



СОВЕТ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

ВЗГЛЯД МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ НА ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

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

**БУДУЩЕЕ СТРАХОВАНИЯ,
БАНКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

*Под редакцией
доктора экономических наук, профессора Е.Н. Харитоновой,
доктора экономических наук, профессора Н.В. Кирилловой,
кандидата экономических наук В.Ю. Диденко,
кандидата экономических наук М.А. Пономаревой,
С.О. Мусиенко*

RU
Science
RU-SCIENCE.COM

Москва
2019



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 IV International congress
of young scientists on sustainable development**

THE FUTURE OF INSURANCE, BANKING AND ENTREPRENEURSHIP

*Under the editorship of
E.N. Kharitonova, N.V. Kirillova,
V.Y. Didenko, M.A. Ponomaryova, S.O. Musienko*

Moscow
2019

УДК 30:33:65

ББК 65

В40

Рекомендовано к изданию собранием Совета молодых ученых Финансового университета при Правительстве РФ (протокол № 5 от 4 октября 2018 г.)

Рецензенты:

Ю.А. Романова, главный научный сотрудник ФГБУН «Институт проблем рынка РАН», д-р экон. наук, доц.,

В.Н. Пуляева, доцент кафедры «Управление персоналом и психология» ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», канд. экон. наук

Ответственные редакторы:

Е.Н. Харитоновна, д-р экон. наук, проф.,

Н.В. Кириллова, д-р экон. наук, проф.,

В.Ю. Диденко, канд. экон. наук, доц.,

М.А. Пономарева, канд. экон. наук, доц.,

С.О. Мусиенко, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В40

Взгляд молодых ученых на проблемы устойчивого развития : Сборник научных статей по результатам IV Международного конгресса молодых ученых по проблемам устойчивого развития. Будущее страхования, банков и предпринимательства / кол. авторов; под ред. Е.Н. Харитоновой, Н.В. Кирилловой, В.Ю. Диденко, М.А. Пономаревой, С.О. Мусиенко. — Москва : РУСАЙНС, 2019. — 314 с.

ISBN 978-5-4365-3447-3

Сборник научных статей представляет собой обобщение результатов научных исследований молодых ученых - студентов магистратуры и бакалавриата, аспирантов, научно-педагогических работников, специалистов, работающих в реальном секторе экономики, по результатам IV Международного конгресса молодых ученых по проблемам устойчивого развития. В издание вошли материалы, посвященные проблемам развития учета и аудита, туризма и спорта, управления человеческими ресурсами, а также рынков капитала.

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

Ключевые слова: устойчивое развитие, экономика, финансы, цифровизация, экономический рост, общество.

УДК 30:33:65

ББК 65

ISBN 978-5-4365-3447-3

© Коллектив авторов, 2019

© ООО «РУСАЙНС», 2019

Recommended for publication by the meeting of the Council of young scientists of the Financial University under the Government of the Russian Federation (Protocol No. 5 from October 4, 2018)

Reviewers:

- U.A. Romanova**, doctor of economics, Institute of Market Problems RAS
V.N. Pulyaeva, candidate of economics, Financial University under the Government of the Russian Federation

Executive editors:

- E.N. Kharitonova**, Doctor of Economics, Professor,
N.V. Kirillova, Doctor of Economics, Professor,
V.Y. Didenko, candidate of economics,
M.A. Ponomaryova, candidate of economics,
S.O. Musienko, 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 IV International congress of young scientists on sustainable development. The future of insurance, banking and entrepreneurship / the team of authors ; under the editorship E.N. Kharitonova, N.V. Kirillova, V.Y. Didenko, M.A. Ponomaryova, S.O. Musienko. – Москва : РУСАЙНС, 2019. – 314 p.

ISBN 978-5-4365-3447-3

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. This edition includes materials on the development of accounting and auditing, tourism and sports, human resource management, and capital markets.

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

ISBN 978-5-4365-3447-3

© The team of authors, 2019

© ООО «РУСАЙНС», 2019

Содержание

Международный круглый стол «АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА И ЭКОНОМИКИ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ».....10

И.Л. Логвинова

СТРАХОВЫЕ МЕДИЦИНСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ
СИСТЕМЫ ОМС: ВОЗМОЖНЫЕ
ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ11

А.В. Рубановская

РОЛЬ СТРАХОВАНИЯ В ПОВЫШЕНИИ УРОВНЯ
БЛАГОСОСТОЯНИЯ ГРАЖДАН –
ПОРТФЕЛЬНЫХ ИНВЕСТИТОРОВ В РОССИИ И МИРЕ.....15

А.И. Райлян

ВОПРОСЫ ЗАЩИТЫ ПРАВ СТРАХОВАТЕЛЕЙ
ПО ДОГОВОРУ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ
АВТОГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ19

А.С. Силаева

СТРАХОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТИ МЕДИЦИНСКИХ РАБОТНИКОВ23

С.С. Сулейманова, Е.О. Павкина

СТРАХОВАНИЕ КАТАСТРОФИЧЕСКИХ
И ПРИРОДНЫХ РИСКОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ29

Круглый стол «БУДУЩЕЕ БАНКОВ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ».....47

У.А. Бачае, Э.А. Абдулазизова

БАНК БУДУЩЕГО48

М.В. Шульгина

ИЗМЕНЕНИЕ ПОДХОДОВ РЕГУЛЯТОРОВ
К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РОССИЙСКИХ

| | |
|--|----|
| КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РАЗЛИЧНЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ | 54 |
|--|----|

Мастер-класс

| | |
|--|-----------|
| «МОДЕЛЬ УСПЕШНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ»..... | 62 |
|--|-----------|

| | |
|---|----|
| <i>К.А. Науменко, И.А. Макогончук</i> РАЗВИТИЕ ЦИФРОВЫХ КОМПАНИЙ | 63 |
|---|----|

| | |
|---|----|
| <i>Е.Ю. Золотов</i> НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ | 68 |
|---|----|

| | |
|---|----|
| <i>А.Г. Сербова</i> БЛОКЧЕЙН ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА: СОДЕЙСТВИЕ ИЛИ УГРОЗА? | 73 |
|---|----|

| | |
|---|----|
| <i>Р.В. Каманина, Н.П. Тишкина</i> РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЛИЧНОСТИ И ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО | 81 |
|---|----|

| | |
|--|----|
| <i>Д.Г. Збарская</i> ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ СТАРТАПОВ НА МОДЕЛЬ УСПЕШНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ | 89 |
|--|----|

| | |
|---|----|
| <i>А.Н. Столярова, И.Е. Светлов</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СОТРУДНИКОВ | 95 |
|---|----|

Секция

| | |
|---|-----------|
| «ФИНАНСОВЫЕ СТРАТЕГИИ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ»..... | 99 |
|---|-----------|

| | |
|--|-----|
| <i>А.А. Андрианова</i> ТРАЕКТОРИИ РАЗВИТИЯ НОВОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ МОДЕЛИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ | 100 |
|--|-----|

| | |
|---|-----|
| <i>Д.З. Ахриева</i> МОНИТОРИНГ И ЕГО РОЛЬ В ОПРЕДЕЛЕНИИ ФИНАНСОВО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ | 106 |
|---|-----|

| | |
|---|-----|
| <i>Н.Э. Аюбова</i> ФИНАНСОВЫЕ СТРАТЕГИИ ПАО «НК РОСНЕФТЬ» В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ | 112 |
|---|-----|

| | |
|---|-----|
| <i>И.С. Войцеховская, А.Ж. Папоян</i> ЭФФЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В СФЕРЕ УСЛУГ | 118 |
| <i>В.Д. Гольдштейн, Н.А. Емец</i> ПЕРЕХОД РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НАМЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ: МОРАЛЬНЫЙ ИЗНОС РСБУ ИЛИ СТРЕМЛЕНИЕ К УНИФИЦИРОВАННОСТИ? | 125 |
| <i>М.В. Гриневич</i> УПРАВЛЕНИЕ ИСТОЧНИКАМИ ФИНАНСИРОВАНИЯ КОРПОРАЦИИ..... | 132 |
| <i>Д.С. Гусев</i> ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ | 138 |
| <i>И.М. Демаш, А.А. Нехорошева</i> АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОГНИТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ | 144 |
| <i>Д.Б. Джанаева</i> ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА, БИЗНЕСА, ОБЩЕСТВА В СРЕДЕ FINTESCH..... | 150 |
| <i>Д.Н. Жаркова</i> УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ОШИБКИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ | 156 |
| <i>М.В. Кузнецова</i> ИНТЕРНЕТ В ФИНАНСОВО-РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ... | 161 |
| <i>А.Д. Кусик</i> СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ ЗАКУПОК КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ЗАТРАТАМИ МЕЖДУНАРОДНОЙ НЕФТЕСЕРВИСНОЙ КОМПАНИИ | 176 |
| <i>Н.В. Лобан</i> УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ | 186 |
| <i>Г.В. Лобкова</i> РАЗВИТИЕ РОБО-ЭДВАЙЗИНГА И ЕГО ПЕРСПЕКТИВЫ В РОССИИ | 193 |

| | |
|--|-----|
| <i>В.В. Наумова</i> АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ | 200 |
| <i>А.С. Павлова</i> ХАРАКТЕРИСТИКА ОПЕРАЦИЙ КОРПОРАЦИЙ НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ | 206 |
| <i>Д. Панферов</i> ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ФУТБОЛЬНЫХ КЛУБОВ РОССИИ..... | 212 |
| <i>А.С. Петров</i> ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ СТОИМОСТНОЙ ОЦЕНКИ СТАРТАПОВ | 218 |
| <i>Ф.А. Петросян</i> ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА | 227 |
| <i>К.С. Семина, Д.А. Осипова</i> SHARING ECONOMY:НОВАЯ МОДЕЛЬ ПОТРЕБЛЕНИЯ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ..... | 233 |
| <i>Д.Д. Филатова</i> КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В СТОИМОСТНО- ОРИЕНТИРОВАННОМ УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ..... | 242 |
| <i>Е.А. Хачанкова</i> ТРАНСФОРМАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ») | 249 |
| <i>Р.В. Хачатрян, А.Д. Никифоров, П.М. Абрамян</i> ФРАНЧАЙЗИНГ, КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ | 257 |
| <i>Л.Е. Хрустова</i> СПЕЦИФИКА РЕАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ В ХОЛДИНГЕ | 264 |
| <i>А.А. Шунгуева</i> ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ НА ФОНЕ СНИЖЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ | 270 |

| | |
|--|-----|
| <i>А.А. Кошелева, А.А. Ядыкина</i> ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ФИНАНСОВУЮ СФЕРУ | 277 |
| <i>А.А. Менглиева, Д.К. Пискун</i> СПЕЦИФИКА РЕАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ НА ПРИМЕРЕ ПАО "ГАЗПРОМ НЕФТЬ»..... | 284 |
| <i>Д.Б. Джанаева</i> ОСОБЕННОСТИ ЦИФРОВОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ | 291 |
| <i>А.А. Поплавский</i> КОНТРОЛЬ ЗА ИНВЕСТИЦИЯМИ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ..... | 296 |

Круглый стол

«СОВЕТЫ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ:

ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ»

(ПРИМЕРЫ УСПЕШНОГО ОПЫТА РЕАЛИЗАЦИИ

НАУЧНОЙ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ).....302

| | |
|---|-----|
| <i>А.Н. Горбачев</i> ПОДХОДЫ К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ..... | 303 |
| <i>А.В. Мирошин</i> ПРИВЛЕЧЕНИЕ МОЛОДЕЖИ В УНИВЕРСИТЕТСКУЮ НАУКУ (НА ПРИМЕРЕ ОЛИМПИАД ДЛЯ ШКОЛЬНИКОВ И КОНКУРСОВ НАУЧНЫХ ПРОЕКТОВ) | 308 |

Международный круглый стол «АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА И ЭКОНОМИКИ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ»

Ответственный редактор

Н.В. Кириллова,

д.э.н., проф., заместитель руководителя Департамента страхования
и экономики социальной сферы по учебно-методической работе Финансо-
вого университета при Правительстве Российской Федерации

СТРАХОВЫЕ МЕДИЦИНСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ОМС: ВОЗМОЖНЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ

***Аннотация:** в статье показано, что страховые медицинские организации системы ОМС РФ являются коммерческими. При этом страховые медицинские организации зарубежных систем обязательного страхования здоровья (в Германии, Израиле и др.) являются некоммерческими, что позволяет эффективно использовать средства, поступающие в такие системы.*

***Ключевые слова:** обязательное медицинское страхование, страховые медицинские организации, некоммерческие организации, больничные кассы*

I. L. Logvinova,

Doctor of Science (Economics),
Professor
Synergy University
Moscow, Russia
e-mail: logir1@yandexl.ru

INSURANCE MEDICAL ORGANIZATIONS OF THE SYSTEM OF COMPULSORY MEDICAL INSURANCE: THE POSSIBLE ORGANIZATIONAL-LEGAL FORMS

***Abstract:** the article deals with the peculiarities of activity of insurance medical organizations of the system of compulsory medical insurance of RF, which are the commercial organizations. Meanwhile the analogical organizations in the foreign countries (Germany, Israel etc) are the non-profit organizations and that allows to use the funds of the system of obligatory health insurance with high efficiency.*

***Keywords:** compulsory medical insurance, insurance medical organizations, non-profit organizations, medical insurance funds*

Система обязательного медицинского страхования начала создаваться в Российской Федерации в 1991-1992 гг. В настоящее время ее деятельность регулирует Федеральный закон от 29.11.2010 N 326-ФЗ "Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации".

