovaniem/> (Дата обращения 21.04.2017)]
5. Антонец Д.К. Современное состояние сектора малого и среднего предпринимательства, и государственная поддержка сферы МСП в России и за рубежом. Сборник статей участников VII МНСК [электронный ресурс: <http://www.fa.ru/projects/mnsk/mnsk7/Pages/default.aspx> (дата обращения: 20.04.2017)]

6. Антонец Д.К. Проблемы финансирования малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. Современные научные исследования и инновации. 2015. № 12 [Электронный ресурс: <http://web.snauka.ru/issues/2015/12/60691> (дата обращения: 20.04.2017)]
7. Вклад малого и среднего бизнеса в ВВП стран. Вести. Экономика [Электронный ресурс: http://www.vestifinance.ru/sphinx?doc_type=graphic&criteria=малый+бизнес (дата обращения: 20.04.2017)]
8. Московская биржа поддерживает развитие малого и среднего предпринимательства. Московская Биржа [Электронный ресурс: <https://moex.com/n14609/?nt=106>, дата обращения 20.04.2017]

Ковалева Н.С.
*Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: ninakovaleva93@gmail.com*

Научный руководитель:
Фролова В.Б.,
*Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия*

Деловая репутация в финансовой устойчивости компании

Аннотация: В статье представлены основные результаты научного исследования по проблемам взаимодействия уровня деловой репутации и финансовой устойчивости. Вопросы диагностики, прогнозирования и, самое главное, профилактики финансовой устойчивости компаний являются важнейшими на современном этапе развития экономики России. Позволяющих при своевременном выявлении причин и факторов кризисных явлений в компании, в процессе управления ее финансовой устойчивостью можно избежать многих финансовых проблем.

Ключевые слова: деловая репутация, финансовая устойчивость, гармонизация, ликвидность, рентабельность, деловая активность.

Kovaleva N.S.,
*Financial University under the Government
of the Russian Federation*
Moscow, Russia
e-mail: ninakovaleva93@gmail.com

Scientific adviser:
Frolova V.B.,
*Financial University under the Government
of the Russian Federation*
Moscow, Russia

Business reputation in the financial stability of the company

Abstract: The article presents the main results of scientific researches on problems of interaction of reputation and financial stability. Issues of diagnosis, prognosis and, most importantly, the prevention of financial stability of companies are the most important at the present stage of development of the Russian economy. Allowing for a timely identification of the causes and factors of the crisis phenomena in the company in the management of her financial stability, you can avoid many financial problems.

Keywords: business reputation, financial stability, harmonization, liquidity, profitability, business activity.

В настоящее время информационного общества, свободного рынка товаров и услуг, формирование положительной деловой репутации организации играет важную роль для любой успешной и конкурентоспособной компании. Для финансовых специалистов процесс поддержания финансовой устойчивости организации является основополагающим элементов профессиональной деятельности. Инструментарий, который формирует деловую репутацию компании позволяет не только охватить весь спектр интересующих её вопросов, но и оказать позитивный эффект на образ компании и, как следствие на её финансовую устойчивость [1, с. 17].

Рассматриваемая тема широко обсуждалась в научных кругах, поэтому она считается достаточно проработанной. Степень разработанности темы исследования опирается на научные работы как российских, так и иностранных специалистов. Методологической основой являются труды российских авторов: В.А. Абчук, И.В. Алешина, С.А. Варакута, В.В. Кириллова, А.А. Комарова, В.Г. Королько, С.П. Попо-

вой, Г.Г. Почепцова и др. Среди зарубежных авторов можно выделить: Ф.А. Буари, Г. Даулинг, Г.М. Десмонд и др., а также публикации в тематических сборниках и электронные ресурсы, в частности сеть Интернет.

В ходе анализа финансовой устойчивости изучаются хозяйственные процессы предприятия и их взаимосвязи. Абсолютные данные отчетности отражают количественные параметры исследуемого объекта (статьи баланса либо группы или сочетания статей) в стоимостном выражении.

Объектом исследования является публичное акционерное общество «Московская городская телефонная сеть» (ПАО МГТС) – оператор сети общего пользования столицы Российской Федерации г. Москвы. Публичное акционерное общество «Московская городская телефонная сеть» (ПАО МГТС) – один из крупнейших операторов местной проводной связи в Европе, было создано в июле 1882 года.

Компания ПАО МГТС неизменно дорожит своей деловой репутацией. Для продвижения ценностей Компании, соблюдения этических норм как внутри, так и во взаимодействии с клиентами и бизнес-партнерами ПАО МГТС поддерживает и непрерывно развивает систему комплаенс.

В 2015 году ПАО МГТС присоединилась к Антикоррупционной хартии российского бизнеса. Уровень комплаенс в бизнес-процессах Компании в этом году прошел аудиторскую проверку. ПАО МГТС осуществляет подготовку персонала и ежегодную сертификацию руководства всех уровней для подтверждения следования действующим нормам.

Таблица 1
Рыночная капитализация ПАО «МГТС»

| Период | Акции обыкновенные | | | Акции привилегированные | | | Общая капитализация, тыс. руб. |
|--------|-----------------------------|----------|--------------------------|-------------------------|----------|--------------------------|--------------------------------|
| | Цена на конец периода, руб. | Кол-во | Капитализация, тыс. руб. | Цена периода, руб. | Кол-во | Капитализация, тыс. руб. | |
| 2012 | 429,4 | 79829200 | 34279457 | 479,9 | 15965850 | 7662490 | 41941947 |
| 2013 | 497,9 | 79829200 | 39754143 | 511,1 | 15965850 | 8161264 | 47915407 |
| 2014 | 458,4 | 79746311 | 36558101 | 499,1 | 15574492 | 7773852 | 44331953 |
| 2015 | 406,0 | 79746311 | 32377002 | 443,0 | 15574492 | 6899500 | 39276502 |
| 2016 | 486,0 | 79746311 | 38756707 | 531,0 | 15574492 | 8270055 | 47026762 |

Финансовый анализ позволяет выявить слабые места в функционировании компании, всесторонне рассмотреть и оценить различные стороны её деятельности, оценить эффективность управления финансовой деятельностью предприятия.

Основные показатели деятельности ПАО «МГТС», расчет которых выполнен на основании бухгалтерской (финансовой) отчетности, представлены на рис. 1. Динамика основных финансово-экономических показателей ПАО «МГТС» имеет в основном положительную тенденцию.

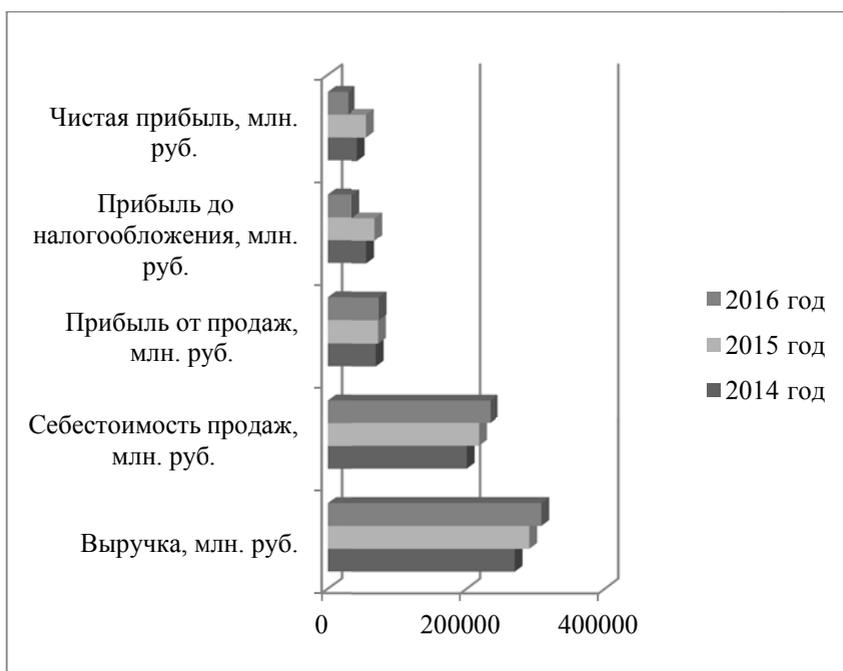


Рисунок 1. Темп роста основных финансово-экономических показателей ПАО «МГТС» за 2014–2016 годы

Анализ финансово-экономических показателей деятельности ПАО «МГТС» показал, что при росте выручки наблюдается снижение эффективности деятельности и эффективности использования. Важной причиной снижения эффективности деятельности является превышение темпов роста себестоимости продаж по сравнению с темпами роста выручки, что отрицательно отразилось на полученной прибыли от продаж.

Устойчивость финансового состояния характеризуется системой относительных показателей, которые выступают финансовыми коэффициентами [2, с. 6]. Они рассчитываются в виде соотношений абсолютных показателей актива и пассива баланса и изучаются в динамике, то есть сравниваются с данными прошлых периодов и нормативными значениями. Рассчитанные показатели финансовой устойчивости ПАО «МГТС» за 2014–2016 годы приведены в табл. 2.

Таблица 2

**Динамика показателей финансовой устойчивости
ПАО «МГТС» за 2014–2016 годы**

| Наименование показателя | 2014 год | 2015 год | 2016 год | Изменения | | Рекомендуемое значение |
|---|----------|----------|----------|-------------|-------------|------------------------|
| | | | | 2015 к 2014 | 2016 к 2015 | |
| Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала | 2,67 | 2,56 | 4,88 | -0,10 | 2,31 | ≤ 1 |
| Коэффициент долга | 0,73 | 0,73 | 0,84 | -0,01 | 0,11 | $0,4 \div 0,6$ |
| Коэффициент финансовой независимости (автономии) | 0,27 | 0,28 | 0,17 | 0,01 | -0,11 | $\geq 0,5$ |
| Коэффициент финансовой устойчивости | 0,78 | 0,78 | 0,75 | 0,01 | -0,04 | $\geq 0,8$ |
| Индекс постоянного актива | 2,93 | 3,03 | 4,80 | 0,10 | 1,76 | – |
| Коэффициент маневренности собственного капитала | 0,02 | -0,15 | -0,32 | -0,17 | -0,17 | $0,2 \div 0,5$ |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | 0,03 | -0,29 | -0,30 | -0,31 | -0,01 | $\geq 0,1$ |

Из семи рассчитанных коэффициентов финансовой устойчивости все три года ни один не соответствует рекомендуемому критерию. Коэффициент соотношения заемного и собственного капи-

тала говорит о том, что заемный капитал превышает собственный капитал в 4,88 раза при нормативе не более 1, что свидетельствует о значительном превышении рекомендуемого значения.

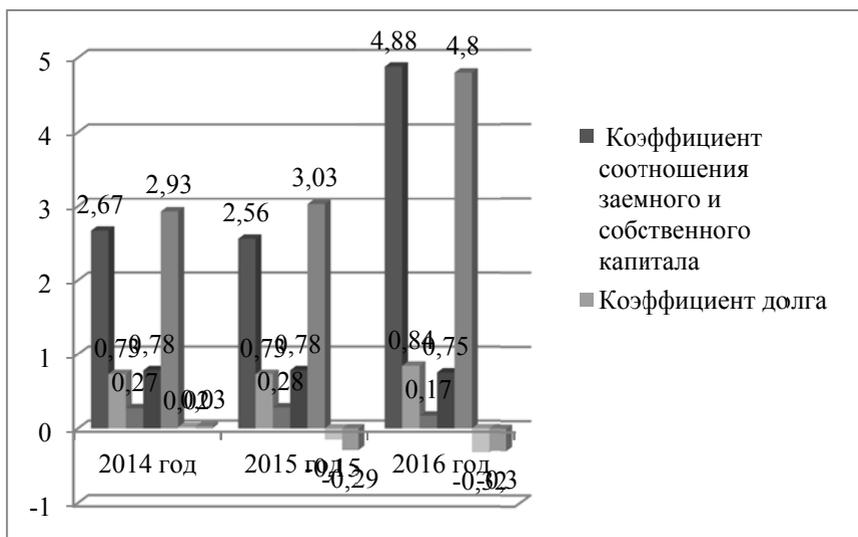


Рисунок 2. Динамика показателей финансовой устойчивости ПАО «МГТС»

Коэффициент долга также значительно превышает рекомендуемый уровень, а коэффициент автономии свидетельствует о том, что ПАО «МГТС» обладает высокой финансовой зависимостью от заемных источников финансирования.

Коэффициент финансовой устойчивости за счет использования долгосрочных заемных средств имеет значение, близкое к рекомендуемому, но все равно не соответствует ему, все же негативным фактором является его снижение с 0,78 до 0,75. Индекс постоянного актива говорит о том, что внеоборотные активы сформированы не только за счет собственного, но и за счет заемного капитала, так как они превышают собственный капитал в 4,88 раза. Отрицательное значение коэффициентов маневренности собственного капитала и обеспеченности собственным оборотным капиталом свидетельствует не только о недостаточном уровне собственного капитала [3, с. 34], но и об отсутствии у ПАО «МГТС» собственного оборотного капитала, для финансирования текущей деятельности, что отрицательно характеризует управленческие финансовые технологии финансового менеджмента компании.

Оценка деловой активности основывается на расчете показателей оборачиваемости и капиталоотдачи. Расчет основных показателей оборачиваемости ПАО «МГТС» за 2014–2016 годы представлен в табл. 3. Наблюдается и отрицательная и положительная динамика показателей деловой активности.

Таблица 3

**Динамика показателей деловой активности
ПАО «МГТС» за 2014–2016 годы**

| Показатели | 2014 год | 2015 год | 2016 год | Изменения | |
|--|----------|----------|----------|-----------|---------|
| | | | | 2015/14 | 2016/15 |
| Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, оборотов | 3,04 | 3,81 | 4,00 | 0,77 | 0,19 |
| Длительность одного оборота оборотных средств, дней | 118 | 94 | 90 | -24 | -4 |
| Коэффициент оборачиваемости материальных средств (запасов), оборотов | 281 | 267,14 | 244,54 | -13,58 | -22,60 |
| Средний срок оборачиваемости запасов, дней | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 |
| Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотов | 5,5 | 6,88 | 7,89 | 1,42 | 1,01 |
| Средний срок погашения дебиторской задолженности, дней | 66 | 52 | 46 | -14 | -7 |
| Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, оборотов | 5,9 | 6,16 | 5,17 | 0,25 | -0,99 |
| Средний срок погашения кредиторской задолженности, дней | 61 | 58 | 70 | -2 | 11 |
| Продолжительность операционного цикла, дней | 67 | 54 | 47 | -14 | -7 |
| Продолжительность финансового цикла, дней | 6 | -5 | -23 | -11 | -18 |
| Коэффициент оборачиваемости собственного капитала, оборотов | 2,3 | 2,46 | 3,10 | 0,18 | 0,64 |

Положительным фактором является снижение производственного цикла с 67 дней до 47 дней, при этом отрицательное значение финансового цикла говорит о наличии излишних денежных средств на счетах компании.