Основными организационными звеньями системы ОМС Российской Федерации можно назвать Федеральный фонд обязательного медицинского (ФФОМС), территориальные фонды обязательного медицинского страхования (ТФОМС) и страховые медицинские организации, осуществляющие ОМС (СМО).

Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФФОМС) является

- субъектом ОМС [1, ст.9, п.1];
- страховщиком по ОМС [1, ст.12, п.1];
- *некоммерческой организацией*, созданной РФ для реализации

государственной политики в сфере обязательного медицинского страхования [1, ст.12, п.2].

Территориальные фонды обязательного медицинского страхования (ТФОМС) являются

- участниками ОМС [1, ст.9, п. 2];
- *некоммерческими организациями*, созданными субъектами

Российской Федерации для реализации государственной политики в сфере обязательного медицинского страхования на территориях субъектов Российской Федерации [1, ст.13, п.1];

Эти фонды *осуществляют отдельные полномочия страховщика* в части реализации территориальных программ обязательного медицинского страхования [1, ст.13, п.2].

Страховые медицинские организации (СМО) являются участниками ОМС [1, ст.9, п.2]. В соответствии с законом страховая медицинская организация в сфере ОМС – это страховая организация, имеющая лицензию, выданную в установленном законодательством Российской Федерации порядке; она осуществляет отдельные полномочия страховщика [1, ст.14, п.1].

В 2017 году в РФ действовало 43 страховые медицинские организации (СМО) и их 209 филиалов в 85 субъектах Российской Федерации и в городе Байконур [2].

Обратим внимание на то, что, в отличие от ФФОМС и ТФОМС, страховые медицинские организации не определяются в законе как некоммерческие. В соответствии с законодательством, СМО могут иметь любую организационно-правовую форму, разрешенную законом. На

практике такие организации являются акционерными обществами или обществами с ограниченной ответственностью и для получения лицензии обязаны иметь уставный капитал в размере не менее 120 млн. рублей. Данные обстоятельства говорят о том, что эти организации действуют на основе метода коммерческого страхования [подробнее о коммерческом страховании как методе создания страховых продуктов см.3].

В рамках метода коммерческого страхования прибыль, получаемая страховой организацией, может распределяться между собственниками этой организации.

Представляется, что использование метода коммерческого страхования в системе ОМС вступает в противоречие с социальными целями обязательного медицинского страхования. К такому выводу уже приходит ряд законодателей. В частности, депутат Государственной думы РФ, член комитета ГД по охране здоровья, кандидат медицинских наук, заслуженный врач РФ Т. Соломатина отмечает, что в целом по России только на содержание страховых медицинских организаций системы ОМС, которые являются частными компаниями, тратится порядка 50 миллиардов рублей [4]. По ее мнению, коммерческие страховые компании – лишнее звено между бюджетом, Фондом обязательного медицинского страхования и пациентом. «Частный бизнес по определению ориентирован на получение прибыли, и медицинские страховые компании не исключение. Прибыль они извлекают разными способами, в том числе за счет штрафных санкций. Определенная часть денег, которую лечебные учреждения платят за различные нарушения (большей частью они касаются оформления документации), возвращается в больницы и идет на приобретение инвентаря, оборудования. Но часть остается у компаний. Это государственные деньги, и они должны работать на государство. [4]»

В ряде зарубежных стран действуют системы обязательного страхования на случай болезни. Задачи этих систем более широкие, чем у системы ОМС Российской Федерации. Но задача обеспечения финансирования оказания медицинской помощи жителям страны – общая для российской системы ОМС и для систем обязательного страхования здоровья зарубежных стран. Поэтому организационный опыт таких зарубежных систем может служить примером при организации российской системы обязательного медицинского страхования.

В Германии, Швейцарии, Израиле и ряде других стран в системах обязательного страхования на случай болезни действуют страховые медицинские организации. Такие СМО имеют организационно-

правовую форму «больничная касса». Их деятельность основана не на методе коммерческого страхования, а на методе взаимного страхования [подробнее о взаимном страховании как методе создания страховых продуктов см.3]. В качестве основной цели их деятельности не значится извлечение прибыли и ее распределение между участниками. Если в результате деятельности больничной кассы образуется превышение доходов над расходами, то данное превышение может быть направлено только на решение уставных целей деятельности организации. Это позволяет все средства, поступающие в такую страховую организацию, использовать для достижения уставных целей ее деятельности.

Следует отметить, что в России с 1913 существовала система обязательного страхования рабочих на случай болезни. Ее основу составляли больничные кассы, т.е. некоммерческие страховые организации. Данная система успешно развивалась и прекратила свое существование в 1918 году в связи с введением в нашей стране государственной монополии на страховую деятельность во всех видах и формах. К сожалению, за годы административно-командной экономики опыт организации и деятельности больничных касс был забыт. Представляется, однако, что принципы деятельности организаций именно этой организационно-правовой формы в наибольшей степени соответствуют задачам системы обязательного медицинского страхования (обязательного страхования здоровья), что подтверждается зарубежным и российским дореволюционным опытом.

Литература:

1. Федеральный закон от 29.11.2010 N 326-ФЗ "Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации"
2. Официальный сайт Федерального фонда обязательного медицинского страхования Российской Федерации ОМС РФ Электронный ресурс: www.ffoms.ru (дата обращения: 02.05.2018)
3. Логвинова И.Л. Взаимное страхование как метод создания страховых продуктов в Российской Федерации. М.: Анкил, 2010
4. Боброва М. Нужны ли здравоохранению частные страховые компании? // Сайт «Томские новости +» <http://tomsk-novosti.ru/nuzhny-li-zdravooxraneniyu-chastnye-strahovye-kompanii/> (дата обращения 05.07.2018)

А.В. Рубановская

Аспирант департамента страхования
и экономики социальной сферы
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail rubanovskaya.a@gmail.com

РОЛЬ СТРАХОВАНИЯ В ПОВЫШЕНИИ УРОВНЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ ГРАЖДАН - ПОРТФЕЛЬНЫХ ИНВЕСТИРОВ В РОССИИ И МИРЕ

***Аннотация:** Автор рассматривает уровень благосостояния наиболее обеспеченных граждан России и мира, неравенство доходов и возможности страхования для уменьшения мирового и национального неравенства доходов населения.*

***Ключевые слова:** наиболее состоятельные индивиды, уровень доходов населения, страхование, неравенство доходов.*

A.V. Rubanovskaya

Postgraduate Student of the Department of Insurance
and the social sphere economy
Financial University under the
Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: rubanovskaya.a@gmail.com

INSURANCE IN IMPROVING LEVEL OF WELFARE OF CITIZENS - PORTFOLIO INVESTORS IN RUSSIA AND THE WORLD

***Abstract:** The author considers the level of well-being of the most affluent citizens of Russia and the world, income inequality and the possibility of insurance to reduce the world and national income inequality of the population.*

***Keywords:** the most well-being individuals, the income level of the population, insurance, income inequality.*

Доля состоятельных россиян с доходами выше 120-150 т.р. в месяц по подсчётам ВТБ составляет 0,9% от населения страны и в абсолютном значении равна 1,3 млн. чел. [1]. Согласно данным Росстата [2] на 01.01.2018 г. численность населения России составляла 146,9 млн человек, из них взрослых в возрасте от 20 до 69 лет 101,3 млн. Таким образом, к числу состоятельных взрослых граждан страны можно отнести уже больший процент населения, а именно, 1,3%. Исследование

для ВТБ было проведено компанией MARC Russia методом случайного интервью. Было опрошено 5 тыс. респондентов в возрасте от 18 до 69 лет более чем в 100 городах, кроме того были учтены остатки на счетах, траты и наличие иждивенцев. В результате исследования состоятельные граждане были разделены на 3 категории. К первой были отнесены москвичи с доходами выше 150 тыс. рублей в месяц, но ниже 200 тыс. руб. в месяц, а также жители остальных регионов России с ежемесячными доходами от 120 тыс. до 150 тыс. руб. Вторую категорию сформировали россияне с доходами выше 200 тыс. руб. в месяц в Москве и выше 150 тыс. руб. в регионах, стоит отметить, что в расчёте верхний порог для этой группы определялся не ежемесячным доходом, а располагаемым состоянием в 30–50 млн руб. Третью категорию граждане с наибольшими доходами с состоянием от 30–50 млн руб. На долю первой категории приходится 700 тыс. человек, второй – 400 тыс., третьей – 200 тыс. По итогам первого квартала 2018 года только у одного ВТБ насчитывалось 430 тыс. привилегированных клиентов, а их вложения составляли 1,3 трлн руб., что составляет 36% от величины портфеля клиентов физических лиц. Средний объем средств, размещенных одним состоятельным клиентом, составляет около 3 млн руб.

Росстат не считает отдельно долю состоятельных граждан, однако есть сведения о категории населения с самыми высокими доходами от 70 тыс. руб. в месяц и выше. Так, на начало 2017 г. на таких граждан приходилось 7,2% населения, или 4,9 млн человек.

Мировые тенденции в области доходов, богатства и неравенства были озвучены 14 декабря 2017 года в Париже прошла презентация доклада о мировом неравенстве World Inequality Report 2018 [3]. Это первое в истории исследование неравенства доходов и богатства такого масштаба. Международный коллектив авторов World Inequality Lab под руководством Тома Пикетти, Эммануэля Саеза и других проделал огромную работу с данными и подготовил специальную методологию для их интерпретации.

Неравенство доходов росло в последние десятилетия почти везде, но есть сильное различие в темпах по странам и регионам мира. Россия, Индия, Северная Америка и Китай испытали самый значительный рост доли верхних 10% по доходам (топ-10%): от уровня в 20–35% в 1980 году до 45–55% в 2016 году. В то же время уровень неравенства доходов в Бразилии, на Ближнем Востоке и Африке южнее Сахары оставался на крайне высоком уровне и практически не менялся, а где-то даже понижался.

Разница в траекториях неравенства названных стран свидетельствует о роли институционального и политического контекста. В случае США и Европы это в первую очередь разница в налогообложении. Для Китая, России и Индии определяющими оказались дерегулирование рынка и внешнеторговая открытость.

Наибольший рост неравенства обеспечивает путь, по которому шли США с 1980 по 2016 годы. Из существующих путей только Европейский тренд с 1980 по 2016 годы даёт возможность сократить неравенство к 2050 году. Странам Европы лучше всего удавалось сдерживать рост неравенства в этот период. В том числе за счёт прогрессивного налогообложения и государственного регулирования финансовых рынков. Ко всем трём сценариям в докладе приводится оценка развития бедности в мире с учётом того, что растущее неравенство, конечно, способствует обеднению большого количества людей.