Так как эффективность управления финансами должна проявляться, прежде всего, уровнем финансовой устойчивости и полученной прибыли, то по результатам анализа бухгалтерской (финансовой) от-

четности ПАО «МГТС» за исследуемый период, можно сделать вывод, о неэффективном управлении финансовыми технологиями в компании.

Сегодня в России тема разработки и внедрения плана мероприятий по улучшению финансовой деятельности предприятия в целом является наиболее актуальной [4, с. 36].

В целях совершенствования финансовой деятельности ПАО «МГТС» предлагается использовать гармоничный менеджмент. Для увеличения финансовой устойчивости ПАО «МГТС» предлагается: до улучшения финансового состояния не распределять полученную прибыль между акционерами, а полностью капитализировать в целях снижения финансовой независимости ПАО «МГТС» от заемных источников финансирования.

Рекомендацией оптимизации структуры капитала в ПАО «МГТС» является применение принципа «золотого сечения» в гармонизации структуры баланса компании. Принцип «золотого сечения» широко известен, главным образом, в качестве принципа деления отрезка в следующем соотношении: целое относится к большей части, как большая часть относится к меньшей (рис. 3).

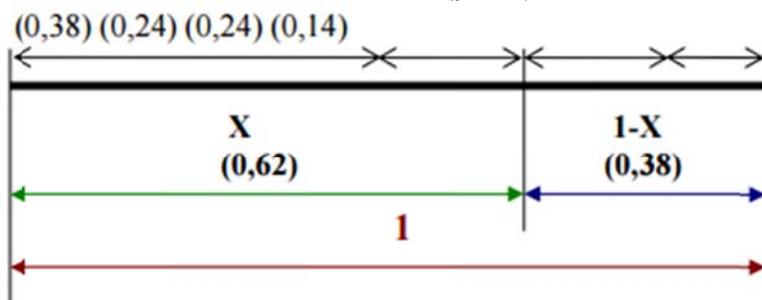


Рисунок 3. Геометрическая интерпретация принципа «золотого сечения» [5]

Основой метода гармоничного менеджмента как элемента управленческой системы является теория традиционных «золотых пропорций»: части разной величины находятся в определенном соотношении друг с другом и с целым. Чем больше количество пропорций «золотого сечения», тем выше уровень и возможности развития.

Логику гармонизации можно представить следующим образом [5]:

- баланс предприятия является одномоментным отражением величины источников формирования и состава имущества предпри-

ятия, как единого имущественного комплекса, а принцип двойной записи является обеспечением равенства активов и пассивов баланса;

- устойчивое состояние финансов предприятия выражается достижением им необходимого уровня финансовой устойчивости и платежеспособности, что предполагает необходимость поддержания равновесия активов и пассивов баланса;

- оптимальность пропорций, установленных в пассиве балансе, можно перенести на актив баланса посредством показателей финансовой устойчивости, а на оборотные активы посредством коэффициентов ликвидности.

На основании модели гармоничной структуры баланса ПАО «МГТС» в табл. 4 представлен прогнозный баланс ПАО «МГТС».

Таблица 4

Прогнозный баланс ПАО «МГТС» на основании модели гармоничной структуры баланса

| Актив | Пассив |
|--------------------|-----------------------------|
| 1 ВОА = 118 169 | СК = 305 269 |
| 2 ОА = 374 201 | |
| 3 Валюта = 492 370 | Все обязательства = 187 100 |
| | Валюта = 492 370 |

В данном прогнозном варианте баланса, в структуре активов заложена максимальная доля оборотных активов. При этом, в случае отсутствия долгосрочных обязательств максимум 38% капитала будет вложено в собственные оборотные средства. Данная модель отражает требование к доле внеоборотных активов не превышать 24% валюты баланса. Но уровень внеоборотных активов в ПАО «МГТС» занимает выше 81%, а именно 81,6%, поскольку ПАО «МГТС» является оператором связи. Снижение на 50% долгосрочных финансовых вложений приведет к снижению доли внеоборотных активов в структуре валюты баланса. Это является объективной необходимостью, так как ПАО «МГТС» приходится привлекать значительные средства в виде краткосрочных заемных средств для финансирования текущей деятельности.

Сравнительный анализ фактических и прогнозных показателей свидетельствует, что ПАО «МГТС» в прогнозном периоде значительно улучшит свою ликвидность, платежеспособность и финансовую устойчивость (табл. 5).

Таблица 5

**Прогноз показателей ликвидности, платежеспособности и
финансовой устойчивости ПАО «МГТС»**

| Показатели | Норматив | 2016 год | Прогноз | Изменение +/- |
|--|-----------------|---------------------|----------------|--------------------------|
| Коэффициент текущей ликвидности | 1 ÷ 2 | 0,708 | 1,026 | 0,319 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,2 ÷ 0,25 | 0,327 | 0,369 | 0,041 |
| Коэффициент критической ликвидности | ≥ 0,8 | 0,657 | 0,911 | 0,253 |
| Коэффициент степени платежеспособности по текущим обязательствам | ≤ 3 | 4,972 | 2,024 | -2,949 |
| Коэффициент финансовой независимости (автономии) | ≥ 0,5 | 0,170 | 0,326 | 0,156 |
| Коэффициент финансовой устойчивости | ≥ 0,8 | 0,745 | 0,861 | 0,115 |

Коэффициент текущей ликвидности достигнет рекомендуемого уровня, увеличившись в 1,5 раза. Коэффициент абсолютной ликвидности улучшится и достигнет рекомендуемого уровня в прогнозном периоде. Коэффициент критической ликвидности не достигнет рекомендуемого уровня, но его рост значительно улучшает ликвидность компании.

Таким образом, ПАО «МГТС» сможет не только увеличить свою прибыль, но существенно улучшить ликвидность баланса, платежеспособность и финансовую устойчивость, что является свидетельством совершенствования финансовой деятельности компании и повышения его деловой репутации.

Литература:

1. Адамов Н.А. Финансовый менеджмент: Учебное пособие для студентов вузов. 3-е издание – М.: ИД «Экономическая газета», 2016. – 324с.
2. Безбородова Ю.Е. Анализ финансовой отчетности как подход к оценке финансовой устойчивости предприятия // Российский академический журнал. – 2013. – №2. – С. 5 – 9.
3. Крылов С.И. Анализ бухгалтерского баланса коммерческой организации с помощью финансовых коэффициентов / С.И. Кры-

лов // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2013. – № 8. – С. 30 – 37.

4. Фомин В.П. Формирование и анализ показателей финансового состояния организации / В.П. Фомин, Ю.А. Татаровский // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 6. – С. 30 – 38.
5. Кириллова Л.Н., Зиянгулова А.Р. Использование принципа «золотого сечения» в гармонизации структуры баланса предприятия // Экономический журнал [Электронный ресурс: http://economicarggu.ru/2010_1/kirilova.pdf дата обращения: 04.05.2017]

Шульгина А.О.,
бакалавр факультета Менеджмент
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия

Научный руководитель:
Фролова В.Б.
к.э.н., проф
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: ya.helenfox@ya.ru

Пути улучшения финансового состояния металлургического предприятия

Аннотация: В статье представлены основные результаты оценки финансового состояния и оценки вероятности банкротства АО «Металлургический завод «Электросталь», с выявлением основных проблем и предложений по улучшению финансового состояния предприятия, которые, по мнению автора, должны способствовать нормализации его финансового положения.

Ключевые слова: банкротство, несостоятельность, финансовый анализ, улучшение финансового состояния, реструктуризация, контроль.

Shulgina A.O.,
student
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia

Scientific adviser:
Frolova V.B.,
Ph.D, Professor
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: ya.helenfox@ya.ru

Ways to improve financial condition of metallurgical enterprise

Abstract: The article presents the main results of assessing the financial condition and assessing the probability of bankruptcy of JSC Elektrostal Metallurgical Plant, identifying the main problems and proposals for improving the financial condition of the enterprise, which, in the author's opinion, should help to normalize his financial situation.

Keywords: bankruptcy, insolvency, financial analysis, improvement of financial condition, restructuring, control.

На сегодняшний день в России возрастает число финансово нестабильных предприятий, находящихся в состоянии, приближенном к полной финансовой несостоятельности. Такое резкое увеличение в рыночных условиях финансово неустойчивых предприятий увеличивает потребность в грамотном управлении коммерческой деятельностью, обеспечивающей в конечном итоге жизнеспособность и финансовую стабильность предприятия, что и обуславливает актуальность выбранной темы исследования [1–3].

Теоретические аспекты проблемы спроецированы на примере АО «Металлургический завод «Электросталь». В процессе исследования были проведены:

- оценка состава и структуры бухгалтерского баланса, которая позволила увидеть информацию о активах и пассивах организации;
- анализ ликвидности и платежеспособности отразил проблемы с уровнем ликвидности;

- анализ финансовой устойчивости показал, что у организации имеется высокая зависимость от внешних источников финансирования, который может привести к неплатежеспособности;
- в процессе анализа деловой активности предприятия рассчитан уровень эффективности использования средств организации;
- показана динамика финансовых результатов и рентабельности организации.

В ходе анализа были выявлены следующие негативные моменты в деятельности Завода:

- опережение роста расходов на производство над доходами от реализации продукции;
- снижение чистой прибыли на 65% за три исследуемых года;
- снижение ликвидности предприятия;
- положительный денежный поток предприятия получен в основном за счет финансовых операций;
- у предприятия отсутствуют собственные оборотные средства, и большая их часть оплачена из заемных источников;
- низкая финансовая устойчивость предприятия
- эффективность деятельности предприятия снижается;
- высокая вероятность его банкротства на базе расчета вероятности банкротства по 10 методикам отечественных и зарубежных авторов.

Для решения имеющихся проблем в деятельности предприятия предлагается внедрить в его деятельность следующие мероприятия:

1. Снижение себестоимости продукции за счет снижения расходов по оплате труда.
2. Реструктуризация кредиторской задолженности.
3. Продажа части устаревшего и не использующегося оборудования для повышения показателей деятельности предприятия.

Что касается снижения себестоимости, то стоит отметить, что существует два метода: снижение общехозяйственных расходов и цеховых расходов.

Методы снижения общехозяйственных расходов:

1. Одним из существенных факторов экономии затрат на анализируемом предприятии является снижение затрат на оплату заработной платы.
2. Другим направлением снижения себестоимости услуг исследуемого предприятия можно предложить следующее: вывод ряда отделов и подразделений на самоокупаемость. Необходимо пересмотреть эффективность установленной заработной платы.

Итак, проведя вышеперечисленные меры по снижению общезаводских расходов предприятие сможет снизить себестоимость предоставляемых услуг, но существует и еще один способ ее снижения – уменьшение цеховых расходов. Так как спрос на услуги предприятия зависит от количества заказов, которых периодически нет, и, как правило, основная доля рабочих получает заработную плату не за основное производство, а за нахождение на рабочем месте, предлагается изменить систему найма работников и осуществления их деятельности. К примеру, следует использовать заключение краткосрочных контрактов с работниками, т.е. нанимать определенный ряд необходимых специалистов лишь в периоды возникновения необходимости в них. Таким образом, предприятие сможет существенно сэкономить на заработной плате в течение всего года и оплачивать труд работников лишь в период их занятости, а не постоянно, как это делается на данный момент. Следовательно, благодаря новой системе отношения к трудовым ресурсам предприятие также снизит и себестоимость продукции.

Предложенным мероприятием предполагается снижение расходов по оплате труда на 30%, как следствие, снижению себестоимости на 8%, а также независимо от этого увеличения выручки на 17% (табл.1). Снижение себестоимости обосновано расчетом доли затрат по оплате труда в себестоимости (26%). Расчет можно проводить, опираясь на предположении о выполнении стратегической цели предприятия об увеличении выручки, или рассматривая вариант без увеличения выручки после внедрения мероприятия.

Таблица 1

Эффект от внедрения предложенных мероприятий

| Мероприятие | Ожидаемый эффект | Изменение показателей финансовой деятельности | Документ, в котором происходит изменение |
|--|-------------------------|---|---|
| Сокращения доли общезаводских и цеховых расходов в части изменения условий оплаты труда без увеличения объема продаж | 8% | Уменьшение себестоимости | ОФР |
| | 30% | Снижение расчетов по оплате труда | ОДДС |
| Сокращения доли общезаводских и цеховых расходов в части изменения условий оплаты труда с увеличением объема продаж | 8% | Уменьшение себестоимости | ОФР |
| | 17% 30% | Увеличение выручки Снижение расчетов по оплате труда | ОФР ОДДС |

Второе предложение по улучшению финансового состояния заключается в реструктуризации кредиторской задолженности. После анализа возможных вариантов данного мероприятия были выбраны три основных варианта, наибольшим образом подходящие исследуемому предприятию, а именно – погашение задолженности путем передачи кредитору имущества должника; замена краткосрочных обязательств на долгосрочные; отказ организации-должника от исполнения обязательств по части убыточных договоров.

На Заводе ОС в размере 1147323 т.р. находятся на консервации, а, значит, не используются по назначению, можно использовать большую часть этих средств и передать её кредитору. Мероприятие применимо к 75% данного вида задолженности. Это возможно на основании ст.409 ГК РФ.

Предприятию не всегда удастся погасить свою кредиторскую задолженность в установленные сроки, поэтому имеется возможность перевести часть ее в долгосрочный период. Этим можно воспользоваться по отношению к прочей кредиторской задолженности, которая составляет 1090876 т.р. на конец 2015 года. Применить данный вид реструктуризации можно к 70% данного вида задолженности. Так же это можно отнести к части задолженности перед поставщиками – 30% от 2427403 т.р., что составит 728221 т.р. Цель реструктуризации – уменьшить кредиторскую задолженность. Анализ эффективности данного мероприятия представлен в табл. 2.