Наиболее популярными видами добровольного страхования в 2017 г. являлись: страхование имущества (34,29%), страхование жизни (25,92%), личное страхование (20,43%), КАСКО (12,71%) и страхование от НС и болезней (9,48%) [4]. Согласно данным [5] в 2017 г. средний россиянин потратил на добровольное страхование 2\$ (около 120 руб. по текущему курсу) в год, при этом средняя страховая премия в том же периоде по добровольному страхованию составила 6622 руб. Приведенная выше статистика подтверждает тот факт, что только наиболее обеспеченная категория граждан с доходами, превышающими 120-150 тыс. руб. в месяц в состоянии использовать сбережения на приобретение продуктов по добровольному страхованию, а таких индивидов менее 1% населения России (подробнее об этом говорилось в начале статьи). В тоже время, популяризация страхования позволила бы снизить тарифы и тем самым сделать страхование доступными большому количеству соотечественников, позволив тем самым, с одной стороны увеличить проникновение страхования, а с другой, - финансовую защищенность граждан при наступлении неблагоприятных событий, являющихся страховым случаем.

Меры против неравенства доходов и стимулирования инвестиций должны применяться как сверху, так и снизу. В России в качестве предложений по улучшению сложившейся ситуации можно было бы сформулировать следующие меры для реализации на макроуровне:

1. Сформировать специализированный страховой фонд из части сырьевых доходов для обеспечения гарантий сохранности долгосрочных инвестиционных вложений, осуществляемых как самими индивидуальными портфельными инвесторами, так и страховщиками по социально значимым видам страхования.

2. Провести эмиссию государством специализированных ценных бумаг, предназначенных для размещения страховых резервов страховщиками.

3. Необходимо ввести прогрессивное налогообложение, подкреплённое целенаправленной борьбой с уклонением от уплаты налогов и отмыванием денег. Для такой борьбы нужен международный реестр финансовых активов: как показало «Панамское досье», мы плохо представляем масштабы теневой собственности самых богатых людей мира.

4. Следует демократизировать доступ к образованию и корпоративному управлению, а также повышать уровень финансовой грамотности и доступности страхования.

Литература:

1. Криворотова Анастасия, Литова Екатерина, Михеева Анна «ВТБ оценил долю состоятельных россиян менее чем в 1%». [электронный ресурс: <https://www.rbc.ru/finances/31/03/2018/5abe2dde9a794719b63a8f6f> (дата обращения: 28.04.2018)]
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Численность населения России по муниципальным образованиям [электронный ресурс: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/afc8ea004d56a39ab251f2bafc3a6fce (дата обращения: 28.04.2018)]
3. «Зеркало» некоммерческий документальный проект, посвящённый социальному неравенству в современной России. Богатые богатеют, бедные беднеют. [электронный ресурс: <http://www.rusmirror.ru/post/30012018> (дата обращения: 28.04.2018)]
4. Официальный сайт Центрального банка России. Статистические показатели и информация об отдельных субъектах страхового дела. [электронный ресурс: http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_insurance/ (дата обращения: 03.05.2018)]
5. Волков М. Интервью в «Ъ-ФМ» [электронный ресурс: <https://www.kommersant.ru/doc/3507361> (дата обращения: 03.05.2018)]

А.И. Райлян

к.ю.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: araylyan@fa.ru

ВОПРОСЫ ЗАЩИТЫ ПРАВ СТРАХОВАТЕЛЕЙ ПО ДОГОВОРУ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ АВТОГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

***Аннотация:** Предметом исследования являются отдельные вопросы защиты прав страхователей по договору обязательного страхования автогражданской ответственности. В ходе исследования был проведен анализ действующего нормативно-правового регулирования. Даны рекомендации по совершенствованию действующего законодательства.*

***Ключевые слова:** договор страхования, обязательное страхование автогражданской ответственности, страховщик, страхователь, выгодоприобретатель, страховая выплата, регрессное требование.*

A.I. Raylyan

Candidate of Science (Law), Associated Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: araylyan@fa.ru

INSURANTS' RIGHTS PROTECTION PROBLEMS UNDER THE MOTOR THIRD PARTY LIABILITY INSURANCE REGULATION

***Abstract:** This paper considers legal analysis of the insurer's rights protection problems according to the motor third party liability insurance rules. Civil law and insurance contract regulation are the subject of the research. Amendments of the legislation are proposed as a result of the research.*

***Keywords:** insurance contract, motor third party liability insurance, insurer, insured, beneficiary, insurance payment, recourse claim.*

При возмещении страховщиком потерпевшего причиненного ущерба в порядке прямого возмещения убытков на основании ст. 14.1. Федерального закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» [1] (далее – Закон об ОСАГО), страховая компания, заключившая договор обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств, на основании Соглашения о прямом возмещении убытков, утвержденного Российским союзом автостраховщиков [2], возмещает расходы, понесенные страховой компанией потерпевшего.

Так, согласно п. 2 ст. 11.1 Закона об ОСАГО, в случае оформления документов о дорожно-транспортном происшествии без участия уполномоченных на то сотрудников полиции бланк извещения о дорожно-транспортном происшествии, заполненный в двух экземплярах водителями причастных к дорожно-транспортному происшествию транспортных средств, в течение пяти рабочих дней со дня дорожно-транспортного происшествия направляется этими водителями страховщикам, застраховавшим их гражданскую ответственность. Потерпевший, в таком случае, направляет страховщику, застраховавшему его гражданскую ответственность, свой экземпляр совместно заполненного бланка извещения о дорожно-транспортном происшествии вместе с заявлением о прямом возмещении убытков.

При этом, согласно п. 6.1 Соглашения о прямом возмещении убытков, страховщик имеет право предъявить регрессное требование к причинившему вред лицу в размере произведенной потерпевшему страховой выплаты, в случаях, предусмотренных ст. 14 Закона об ОСАГО.

В частности, в соответствии с указанной статьей, страховщик имеет право предъявить требование к причинившему вред лицу в размере произведенной им страховой выплаты, в том случае, если указанное лицо при оформлении документов о дорожно-транспортном происшествии без участия уполномоченных на то сотрудников полиции не направило страховщику, застраховавшему его гражданскую ответственность, свой экземпляр заполненного совместно с потерпевшим бланка извещения о дорожно-транспортном происшествии в течение пяти рабочих дней со дня наступления страхового случая (т.е. дорожно-транспортного происшествия) (пп. ж п. 1 ст. 14 Закона об ОСАГО).

Необходимо отметить, что представленная норма, условно, коррелирует с п. 4 ст. 961 Гражданского кодекса Российской Федерации [3] (далее - ГК РФ), предусматривающим правовые последствия (т.е. санкцию) неисполнения страхователем по договору имущественного страхования обязанности незамедлительно уведомить о наступлении страхового случая страховщика или его представителя. Так, неисполнение страхователем указанной выше обязанности предоставляет страховщику возможность отказать в выплате страхового возмещения. При этом, если договором предусмотрен конкретный срок или определенный способ уведомления (заказным письмом, с использованием сети «Интернет» и т.п.), то оно должно быть сделано в установленный срок и указанным в договоре способом.

Таким образом, говоря о «корреляции», мы имеем в виду именно сущность правовых явлений, так как реализацию страховщиком права

регрессного требования согласно пп. ж п. 1 ст. 14 Закона об ОСАГО можно рассматривать как форму освобождения от уплаты страхового возмещения, да, не напрямую, в отличие от п. 4 ст. 961 ГК РФ, но через процедуру предъявления регрессного требования (освобождение от уплаты страхового возмещения напрямую в данном случае противоречило бы правовой конструкции договора страхования гражданской ответственности, как договора в пользу третьего лица). Однако, экономический эффект, в данном случае, с точки зрения страхователя, представляется полностью идентичным – убытки будут покрыты за его счет.

Вместе с тем, норма, содержащаяся в ст. 961 ГК РФ, является более сбалансированной, так как содержит оговорку, позволяющую в некоторых случаях игнорировать правовое последствие нарушения обязанности по уведомлению страховщика о наступлении страхового случая. Так, освобождение страховщика от обязанности произвести выплату страхового возмещения в пользу страхователя не допускается в следующих случаях:

во-первых, если будет доказано, что страховщик своевременно узнал о наступлении страхового случая;

во-вторых, если будет доказано, что отсутствие у страховщика сведений о наступившем страховом случае не могло сказаться на его обязанности выплатить страховое возмещение.

В этой связи, положения пп. ж п. 1 ст. 14 Закона об ОСАГО представляются избыточными:

Во-первых, с точки зрения баланса интересов сторон страховых отношений, как устанавливающие необоснованные преференции в виде специального механизма защиты интересов страховщика, тем более, при участии в заключении договора обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств гражданина-потребителя, не обладающего достаточной компетенцией и специальными знаниями, а также с учетом существа процедуры прямого возмещения убытков.

В частности, сам факт компенсации страховой компании потерпевшего расходов, понесенных ею при прямом возмещении убытков, предполагает, что отсутствие уведомления о наступившем страховом случае никак не могло повлиять на исполнение страховой компанией причинителя вреда обязанности по выплате соответствующих сумм, так и то, что такой страховщик получил всю необходимую информацию в рамках процедур, одобренных Российским Союзом Автостраховщиков. В этой связи, закрепление п. 2 ст. 11.1 Закона об ОСАГО обязанности причинителя вреда по информированию о наступлении

страхового случая, с точки зрения применяемых технологий обмена данными между страховыми компаниями, представляется излишним.

Во-вторых, исходя из принципов разумности и справедливости, как санкция, не соответствующая негативным последствиям совершенного нарушения норм гражданского права (о чем свидетельствует отсутствие у страховщика ущерба, вызванного именно не направлением извещения), с учетом отсутствия «балансирующего» механизма в виде дополнительных условий (оговорок) по аналогии с п. 4 ст. 961 ГК РФ. То есть, ошибочно было бы рассматривать факт не направления страхователем бланка извещения о дорожно-транспортном происшествии страховщику по договору ОСАГО в пятидневный срок как существенное нарушение условий договора, позволяющее контрагенту перенести риски на страхователя.

И, в-третьих, усматривается, что при условии взыскания страховщиком в регрессном порядке со страхователя выплаченного в порядке прямого возмещения убытков страхового возмещения в соответствии с договором обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств в связи с не направлением последним бланка извещения о дорожно-транспортном происшествии, деятельность страховщика становится исключительно посреднической и заключается в перечислении суммы причинённого ущерба с последующей компенсацией произведенных в этой связи расходов. Страховая премия, по сути, в таком случае превращается в «комиссионное вознаграждение», а сущность страхования гражданской ответственности размывается.

Таким образом, устранение выявленных противоречий может быть осуществлено путем исключения из п. 1 ст. 14 Закона об ОСАГО подпункта «ж».

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных Финуниверситетом за счет бюджетных средств по государственному заданию.

Литература:

1. Федеральный закон от 25 апреля 2002 г. N 40-ФЗ "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств" // Собрание законодательства Российской Федерации от 6 мая 2002 г. N 18 ст. 1720.
2. Приглашение о прямом возмещении убытков (утверждено постановлением Президиума Российского Союза Автостраховщиков от 13.01.2015, протокол N 14) // Официальный сайт Российского Союза Автостраховщиков / <http://autoins.ru/ru/index.wbp> (дата обращения: 07.06.2018).
3. Часть вторая Гражданского кодекса Российской Федерации от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации от 29 января 1996 г. N 5 ст. 41

А.С. Силаева

студентка
Финансовый Университет
при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: silaeva-anastasia95@yandex.ru

СТРАХОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ МЕДИЦИНСКИХ РАБОТНИКОВ

***Аннотация:** В статье рассмотрен опыт страхования ответственности медицинских организаций, а также случаи допущения медицинскими работниками профессиональных ошибок, которые привели к причинению вреда пациенту. Рассмотрены различные варианты трансформации существующей схемы страхования, а также обоснована необходимость перехода от коллективного страхования ответственности медицинских организаций к индивидуальному страхованию ответственности врачей и медицинских работников.*

***Ключевые слова:** страхование профессиональной ответственности, медицинский работник, медицинская организация, общество взаимного страхования, обязательное страхование.*

A.S. Silaeva

student
Financial University under Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: silaeva-anastasia95@yandex.ru

DOCTOR LIABILITY INSURANCE

***Abstract:** The article considers the experience of liability insurance of medical organizations as well as cases of medical workers' professional mistakes, which led to the injury of the patient. Various variants of the transformation of the existing insurance scheme are considered as well as the necessity of transition from collective insurance of responsibility of medical organizations to individual insurance of responsibility of doctors and medical workers is proved.*

***Key words:** professional liability insurance, medical worker, medical organization, mutual insurance society, compulsory insurance.*

Работа о своей жизни и здоровье имеет огромное значение для каждого человека. Обращаясь к врачу за оказанием медицинской помощи, пациент выдвигает определенные требования к его работе, квалификации, своевременности оказанной помощи и правильности по-

становки диагноза. Однако никто не может гарантировать отсутствие профессиональных ошибок, цена которых в медицинской деятельности, в отличие от многих других профессий, может быть слишком велика.

В отличие от многих стран Европы и США, в законодательстве Российской Федерации не существует понятия врачебной ошибки, а значит, и нет точной статистики. По неофициальным данным, в России треть диагнозов неверны, а от ошибок медицинских работников ежегодно погибает около 50 тысяч человек. По данным патологоанатомов – в 25 % случаев посмертные и прижизненные диагнозы расходятся. Из всех рассматриваемых в суде дел 7 % связаны с возмещением вреда жизни и здоровью, а также морального вреда. Согласно статистике, большая часть судебных исков и претензий связана с ошибками в результате хирургических вмешательств (рисунок 1). [5]

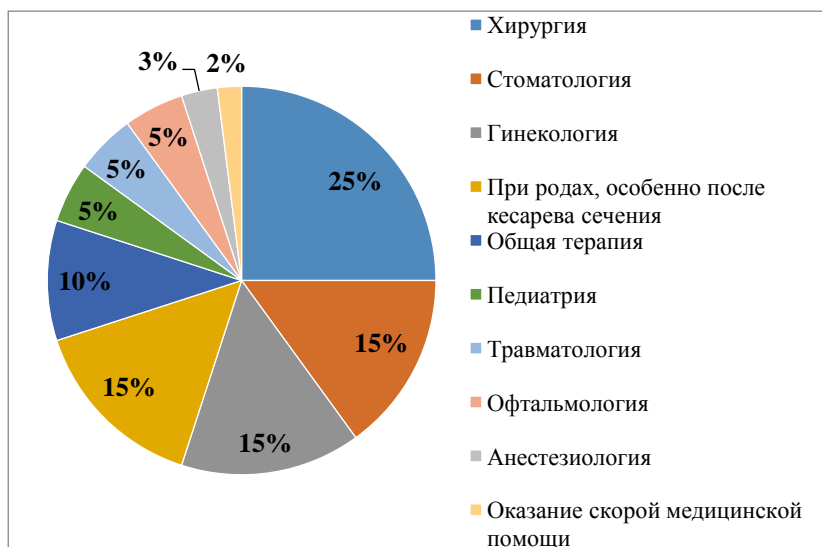


Рис. 1 – Структура претензий к медицинским организациям по отраслям

В отличие от зарубежной тенденции, в России за ошибки врача отвечает медицинская организация, где он по трудовому договору осуществляет профессиональную деятельность. В случае, когда здоровью пациента был причин вред по ошибке врача, медицинская организация на основании судебного решения выплачивает потерпевшему компенсацию, а врач переходит работать в другую клинику.

В связи со сложившейся практикой у медицинского работника попросту нет интереса в страховании своей профессиональной ответственности – он знает, что он защищен своим работодателем. Поэтому случаи страхования врачом собственной ответственности крайне редки. Чаще страхователем по договору страхования профессиональной ответственности врачей выступает медицинская организация. Возможны такие варианты, когда клиника страхует свою ответственность за деятельность всего персонала, а в других случаях – за действия конкретных врачей, определяемых списком в приложении к договору страхования.

В настоящее время закон «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» от 21.11.2011 N 323-ФЗ не обязывает ни медицинских организаций, ни врачей страховать свою профессиональную ответственность [3]. В составе бюджетного финансирования медицинских организаций также не предусмотрена статья на расходы, связанные со страхованием ответственности. Согласно неофициальным данным ответственность за причинение вреда здоровью или имущественным интересам вследствие ошибок при выполнении врачебной деятельности застрахована не более чем у 1 % медицинских организаций.

Договор страхования чаще всего заключается на базе предъявления претензии (claims made), средняя страховая сумма – 10 миллионов рублей. Возможно также включение в договор лимитов ответственности по случаю причинения морального вреда пациенту, а также возможно внесудебное урегулирование страхового случая (за исключением морального вреда – ст. 1101 ГК РФ [1]). Среднерыночные тарифы сильно зависят от рода деятельности медицинского работника (рисунок 2), однако также сильно влияет на размер тарифа опыт работы врача, его квалификация, среднее количество пациентов, а также другие факторы риска. При заключении договора страхования с медицинской организацией размер тарифа составляет в среднем 1 % от оборота за год.

Поскольку медицинская деятельность особенно связана с риском причинения вреда жизни и здоровью третьих лиц, а также имеет большое социальное значение, разговоры о необходимости обязательного страхования ответственности медицинских организаций ведутся с конца прошлого века. В соответствии с планом законопроектной деятельности Правительства РФ на 2010 год Минздравсоцразвития России разработало проект Федерального закона от 02.09.2010 «Об обязательном страховании гражданской ответственности медицинских организаций перед пациентами», который должен был вступить в силу с 1 января 2013 г. [2] Однако законопроект так и не вступил в силу в связи

с множеством возникших вопросов и возражений. Во-первых, за ошибки врача ответственность несет медицинская организация, в которой врач работает, таким образом имеет место безвиновная ответственность. Во-вторых, основной проблемой при подаче иска к учреждению здравоохранения является отсутствие в РФ системы сбора доказательств наличия дефектов – независимой экспертизы качества медицинской помощи. В-третьих, на данный момент обсуждение вступления данного законопроекта в силу уже неактуально, поскольку в планы регулятора входит уход от обязательных видов страхования.

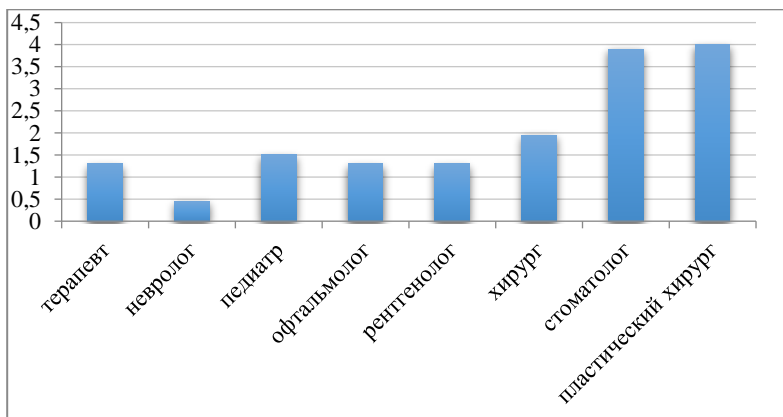


Рис. 2 – Среднерыночные тарифы страхования ответственности медицинских работников (в % от страховой суммы)

Однако вопрос страхования ответственности врачей так и остается открытым, в связи с чем есть разные возможности решения сложившейся ситуации. Многие специалисты видят выход в создании общества взаимного страхования в сфере здравоохранения. В 2016 году в Тюмени было создано первое в России ОВС ответственности медицинских организаций на базе ассоциации "Тюменское региональное медицинское общество", входящей в состав Национальной медицинской палаты. Однако нет реальной статистики о результатах работы общества, в связи с чем нельзя сделать вывод о том, что данный механизм действительно позволит защитить интересы как врача и ЛПУ, так и пациента.

Защитить как пациента, так и врача, позволит переход на абсолютно новую модель работы. Поскольку в настоящее время активно развиваются платформы оказания дистанционной медицинской помощи и наблюдения за состоянием пациента (такие как docdoc, Яндекс,

Здоровье, Доктор Рядом), во главу оказания услуги встает уже не ЛПУ, а сам врач или медицинский работник. Со вступлением в силу Федерального закона о телемедицине от 29.07.2017 №242-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам применения информационных технологий в сфере здравоохранения» данная тенденция только укрепилась. Согласно статьям закона, консультации смогут осуществлять только работники, внесенные в Федеральный регистр медицинских работников. [4]

Таким образом, если пациент будет уже напрямую обращаться к врачу для дистанционной консультации, какая медицинская организация будет отвечать за его ошибки? Тем более сейчас многие врачи работают сразу в нескольких клиниках.

Для обеспечения защиты интересов пациентов необходим переход к индивидуальному страхованию профессиональной ответственности каждого врача за свои ошибки, и данная схема будет работать в том случае, если включение медицинского работника в Федеральный регистр будет требовать наличие у него договора страхования. Данный механизм позволит:

- осуществлять непрерывный контроль за деятельностью врача Министерством здравоохранения (отслеживать претензии и судебные иски и предпринимать своевременные меры);
- обеспечить защиту интересов пациента и гарантировать ему возмещение ущерба в случае причинения вреда в результате врачебной ошибки;
- обеспечить защиту финансовых интересов медицинского работника без привязки к определенной медицинской организации;
- наладить механизм независимой экспертизы врачебных ошибок.

На примере других видов страхования профессиональной ответственности отчетливо прослеживается, что индивидуальное страхование ответственности всегда наилучшим образом обеспечивает защиту интересов выгодоприобретателей. Врач более осознанно сможет подходить к осуществлению своей деятельности, зная, что его пациент защищен договором страхования, вне зависимости от клиники, где он лечит пациента в настоящий момент.

Страховщики так же подталкивают врачей к заключению индивидуальных договоров страхования ответственности. В июне 2018 года СПАО «Ингосстрах» первым запустило онлайн страхование профессиональной ответственности врачей и медицинских работников. [6] Поскольку, довольно много изменений касаются сейчас сферы здраво-

охранения в России, страховые компании сосредотачивают на ней свое внимание и готовы меняться вместе с изменяющимся законодательством, чтобы совместными силами обеспечить защиту как пациентов, так и медицинских работников в процессе осуществления профессиональной деятельности.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ст. 931; ст. 1101)
2. Проект Федерального закона от 02.09.2010 «Об обязательном страховании гражданской ответственности медицинских организаций перед пациентами»
3. Федеральный закон №323-ФЗ от 21.11.2011 «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации»
4. Федеральный закон №242-ФЗ от 29.07.2017 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам применения информационных технологий в сфере здравоохранения»
5. Статистика врачебных ошибок / Vawilon [Электронный ресурс: <http://vawilon.ru/statistika-vrachebnyh-oshibok/> (дата обращения: 01.06.2018)]
6. Страхование ответственности врачей / Официальный сайт СПАО «Ингосстрах» [Электронный ресурс: <https://www.ingos.ru/corporate/liability/health-doctor/calc/> (дата обращения: 15.06.2018)]
7. Тюменское медицинское общество взаимного страхования / Тюменское региональное медицинское общество [Электронный ресурс: <http://trmo.ru/tyumenskoe-medicinskoe-obshestvo-vzaimnogo-strahovaniya/> (дата обращения: 01.06.2018)]

С.С. Сулейманова,

к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail:SSSulejmanova@fa.ru

Е.О. Павкина

Магистрант программы «Страховой бизнес»
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail:Katerina-pavkina@yandex.ru

СТРАХОВАНИЕ КАТАСТРОФИЧЕСКИХ И ПРИРОДНЫХ РИСКОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

***Аннотация:** Изменение климата на протяжении последних нескольких лет входит в перечень наиболее существенных глобальных рисков. На карте глобальных рисков 2018 г., представленной на Всемирном экономическом форуме, экстремальные погодные события занимают первое место по уровню вероятности и второе место – по уровню воздействия [1]. Страховые компании по всему миру находятся в поиске инструментов, способствующих минимизации ущерба рисков, причиняемых вследствие природных катаклизмов. Статья посвящена анализу уже имеющихся и предлагаемых к внедрению инструментов минимизации катастрофических рисков в зарубежных странах и оценке состояния страхования указанных рисков в России. Рассматриваются программы страхования катастрофических рисков (NatCat), применяемые в Европе и степень вовлеченности государства в покрытие потерь от реализации таких рисков.*

***Ключевые слова:** катастрофические риски, страхование, минимизация рисков, экономический ущерб, превентивные мероприятия*

S.S. Suleymanova

Associate Professor, PhD
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: SSSulejmanova@fa.ru

E.O. Pavkina

Master of Insurance Business
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: Katerina-pavkina@yandex.ru

INSURANCE OF CATASTROPHIC AND NATURAL RISKS: PROBLEMS AND PROSPECTS

***Abstract:** Climate change over the past few years is on the list of the most significant global risks. On the global risk map of 2018, presented at the World Economic Forum, extreme weather events take first place in terms of probability and second place in terms of impact level. Insurance companies around the world are in search of tools that help minimize the damage to the risks caused by natural disasters. The article is devoted to the analysis of existing and proposed to the implementation tools for minimizing catastrophic risks in foreign countries and assessing the situation with insurance of these risks in Russia. Catastrophic risk insurance programs (NatCat), used in Europe and the degree of state involvement in covering losses from the realization of such risks are considered.*

***Keywords:** catastrophic risks, insurance, minimization of risks, economic damage, Natcat Insurance, preventive measures.*

Страхование катастрофических и природных рисков в мировой экономике занимает особое место в связи с ростом убытков, которые несет человечество от катастрофических событий. Ликвидация последствий чрезвычайных ситуаций требует больших финансовых и материально-технических затрат. Поэтому защита населения и территорий страны от последствий чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера является актуальной на сегодняшний день проблемой.