Таблица 2

Реструктуризация кредиторской задолженности

| Мероприятие | Значение КЗ до внедрения | Изменение КЗ | Значение КЗ после внедрения | Изменение в других статьях |
|--|---------------------------------|---------------------|------------------------------------|-----------------------------------|
| Передача кредитору части ОС, находящихся на консервации | 4079103 | -860492 | 3218611 | -860492 в ОС |
| Перевод прочей кредиторской задолженности в долгосрочную | 3218611 | -763613 | 2454998 | +763613 в ДО |
| Перевод задолженности перед поставщиками и подрядчиками в долгосрочную | 2454998 | -728221 | 1726777 | +728221 в ДО |
| Итого | - | -2352326 | - | - |

Стоит отметить, что в таком виде снизится кредиторская задолженность, но показатели эффективности деятельности Завода сильно не увеличатся, поэтому в дополнении к этому мероприятию рекомендуется продать часть оборудования, которое не используется на производстве в течение долгого времени из-за отсутствия заказов.

Рекомендуется продать оборудования на сумму 2530000 т.р. Стоит отметить, что значения до изменений берутся с учетом проведенной реструктуризации.

Соответственно, баланс исследуемого предприятия примет следующий вид (табл.3).

Таблица 3

Баланс после внедрения предложенных мероприятий

| АКТИВ | | ПАССИВ | |
|-----------------------------|----------|------------------------------------|----------|
| Раздел 1. ВНА | | Раздел 3. Капитал и резервы | |
| НМА | 0 | УК | 672840 |
| ОС | 12381691 | Переоценка ВНА | 6789269 |
| Фин.вложения | 3044259 | РК | 43636 |
| Отложенные налоговые активы | 796 | НРП | 984926 |
| Итого по разделу 1. | 15426746 | Итого по разделу 3. | 8490671 |
| Раздел 2. ОА | | Раздел 4. ДО | |
| Запасы | 2249449 | ЗС | 9408063 |
| НДС | 120691 | Итого по разделу 4. | 9408063 |
| ДЗ | 673755 | | |
| Фин.вложения | 24555 | Раздел 5. КО | |
| ДС и эквиваленты | 629684 | ЗС | 599369 |
| Итого по разделу 2. | 3698134 | КЗ | 626777 |
| | | Итого по разделу 5. | 1226146 |
| Баланс | 19124880 | Баланс | 19124880 |

Проводя анализ данных изменений, стоит отметить, что многие показатели деятельности значительно улучшатся (табл. 4).

Таблица 4

**Показатели деятельности Завода
после предложенных мероприятий**

| Показатель | Новое значение | Значение 2015 г. | Улучшение показателя | Норматив |
|---|----------------|------------------|----------------------|--------------|
| Коэффициенты ликвидности | | | | |
| Коэффициент текущей ликвидности | 3,02 | 0,57 | 2,45 | 2–3,5 |
| Коэффициент срочной ликвидности | 1,18 | 0,18 | 1 | 0,7–1 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,51 | 0,04 | 0,47 | 0,2–0,5 |
| Коэффициенты финансовой устойчивости | | | | |
| Коэффициент капитализации | 1,25 | 1,6 | –0,35 | Не более 1,5 |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | –1,88 | –3,16 | 1,28 | От 0,1 |
| Коэффициент финансовой независимости | 0,44 | 0,38 | 0,06 | 0,4–0,6 |
| Коэффициент финансирования | 0,8 | 0,62 | 0,18 | От 0,7 |
| Коэффициент финансовой устойчивости | 0,94 | 0,74 | 0,2 | От 0,6 |

Более того, стоит отметить, что как результат такого рода мероприятий улучшится ликвидность баланса, а также повысится тип финансовой устойчивости.

Результатами внедрения предложенных мероприятий являются следующие:

- 1) уменьшение себестоимости при одновременном увеличении выручки приведет к увеличению чистой прибыли предприятия;
- 2) реструктуризация кредиторской задолженности и уменьшение доли краткосрочных заемных средств;
- 3) повышение показателей ликвидности до нормального значения;
- 4) увеличение денежного потока от текущих операций за счет снижения платежей по оплате труда;
- 5) увеличение показателей рентабельности предприятия;
- 6) улучшения финансовой устойчивости;

7) признание предприятия финансово состоятельным по всем методикам оценки вероятности банкротства.

Из полученных результатов очевидно, что предложенные мероприятия повышения эффективности деятельности предприятия приведут к улучшению финансового состояния предприятия, и, как следствие, получению более высокого уровня прибыли предприятия и снижению вероятности банкротства Завода.

Литература:

1. Донцова Л.В., Никифорова Л.А. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности. Практикум (гриф УМО). / Донцова Л.В., Никифорова Л.А. 5-е изд., перераб. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2015.
2. Малых Н.И., Борисова О.В. Ключевые аспекты управления прибылью организации // Аудит и финансовый анализ. 2014. № 2. С. 149–155.
3. Методы оценки вероятности банкротства предприятия: учеб. пособие / И.И. Мазурова, Н.П. Белозерова, Т.М. Леонова, М.М. Подшивалова. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012.
4. Панчешный М.В., Астаурова И.С. Концепции и модели оценки вероятности банкротства в России и за рубежом // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2014. №30.
5. Портал по корпоративным финансам [Электронный ресурс: www.cfin.ru (дата обращения – 30.04.2017 г.)]
6. Научная электронная библиотека. [Электронный ресурс: cyberleninka.ru (дата обращения – 30.04.2017 г.)]

Торопов М.И.,
студент 3 курса
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: mikhailtoropov@list.ru

Научный руководитель
Фролова В.Б.,
к.э.н., доцент, профессор,
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: viktorinafrolova@mail.ru

Применение комплексного балльного подхода к оценке риска несостоятельности организаций

Аннотация: В современных рыночных условиях ключевым показателем, который характеризует финансово-экономическое состояние компании является финансовая состоятельность. В статье рассмотрены особенности применения балльного подхода к оценке риска несостоятельности организации как комплексного анализа балльных оценок, что позволяет ускорить выявление риска несостоятельности организации.

Ключевые слова: Банкротство, балльный подход, финансовая устойчивость, антикризисный менеджмент.

Toropov M.I.,
third-year-student
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: mikhailtoropov@list.ru

Scientific adviser
Frolova V.B.,
PhD in Economics, Associate Professor,
Financial University under the Government of the Russian
Federation
Moscow, Russia
e-mail: viktorinafrolova@mail.ru

The use of a comprehensive scoring approach to assess the risk of the insolvency of organizations

Abstract: In modern market conditions a key indicator that characterizes the economic and financial conditions of the company is financial stability. The article describes the features of the application scoring approach to assess the risk of the insolvency of the organization as a comprehensive analysis of ballroom ratings, allowing you to speed up the detection of insolvency risks of the organization.

Keywords: Bankruptcy, scoring approach, financial stability, crisis management.

Одной из ключевых характеристик деятельности компании в рыночных условиях является финансовая состоятельность. Текущая экономическая ситуация характеризуется большим количеством рисков, обусловленных мировым финансовым кризисом, что повышает актуальность диагностики финансовой состоятельности и рисков банкротства предприятий. Высокий показатель финансовой устойчивости организации влияет на независимость компании от непредвиденных колебаний в экономике, что снижает риски наступления банкротства.

Диагностика финансовой состоятельности организации является одним из направлений антикризисного менеджмента, которое осуществляется с целью оценки действительного финансово-экономического состояния организации. «Оценка финансовой состоятельности

коммерческой организации в антикризисном управлении направлена на решение следующих задач:

1) Проведение диагностики финансовой деятельности предприятия на наличие финансового кризиса и на вероятность ее возникновения;

2) Выявление неплатежеспособности предприятия по своим обязательствам;

3) Выявление сокращения собственных средств для финансирования производственно-хозяйственной деятельности и привлеченных средств, которые могут привести к финансовым трудностям или финансового кризиса;

4) Мониторинг и постоянный анализ финансовой деятельности организации и своевременное реагирование на происходящие отклонения.» [1, стр. 106]

С позиции антикризисного управления в условиях финансово-экономических кризисов возрастает актуальность своевременного выявления потенциальной несостоятельности предприятий.

Для выявления потенциального банкротства используется множество различных методик, но ключевым подходом является оценка финансовой отчетности, которая осуществляется на основе количественных индикаторов – финансовых показателей.

Для предсказания несостоятельности компании наибольшей распространенностью обладают такие зарубежные подходы как модель Р. Лиса, Z- счета Альтмана, показатели Бивера и др. В качестве методики быстрого анализа наиболее популярной является модель Альтмана.

Основным недостаток приведенных моделей является их несоответствие российской экономической конъюнктуре, что приводит к неточности предоставляемого прогноза – это обусловлено тем, что данные модели не могут обеспечить всестороннюю диагностику финансово-экономического состояния организации.

«Для комплексной оценки вероятности банкротства организации целесообразно использовать бальный подход или скоринг, который широко применяется в банковской сфере.» [2, стр. 144] Сущность данного подхода выражается в расчете на основании финансовых показателей деятельности организации, представленных в Таблице 1, вероятности наступления несостоятельности компании в виде большой оценки. «Каждому из полученных количественных показателей присваиваются баллы, сумма которых интерпретируется в зависимости от класса организации, определяемого этой суммой.» [3, стр. 8]

Таблица 1

**Классификация финансовой состоятельности
организаций на основе бальных оценок**

| Показатели/ Группы | Разграничение групп согласно критериям | | | | |
|---|--|--------------------------|-----------------------------|-----------------|-----------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,5 и выше 20 баллов | 0,4–0,3 16–12 баллов | 0,2 8 баллов | 0,1 4 баллов | менее 0,1 0 баллов |
| Коэффициент быстрой ликвидности | 1,5 и выше 18 баллов | 1,4–1,3 15–12 баллов | 1,1–1,2 6–9 баллов | 1 4 баллов | менее 1 0 баллов |
| Коэффициент текущей ликвидности | 3 и выше 16,5 баллов | 2,4–2,9 8–15 баллов | 2,1–2,3 3–6 баллов | 2 1,5 баллов | менее 2 0 баллов |
| Коэффициент общей финансовой независимости | 0,5 и выше 17 баллов | 0,48–0,59 8–16 баллов | 0,41–0,47 1,8–6,6 баллов | 0,4 1 баллов | менее 0,4 0 баллов |
| Коэффициент финансовой независимости в части формирования оборотных активов | 0,5 и выше 15 баллов | 0,4–0,3 12–9 баллов | 0,2 6 баллов | 0,1 3 баллов | менее 0,1 0 баллов |
| Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов и затрат | 1 и выше 13,5 баллов | 0,9–0,8 11–8,5 баллов | 0,6–0,7 3,5– 6,0 баллов | 0,5 1 баллов | менее 0,5 0 баллов |
| Итого | 100 | 90–78 | 56–28 | 28–14 | 0 |

«Интерпретация полученной на основе бального подхода оценки осуществляется следующим образом:» [4, стр. 101]

К 1-ой группе относятся компании, для которых характерна абсолютная платежеспособность и финансовая устойчивость. Такие компании показывают высокие финансовые показатели, а также обладают оптимальной структурой пассивов и активов. Если бальная оценка находится в диапазоне 95–100, то компания функционирует в безрисковой зоне и вероятность наступления банкротства крайне мала.

Финансовую устойчивость 2-ой группы компаний можно охарактеризовать как нормальную. Показатели деятельности компании практически соответствуют оптимальным значениям, но для некоторых показателей характерно отклонение относительно оптимального значения. Если суммарный балл находится в диапазоне от 60 до 80, то данное предприятие функционирует в допустимой зоне риска.

Финансовое состояние компаний 3-ей группы можно охарактеризовать как среднее. Для данных компаний характерно сильное отклонение от оптимального значения отдельных показателей. Примером может послужить состояние, когда платежеспособность находится на минимально допустимом уровне, а показатели финансовой устойчивости при этом можно охарактеризовать как нормальные. Организации, относящиеся к данной группе, функционируют в зоне критического риска.

В 4-ую группу входят компании, финансовое состояние которых можно охарактеризовать как неустойчивое. Структура капитала данных компаний является неудовлетворительной, а платежеспособность характеризуется нижними пороговыми значениями. Данные предприятия функционируют на стыке зон критического риска и катастрофического риска, а вероятность возникновения банкротства находится на высоком уровне.

Компании, финансовое состояние которых характеризуются как кризисное, относятся к 5-ой группе. В данную группу входят компании с неудовлетворительными показателями финансовой устойчивости и платежеспособности. Если организация набирает менее 8 суммарных баллов, то она функционирует в зоне катастрофического риска, что говорит о ее предбанкротном или банкротном состоянии.

Рассмотренная модель оперирует формальными признаками несостоятельности организации, которые находят свое отражение в публичной отчетности организаций и представлены в виде финансовых показателей. Помимо формальных признаков также существуют неформальные (косвенные) признаки, указывающие на вероятное предкризисное состояние организации. Данные признаки по отдельности не позволяют сделать каких-либо конкретных выводов, поэтому рационально рассматривать их в совокупности с формальными признаками банкротства организации. Для проведения комплексной диагностики вероятности возникновения несостоятельности организаций целесообразно также включить в рассматриваемую модель следующие косвенные признаки предбанкротного состояния предприятия, которые не нашли своего отражения в финансовой документации:

1. Юридический адрес компании расположен по адресу массовой регистрации Адрес массовой регистрации означает, что по определенному адресу осуществлена регистрация большого числа юридических лиц. Очень часто предприятия, зарегистрированные по таким адресам, являются фирмами-однодневками. Такие компании часто характеризуются крайне высокой степенью риска. Однако стоит отметить,

что по отдельным адресам могут располагаться деловые и бизнес-центры, в которых ввиду их изначального предназначения, будет зарегистрировано большое число юридических лиц.

2. Номинальный генеральный директор. Данный признак также косвенно указывает на вероятность возникновения банкротства организации. Для выявления номинальности генерального директора компании необходимо воспользоваться одним из сервисов, предоставляющим информацию о том, где человек числится руководителем или учредителем. Если по результатам анализа выявляется связь лица с большим числом предприятий, то необходимо учесть данный фактор в комплексной балльной оценке.

3. К компании предъявлены судебные иски на значительные суммы. «Информация о процессах и принятых по ним решениях размещена в открытом доступе на официальных Интернет-ресурсах арбитражной системы судопроизводства.» [2, стр. 147] Если компания выступает ответчиком по искам со значительными суммами, то это также необходимо отразить в комплексной балльной оценке.

Каждому из указанных косвенных признаков несостоятельности организации присваивается свое балльное значение в зависимости от специфики деятельности отдельных организаций и учитывается в единой комплексной балльной оценке. Баллы, полученные в результате рассмотрения косвенных признаков несостоятельности организации вычитаются из суммы баллов, полученной на основании анализа финансовых показателей из Таблицы 1.