За 2016 год в мире произошло более 300 крупномасштабных бедствий, в том числе, землетрясения в Японии, Эквадоре, Танзании, Италии и Новой Зеландии. В числе чрезвычайных ситуаций стоит отметить и серьезные наводнения в США и по всей Европе и Азии, и пожары в Канаде. Приблизительно 11 000 человек погибли или пропали без вести. Убытки от этих катастроф составили около 175 миллиардов долларов США, и стали самыми высокими с 2012 года, и почти вдвое превысили показатели 2015 года (94 миллиарда долларов США).

В связи с увеличением в последние годы разрушительных бедствий по всему миру, в том числе и в России, ученые стали более пристально изучать данные виды рисков и способы их страхования. Данному вопросу посвящены работы таких российских ученых и практиков, как К.Е. Турбина, Г.А. Моткин, Я.Д. Вишняков, В.А. Владимиров, В.А. Цветков, Ю.Л. Воробьев, В.А. Акимов, Ю.И. Соколов, Б.Н. Порфирьев, В.В. Лесных, Н.Н. Радаев, Н.В. Коваленко.

Отдельные аспекты проблемы управления рисками природных катастроф - в частности, вопросы экономических механизмов возмещения убытков от наступления таких рисков - рассматривали в своих научных трудах отечественные ученые и практики: Б.Н. Порфирьев, Д.Ю. Благутин, И.О. Форд, М.В. Мосягина; зарубежные ученые: Г. Канройтер, Патрисиа Гросси, Эрик Банкс, Дэвид Камине, Кристофер Льюис, Ричард Филлипс и др.

Проблема защиты имущественных интересов от последствий реализации чрезвычайных ситуаций стала глобальной, поскольку изменение климатических условий, являющееся причиной возникновения многих природных катастроф, затрагивает весь мир в целом. В поисках ответа на эти вызовы на государственном уровне проводятся мероприятия с привлечением страховых компаний для выработки набора инструментов защиты от возрастающих рисков. Так, в частности, 05 марта 2018 г. Федерация Европейского страхования (Insurance Europe) подготовила рекомендации в развитие европейской стратегии адаптации к климатическим изменениям [8].

Особую значимость приобретает комплекс механизмов, позволяющих минимизировать экономические последствия от природных катастроф, в связи с чем данная статья посвящена анализу уже имеющихся и предлагаемых к внедрению инструментов минимизации катастрофических рисков в зарубежных странах и оценке возможности их применения в российских условиях.

Зарубежный опыт страхования катастрофических рисков

Во многих странах действуют соответствующие законы, определяющие роль государства, и граждан в осуществлении страховой защиты при покрытии ущерба от стихийных бедствий. Как правило, помощь государства заключается в организации мероприятий по ликвидации последствий стихийных бедствий, оказании пострадавшим гражданам необходимой помощи, предоставлении им временного жилья и т. п.

Европейские страны имеют исторический опыт страхования катастрофических рисков: со временем появились специальные программы страхования, получившие название «Natcat Insurance», содержание

которых варьируется. В таблице 1 представлены некоторые аспекты таких программ, причем акцент сделан на факт участия государства в покрытии ущерба вследствие реализации катастрофических рисков.

Таблица 1

Зарубежный опыт страхования катастрофических рисков

| Страны | Особенности страхования катастрофических рисков | |
|-----------|---|---|
| | Наличие обязательного страхования катастрофических рисков (по закону) и покрываемые риски | Участие государства в покрытии ущерба |
| Австрия | Нет | С 1966 г. существует государственный фонд для компенсации потерь от реализации катастрофических рисков |
| Бельгия | Да. Покрываемые риски: ущерб, нанесенный имуществу, вследствие стихийных бедствий: ураган, ливень, проливные дожди, разлив рек, землетрясение, оползни, схождение снега, проседание грунта, цунами | По некоторым видам риска (наводнения, оползни, землетрясения) законодательство устанавливает лимиты участия государства в покрытии ущерба. В зависимости от региона возможно дополнительное участие государства за счет средств компенсационного фонда по некоторым рискам, не компенсируемым страховщиками |
| Финляндия | Нет | Компенсационного фонда для покрытия ущерба не существует, но власти могут определять, когда последствия от ливня или наводнения подпадают под категорию «исключительные» |
| Франция | Да. Покрываемые риски: ущерб, нанесенный имуществу, вследствие стихийных бедствий: ливень, проливные дожди, разлив | Да. Государство участвует как перестраховщик последней инстанции, устанавливает фиксированные страховые премии и франшизы, стан- |

| Страны | Особенности страхования катастрофических рисков | |
|------------|--|--|
| Германия | Нет | Опасные условия договоров страхования, на уровне муниципалитетов признает случай страховым |
| Италия | Нет | Нет. Единичные случаи признания катастроф значительными (наводнения 2002 и 2013 годов) и выплата субсидий пострадавшим от них |
| Нидерланды | Нет | Возможно покрытие за счет средств государства ущерба, нанесенного вследствие наводнения и землетрясения |
| Испания | Нет | Существует система государственных гарантий для покрытия ущерба сверх сумм, непокрываемых пулом страховщиков, создаваемого в рамках частного-государственного партнерства |
| Словения | Нет | Существует законодательный акт, в соответствии с которым государство обеспечивает покрытие ущерба, причиненного отдельными стихийными бедствиями, в определенном размере по каждому виду убытков |
| Швейцария | Да. Покрываемые риски: ущерб, нанесенный имуществу, вследствие стихийных бедствий: ураган, ливень, проливные дожди, разлив рек, прямое попадание молнии, | Регулируется законодательством, участие государства в покрытии ущерба не предусматривается |

оползни, лавины, проседание грунта, цунами, камнепад

Составлена авторами на основе данных Федерации европейского страхования [<https://www.insuranceurope.eu/natcat-insurance> (дата обращения 10.05.2018)]

Как видно из таблицы, существуют различные формы участия государства в страховании катастрофических и природных рисков. В первом варианте государство выступает по сути, как страховщик. Оно принимает на себя прямые обязательства за убытки без участия коммерческих страховых компаний, которые приняли бы на себя часть риска. В этом случае программа предназначена для закрытия брешей, которые не берется закрывать коммерческое страхование.

Во втором случае государство выступает в качестве перестраховщика. Государство обеспечивает финансовую поддержку коммерческому страховому рынку. В отдельных случаях коммерческая страховая индустрия обязана удерживать часть риска (например, во Франции).

Вместе с тем, наличие механизма государственной помощи приводит к демотивации страхователей осуществлять самостоятельную защиту своего имущества от возможного ущерба. Подтверждением этому служат данные из исследования, посвященному анализу последствий чрезвычайных бедствий по всему миру в 2016 г. На рисунке 1 видна разница между застрахованными и незастрахованными потерями от реализации катастрофических рисков. В 2016 году эта разница составила приблизительно 120 миллиардов долларов США. При этом, темп роста экономических потерь опередил рост застрахованных потерь за прошлые 25 лет.

Анализ проникновения страхования от наводнения в США, проведенный после разрушительных ураганов, произошедших в середине 2017 года, в наиболее пострадавших округах показал, что у 80 процентов домовладельцев Техаса, 60 процентов флоридских домовладельцев и 99 процентов пуэрториканских домовладельцев не было страхования от наводнения. У малого бизнеса соотношение еще хуже: 90 процентов предприятий были не защищены от наводнения.

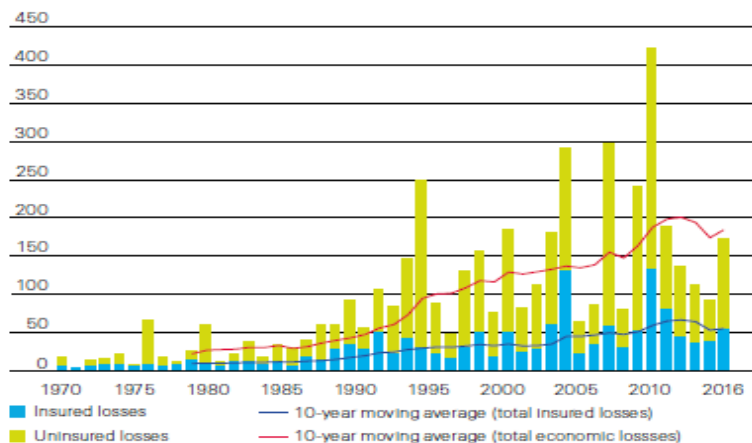


Рис. 1. – Соотношение застрахованных и незастрахованных потерь с 1970-2016 в миллиардах долларов США, по ценам 2016 года

Источник: Swiss Re «Natural catastrophes and man-made disasters in 2016: a year of widespread damages» No 2/2017, с. 48.

Исследования показывают, что, помимо низкой мотивации, многие люди недооценивают реальный уровень рисков и думают, что несчастные случаи не произойдут. Многие считают процесс страхования слишком сложным, другие просто полагают, что страхование от таких видов рисков слишком дорогое. В результате нагрузка на государство в покрытии потерь от реализации катастрофических рисков неуклонно возрастает. По данным компании МакКинзи соотношение уровня ежегодных расходов по покрытию ущерба от природных катастроф к ВВП в США увеличился с 0,1 п.п. в 1980 г. до 0,4 п.п. в период с 2010 по 2017 г. [3, с.13]. На рисунке 2 продемонстрирована динамика доли покрытия ущерба за счет средств федерального бюджета США только по некоторым катастрофам.

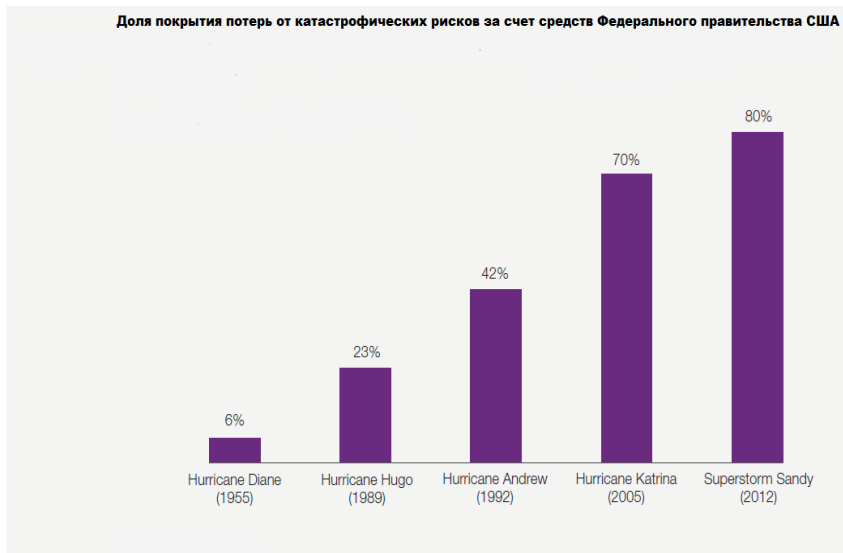


Рис. 2. – Доля покрытия потерь от катастрофических рисков за счет средств федерального бюджета США.

Источник: Отчет МакКинзи, декабрь 2017 г., с. 13.

В качестве решения данной проблемы видится переориентирование государства с роли «держателя компенсационного фонда» на роль мотиватора по внедрению комплекса превентивных мероприятий, имеющих своей целью минимизировать вероятность наступления катастрофических событий и ущерба от их реализации.

Превентивные мероприятия как способ минимизации ущерба от катастрофических рисков

Продолжая тезис о пересмотре роли государства в возмещении потерь от катастрофических рисков, стоит обратить внимание на необходимость комплексного подхода к внедрению политики превентивных мер.