В общем виде итоговая формула принимает следующий вид: $V = \sum K - \sum N$, где V – Итоговый показатель вероятности банкротства, $\sum K$ – балльное выражение вероятности банкротства согласно методике Мазуровой, И. И. и Перонко И.А., $\sum N$ – Вес рассматриваемых косвенных признаков несостоятельности организации, выраженный в баллах. Чем больше полученная сумма баллов – тем меньше риск возникновения банкротства и больше вероятность выполнения контрагентом своих обязательств.

Рассмотренный подход к оценке риска несостоятельности организации является более универсальным по сравнению с традиционными методами оценки вероятности банкротства, так как данная модель помимо формальных признаков банкротства, отраженных в публичной финансовой отчетности и открытой информации компании, учитывает также косвенные признаки, которые указывают на возможное предбанкротное состояние организации.

Литература:

1. Бондаренко О.Г. Финансовая устойчивость коммерческой организации в условиях экономического кризиса // Пермский финансовый журнал. 2014. № 2 (11). С.100–110
2. Lukyanova Natalia A., Rybnikova Marina I., Semenova Daria V, «Eventological scoring in the theory of fuzzy events», Журн. СФУ. Сер. Матем.и физ., 5(2), 2012, С. 143–155
3. Хрипливый Ф. П. Сравнительный анализ методов оценки финансового состояния организации / Ф. П. Хрипливый, А. Ф. Хрипливый // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета № 81. – 2012. – 22 с.
4. Будкина Е.С. Оценка вероятности наступления банкротства предприятия на основе комплексной балльной оценки риска финансовой несостоятельности // Глобальный науч. потенциал. – 2015. – № 3. – С.101–103

УДК 336.6

Талагаева А.Ю.,
*студентка 4-го курса факультета Менеджмент.
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: talagaeva95@mail.ru*

Научный руководитель:
Фролова В.Б.,
*к.э.н., проф
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: victorinafrolova@mail.ru*

Финансовая устойчивость организации и пути её укрепления

Аннотация: В данной статье рассматриваются сущность финансовой устойчивости, особенности финансового управления, на примере организации, а также предлагается комплекс мероприятий по укреплению её финансового состояния, на основе теоретических и методических подходов.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, коэффициенты финансовой устойчивости, модель Альтмана, оборачиваемость, кредиторская и дебиторская задолженность.

Talagaeva A.Y.,
4-year Bachelor of the Management
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: talagaeva95@mail.ru

Scientific adviser:
Frolova V.B.,
PhD in Economics, professor
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: victorinafrolova@mail.ru

Financial sustainability and its improvement

Abstract: This article considers the essence of financial sustainability and the peculiarities of financial management in particular organization and develops set of measures to strengthen its financial soundness, based on theoretical and methodological approaches.

Keywords: financial sustainability, financial sustainability index, Altman model, turnover, accounts payable and accounts receivables.

В современных рыночных условиях вопросу финансов, организация должна уделять особое внимание. В связи с изменяющимся макро- и микроэкономическими показателями, адаптироваться к данным условиям крайне сложно. Многие организации стали неплатежеспособными и применили процедуру банкротства. Платежеспособные, финансово устойчивые организации имеют ряд преимуществ перед конкурентами той же отрасли в виде получения кредитов, привлечения инвестиций, а также выборе поставщиков и подборе высококвалифицированных кадров.

Огромное значение для потенциальных инвесторов, акционеров и для самого субъекта хозяйствования имеет правильное определение реального финансового состояния организации. Для тех, кто хочет и может вложить свои свободные средства в развитие предпринимательства, крайне важна надежность и финансовое благополучие организации.

В настоящее время, экономика страны переживает нелёгкие времена, это характеризуется общей нестабильностью в мире. На данный период времени для организаций актуальным является финансовая

устойчивость, а именно поддержание своего финансового состояния на стабильном уровне.

Организация считается финансово устойчивой, когда происходит стабильное повышение доходов над расходами, обеспечивается свободное маневрирование денежными средствами, путём эффективного их использования, которое в последующем способствует бесперебойному производству и реализации продукции.

Анализ финансового состояния за определенный промежуток времени позволяет определить, насколько рационально организация управляла своими финансовыми ресурсами в течение рассматриваемого периода. Важным аспектом является то, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало тем потребностям, которые необходимы для развития организации. Впоследствии, недостаточная финансовая устойчивость приводит к неплатёжеспособности организации и нехватке средств, которые в будущем могли бы быть использованы для развития производства, а избыточная финансовая устойчивость, отягощая затратами на излишние запасы и резервы, может препятствовать развитию. Сущность финансовой устойчивости можно определить как следствие эффективного распределения и использования финансовых ресурсов, где внешним его проявлением выступает платёжеспособность.

В условиях рыночной экономики, финансовая устойчивость является одной из важных характеристик финансово-экономической деятельности организации.

Проводя оценку финансовой устойчивости, каких-либо нормативных подходов не существует. В зависимости от преследуемых целей, руководство организации, менеджеры и финансисты сами определяют критерии анализа финансовой устойчивости.

Смысл финансового анализа организации заключается в оценке и прогнозировании финансового состояния по данным бухгалтерской отчётности. Для исследования практической стороны проблемы, был проведен анализ финансового состояния ООО «НПП»ОТЭК», обратимся к методике, которую можно взять из учебника Донцовой Л.В. и Никифоровой Н.А, а также проанализируем степень наступления банкротства по модели Альтмана [22,с.124–125] и по отечественной методике, которая представлена в книге Шеремета А.Д. [3].

На основании данных бухгалтерского баланса за 2014–2016 год, следует рассчитать ряд коэффициентов финансовой устойчивости.

Наглядно, динамику коэффициентов за исследуемый период можно увидеть ниже (табл.1).

Таблица 1

Коэффициенты финансовой устойчивости 2014–2016 года

| Показатель | 2014 | 2015 | 2016 |
|---|--------|--------|--------|
| Коэффициент капитализации (U1) | 4,729 | 2,014 | 1,194 |
| Коэффициент обеспеченности СОС (U2) | -0,834 | -0,485 | -0,209 |
| Коэффициент финансовой независимости (U3) | 0,175 | 0,332 | 0,456 |
| Коэффициент финансирования (U4) | 0,211 | 0,496 | 0,838 |
| Коэффициент финансовой устойчивости (U5) | 0,451 | 0,502 | 0,598 |

Для более полного финансового анализа, получившиеся значения необходимо сравнить с нормативами по отрасли, к которой относится ООО »НПП «ОТЭК» (табл.2).

Таблица 2

Коэффициенты финансовой устойчивости по отрасли

| Показатель | 2016 | Норматив по отрасли |
|---|--------|---------------------|
| Коэффициент капитализации (U1) | 1,194 | 0–6,5 |
| Коэффициент обеспеченности СОС (U2) | -0,209 | 0–1 |
| Коэффициент финансовой независимости (U3) | 0,456 | больше 0,5 |
| Коэффициент финансирования (U4) | 0,838 | 0,25–0,75 |
| Коэффициент финансовой устойчивости (U5) | 0,598 | 0,65–0,8 |

Сравнивая получившиеся результаты с нормативами, коэффициент капитализации единственный входит в нормативное значение. У всех коэффициентов за анализируемый период можно видеть положительную динамику, которая в будущем, при грамотном управлении, приблизит данные показатели к нормативным значениям отрасли, в которой находится организация.

Однако кроме коэффициентов финансовой устойчивости, необходимо рассмотреть и проанализировать несколько моделей банкротства.

Чтобы оценить финансовую устойчивость организации, первым методом возьмём комплексный показатель вероятность банкротства Альтмана. Для того чтобы его посчитать найдём коэффициент текущей ликвидности и долю заемного капитала в валюте баланса.

Динамика, получившихся результатов коэффициентов, по всем периодам представлена ниже (табл.3).

Таблица 3

Расчёт коэффициентов

| | $K_{гд}$ | К |
|----------|----------|----------|
| 2014 год | 0,82 | 0,544 |
| 2015 год | 0,904 | 0,668 |
| 2016 год | 1,2 | 0,825 |

Рассчитаем двухфакторную модель Альтмана (Z) для каждого периода:

$$2014: Z = -0,3877 - 1,0736 * 0,82 + 0,0579 * 0,825 = -1,22;$$

$$2015: Z = -0,3877 - 1,0736 * 0,904 + 0,0579 * 0,668 = -1,32;$$

$$2016: Z = -0,3877 - 1,0736 * 1,2 + 0,0579 * 0,544 = -1,559.$$

Во всех трёх периодах $Z > 0$, следовательно, риск банкротства у данной организации высокий. Данный показатель ориентирован на западные нормативы, и не совсем корректно ориентироваться на него при анализе российских организаций. Поэтому следует, прежде всего, обращать внимание на динамику изменения этого показателя, а не на его абсолютную величину. С каждым годом показатель Альтмана снижается, то является отрицательной тенденцией.

И последняя модель R-счёта, прогнозирующая риск банкротства, которая была рассмотрена Шереметом А.Д в своих трудах. Для того чтобы его проанализировать эту модель, необходимо рассчитать ряд коэффициентов (табл.4).

Таблица 4

Расчёт показателей

| Показатели | 2014 | 2015 | 2016 |
|---|-------------|-------------|-------------|
| 1. Собственный капитал | 1 270 | 2 608 | 3 440 |
| 2. Внеоборотные активы | 4 002 | 4 324 | 4 151 |
| 3. Валюта баланса | 7 276 | 7 861 | 7 546 |
| 4. Выручка от продажи | 15 477 | 14 719 | 14 759 |
| 5. Чистая прибыль (убыток) отчетного года | 893 | 1 612 | 1 305 |
| 6. Себестоимость | 9 012 | 7 882 | 8 451 |
| 7. Коммерческие расходы | 2 623 | 2 117 | 2 361 |
| 8. Управленческие расходы | 1 682 | 1 860 | 1 745 |
| K_1 ((п.1–п.2)/п.3) | -0,375 | -0,218 | -0,067 |
| K_2 (п.5/п.1) | 0,703 | 0,618 | 0,379 |
| K_3 (п.4/п.3) | 0,123 | 0,205 | 0,136 |
| K_4 (п.5/(п.6+п.7+п.8)) | 0,067 | 0,136 | 0,104 |

Рассчитаем модель R-счёта для каждого периода:

$$2014: R = 8,38 * (-0,375) + 0,703 + 0,054 * 0,123 + 0,63 * 0,067 = 0,61;$$

$$2015: R = 8,38 * (-0,218) + 0,618 + 0,054 * 0,205 + 0,63 * 0,136 = 0,632;$$

$$2016: R = 8,38 * (-0,094) + 0,379 + 0,054 * 1,956 + 0,63 * 0,104 = 0,515.$$

Получившиеся результаты следует сравнить с нормативными показателями. За все периоды значение R-счёта всегда выше 0,42. Это говорит о том, что у компании минимальный уровень вероятности банкротства (до 10%).

По мнению многих экономистов, целесообразнее всего рассматривать и принимать во внимание данную методику, так как она ориентирована на российскую практику. Но если рассматривать все методики, то можно говорить о том, что банкротство в целом компании не грозит.

Проанализировав коэффициенты финансовой устойчивости, можно выделить следующие проблемы у ООО «НПП «ОТЭК»:

1. Высокая доля заемного капитала;
2. Нехватка собственных оборотных средств.

Рассмотрим их более подробно. У организации наблюдается высокая доля заемного капитала, но при этом наблюдается положительная тенденция – с каждым годом он уменьшается. Поэтому существенных мероприятий по данной проблеме можно не проводить. При таком же уровне прибыли, в будущем, произойдет выравнивание собственного и заемного капитала, так как ООО «НПП «ОТЭК» не накапливает его.

Рассматривая проблему нехватки собственных оборотных средств, проанализируем наиболее гибкую систему, которая поддается реформированию – это дебиторскую и кредиторскую задолженность, их период оборота.

По методике Джалаева Т.К. [4**Ошибка! Источник ссылки не найден.**], проведем анализ политики дебиторской и кредиторской задолженности.

Если все условия соблюдаются, то каждые 31 дней организация получает денежные средства в сумме 1271,5 тыс.р., а каждые 40 дней оплачивает кредиторскую задолженность в размере 1402,5 тыс.р. Если на протяжении нескольких кварталов такие же условия расчётов сохраняются, то можно проанализировать динамику движения платежей дебиторов и кредиторов, а также посмотреть состояние полученных или уплаченных денежных средств на каждую дату платежа. При этом есть возможность оценить, насколько порождают сложившиеся усло-

вия расчётов недостаток средств в обороте или наоборот присутствуют свободные денежные средства. При этом можно увидеть какова будет их сумма, в течении какого периода они будут присутствовать, рассмотреть остатки дебиторской и кредиторской задолженности на конец периода и в целом оценить влияние факторов, которые оказывают влияние на финансовое состояние. В последующем, вся проведенная оценка помогает в принятии решений об изменениях условий с покупателями и поставщиками, если при этом имеются возможности.

В табл. 5 представлено движение денежных средств. Предполагается, что такие условия расчётов действуют в течение года.

Таблица 5

Движение дебиторской и кредиторской задолженности организации при соответствии условий расчётов договорных, тыс.р.

| Порядковый номер дня платежа | Поступление платежей дебиторов | Платежи, выплачиваемые кредиторам | Свободные средства (+), недостаток средств в обороте (-) |
|------------------------------|--------------------------------|-----------------------------------|--|
| 31 | 1271,5 | | 1271,5 |
| 40 | | 1402,5 | -131 |
| 62 | 1271,5 | | 1140,5 |
| 80 | | 1402,5 | -262 |
| 93 | 1271,5 | | 1009,5 |
| 120 | | 1402,5 | -393 |
| 124 | 1271,5 | | 878,5 |
| 160 | | 1402,5 | -524 |
| 155 | 1271,5 | | 747,5 |
| 160 | | 1402,5 | -655 |
| 186 | 1271,5 | | 616,5 |
| 200 | | 1402,5 | -786 |
| 217 | 1271,5 | | 485,5 |
| 240 | | 1402,5 | -917 |
| 248 | 1271,5 | | 354,5 |
| 279 | 1271,5 | 1402,5 | 223,5 |
| 280 | | 1402,5 | -1179 |
| 310 | 1271,5 | | 92,5 |
| 320 | | 1402,5 | -1310 |
| 341 | 1271,5 | | -38,5 |
| 360 | | 1402,5 | -1441 |

Результаты расчёта показывают, взаимодействие ООО «НПП «ОТЭК» с дебиторами и кредиторами, не благоприятны для неё, так как в обороте, на всём анализируемом периоде, практически нет свободных денежных средств. Если рассматривать более внимательно, то на отдельные даты свободные денежные средства снижаются и организации необходимо иметь дополнительные свободные средства, которые должны иметь сумму не менее 1441 тыс.р. Несмотря на это, в некоторые периоды времени у организации есть возможность использовать небольшие суммы дополнительных свободных средств, с помощью которых ООО «НПП «ОТЭК» может погасить краткосрочные кредиты и займы, что может сделать структуру баланса оптимальной.

В течение анализируемого периода ООО «НПП «ОТЭК» нуждается в денежных средствах. Им необходимо в последующем уменьшить срок оплаты покупателям. Для этого следует проанализировать движение денежных средств в последующий период, при изменении условий расчётов:

1. произойдет уменьшение оборачиваемости дебиторской задолженности на 3 дня;
2. произойдет увеличение оборачиваемости кредиторской задолженности на 2 дня.

Если все условия соблюдаются, то каждые 28 дней организация получает денежные средства в сумме 1 179,03 тыс.р., а каждые 42 дня оплачивает кредиторскую задолженность в размере 1 418,32 тыс.р.

В табл. 6 представлено движение денежных средств. Предполагается, что такие условия расчётов действуют в течение года.

Таблица 6

**Движение дебиторской и кредиторской задолженности
организации при соответствии условий расчётов
договорных по прогнозу, тыс.р.**

| Порядковый номер дня платежа | Поступление платежей дебиторов | Платежи, выплачиваемые кредиторам | Свободные средства (+), недостаток средств в обороте (-) |
|-------------------------------------|---------------------------------------|--|---|
| 28 | 1179,033 | | 1179,033 |
| 42 | | 1418,31 | -239,277 |
| 56 | 1179,033 | | 939,7567 |
| 84 | | 1418,31 | -478,553 |
| 112 | 1179,033 | | 700,48 |
| 126 | | 1418,31 | -717,83 |
| 140 | 1179,033 | | 461,2033 |

Продолжение Таблицы 6

| Порядковый номер дня платежа | Поступление платежей дебиторов | Платежи, выплачиваемые кредиторам | Свободные средства (+), недостаток средств в обороте (-) |
|------------------------------|--------------------------------|-----------------------------------|--|
| 168 | 1179,033 | 1418,31 | 221,9267 |
| 196 | 1179,033 | | 1400,96 |
| 210 | | 1418,31 | -17,35 |
| 224 | 1179,033 | | 1161,683 |
| 252 | 1179,033 | 1418,31 | 922,4067 |
| 280 | 1179,033 | | 2101,44 |
| 294 | | 1418,31 | 683,13 |
| 308 | 1179,033 | | 1862,163 |
| 336 | 1179,033 | 1418,31 | 1622,887 |
| 364 | 1179,033 | | 2801,92 |

Анализируя результаты расчётов, можно сделать вывод, что взаимоотношения ООО «НПП «ОТЭК» с дебиторами и кредиторами, благоприятны для неё: в обороте, начиная с 224 дня, присутствуют свободные средства, сумма которых последовательно растёт. В конце года у организации есть возможность использовать большие суммы дополнительных оборотных средств. С помощью этого ООО «НПП «ОТЭК» может улучшить структуру капитала, за счёт погашения краткосрочных кредитов и займов. Такое положение намного лучше для организации, так как почти через полгода у организации нет недостатка средств в обороте.

Проведенное исследование показало, что реализация предложенных мероприятий благоприятно скажется на финансовом состоянии организации. Даже за счёт небольшого изменения в обороте дебиторской и кредиторской задолженности у ООО «НПП «ОТЭК» с определенного периода появляются свободные средства.

Литература:

1. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. М.: Дело и сервис, 2014. – 350с.
2. Федорова Г.В. Учет и анализ банкротств: учебник / Г. В. Федорова. – 2-е изд., стер. – М.: Издательство «Омега-Л», 2013. – 284 с.
3. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 208 с.

4. Джалаев Т. К., Анализ дебиторской и кредиторской задолженности предприятия / Т. К. Джалаев // Экономический анализ: теория и практика. 2013. – № 7. – С. 58–65.
5. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: учебник / И.Я. Лукасевич. – 3-е изд., испр. – М.: Национальное образование, 2012 [2013]

УДК 336.6

Евлоев В.О.,
студент группы ФМ4-7
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: vizar_777@mail.ru

Научный руководитель:
Фролова В.Б.,
к.э.н., проф
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: victorinafrolova@mail.ru

Особенности управления себестоимостью строительных материалов

Аннотация: В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты формирования и оптимизации затрат на строительные материалы с учетом современных особенностей ведения деятельности и положения на рынке. По результатам исследования выявлены и представлены основные проблемы, наиболее значимые факторы и направления снижения себестоимости в конкретной сфере экономической деятельности.

Ключевые слова: себестоимость, расходы, элементы, калькуляция, строительные материалы.

Yevloyev V. O.,
student group FM4-7
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: vizar_777@mail.ru

Scientific advisor:
Frolova B. V.,
PhD, prof
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: victorinafrolova@mail.ru

Features of cost control of construction materials

Abstract: The article discusses the theoretical and practical aspects of formation and optimization of costs of building materials with the modern features of business and market position. The results of the study are identified and presented the main challenges, the most significant factors and the direction of cost reduction in a particular sphere of economic activity.

Keywords: cost, cost elements, cost estimate, construction materials.

Производство строительных материалов в России занимает одно из ведущих мест в народном хозяйстве. От уровня производства предприятий этой отрасли зависят темпы, качество и себестоимость строительных работ.

Себестоимость строительных материалов – это денежные расходы промышленной строительной организации на их изготовление [1, стр.70].

Несмотря на успехи, достигнутые в материально-техническом снабжении строительного комплекса, существует проблема роста цен на строительные материалы, которое в значительной мере обусловило удорожание стоимости строительства. В 2016 г. темпы прироста цен на строительные материалы значительно ускорились. Цены производителей строительных материалов в целом повысились на 38,8%, что на 11,1% больше, чем в предыдущем, 2015 г. Как показал анализ, прирост цен наблюдался на все виды продукции предприятий этой отрасли. Следует отметить существенный рост цен на цемент (на 63,9%), стено-

вые блоки (на 39,3%), кирпич силикатный (на 33,5%), керамическую (на 31,6%), известь строительную (на 31%), конструкции железобетонные (на 30%), керамзит (на 27,2%), что стало базисом для роста стоимости строительных работ и повышения цен на эту продукцию в розничной торговле [2].

Себестоимость продукции предприятия, которое выпускает строительные материалы, является важнейшим обобщающим показателем экономической эффективности его производства. Она раскрывает все аспекты финансово – хозяйственной деятельности, а именно уровень модернизации и техники производства, а также использование новейших процессов; наличие организационных и трудовых процессов, степень использования производственных мощностей; режим экономии при использовании различных ресурсов и другие условия, и факторы, характеризующие производственно-хозяйственную деятельность. От ее уровня зависят финансовые результаты деятельности предприятий, темпы расширенного производства и, конечно же, их финансовое состояние. Снижение себестоимости продукции способствует увеличению прибыли и повышению конкурентоспособности.

Таким образом, для предприятия, производящего строительные материалы, снижение себестоимости имеет важное значение, так как по результатам могут быть достигнуты наилучшие результаты с экономической и социальной позиции. На рис. 1 представлен перечень целей, подтверждающих необходимость снижения себестоимости продукции на предприятии.

Рассмотрим особенности управления себестоимостью в компании «Технология и материалы» (ООО «ТиМ»). ООО «Технология и материалы» – динамично развивающаяся компания, специализирующаяся на производстве и продаже сухих строительных смесей. Компания основана в 1997 году. Достигнув лидерских позиций на рынке Юга России, марка «ТиМ» планомерно расширяет масштабы своей известности и востребованности по всей территории РФ и СНГ.

Для проведения анализа структуры и динамики себестоимости были взяты данные о полной себестоимости продукции ООО «ТиМ» за 2014, 2015 и 2016 годы. Анализ себестоимости ООО «ТиМ» показал, что полная себестоимость всех видов продукции в 2016 году по сравнению с 2014 годом выросла (на 58689 тыс. руб.). Прежде всего, это было связано с увеличением объема производства. При этом также увеличились цены на материальные расходы, увеличилась заработная плата и отчисления на социальные нужды.

| | |
|---|--|
| Значение снижения себестоимости для предприятия заключается | |
| | увеличении прибыли, остающейся в распоряжении предприятия |
| | появлении возможности не только в простом, но и в расширенном воспроизводстве |
| | появлении большей возможности для материального стимулирования работников |
| | улучшении финансового состояния предприятия и снижении степени риска банкротства |
| | возможности снижения продажной цены на свою продукцию |
| | повышении конкурентоспособности продукции и увеличении объема продаж |

Рисунок 1. Перечень целей снижения себестоимости для предприятия

В 2016 г. все виды продукции в компании имели тенденцию к увеличению объемов производства, кроме шпатлевок. Это указывает на расширение деятельности компании, но приводит к увеличению показателя полной себестоимости.

Так же необходимо отметить, что в 2016 году был увеличен объем продукции «ТиМ–Эффект» (на 6181 тыс.руб.). Это сухие строительные смеси, которые имеют уникальную рецептуру и разработаны компанией ТиМ. Они не имеют аналогов в других фирмах. Это также повлияло на увеличение полной себестоимости продукции в 2016 году.

Повышение полной себестоимости происходило из года в год на протяжении всего исследуемого периода, как в 2015 году по сравнению с 2014 годом на 20554 тыс. руб., так и в 2016 по сравнению с 2015 годом на 38135 тыс. руб. Оценка структуры полной себестоимости показала, что большую долю в ней занимают затраты на производство штукатурки и кладочных смесей, причем доля суммы затрат на производство штукатурки в среднем за три года составляет 22,38 %.

В целом за исследуемый период большую долю в структуре затрат занимает продукция, распространённая на рынке строительных материалов: клеи, штукатурки, смеси для полов, кладочные смеси, грунтовки – 82%, а остальные, менее распространенные или новые товары: шпатлевки, гидроизоляция, ТиМ-Эффект (смеси) – 18 %.

В 2016 году наблюдаются небольшие изменения в структуре затрат. Так затраты на производство продукции клеев имели всего лишь 10,59%, а в 2016 г. уже 14,2%, тогда как смеси для полов в 2016 г. наоборот уменьшили свой удельный вес по сравнению с 2015 г. на 1,53 % от общей суммы затрат.

В целом полная себестоимость в 2015 году увеличилась на 19,84% по сравнению с 2014 г., а в 2016 г. на 2,18 % по сравнению с 2015 г, что в свою очередь может влиять на эффективность работы компании.

Эффективность деятельности предприятия может быть повышена за счет проведения мероприятий по различным направлениям. Одним из таких направлений является снижение себестоимости продукции.

Для снижения себестоимости можно предложить ряд мер, направленных на изменение основных ее элементов. На ООО «Технология и материалы» больше внимания уделяется материальным расходам, что объясняется высокой материалоемкостью продукции. Однако не следует забывать и о расходах на оплату труда и амортизационных отчислениях, которые вместе составляют 27,5% общей суммы затрат на производство продукции.

Пути снижения себестоимости строительной продукции ООО «Технология и материалы» можно считать: использование более дешевых материалов; автоматизация рабочих мест; кооперация с другими предприятиями; внедрение экономных технологий производства; рациональное использование материалов и эффективное размещение производительных сил.

Сегодня совершенно несправедливо забыли о значении себестоимости для формирования цены на предприятии [3, стр.49]. В результате многие предприятия несут убытки из-за неправильного подхода к калькуляции себестоимости. В рыночных условиях руководителям необходима информация о себестоимости видов продукции и видов деятельности, возникает необходимость разделения затрат на прямые и косвенные, подсчета рентабельности и тому подобных управленческих операций [4, стр.92]. Разработка единой методологии будет способствовать повышению эффективности отрасли, а значит ее развитию. В

разных ситуациях для принятия решения нужна разная информация о себестоимости. Для повышения качества калькулирования себестоимости продукции необходимо ранжирование затрат для обычных видов деятельности с учетом специфики деятельности предприятий, производящих строительные материалы. Не случайно один из принципов организации управленческого учета – разная себестоимость для различных целей. Качество формируемых калькуляций оказывает прямое влияние на правильность оценки доходности выпускаемой продукции.

Литература:

1. Литвиненко А.В., Фролова И.В. Современная проблема управления затратами и калькулирования себестоимости в строительстве // Приоритетные направления развития и модернизации современной России. №1, 2014. С. 70.
2. Строительный портал «Бест – строй». – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://best-stroy.ru/articles>
3. Лашина В.В., Трапизанян Е.А., Петров И.В. Анализ структуры и калькуляция себестоимости нерудных строительных материалов // Горные науки и технологии. 2016. № 7. С. 45–49.
4. Боровская М.Е. Определение себестоимости единицы продукции по элементам затрат в промышленности строительных материалов // В сборнике: Новые парадигмы общественного развития: экономические, социальные, философские, политические, правовые, общенаучные тенденции и закономерности Материалы международной научно-практической конференции: в 4 частях . 2016. С. 90–92.

Петросян Ф.А.,

студент.

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: berberus999@gmail.com

Научный руководитель:

Фролова В.Б.,

к.э.н., проф.

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: viktorinafrolova@mail.ru

Особенности организации финансов на современном рынке таксомоторных перевозок

Аннотация: В статье проанализированы особенности организации финансов в современных таксомоторных парках «облегченного» типа. В рамках данного исследования был проведен краткий анализ формирования внеоборотных и оборотных активов, кредиторской задолженности, выручки, а также некоторые особенности налогового регулирования.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, корпоративные финансы, такси.

Petrosyan P.H.A.,

student.

*Financial University under the Government
of the Russian Federation*

Moscow, Russia

e-mail: berberus999@gmail.com

Scientific advisor:

Frolova V.B.,

PhD (Economics), Professor.

*Financial University under the Government
of the Russian Federation*

Moscow, Russia

e-mail: viktorinafrolova@mail.ru

Peculiarities of financial organization in the modern market of taxi

Annotation. The article analyzes the features of the organization of finance in modern taxi parks of «light type». Within the framework of this study, a short analysis of the formation of non-current and current assets, accounts payable, revenues, as well as certain features of tax regulation, was conducted.

Keywords: financial management, corporate finance, taxi.