В ряде европейских стран используются различные инструменты, помогающие снизить или спрогнозировать потери от наиболее часто встречающихся рисков, вместе с тем пока рано говорить о наличии государственной политики в этой области. Роль государства можно и нужно усилить, внедряя в процесс городского планирования или зонирования пространства (в том числе по категориям земель) защитные элементы. Например, при строительстве учитывать уровень воды в близлежащих реках или повышать требования безопасности при строительстве на территориях повышенного риска. Другим инструментом стимулирования может стать финансовая поддержка со стороны государства при строительстве объектов с усиленной защитой подверженности рискам, либо предоставление налоговых льгот строительным компаниям, осуществляющим возведение таких объектов. Учитывая факт, что частота катастрофических событий только возрастает год от года, следует пересмотреть подход на государственном уровне к процессу планирования как городов, так и прочих территорий (леса, сельскохозяйственные земли и т.д.). Примером может послужить опыт Франции, где существует национальная стратегия по управлению рисками паводков и наводнений, предусматривающая комплексный подход к реализации соответствующей Директивы, уделяющей внимание вопросам приоритетов в распределении финансовых ресурсов для минимизации последствий рисков, распределения ролей заинтересованных сторон. Интересен также пример Австрии, где внедряется система национальной сертификации зданий по аналогии с сертификатами энергоэффективности. Сертификат будет отражать информацию о степени подверженности здания катастрофическим рискам в зависимости от места расположения здания, а также насколько устойчиво здание к влиянию таких природных явлений как град, шторм, наводнения, оползни.

Ниже рассмотрены примеры уже применяемых превентивных инструментов в европейских странах [5, с.10-11].

Немецкие страховщики разработали онлайн инструмент под названием «Компас природных опасностей». Его идея состоит в том, чтобы обеспечить бесплатный доступ к базе данных по месторасполо-

жению объекта страхования, чтобы оценить подвержен ли он рискам стихийных бедствий: наводнения, шторм, землетрясения. Данные аккумулируют сведения четырех земель и пополняются в постоянном режиме.

В Австрии Ассоциация страховщиков совместно с Министерством сельского хозяйства страны разработали цифровую карту рисков HORA, позволяющая по введенному адресу узнать подвержено ли имущество опасности природных катастроф.

В Швеции страховщики разработали инструмент VisAdapt, предназначенный в качестве руководства к действию домовладельцам по снижению последствий от ущерба, причиненного стихийными бедствиями.

В Норвегии пул страховщиков, специализирующихся на страховании катастрофических рисков разработал интерактивный интерфейс ClimRes, доступный в трех режимах: непосредственно карта местности, интерактивная панель и интерактивная площадка, где пользователи могут делиться информацией о факторах риска и предлагать инструменты защиты.

На рисунке 3 представлена сводная информация по страховым выплатам в Норвегии за период с 1980 г. по 2016 г. в результате воздействия различных природных катаклизмов.

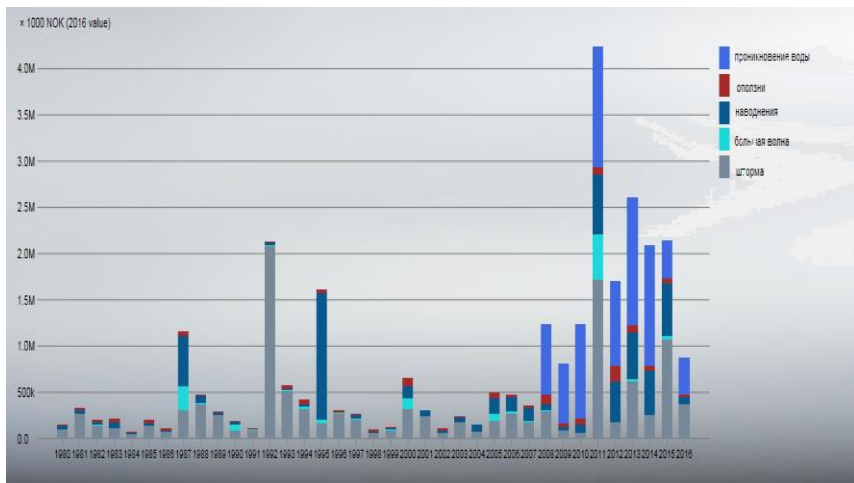


Рис. 3. – Объем страховых выплат в норвежских кронах (в ценах 2016 г.) по событиям за период с 1980 г. по 2016 г.

Источник: <http://setebos.svt.ntnu.no/climres/> (дата доступа – 10.05.2018 г.)

Сведения, представленные на рисунке 3, подтверждают тезис о том, что подверженность климатическим изменениям и, вследствие этого, рост страховых выплат стали существенно выше, начиная с начала 21 столетия.

В этих условиях особую роль приобретают исследования, позволяющие смоделировать уровень будущих потерь (выплат) в долгосрочной перспективе для анализа в том числе экономических потерь.

Корпорация Ллойд подготовила исследование «Моделирование катастроф и изменения климата» в 2014 г., в котором представлен обзор разрабатываемых моделей предсказания катастроф на основе исторических данных и оценен эффект влияния некоторых стихийных бедствий на уровень будущих потерь, в том числе и страховых компаний. Так, согласно данным модели, разработанной в Великобритании, изменения климата к 2080 г. значительно увеличивает количество строений, подверженных риску наводнения в районе Лондона и его окрестностей (со 160 тыс ед. до 275 тыс ед.) с учетом того, что вероятность наводнения из-за увеличения уровня воды в реке Темза также увеличивается. По заявлению государственного подкомитета Великобритании по адаптации «изменение климата может почти удвоить количество объектов, подверженных значительным рискам затопления, к 2035 году, если не будет предпринято дополнительных действий» [4, с.19]. Агентство по окружающей среде Великобритании оценило, что уровень инвестиций в исследования должен превышать ежегодно уровень инфляции на 20 миллионов фунтов стерлингов, чтобы избежать увеличения риска, связанных с изменением климата и ухудшением защиты от наводнений. Увеличение инвестиций для противодействия прогнозируемому изменению климата может привести к четырехкратному снижению риска наводнения по сравнению со сценарием без осуществления дополнительных действий. Тревогу также бьют американские исследователи, установившие связь между изменением скорости ветра при ураганах на рост уровня убыточности от их воздействия. Расчеты показали, что при увеличении за десятилетие скорости ветра на 1 м/с можно ожидать увеличение экономического ущерба за тот же период на 5% независимо от уровня подверженности риску.

Помимо получения прогнозных оценок величины экономических потерь, модели также используются для оценки достаточности страховых резервов и капитала в соответствии с требованиями регулятора. Такой опыт внедрен, например, в Мексике, в особенности в агростраховании и, естественно, в страховании катастрофических рисков.

Таким образом, можно отметить, что использование комплекса превентивных мер становится вспомогательным инструментом при осуществлении страхования катастрофических рисков.

Страхование катастрофических рисков в России

На сегодняшний день в России назрела проблема формирования и внедрения целостной и эффективной системы страхования жилья от катастрофических и природных рисков.

В стране в основном используется такая модель защиты населения, как *post-disasterfunding* (восстановление после разрушений, финансируемое государством). Это связано с низким охватом страхованием населения страны. Данные аналитического отчета НАФИ свидетельствуют, что в России застраховано 6–9% жилья, принадлежащего физическим лицам, причем 47% страхователей страхуют недвижимость именно от катастрофических рисков (наводнение, паводок, землетрясения, др.) [12]. Юридические лица по данным аналитического агентства НАФИ относятся более ответственно к защите имущества компаний: более 30% руководителей компаний заявили о наличии полиса страхования имущества, причем на страхование катастрофических рисков приходится 10% от числа застрахованных объектов. Вместе с тем, 52% опрошенных признали отсутствие у компании какой-либо страховой защиты [13].

Страховая модель защиты *pre-disasterfunding* (докатастрофное финансирование) развита очень слабо. Вместе с тем, на уровне федерального бюджета предусмотрены расходы, направленные на реализацию неотложных и внеплановых мероприятий по предупреждению и ликвидации чрезвычайных событий: всего по этой статье на период с 2018 по 2020 года заложена сумма в размере 225 млрд руб. [14]. Необходимо отметить, что эта статья по объему финансирования уступает более, чем на 10 млрд руб. за такой же период статье, предусматривающей осуществление мероприятий по снижению рисков и смягчению последствий чрезвычайной ситуации природного и техногенного характера. Финансовая политика государства подтверждает приверженность модели последующего реагирования на реализовавшиеся катастрофические риски, но не модели проведения превентивных мер. Дополнительным подтверждением такой политики государства служат данные, приведенные в таблице 2, где дан краткий перечень статей федерального бюджета Российской Федерации, предусматривающих покрытие расходов вследствие реализации рисков природного характера.

Таблица 2

Бюджетные ассигнования по расходам федерального бюджета на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов (по состоянию на 01.05.2018 г.)

| Наименование статьи бюджета | Сумма на год | | |
|--|--------------|--------------|-------------|
| | 2018 | 2019 | 2020 |
| Государственная программа Российской Федерации "Защита населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, обеспечение пожарной безопасности и безопасности людей на водных объектах" | 6 034 670,9 | 4 873 417,9 | 5 020 893,4 |
| Восстановление и (или) проведение капитального ремонта жилищного фонда (переселение граждан из жилищного фонда), поврежденного (признанного непригодным для проживания) вследствие чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера | 99 000 | 99 000 | 99 000 |
| Резервный фонд Правительства Российской Федерации по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций и последствий стихийных бедствий | 4 350 472,6 | 4 811 400 | 4 811 400 |
| Осуществление компенсации понесенных затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей вследствие причиненного ущерба в результате чрезвычайных ситуаций природного характера | 1 887 791,2 | 2 513 666,9 | 2 513 666,9 |
| Защита населения и территории от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, гражданская оборона | 41 723 418,3 | 39 274 514,6 | 40 524 712 |

Источник: Информация официального сайта Министерства финансов Российской Федерации «Бюджетные ассигнования по расходам федерального бюджета на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов (по состоянию на 01.05.2018): https://www.minfin.ru/ru/performance/budget/federal_budget/budj_rop/#ixzz5GDPL7Jak

Таким образом, нагрузка на федеральный бюджет исчисляется миллиардами рублей, что в любом случае несопоставимо с суммой совокупного ущерба, наносимого природными катастрофами. Очевидно, что такая политика, даже с учетом финансирования программ по проведению превентивных мероприятий в долгосрочной перспективе малоэффективна. Отсутствие системного подхода в этой области приводит лишь к концентрации рисков и усугублению ситуации. Эффективный механизм компенсации ущерба от последствий катастрофических событий, который позволит уменьшить затраты бюджетов государства, при этом создать экономическую мотивацию для хозяйствующих субъектов к снижению риска, замене изношенных производственных фондов, может функционировать только на основе системы страховой защиты населения и окружающей природной среды от рисков крупных техногенных аварий и природных катастроф.

По словам главы Всероссийского Союза Страховщиков И. Юргенса «незастрахованные убытки в РФ за пять лет составили 100 млрд рублей на выплаты гражданам и 12 трлн рублей на восстановление инфраструктуры, в том числе прямые расходы бюджета, недополученные средства и дозакупки за рубежом. Это примерно 12 страховых рынков РФ и более половины годового бюджета страны» [11].

В России предпринимались попытки разработать законопроект, в рамках которого убытки от стихийных бедствий будут компенсироваться не только за счет государства, но и с привлечением страхового сектора и бизнеса. В мае 2018 г. подходит срок исполнения поручения Президента РФ, в соответствии с которым правительству и Счетной палате совместно с исполнительными органами субъектов Федерации нужно провести оценку эффективности использования бюджетных средств, направляемых на страхование с государственной поддержкой, а также на компенсацию реального ущерба, причиненного гражданам и юрлицам чрезвычайными событиями. Поручено также представить предложения по оптимизации их использования, в том числе по возможной поэтапной замене страховыми выплатами.

Кроме этого, разрабатывался законопроект по страхованию жилья от стихийных бедствий, однако не удалось прийти к единому мнению, о том как должна функционировать данная система, чтобы и население, и государство, и страховщики были заинтересованы в со-

здании такого проекта. Основная проблема неэффективности предлагаемых нововведений - это отсутствие проработки конкретных механизмов по:

- управлению катастрофическими рисками;
- страхованию имущественных интересов населения и государства в результате наступления стихийных бедствий;
- определению условий договора страхования;
- формированию резервов;
- возмещению убытков в результате наступления стихийных бедствий.