Данная работа обладает высокой степенью актуальности – на текущий момент наблюдается дефицит материалов, описывающих особенности финансового менеджмента в таксомоторных парках нового типа (т.н. «облегченного типа»), которых сейчас весьма много. Потенциал подобных компаний ранее не учитывался; сейчас же, с переходом рынка таксомоторных перевозок в новую стадию своего развития, в связи с его федерализацией и консолидацией, вопросы финансового менеджмента в подобных организациях становятся все острее, инструменты управления модернизируются, а менеджмент, во имя увеличения своей конкурентоспособности, должен повышать уровень своей финансовой грамотности и подготовки. Цель работы – выявить основные особенности в управлении финансами в таксомоторном парке «облегченного типа».

Рынок таксомоторных перевозок значительно изменился по сравнению с 2000–2010 гг. Появились новые методы работы, инновационные технологии стали играть огромную роль в формировании

рынка оказания данных услуг. Согласно данным Аналитического центра при Правительстве РФ [1], с 2010 г. по 2015 г. количество юридических лиц, оказывающих услуги такси, увеличилось с 3160 до 6475 штук (рост – 105%). Кроме того, это же исследование предоставляет нам следующие данные:

- За период с 2010 по 2014 год количество автомобилей в индустрии такси выросло более чем на 20%;
- Основными драйверами роста объема рынка такси стали как количественные (увеличение количества такси, рост емкости рынка, повышение среднего чека), так и качественные изменения на рынке (повышение производительности труда из-за создания и использования мобильных сервисов заказов такси, увеличение привлекательности услуги из-за доступности и повышения качества);
- За указанный период рост объема рынка составил более 85%.

Кардинальное изменение рынка произошло в 2011–2013 гг. с появлением сервисов мобильных приложений («Яндекс.Такси», «Gett», «Uber»), которые в течение нескольких лет заняли достаточно большую долю рынка таксомоторных перевозок в Москве. По состоянию на май 2017 г. можно сказать о том, что усилилась рыночная конкуренция и в регионах России, что подталкивает компании к консолидации для увеличения конкурентоспособности, как это произошло со службами такси «Везет» (Rutaxi) и «Сатурн» [2].

В связи с этим, существенно изменилась структура рынка, а вместе с тем – и финансовая система предприятий.

При рассмотрении организации финансов на предприятиях таксомоторной отрасли мы обратим основное внимание на так называемые таксомоторные парки «облегченного» типа.

Таксопарк «облегченного» типа – компания, не имеющая (или имеющая в незначительном количестве) на своем балансе автомобили и работающая по принципу оказания информационных услуг, является связующим звеном между агрегатором и водителями такси. Данный тип таксомоторных компаний существовал и ранее, однако большое распространение данная форма ведения бизнеса получила лишь с появлением мобильных систем заказа такси. Во многом это связано с инновационными разработками в области профессионального программного обеспечения, которые снизили их рыночную стоимость и упростили доступ на рынок новым участникам, в результате чего образовалось достаточно большое количество компаний, не имеющих на балансе транспортных средств и занимающихся исключительно работой с

мобильными системами заказа такси, которые в свою очередь имеют легальную возможность сотрудничать только с юридическими лицами, а не с водителями напрямую. Несмотря на колоссальное количество небольших по размеру активов участников, работающих с различным объемом перевозок, данная сфера позволила некоторым компаниям существенно расширить свою деятельность и даже стать более конкурентоспособными по сравнению с таксомоторными парками «традиционного» типа, которые имеют на своем балансе парк автомобилей в качестве основных средств.

Главной статьёй доходов таксопарка «облегченного» типа является комиссия, взимаемая с исполнителей, в качестве которых выступают водители такси. Основными расходами такой организации является оплата комиссионного вознаграждения мобильным приложениям-агрегаторам (Яндекс.Такси, Gett и проч.), а также рекламные издержки на привлечение дополнительных исполнителей.

В рамках нашего исследования выделены основные особенности организации финансов в подобных компаниях.

1. Отсутствие или незначительный размер внеоборотных активов. Подобные организации в большинстве случаев не владеют своим парком автомобилей, либо владеют ими в ограниченном количестве. Таким образом, оценить стоимость компании по размеру балансовых активов достаточно затруднительно, так как их стоимость, как правило, незначительна.

2. Преобладание денежных средств в структуре оборотного капитала. Денежные средства составляют основу оборотных средств в рассматриваемых компаниях, так как вся их деятельность сосредоточена на операциях по взиманию комиссии с исполнителей и оплате услуг агрегаторов. Данная работа сопряжена с определенными рисками и требует постоянного наличия денежных резервов. В большинстве случаев организация осуществляет сотрудничество с партнерами на основе принципа предоплаты со своей стороны, что создает условия для формирования дебиторской задолженности.

3. Низкая стоимость заемного капитала. Обсуждая финансовую политику рассматриваемой компании, следует отдельно исследовать ее деятельность в отношении формирования кредиторской задолженности. Основные источники – водители-исполнители (физические лица) и налоговые органы.

Наиболее краткосрочный и дешевый вид займа в данном случае – задолженность исполнителям (водителям), которая формируется на их лицевых счетах из безналичной оплаты за исполненные заказы.

Следует заметить, что в данном случае используется программное обеспечение, позволяющее эффективно учитывать счета по каждому водителю. В связи с тем, что перевод средств со стороны агрегатора на расчетный счет компании за исполненные заказы происходит не сразу, фирмы, как правило, устанавливают определенные ограничения по выплатам исполнителям. Данные лица уведомлены о действующих правилах выплат и принимают их перед началом работы. Так как выплаты производятся с определенными ограничениями, это создает условия для формирования кредиторской задолженности компании перед физическими лицами. За хранение средств выплат со стороны компании договором не предусмотрено, что делает подобный заем фактически бесплатным (0% годовых).

Второй источник формирования кредиторской задолженности – задолженность компании перед налоговыми органами. В связи с тем, что организации в большинстве случаев применяют упрощенную систему налогообложения, они обязаны выплачивать данный вид налога по окончании отчетного квартала. В случае просрочки выплат, компании начисляются пени (1/300 в день от ставки рефинансирования ЦБ РФ). Таким образом, стоимость заемных средств в данном случае будет составлять примерно 12–13% годовых, что является достаточно низким уровнем по сравнению со стандартным банковским кредитованием.

4. Легализация доходов по основной деятельности. Официальная выручка компании, которая отражается в бухгалтерской отчетности, формируется за счет поступлений на расчетный счет организации. Следует отметить, что основным достижением рынка в данном направлении стало то, что почти все доходы и расходы фирм осуществляются посредством операций через расчетный счет, что существенно повышает прозрачность деятельности компаний перед налоговыми органами. Таким образом, одна из особенностей подобных компаний – все доходы от основной деятельности отражаются в официальной отчетности.

Говоря о доходах, возникает необходимость отдельно исследовать политику рассматриваемых компаний по выплате налогов и сборов.

Хотелось бы заметить, что большинство организаций на рынке таксомоторных перевозок используют упрощенную систему налогообложения (УСН), а именно систему «6% от размера дохода». Это связано не только с относительной простотой документооборота и ведения отчетности по сравнению с общей системой налогообложения (ОСН),

но и отсутствием необходимости обосновывать расходы компании перед налоговыми органами. Отдельно необходимо заметить, что с 1 января 2017 года законодательством РФ допускается применение УСН при доходе компании не более 150 млн рублей за отчетный год [3], ранее предельный показатель дохода составлял 60 млн рублей. Эти и некоторые другие факторы будут увеличивать популярность данной системы налогообложения среди предприятий малого бизнеса и такси, в частности.

Следует заметить, что большую часть финансовых операций проводятся через расчетный счет организации. Почти 100% дохода подобная компания получает именно на банковский счет, что делает налоговую нагрузку весьма высокой, однако исключает «серые схемы» получение доходов.

Как и было указано выше, сумма платежей по налогу, применяемому в связи с использованием УСН составляет 6% от полученного компанией дохода. Налоговым периодом является год, отчетными – первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года [3]. Вторым наиболее очевидным налогом для подобных компаний является транспортный налог, который подлежит оплате, в случае, если организация имеет на балансе транспортные средства. Таким образом, данная ситуация наиболее подходит для «традиционных таксопарков». В случае, если компания не обладает автомобилями, она не является плательщиком данного налога.

В результате проделанной работы можно сделать следующие выводы:

1. Структура рынка таксомоторных перевозок подвергалась существенным изменениям, происходит постепенная консолидация его участников, увеличивается количество компаний-посредников (таксопарков «облегченного» типа), которые играют роль связующего звена между основными агрегаторами заказов и исполнителями (водителями такси). Таким образом, повышается их роль в формировании рынка оказания таксомоторных услуг.

2. Таксопарки «облегченного» типа обладают специфическими особенностями организации финансов. Это выражается в незначительном уровне внеоборотных активов, низкой стоимости заемного капитала и высокой ликвидности, которая заключается в преобладании денежных средств в общем объеме оборотных средств компании.

3. Данные изменения создают условия для легализации доходов компаний, увеличению налоговых платежей в государственный бюджет, что может оцениваться только положительно.

Литература:

1. Анализ сегмента такси на рынке городского пассажирского транспорта, Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, <http://ac.gov.ru/files/content/8176/issledovanie-ac-taksi-pdf.pdf>
2. «На российском рынке такси-агрегаторов появится крупнейший игрок», РосБизнесКонсалтинг, http://www.rbc.ru/technology_and_media/03/05/2017/5908a5de9a7947f642b572a3
3. Налоговый кодекс Российской Федерации, ст. 346.13.

Бахарева А.А.,
*Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: sashabahareva@mail.ru*

Научный руководитель:
Мухин К.Ю.,
*Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия*

Интернет вещей – проект изменения глобальной парадигмы мышления

Аннотация: В статье рассмотрено понятие Интернета вещей, а также история его возникновения. Выделены основные сферы применения Интернета вещей, такие как медицина, сельское хозяйство, бизнес, космос и экология. Определены перспективы развития Интернета вещей и выявлены основные проблемы его дальнейшего развития.

Ключевые слова: Интернет вещей, финтех, технология, экономика, финансы, научно-технический прогресс.

Bakhareva A.A.
*Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: sashabahareva@mail.ru*

Scientific advisor:
Muchin K.U.
*Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia*

The internet of things – the project of change of the global paradigm of thinking

Abstract: In the article the concept of the Internet of things, and also history of his emergence is considered. The main scopes of the Internet of things, such as medicine, agriculture, business, space and ecology are allo-

cated. The prospects of development of the Internet of things are defined and the main problems of his further development are revealed.

Keywords: Internet of things, fin tech, technology, economy, finance, scientific and technical progress.

Существует очень много определений Интернета вещей. Для целей настоящей работы Интернет вещей можно определить, как единую сеть, которая соединяет объекты реального мира, которые нас окружают и виртуальные объекты [1].

Появление интернета вещей является довольно ожидаемым шагом, поскольку, как известно, лень – двигатель прогресса. Чтобы не подходить каждый раз к телевизору для переключения каналов был придуман пульт дистанционного управления. Вместо того чтобы нажимать каждый раз кнопку на кофеварке, гораздо удобнее было бы делать это в смартфоне или настроить программу для того, чтобы кофе наливался сам. Целесообразны ли такие изобретения? Что будет, если человек находится вне дома или в настроенное время ему не нужен свет? Вопросов, связанных с развитием Интернета вещей еще очень много [2].

Роб Ван Краненбурга предлагает рассматривать четыре уровня распространения Интернета вещей: первый уровень, который связан с идентификацией каждого объекта; второй уровень, который можно рассматривать как «умный дом»; третий уровень, который представляет собой концепцию «умного города» и связан с урбанизацией городской жизни; четвертый уровень, который представляет собой так называемую сенсорную планету [3].

Обратимся к истории возникновения Интернета вещей. Данное явление зародилось в Массачусетском технологическом институте, где в 1999 году там был создан Центр автоматической идентификации (Auto-ID Center), который занимался радиочастотной идентификацией (RFID) и новейшими сенсорными технологиями. Данный центр занимался также координацией работы семи университетов, которые расположены на четырех континентах. Именно в этом центре и была разработана концепция Интернета вещей [4].

Рассмотрим основные сферы применения Интернета вещей. В-первых, широкое применение данное явление получило в медицине. Так, в этой сфере в настоящее время Интернет вещей проникает в ранее недоступные области. Для диагностики и определения причин некоторых заболеваний пациенты проглатывают интернет-устройства, которые снабжены специальными датчиками.

Кроме того, Интернет вещей применяется в сельском хозяйстве. Так, на растениях, животных и геологических образованиях закрепляют микроскопические датчики, которые подключены к Интернету и считывают всю информацию об объекте.

Для слежения за крупным рогатым скотом к сети Интернет подключают коров и других животных. Например, голландская компания Sparked занимается тем, что имплантирует датчики в ушную раковину коров, что предоставляет возможность фермерам следить за здоровьем их скота и передвижением животных. Данные технологии способствуют повышению количества и качества производимого мяса. Каждая корова, у которой имплантирован датчик, в среднем генерирует приблизительно 200 мегабайт информации в год.

Еще одним направлением использования Интернета вещей в сельском хозяйстве является внедрение систем управленческого саппорта на фермах, которые объединяют данные о почвенных условиях из датчиков, в которых содержатся исторические данные и прогнозы о ценах и погодных условиях, что содействует выработке рекомендаций для фермеров о посадке и удобрении конкретных земельных участков.

Технологии Интернета вещей используются даже в космическом пространстве. Например, к таким технологиям относится интернет-маршрутизация в космосе, которая применяется в рамках программы Cisco IRIS (Internet Routing in Space) [4].

В бизнесе также широко применяется Интернет вещей. Например, технологии используются компаниями для того чтобы внедрять аналитику деятельности, а также искать новые возможности своих продуктов, благодаря чему предметы быта становятся умнее и качественнее взаимодействуют с окружающей их средой.

Одним из очень важных направлений использования Интернета вещей является экологическая сфера, поскольку проблемы окружающей среды являются глобальными для всего человечества. Технологии Интернета вещей позволяют защищать окружающую среду, сохранять энергию, повышать производительность сельского хозяйства, повышать скорость перевозок и делать их более безопасными [5].

В связи с постоянным ростом численности людей на планете, актуальной задачей становится рациональное использование природных ресурсов Земли. Данный вопрос должен быть незамедлительно решен для того, чтобы достичь устойчивого экономического развития. Интернет вещей открывает уникальные возможности, помогая преодолеть загрязнение воды и воздуха, ликвидировать свалки отходов и предотвратить вырубку лесов. Существуют сенсорные устройства, которые

объединены в общую сеть и следят за воздействием на окружающую среду городов. Они собирают сведения о канализации, качестве воздуха и мусорных отходах. Кроме того, такие сенсорные устройства осуществляют постоянный мониторинг лесов, рек, озер и океанов [5].

Для контроля за состоянием атмосферы разработаны устройства, которые получили название AirQualityEgg («яйцо проверки качества воздуха»). Они используют датчики, чтобы осуществлять сбор и обмен данными о качестве воздуха за пределами дома или офиса человека. В центрах мегаполисов мониторингом качества воздуха занимаются специальные государственные учреждения, например, в США, это Агентство по охране окружающей среды. Затем все яйца передают информацию на специальный веб-сайт через сеть Интернет. Полученные данные могут быть использованы, чтобы оценить влияние городской политики и изменение уровня загрязнения, а также чтобы разработать и принять новые программы и решения в данной сфере. С помощью данного сервиса жители города могут узнать о своем месте жительства и непосредственном влиянии на свой дом. Устройство используется повсеместно в Северной Америке, Западной Европе и Восточной Азии и в будущем может получить распространение в развивающихся странах с быстрорастущим городским населением и высокими темпами загрязнения [6]. Актуально применение данного устройства и в России.

Еще одним интересным и полезным устройством является урнаBigBelly, которая работает на солнечных батареях, уплотняет мусор и предупреждает санитарные экипажи (дворников и уборщиков) о заполнении. С помощью общей сети анализируются собранные данные, которые получены от каждой урны, что способствует планированию деятельности по сбору и оперативному внесению коррективов о частоте вывоза мусора и размерах самой урны. Системы BigBelly располагаются повсеместно: в городах, крупных деловых центрах, университетских городках, парках, а также на пляжах. Благодаря данной технологии Бостонскому университету удалось сократить частоту вывоза мусора с 14 до 1,6 раза в неделю. Учитывая тот факт, что планируется рост объемов бытовых отходов с 1,3 тонны, которые производятся в настоящий момент, до 2,2 млрд. тонн к 2025 году, крайне необходимы дополнительные инструменты для того, чтобы справляться с возрастающими объемами мусора [5].

Рассмотрим небольшое устройство InvisibleTracck (невидимый Трак), которое незаметно размещается на деревьях в охраняемых лесных районах, для предотвращения незаконной вырубке лесов. Данные устройства уведомляют власти о проходе незаконно заготовленных

деревьев в зоне действия мобильной связи. У сотрудников правоохранительных органов появляется возможность найти производственные площадки и остановить эту деятельность в более полном масштабе по сравнению с простым штрафом за незаконную вырубку.

В настоящее время сети невидимых Траков расположены в амазонских лесах в Бразилии, которые теряли в среднем по 3 460 000 гектаров девственных лесов каждый год с 2000 по 2005 года. Многие незаконные действия по вырубке лесов не были замечены, поскольку частоты спутникового диапазона и радиочастоты зачастую слишком слабые в отдаленных районах. Благодаря устройству InvisibleTracck даже в наиболее уязвимых и отдаленных районах Бразилии можно охранять и защищать леса.

Рассмотрим перспективы развития Интернета вещей. Стоит отметить, что по прогнозам в будущем «вещи» станут активными участниками бизнеса, информационных и социальных процессов, где они будут взаимодействовать и общаться между собой, обмениваться информацией об окружающей среде, реагировать и влиять на процессы, которые происходят в окружающем мире, без вмешательства человека благодаря развитию Интернета вещей [7].

Еще одно очень важное преимущество развития Интернета вещей в социальной сфере – улучшение качества жизни пожилых людей. В настоящее время наблюдается тенденция старения населения. Так, к середине XXI-го столетия около 1 миллиарда человек в возрасте 65 лет и старше станут «нетрудоспособными». Интернет вещей может значительно повысить качество жизни пожилых людей, численность которых постоянно растет. Например, это можно сделать за счет небольшого устройства, которое считывает данные о здоровье человека и передает сигнал тревоги по достижении определенных пороговых значений. Кроме того, такое устройство сможет понять, что человек упал и не может подняться [4].

Рассмотрим наиболее существенные проблем, которые связаны с развитием Интернета вещей. В отчете Национального разведывательного совета США (англ. NationalIntelligenceCouncil) 2008 года «интернет вещей» назван одной из шести потенциально разрушительных технологий. Кроме того, в отчете указано, что повсеместное и незаметное для потребителей превращение в интернет-узлы таких распространённых вещей, как товарная упаковка, мебель, бумажные документы, может стать угрозой для национальной информационной безопасности [8].

На сегодняшний день одной из самых главных проблем является отсутствие стандартов в данной сфере, из-за чего затруднена интегра-

ция предлагаемых на рынке решений и сдерживается появление новых. Кроме того, для полноценного функционирования такой сети необходима автономность всех «вещей», т.е. датчики должны научиться получать энергию из окружающей среды, а не работать от батареек, как это происходит сейчас.

Подводя итоги, стоит сказать, что все же недостатки не существенны по сравнению с теми возможностями, которые предоставляет Интернет вещей.

В ходе развития Интернета вещей все больше предметов будут подключаться к глобальной сети, создавая при этом новые возможности в сфере безопасности, аналитики и управления, открывая все новые и более широкие перспективы и способствуя тем самым повышению качества жизни населения.

Стоит отметить, что необходимы единые и понятные стандарты, которые будут применимы повсеместно. Должно быть единое и четкое понимание, каким должен быть Интернет вещей. Также хотелось бы, чтобы Интернет вещей развивался как можно скорее.

Литература:

1. Geektimes [Электронный ресурс: <https://geektimes.ru/post/149593/> (дата обращения: 19.05.2017)]
2. Хабрахабр [Электронный ресурс: <https://habrahabr.ru/post/259243/> (дата обращения: 19.05.2017)]
3. Робшкола 2016 [Электронный ресурс: <http://roboschool.org/materials/roboschool2014/Day1/IoT.pdf> (дата обращения: 19.05.2017)]
4. Cisco.com Статья главного футуролога компании Cisco Дэйва Эванса (DaveEvans) [Электронный ресурс: <http://www.cisco.com/web/UA/about/news/2011/06262011.html> (дата обращения: 19.05.2017)]
5. Internet of things Russian reseach center [Электронныйресурс: <http://internetofthings.ru/startups/52-30-primerov-kak-iot-internet-veshchej-menyaet-mir> (датаобращения: 19.05.2017)]
6. Alterozoom.comAirQualityEgg[Электронный ресурс: <https://alterozoom.com/ru/documents/24418.html> (дата обращения: 19.05.2017)]
7. Яненко М. Б., Яненко М. Е. Маркетинг взаимодействия в информационной экономике: проблемы и перспективы развития интернета вещей // Вестник НовГУ. 2014. №82 С.77–81.
8. Studbooks.net[Электронный ресурс: <http://studbooks.net/2069883/informatika/vvedenie> (дата обращения: 19.05.2017)]

УДК 336.71(045)

Лукина А. М.

*Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия*

Научный руководитель:

Мухин К.Ю.

*Преподаватель-ассистент Департамента «Менеджмент»
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия*

Эволюция финансовых стратегий банковского сектора России: от комиссионного бизнеса до маркетплейсов

Аннотация: В статье рассмотрена эволюция финансовых стратегий банковского сектора в России. Дается представление о комиссионном бизнесе, маркетплейсе и других понятиях в банковском секторе.

Ключевые слова: банк, комиссионные операции, банковская сфера, комиссионный доход, маркетплейс.

Lukina A. M.

*Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia*

Research supervisor:

Mukhin K. Yu.

*Teacher assistant of Department «Management»
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia*

Evolution of financial strategy of the banking sector of Russia: from commission business to marketplace

Abstract: In article evolution of financial strategy of the banking sector in Russia is considered. An idea of commission business, a marketplace and other concepts of the banking sector is given.

Keywords: bank, commission operations, bank sphere, commission income, маркетплейс.

Как известно, банк с экономической точки зрения выступает на финансовом рынке посредником между лицом, обладающим лишними денежными средствами, и лицом, остро нуждающимся в них. Такое понятие банковского учреждения сложилось в исторической ретроспективе. Так было вчера, но так ли это сегодня?

Банковский сектор – динамическая система, которая в 21-ом веке, как никогда, яростно эволюционирует, активно перенимая сложившиеся инновационные тенденции.

Раньше львиная доля доходов приходилась на процентные операции, прежде всего кредитование. Соответственно, банки стремились развивать данный сектор, выстраивать структуру по выдаче кредитов. Данный процесс являлся долгое время ядром всего банковского сектора. Но, как и другие секторы экономической отрасли, банки с течением времени и со стремительным развитием нашей цивилизации, отвечая новым специфическим потребностям общества, стали развиваться и видоизменяться.

Со временем процентные операции сменились комиссионными. Комиссионный доход банков – это, так называемый, непроцентный доход, то есть тот, который не был получен за счёт выдачи кредитов. Оплата образования, налогов, штрафов, денежные переводы – всё это частные виды комиссионных платежей. Сегодня комиссионные платежи банк взимает за обслуживание банковских карт, за эквайринг (обслуживание покупок картами и платежей онлайн), за переводы с карты на карту, СМС-уведомления, снятие наличных. Комиссионные платежи сегодня неотъемлемая часть функционирования любого банка, а их появление вполне закономерный исторический процесс, который у истоков возникновения был своего рода новаторством – новой стратегией.

Сейчас рынок комиссионных услуг переживает период резкого роста конкуренции. Если раньше он находился на периферии интереса банковских структур, то теперь оказывается в самом его центре. Следствием этого неизбежно станет улучшение качества услуг. Платежи осуществляется быстрее, вырастает инфраструктура приемных пунктов. Банковский сектор год от года увеличивает свою рыночную направленность.

Да, текущее положение банковской сферы сильно удивило бы парадоксальностью наших предшественников – традиционное по своей

сути финансовое учреждение превратилось в полноценную торговую марку, ведущую конкурентную борьбу в своем сегменте и использующая методы идентичные методам коммерческих организаций. И это одна из многих удивительных тенденций, которые наблюдаются в секторе банковских услуг.

По данным Федеральной службы государственной статистики, на конец 2016 года в Российской Федерации официально зарегистрировано девятьсот семьдесят восемь кредитных организаций. Можно заметить отчетливую динамику к сокращению этого количества в сравнении с предыдущими годами (см. график 1)¹.

Данная динамика наблюдается не только в пределах нашей страны – это мировая тенденция, нашедшая отклик в большей части ведущих стран. Например, по информации с американского сайта статистических исследований FRED – количество банковских учреждений в США последние пятнадцать лет также имеет тенденцию к сокращению. Конечно, речь идет не о сотнях банков, как в России, а о тысячах и о совершенно иных масштабах. Тем не менее, это не отменяет существования разумного современного вектора, который, если углубиться в тему, можно обнаружить и в других развитых странах мира – и в Германии, и в Австрии, и в Англии, и в других странах Европы и Азии.



Рисунок 1. Динамика действующих кредитных организаций

¹Источник – Федеральная служба государственной статистики – <http://www.gks.ru/>

В условиях сокращения количества российских банков, нарастает напряжение в данном сегменте. Конкуренция не просто усиливается с течением времени – а выходит на совершенно иной уровень. Это уровень постоянных инноваций, неординарных решений, уникальных проектов, автоматизации процессов. Банковская система сегодня характеризуется высоким уровнем насыщенности рынка финансовыми продуктами и услугами. В таких условиях одним из важнейших факторов успешной финансовой деятельности естественно становится политика банковских инноваций и нововведений. Эта политика сегодня достигла исключительного уровня.

Коммерческие банки стремятся переманить друг у друга клиентов, приносящих наибольшую прибыль, предлагая различные виды кредитных продуктов, разнообразных услуг. Банки участвуют в предпринимательских кампаниях, рекламирую себя и борются всеми силами за долю на рынке. Банковский сектор изменяется, эволюционирует, избрав для себя инновационный вектор развития.

Этот вектор комплексно реализуется и по сей день, имея за спиной ряд успешных инновационных стратегий, начиная комиссионными платежами и заканчивая передовыми идеями сегодняшнего дня. Одной из таких «передовых» стратегий является «маркетплейс», активно реализуемый в рамках многочисленных программ развития крупных банков нашей страны и мира в целом.

Маркетплейс – буквально «рыночная площадь» – платформа, которая является способом продуктивного взаимодействия контрагентов рынка, а также «местом встречи» участников рынка. На самом деле, маркетплейс – это просто новая форма партнёрства, уникальная по своей структуре. Причём это партнёрство развивается в трех направлениях:

- Банки продают небанковские продукты;
- Банки продают продукты других банков;
- Независимые площадки продают банковские продукты.

Если посмотреть на маркетплейсы в других отраслях (ритейл, такси, жилье и другие), то можно увидеть, что такая модель упорядочивает отдельно взятый сегмент рынка, от чего выигрывают все заинтересованные стороны: и сам ресурс (зарабатывает на комиссии от партнеров), и партнеры/поставщики (получают площадку с высоким трафиком для своего товара и стабильный и прогнозируемый поток клиентов), и клиенты (экономия времени, большой выбор в одном месте, удобный сервис по сравнению, низкая стоимость за счет высокой конкуренции и более эффективной модели). Клиенты хотят иметь воз-

возможность в одном месте в режиме онлайн найти, сравнить, выбрать и там же купить нужный им товар или услугу.

Маркетплейс может иметь направленность как B2B – то есть поставлять продукты и услуги компаниям, так и B2C – то есть продавать продукты физическим лицам.

Может показаться, что это уже давно знакомая все агрегация, однако это не совсем так. «Под маркетплейсом мы понимаем следующее: мы агрегируем услуги и обеспечиваем контроль качества. Это то, чем, на наш взгляд, маркетплейс отличается от агрегации. Потому что именно это формирует цепочку создания ценности. В каком-то смысле мы маркетплейсом являемся достаточно давно – для разных сервисов, которые мы включаем в нашу платежную экосистему – продаем услуги других компаний. Например, мы продаем услуги страховых компаний. Сейчас мы говорим о других территориях, на которые мы, как банк, ранее принципиально не ходили», – говорит Яна Павлова, бывший директор департамента развития отношений Сбербанка с клиентами.