В своих работах [9, стр.518-521] некоторые исследователи предлагают для увеличения охвата страхованием приобретать у страховщиков полисы от различных видов рисков в зависимости от типа рисков, характерных для определенной территории. При этом возможны два варианта возмещения ущерба:

- напрямую страхователю для самостоятельного восстановления жилого помещения;
- путем перечисления денежных средств строительной компании.

Учитывая социально-экономическую важность таких проектов, особое внимание следует уделить критериям отбора строительных компаний, которые могут участвовать в схеме (преимущественно местные и региональные российские компании).

Государственное участие в этом случае ограничивается контрольно-надзорными функциями. Кроме того, минимизируется материальное участие государства. Дополнительные денежные средства при эффективном функционировании рассматриваемой модели могут потребоваться только на восстановление инфраструктуры разрушенных городов и поселений или в случае финансовой несостоятельности страховщика. Они будут предоставляться из Государственного фонда Российской Федерации возмещения ущерба рисков глобальных природных и техногенных катастроф.

Рассматриваемая модель представляет интерес с точки зрения того, что страховое покрытие может быть выплачено не только напрямую страхователю для самостоятельного восстановления разрушенного или приобретения другого жилья взамен утраченного, но и на возведение аналогичного жилья и инфраструктуры строительными компаниями. По мнению Сердюковой Ю.А. [10, стр.75] такой подход целесообразно применять для многоквартирных домов, так как он имеет ряд существенных преимуществ:

1) страхователь получает восстановленное или вновь возведенное жилое помещение качества, аналогичного разрушенному;

2) выплаты, осуществляемые страховыми компаниями, строительным организациям можно будет рассчитывать исходя из себестоимости строительства, а не из среднерыночной цены 1 м² жилья, которая значительно превышает реальную себестоимость строительства. По данным Ассоциации строителей России, на строительные-монтажные работы приходится порядка 50% стоимости строительства жилья, в остальные 50% затрат входят обслуживание привлеченных заемных средств, стоимость земельного участка, согласование документации, расходы на рекламу, обременение - строительство инфраструктурных объектов в обмен на получение разрешения на строительство и пр.;

3) стимулирование развития реального сектора экономики в регионах;

4) контроль со стороны государства за процессом, сроками и качеством жилья, возводимого взамен утраченного.

Всероссийский Союз Страховщиков видит решение проблемы снижения нагрузки на бюджет от последствий реализации катастрофических рисков в виде внедрения национального риск-офиса. Идея этого офиса состоит в том, что на основе анализа «больших данных», получаемых от различных ведомств и организаций: Федерального фонда социального страхования, МЧС, Ростехнадзора, Минздрава, Минтруда, Росстата, самих страховых компаний формируются данные «для моделирования событий и точные вводные для бюджетирования, которые позволят минимизировать затраты» [11]. Кроме того, в рамках офиса планируется создание к 2025 г. единого реестра населения, предусматривающего присвоение каждому россиянину 12-значного номера, под которым будет храниться вся информация о человеке (СНИЛС, ИНН, информация из ГИБДД, налоговой и паспортной служб и пр.). Наличие такого реестра упростит создание персональных страховых продуктов, увеличит охват населения страхованием. По оценкам экспертов, использование технологии «больших данных» уже приносит ощутимый экономический эффект. Так, в Корее подобная система помогла спасти около 36 тыс. человек во время эпидемии «птичьего» гриппа – через мониторинг ситуации и поиск более эффективных схем лечения. В Великобритании эта технология экономит в год 20—30 миллиардов фунтов стерлингов, повышает ВВП на 250—300 фунтов стерлингов на душу населения [11].

Необходимо отметить, что первые шаги по внедрению глобальной системы мониторинга рисков уже сделаны, и частично ее элементы

применяются при агростраховании. Национальным союзом агростраховщиков (НСА) в 2017 году заключено соглашение с центром «Антистихия» МЧС России, в рамках которого НСА получает прогнозы о наступлении чрезвычайных ситуаций и размере ущерба по произошедшим чрезвычайным ситуациям. Финансирование разработок, в соответствии с федеральным законом № 260, составляет 25% средств от инвестирования фонда компенсационных выплат. За счет IT-системы анализа рисков агропромышленного комплекса обобщаются разрозненные сведения, что позволяет выявлять зоны риска, оценивать эффективность принимаемых мер, моделировать и прогнозировать риски. Аграрии благодаря этой системе могут применять технологии более эффективного точного (или точечного) земледелия.

Можно сделать вывод, что проблема организации системы возмещения ущерба от стихийных бедствий и природных катастроф с помощью механизма страхования и использование опыта зарубежных стран по внедрению превентивных механизмов оценки рисков актуальна на сегодняшний день и, следовательно, требует тщательного научно-теоретического и практического исследования. Превентивные инструменты минимизации рисков, применяемые за рубежом, также могут найти свое применение в российских условиях, принимая во внимание приоритет государства в развитии цифровой экономики.

Литература:

1. The Global Risks Report 2018 13th Edition, World Economic Forum
2. Swiss Re «Natural catastrophes and man-made disasters in 2016: a year of widespread damages» No 2/2017;
3. McKinsey&Company «Insuring hurricanes: Perspectives, gaps, and opportunities after 2017» December 2017;
4. Lloyd's report «Catastrophe modelling and Climate change», 2014;
5. «Examples of how insurers are tackling climate change» <https://www.insuranceeurope.eu/sites/default/files/attachments/Target%20Two%20Degrees%20examples.pdf> (дата доступа – 10.05.2018 г.);
6. «NatCat insurance schemes in Europe» <https://www.insuranceeurope.eu/natcat-insurance> (дата доступа – 10.05.2018 г.);
7. «Climres» Norwegian University of Science and Technology, Department of Geography <http://setebos.svt.ntnu.no/climres/> (дата доступа – 10.05.2018 г.);
8. <https://www.insuranceeurope.eu/sites/default/files/attachments/Response%20to%20European%20Commission%20consultation%20on%20the%20evaluation%20of%20EU%20strategy%20on%20adaptation%20to%20climate%20change.pdf> (дата доступа – 10.05.2018 г.);

9. Турбина И. В., Хохрякова Е. В. Страхование жилья от стихийных бедствий и пожаров: практические проблемы реализации // Молодой ученый. – 2016. – №5. – С. 518-521;
10. Сердюкова Ю.А. «Модель страхования жилого фонда России от катастрофических рисков» // Вестник РЭА им. Плеханова. – 2011. – №3. – С. 75..;
11. «Катастрофы по плану» <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=9872731> (дата доступа – 10.05.2018 г.)
12. Отношение россиян к страховой отрасли, отдельным видам страхования и страховым компаниям. Отчет по результатам исследования, подготовленный аналитическим центром НАФИ. www.nafi.ru (дата доступа – 10.05.2018 г.)
13. «Страхование имущества предприятия: от чего зависит спрос?», Инициативный репрезентативный всероссийский опрос НАФИ, октябрь 2016 г. www.nafi.ru (дата доступа – 10.05.2018 г.)
14. Информация официального сайта Министерства финансов Российской Федерации «Бюджетные ассигнования по расходам федерального бюджета на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов (по состоянию на 01.05.2018): https://www.minfin.ru/ru/performance/budget/federal_budget/budj_osp/#ixzz5GDPL7Jak (дата доступа 22.05.2018 г).

КРУГЛЫЙ СТОЛ «БУДУЩЕЕ БАНКОВ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ»

Ответственный редактор

В.Ю. Диденко

к.э.н., доцент Департамента финансовых рынков и банков Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

У.А. Бачае

студент 1 курса
факультета «Прикладная математика и
информационные технологии»
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: 171086@edu.fa.ru

Э.А. Абдулазизова

ассистент кафедры
«Налоги и налогообложение»
Чеченский государственный университет
г. Грозный, Россия
e-mail: scarlet-b.e.a@mail.ru

БАНК БУДУЩЕГО

***Аннотация:** В статье рассмотрен образ главной финансово-экономической организации в недалеком будущем; показано как именно банки будут реализовывать свою деятельность в перспективе. Основной вопрос, рассматриваемый в статье: «Как изменятся современные банки в рамках политики цифровой экономики?». Также раскрыта сущность и возможные перспективы исламского банкинга в Российской Федерации.*

***Ключевые слова:** банк, цифровая экономика, информатизация, банк будущего, исламский банк, финтех, банковский сектор, наличный и безналичный расчет.*

U.A. Bachaev

1st year student of
Faculty of Applied Mathematics and Information Technology
Financial University under the Government of the
Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: 171086@edu.fa.ru

E.A. Abdulazizova

Assistant of the Department
"Taxes and Taxation"
Chechen State University
Grozny, Russia
e-mail: scarlet-b.e.a@mail.ru

BANK OF THE FUTURE

***Abstract:** The article considers the image of the main financial and economic organization in the near future; Show how banks will realize their activities in the future. The main issue considered in the article: "How will modern banks change within the framework of the digital economy policy?". The essence and possible prospects of Islamic banking in the Russian Federation are also disclosed.*

***Keywords:** bank, digital economy, informatization, bank of the future, FinTech, banking sector, cash and non-cash payments.*

В современном обществе невероятно быстрыми темпами развиваются новые технологии. Главным источником информации является Интернет. Информацию стали называть пятым фактором производства. Во всех слоях населения, во всех мировых державах проводится политика информатизации. Главным образом это коснулось экономики.

XXI век – это век цифровой экономики, хотя впервые данный термин был употреблен еще в конце XX столетия. Цифровая экономика – это деятельность, которая основывается на современных технологиях, связанная с электронной коммерцией, бизнесом, производимых и сбываемых ими услуг и товаров. В эпоху цифровой экономики появляются новые понятия: блокчейн, криптовалюта (обобщенное понятие виртуальных, цифровых денег), биткион (самая популярная и дорогая цифровая валюта) и многие другие. И, конечно, банковский сектор не мог остаться в стороне.

Каким будет банк будущего? Как политика цифровой экономики изменит нынешние банки?

Современные банки стали использовать персонализацию в роли инструмента для увеличения лояльности своих клиентов. Начали со-

здавать индивидуальные предложения своим клиентам на основе анализа уникальных характеристик. Множество ведущих банков страны (Тинькофф, Сбербанк, Киви, Альфа-Банк) уже встали на путь изменений, активно начали инвестицию в ИТ (информационные технологии).

Крис Скиннер, автор книги «Цифровой банк» («Digital Bank»), считает, что в скором времени, лет через десять, исчезнут пластиковые банковские карты. По его словам, их заменят смартфоны (что уже происходит), встроенные чипы в наручные часы и даже в одежду. Скиннер утверждает, что доля мировых наличных денег не будет превышать 30%. На рисунке 1 представлен график соотношения наличных и безналичных расчетов в различных регионах Российской Федерации.

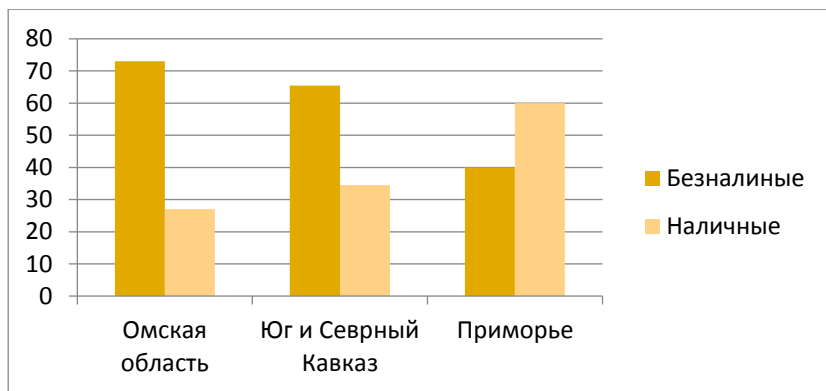


Рис. 1 – График соотношения наличных и безналичных расчетов в различных регионах Российской Федерации

Данные ЦБ РФ: <http://www.cbr.ru>

Можно заметить, что в наиболее развитых субъектах нашей страны более быстрыми темпами растет доля использования безналичных расчетов. Это связано с уровнем использования новых технических средств в этих субъектах. Например, если в развитых городах как Москва, Санкт-Петербург принимают банковские карты почти во всех магазинах, даже в маленьких ларьках, то в приморских городах такого нет, найдутся такие супермаркеты, где карты не будут принимать. Если внедрить во всех субъектах государства такую тенденцию (возможность оплаты с помощью банковских карт), то доля безналичных расчетов России значительно возрастет.