Можно выделить следующие причины, по которым маркетплейсы могут быть интересны банкам – как с точки зрения создателей, так и с точки зрения партнёров:

- Привлечение новых клиентов
- Повышение лояльности существующих клиентов
- Увеличение комиссионного дохода
- Повышение ARPU и кросс-продаж(averagerevenueperuser, средняя выручка на одного пользователя)

Маркетплейсы – это всего одна из многих инновационных платформ развития банковских учреждений. Сегодня масштабы диверсификации деятельности банков превышают все когда-либо наблюдавшиеся, а спектр проектов расширяется ежедневно. Чего можно ожидать от банковской сферы завтра? – большой вопрос. Но в настоящее время известно точно, что по своей конструкции и общеэкономическим принципам банковская система России является рыночно ориентированным сектором, активно развивающимся и перенимающим современные тенденции и инновационные веяния, реализующим новые стратегии, необходимые современной экономике.

Литература:

1. <http://www.gks.ru> – Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ

2. <http://ac.gov.ru> – Официальный сайт Аналитического центра при правительстве РФ
3. <http://www.fasi.gov.ru> – Официальный сайт Федерального агентства по науке и инновациям.
4. Государственная программа Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» от 29.03.2013 // Минэкономразвития России.
5. Мухин К.Ю. Гибкая имплементация стандартов управления проектами P2M PMAJ & P5 GPM в контексте инновационного предпринимательства // Управленческие науки в современном мире Сборник докладов международной научной конференции, 2017
6. Дятлов, С. А. Трансформация экономических систем в условиях глобальной инновационной гиперконкуренции// партнерство цивилизаций №3/2013
7. Черникова Е.С. Культура инноваций// Менеджмент сегодня №06(90)2015. с.350–357
8. Майлс, Й. Сервисные инновации в 21 веке / Й. Майлс // Форсайт. – 2011. – №2. – С.4–15.
9. Батьковский, А.М. Общая характеристика инновационной деятельности экономических систем / А.М. Батьковский // Экономические отношения. – 2012. – № 1. – С. 3–9.
10. Белоусов О.Б. Организационные формы инновационной деятельности// Вестник Российской академии естественных наук. 2009. №3. – С. 65–69.
11. Белякова, Г.Я. Факторы, влияющие на развитие инновационной деятельности / Г.Я. , Белякова, Ю.А. Чайран // Креативная экономика. – 2014. – № 11 (95). – С. 162.

Горбунова А.Е.

*Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия*

Научный руководитель:

Мухин К.Ю.

*Преподаватель-ассистент Департамента «Менеджмент»
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия*

«P2P-кредитование как перспективное направление развития рынка финансовых услуг»

Аннотация: В статье рассмотрена одна из платформ для качественного и эффективного предоставления заемных средств онлайн на современном рынке финансовых услуг – P2P-кредитование.

Ключевые слова: рынок финансовых услуг, P2P-кредитование, кредит, заемщик.

Gorbunova A.E.,

*Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia*

Scientific adviser:

Mukhin K.YU.

*Teacher-assistant of the department «management»
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia*

«P2p-lending as a promising direction for the development of the financial services market»

Annotation: the article considers one of the platforms for high-quality and effective provision of loans online in the modern financial services market – peer-to-peer lending.

Keywords: financial services market, p2p-crediting, credit, borrower.

Современный рынок финансовых услуг не стоит на месте. Все чаще и чаще происходит обновление ассортимента продуктов, предоставляемых финансовыми организациями. Причем, в настоящее время их внедрение сопровождается активным распространением технологических нововведений, позволяющих совершать финансовые и кредитные операции более быстро, надежно и качественно.

Финтех (или финансовые технологии) были одним из самых модных терминов бизнес-индустрии в 2015 году. Финансирование стартапов в этой области достигло более 20 млрд долларов, увеличившись на 66% по сравнению с 2014 годом, согласно исследованиям KPMG. Рынок финансовых технологий предлагает большое количество инноваций в развитии услуг, начиная от краудфандинговых платформ и заканчивая услугами онлайн-бухгалтерии. На мой взгляд, одним из наиболее перспективных направлений финтеха является модернизация и улучшение рынка кредитования как физических, так и юридических лиц. В данный момент одной из платформ для качественного и эффективного предоставления заемных средств онлайн является Peer-to-Peer кредитование (далее P2P-кредитование), привлекающее все больше и больше внимания со стороны инвесторов финтеха.

Итак, в чем же заключается сущность P2P-кредитования? «Peer-to-peercrediting» в переводе с английского языка означает «кредитование на равных», или другими словами это суживание и предоставление денежных средств лицам («равноправным сторонам») без привлечения какого-либо финансового посредника. Данная практика осуществляется с помощью онлайн-сервисов, которые непосредственно связывают заемщиков с кредиторами. Так как организации, занимающиеся P2P-кредитованием, полностью оперируют онлайн, то за счет этого они могут снижать свои издержки и предлагать свои услуги по более низким ценам, чем обычные финансовые институты. В результате чего P2P-кредиторы обычно получают более высокие доходы по сравнению с вложениями, сделанными в привычных банках, а заемщики могут брать средства по более низким процентным ставкам.

Существует определенное количество видов кредитов, предоставляемых сервисами P2P. Большинство P2P-кредитов являются необеспеченными займами, хотя зачастую кредиторами становятся очень крупные бизнесы. Вместе с этим, на рынке P2P-кредитования существует возможность предоставлять займы, обеспеченные предметами роскоши, целыми зданиями и другими дополнительными активами. Наряду с этими видами, сфера P2P включает в себя студенческие и коммерческие займы, ссуды под недвижимость, кредиты «до зарплаты»,

лизинг, факторинг и другие виды кредитных инструментов. Очевидно, что на рынке P2P-кредитов существует огромное количество перспектив для создания стартапов в области совершенствования и оптимизации кредитных и инвестиционных отношений между различными субъектами экономики. Но прежде чем приступить к созданию проектов на данном сегменте рынка, необходимо четко определить и осознать специфику функционирования этого механизма, его характерные преимущества и недостатки.

Первоначально, привычные всем нам банки на протяжении многих десятилетий вбирали в себя три основных компонента – прием вкладов, осуществление платежей и предоставление кредитов. Но затем в процессе интенсивного развития финансовых технологий пришло осознание того, что финансовые операции намного проще и выгоднее совершать без участия посредников, то есть начался активный процесс дезинтермедиации традиционных финансовых институтов, следствием которого и явилось появление таких инновационных платформ как P2P-кредитование. На платформах P2P процентные ставки либо устанавливаются кредиторами, конкурирующими за самую низкую ставку в рамках обратного аукциона, либо определяются компанией-посредником по результатам анализа кредита заемщика. Заемщикам, которые по результатам оценки имеют больше шансов пройти через дефолт, присваиваются более высокие ставки. Кредиторы смягчают риск того, что заемщики не вернут полученные деньги, выбирая, кому из них можно предоставить кредит, а также варьируя свои инвестиции в зависимости от характеристик заемщика. Одним из недостатков P2P-кредитования является то, что на затраты кредиторов, связанные с предоставлением займа, не распространяются никакие государственные гарантии. Банкротство компании, выдающей равноправные займы, также может поставить под угрозу инвестиции кредиторов. Кроме того, по сравнению с обычными банками в P2P-платформах ощущается недостаток профессиональных банковских умений – например, знания для предоставления ссуд определенным секторам экономики и категориям заемщиков (скрининг) или для мониторинга поведения заемщиков. Но в целом, P2P-кредитование имеет большое количество выгодных преимуществ, среди которых проведение всех операций онлайн, отсутствие необходимости в предыдущих отношениях кредиторов с заемщиками, создание новых более гибких и эффективных моделей выдачи кредитов и обеспечения безопасности проведения транзакций.

Тем не менее, P2P-кредитование не существует полностью без посреднической составляющей. Сами P2P-платформы являются неки-

ми кредитными посредниками, предоставляющим услуги для прямого взаимодействия кредитора и заемщика. Кредитные посредники являются коммерческими структурами; они создают доход, взимая единовременную плату с заемщиков за предоставление займов, а также устанавливая для инвесторов плату за обслуживание кредита, которая либо является фиксированной и взимается ежегодно, либо выражается в процентах от суммы займа. По своей сути банковская организация – лишь посредник между теми, кто вкладывает деньги, и теми, кто берет кредит. Давать деньги друг другу в долг мы боимся, а вот банку доверяем – этот парадокс искореняют сервисы P2P кредитования. При этом, как правило, маржа за такого рода банковское «посредничество» достаточно высока – к примеру, в США депозит можно разместить под 1–2% годовых, а вот получить деньги в кредит возможно лишь под 12–17%. P2P платформа же взимает от 2 до 5% от суммы займа с заемщика и до 1% годовых с кредитора за обслуживание займов. Экономия более чем вдвое – очевидна разница между 11–15% в случае банка и 3–6% в случае P2P платформы.

Рынок кредитования настолько большой, что постоянно появляются новые и новые платформы – даже в давно существующих областях. Например, MarletteFunding (работает в том числе под брендом BestEgg) уже прочно занял место игрока №3 в США в области потребительского кредитования. Основатель PayPal Макс Левчин (MaxLevchin) создал компанию Affirm, специализирующуюся на POS кредитовании, которая привлекла уже более \$300 млн инвестиций. Существующие гранды тоже выходят на рынок кредитования через интернет – так, GoldmanSachs недавно объявил о выходе на рынок потребительского онлайн-кредитования.

Далеко не все новые компании работают в форме традиционных P2P платформ, так как с ростом популярности кредитования через интернет основными кредиторами на платформах стали институциональные игроки. Партнерство с несколькими крупными компаниями позволяет платформе выдавать до \$1 млрд (а в некоторых случаях и более) с последующей секьюритизацией портфеля займов, то есть, превращения их в ценные бумаги.

Одним из наиболее успешным и утвердившимся стартапов в области P2P является создание британской компании FundingCircle. FundingCircle – это платформа, в рамках которой инвесторы получают лучшие ставки по своим кредитам, а предприниматели соответственно имеют возможность получить кредиты по более выгодным условиям, чем предлагают банки. Ключевым отличием платформы FundingCircle

от других проектов равноправного кредитования является специализация только на уже сложившихся бизнесах. Физические лица не могут получить займы. А результаты компании говорят сами за себя. С 2010 года FundingCircle получили 300 млн фунтов стерлингов от крупнейших инвесторов мира. Компания проповедует особую миссию создания более совершенного финансового мира для бизнеса и инвесторов. FundingCircle удалось привлечь более 48 тысяч инвесторов, включая поддерживаемый правительством Британский Бизнес-Банк.

До России сервисы p2p-online-кредитов дошли только в 2010 году, а активно функционировать начали только в 2012 году. Сам рынок представлен по большей части системой микрозаймов. В обзоре мы учитывали компании, которые действуют и по классической системе peer-to-peer, то есть, принимают вклады от населения, так и проекты, близкие к МФО, основанные на доверии и осуществляющие кредитование онлайн, но на деньги фондов или профессиональных инвесторов. Успехи России в данном направлении пока скромные. По сути, у нас эта индустрия представлена двумя компаниями – Вдолг.ру и Fingoogo. Насколько известно, у обоих сервисов небольшие показатели выдачи кредитов по сравнению с вышеперечисленными платформами (похожая ситуация наблюдается и во многих других странах). В первую очередь это связано с особенностями работы индустрии кредитования в целом и, самое главное, наличием кредитных бюро с достоверной кредитной историей по заемщикам.

Разумеется, к новому виду кредитования пока относятся с некоторой осторожностью, и неслучайно. Прямое кредитование сопряжено с высоким риском для инвестора, признает генеральный директор «Вдолг.ру» Антон Тарасов. «Это бизнес, тут есть возможность потерять вложенные средства, и мы предупреждаем об этом своих клиентов», – рассказывает он. Безопасность вкладов обеспечивают сами сервисы, стараясь получить максимальную информацию о клиентах, однако лазейки остаются, а правовая система никак не контролирует этот вид финансовых отношений. Доверять ли свои деньги P2P-компаниям или нет, стоит судить, посмотрев на опыт других вкладчиков, а также на растущие объемы рынка. По данным UK PeertoPeerFinanceAssociation, на конец 2013 года было зарегистрировано 3,7 тыс. P2P-заемщиков бизнесменов и 70 тыс. заемщиков, взявших кредит на потребительские нужды. На них приходилось более 86 тыс. активных кредиторов.

Кроме того, приоритетной задачей является качественная и достоверная оценка заемщиков. Зампред правления Локо-банка Андрей

Люшин считает, что оценка заемщиков в сфере p2p-кредитования субъективна и непрозрачна. «Она, конечно, может являться ориентиром для инвестора, но риск ошибки крайне велик», – уверен он. Впрочем, по словам директора юридического департамента ОКБ Виктории Белых, банки, МФО и другие кредиторы получают из бюро одинаковый объем информации. По ее мнению, вопрос только в наличии ресурсов и экспертизы для правильного анализа и применения этой информации в каждой конкретной компании.

В заключении, хотелось бы сказать, что российская реальность такова, что многие эффективные за рубежом инновации не реализуются и не находят своего спроса на нашем рынке. Поэтому, для развития и совершенствования финансовой деятельности необходимо создание и продвижение таких стартапов, как P2P-кредитование, которые могли бы представлять собой улучшенную и надежную альтернативу обычным банковским операциям. Такие платформы способны в значительной мере усилить конкуренцию на рынке финансовых услуг и стимулировать как традиционные, так и альтернативные финансовые институты на оптимизацию и модернизацию предоставляемых ими сервисы.

Литература:

1. Глобальные институты регулирования: учебник / Под ред. Зуев В.Н. – М.:Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 576 с.
2. Микроfinance+, 2015, вып. 3 (24).
3. Теория и методология управления конкурентоспособности бизнес-систем: Моногр. / С.А.Баронин, В.А.Андреев и др.; Под ред. С.А.Баронина – М.:НИЦ ИНФРА-М, 2014-329с.
4. A.Milne, P.Parboteeah, The Business models and economics of peer-to-peer lending, No.7, 2016.
5. Канал новостей бизнеса CNBC [Электронный ресурс: www.cnbc.com].
6. Интернет-источник финансовой информации Investopedia [Электронный ресурс:www.investopedia.com/].
7. Официальный сайт компании Rusbase [Электронный ресурс: www.rb.ru].

СОВЕТ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

**ВЗГЛЯД МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ
НА ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

**Сборник научных статей
по результатам III Международного конгресса молодых ученых
по проблемам устойчивого развития**

В 10-ти томах

Том 6

Подписано в печать 27.09.2017.
Формат 60×90/16. Усл. печ. л. 22,5.
Тираж 1000 экз.

ООО «Русайнс».
117218, г. Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2.
Тел.: +7 (495) 741-46-28.
E-mail: autor@ru-science.com
<http://ru-science.com>