В наиболее развитых странах и сегодня можно заправить машину, не выходя из дома. Банковское приложение определяет местона-

хождение заправочного пункта, и остается ввести данные о заливаемом топливе (литраж, марку) [5, Электронный ресурс: <http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/359823-perehod-na-cifru-kak-budut-rabotat-banki-budushchego>].

Мы с легкостью можем оплатить проезд в общественном транспорте, приложив к турникету наши смартфоны с NFC. Появились NFC-кольца, браслеты, связанные с пластиковой банковской картой. Для снятия денежных средств из банкоматов или в банках даже не нужна карта, достаточно сканировать QR-код в онлайн банке и перейти в меню снятия денежных средств.

Главной функцией различных отделений банка является проведение операций с наличными деньгами: вкладывание и их изъятие. В ближайшее время все перейдет в режим онлайн, и банковские отделения не будут нужны. Поэтому за последние несколько лет уменьшается их количество. А к 2025 году их число сократится в два раза. На рисунке 3 представлен график изменения количества банковских отделений за последние годы.

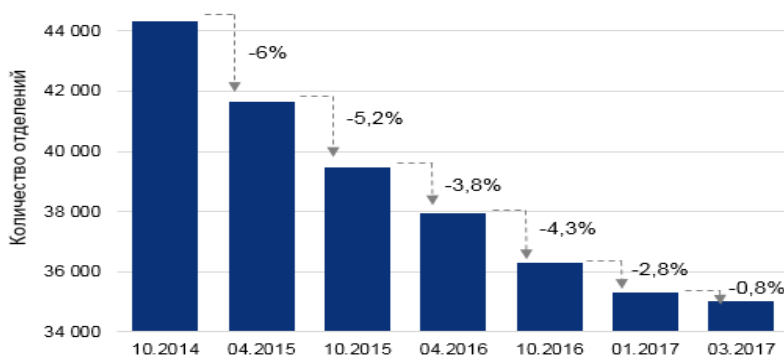


Рис. 2 – Динамика количества банковских отделений в России

Данные ЦБ РФ: <http://www.cbr.ru>

Банки будущего и компании финтеха будут коммуницировать не с человеком, а с их устройствами, гаджетами, количество которых уже значительно больше населения Земли.

В числе технических трендов банковской сферы удаленная биометрическая идентификация. Она позволит увеличить безопасность данных клиентов и значительно упростит процесс взаимодействия с банком. К таким способам относится распознавание отпечатка пальца, лица, голоса, подписи, сетчатки глаза.

Данная система должна заработать уже в 2018 году. Симулировать любой биометрический признак будет легко, используя новые технологии: передовые нейронные сети и машинное обучение. Работу похожей системы можно увидеть в некоторых иностранных банках. Например, KfW (Германия), Credit Suisse (Швейцария), Wells Fargo (США). Вышеперечисленные банки считаются самыми надежными банками мира, в них уже активно действует система распознавания биометрических признаков.

Многоконтурная финансовая система - пожалуй, самый мощный инструмент банков будущего. Он приходит на смену устаревающему «количественному смягчению». Простыми словами означает целевой характер денег. Разделение контуров денежного обращения – метод обеспечения быстрого экономического роста, повышения уровня жизни населения.

Высокими темпами внедряются цифровые инновации, происходит переход человеческого сознания на digital. Это ведет и к культурной трансформации. Все большую роль начинает играть нравственная сторона ведения бизнеса. И здесь нельзя не отметить исламский банкинг, который на мой взгляд, вполне рисует недалекую картину банка будущего.

По некоторым показателям, за последние несколько лет исламские банки смогли не только догнать, но и обогнать классические финансово-кредитные институты, чему поспособствовало накопление опыта работы, в том числе и с западными партнёрами. Главной отличительной чертой исламских банков является то, что они не привлекают депозиты и не выдают кредиты под проценты. Запрет на рибха (ростовщичество, получение и выплаты процентов, выдача кредита под проценты) и гарар (намеренный риск, выходящий за рамки неизбежной случайности) – главный принцип исламской банковской системы. Таким образом, банки, действующие на исламских основах, не имеют ключевого источника прибыли как у обычных коммерческих банков – это разница между процентом по выданным ссудам и процентом по привлечённым средствам. Доход исламский банк получает из других источников, финансовых, но не противоречащих законам Ислама (Шариату).

В отличие от традиционных кредитных институтов, взимающих процент, исламские банки работают по принципу такафул – взаимного страхования. То есть если ссуда в традиционном банке не возвращается, то на её покрытие сначала списывается собственный капитал, а затем депозиты клиента. В исламском банке депозиты клиентов и соб-

ственный капитал «страдают» одинаково, что является проявление справедливого решения финансовых вопросов [4, Электронный ресурс: <http://www.islam.ru/content/economica/30947>].

Так, в ближайшее время Сбербанк планирует открыть так называемые «исламские окна» в своих отделениях на территории Республики Татарстан, Чеченской Республики и Республики Башкирии. Обслуживание будет проводиться в соответствии с требованиями исламского банкинга. «Это одна из целей кроссфункциональной рабочей группы в банке. Понятно, не во всей инфраструктуре Сбербанка, а где наиболее ярко выражается потребность физических лиц (граждан), мы будем открывать такие окна. Там, где будет спрос», – пояснил идею Ганеев, заместитель председателя правления банка [2, Электронный ресурс: <https://www.kavkazr.com/a/29065591.html>].

Данная идея получила поддержку со стороны Центрального банка, который намерен опробовать подобные проекты в рамках «регулятивной песочницы», что в интересах не только самого Центрального банка, а в целом банковской системы Российской Федерации.

Таким образом, мы наблюдаем, что появляется необходимость формирования доверительной среды, которая позволит создать баланс между адекватным контролем безопасности и приемлемым риском применения новейших технологий.

Становится очевидным, что новые технологии ведут к изменению роли и самих банков, которые стремятся стать более персонализированными и мобильными, и ознаменуют появление новых игроков на финансовом рынке. Но каким бы по итогу не стал банк будущего, задача сегодняшнего и будущего времени остается неизменной: гарантия финансовых операций.

Литература:

1. Официальный сайт Банка России: <http://www.cbr.ru>
2. Сайт «Кавказ реалии»: <https://www.kavkazr.com>
3. Официальный сайт «Лента.ру»: <https://lenta.ru>
4. Сайт «Ислам.ру»: <http://www.islam.ru>
5. Официальный сайт «Forbes»: <http://www.forbes.ru>

М.В. Шульгина

аспирантка, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации», г. Москва, Россия
e-mail: marinel-5@yandex.ru

ИЗМЕНЕНИЕ ПОДХОДОВ РЕГУЛЯТОРОВ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РАЗЛИЧНЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

***Аннотация:** В статье проанализировано изменение с течением времени законодательных актов, содержащих методики и модели оценки финансовой устойчивости коммерческих банков в Российской Федерации. Также отдельное внимание уделено причинам вносимых корректировок и обновления нормативных актов и экономическим условиям, сложившимся в соответствующий период внесения изменений.*

***Ключевые слова:** Банк России, финансовая устойчивость, законодательство, коммерческие банки.*

M.V. Shulgina

Postgraduate, Financial University under the Government of the Russian
Federation, Moscow, Russia
e-mail: marinel-5@yandex.ru

CHANGES OF REGULATORY APPROACHES TO ESTIMATION OF FINANCIAL STABILITY OF RUSSIAN COMMERCIAL BANKS IN DIFFERENT MACROECONOMIC CONDITIONS

***Abstract:** The article includes the analyze of the changes over time of legislative acts containing methods and models for assessing the financial stability of commercial banks of the Russian Federation. Also, special attention is paid to the reasons for the corrections introduced and the updating of normative acts and the economic conditions that prevailed in the relevant period of the introduction of changes.*

***Keywords:** Bank of Russia, financial stability, legislation, commercial banks.*

Возросшая потребность понимания закономерностей и тенденций, происходящих в банковской деятельности в России, возникла как результат ряда кризисных событий последнего десятилетия. Среди наиболее значимых можно выделить мировой финансовый кризис 2008 года, ограничение деятельности российских банков на мировых финансовых рынках как результат внешнеэкономической политики 2014 го-

да, а также политика «чистки» банков (с 2008 года лицензия была отозвана у 356 банков [1]), начатая с назначением Э.С. Набиуллиной главой Банка России. Также значительное влияние на банковскую деятельность в целом, и ее регулирование в частности, оказывала необходимость внедрения Базельских рекомендаций.

Все перечисленные события привели к необходимости пересматривать используемые модели надзорными органами. В нормативно-правовых документах в России на сегодняшний день закреплена лишь одна методика определения финансовой устойчивости коммерческих банков.

Поскольку нормативно определение финансовой устойчивости не закреплено, прежде всего, определим, что именно будет пониматься как финансовая устойчивость банка в рамках данной статьи.

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» определяет финансовую устойчивость как способность коммерческого банка в течение длительного времени поддерживать свою кредитоспособность и ликвидность. Поморина М.А. дополняет данное определение способностью банка к безубыточной деятельности и выполнению нормативных требований [2]. Таким образом, можно выявить, что существует ряд показателей, с помощью которых экономисты и исследователи оценивают финансовую устойчивость банков.

Банк России определяет финансовую устойчивость коммерческих банков с целью сохранения устойчивости банковской системы в целом и оценки возможности выполнения своих функций в экономике проверяемым банком. Определение, которое в дальнейшем будет использоваться в данной статье основано на нормативных документах, разработанных и используемых Банком России. Таким образом, под финансовой устойчивостью банка будет пониматься состояние банка, при котором он продолжает выполнять роль и значение в экономике через эффективное осуществление своих функций, не допуская нарушения контрольных параметров.

Одним из документов, на основе которых можно оценить финансовую устойчивость коммерческого банка является Указание Банка России № 3277-У[3]. Данный документ предполагает оценку финансовой устойчивости через обобщенный результат группы показателей. При этом расчет показателей в данном нормативном акте не раскрыт, для этого Указание предлагает рассмотреть аналогичные показатели из Указания №4336-У[4].

Таким образом, основой оценки финансовой устойчивости коммерческих банков по законодательству следует назвать Указание Н

4336-У. Данные методики (4336-У и 3277-У) имеют очень схожую систему оценки показателей банка с целью его оценки, различаясь лишь на три показателя (в Указании №4336-У определяют также показатель риска концентрации, показатель управления риском материальной мотивации персонала, показатель процентного риска). Еще одним важным отличием можно назвать оценку прогнозных значений (12 месяцев) показателей капитала и доходности, учитываемую в 4336-У.

При этом стоит отметить, что, несмотря на небольшое различие показателей, в одном документе Банк России определяет оценку данного набора показателей как оценку финансовой устойчивости, в другом Банк России предлагает оценивать этими же показателями экономическое положение банков. Таким образом, можно сказать, что Банк России приравнивает понимание финансовой устойчивости и экономического положения.

Анализ данных положений может показать, что общая структура модели оценки очень схожа с зарубежным аналогом – моделью CAMELS[5,с.10], разработанной ещё в 1978 году в США и включающей оценку схожих показателей с российской методикой. Поэтому следует предположить, что в момент, когда возникла необходимость разработки модели для оценки финансового положения банков, исследователи начали анализировать существующие мировые аналоги и возможность их применения в России.

Модель оценки экономического положения банков первоначально была закреплена в Указании №766-У [6] (см рис.1). Однако модель в данном указании не содержала детальных указаний и была довольно упрощенной. Банки делились на две категории: проблемные и финансово-стабильные, основываясь на мотивированном суждении сотрудника Банка России. Суждение составлялось на основе публикуемых форм и других отчетов кредитной организации.

Дальнейшее развитие оценка финансовой устойчивости банков получила в Указании №1379 [7], опубликованном в 2004 году. В данном указании появилась оценка основных групп показателей, используемых до настоящего момента, таких как показатели оценки капитала, активов, качества управления банком и рисками, доходности, ликвидности, прозрачности. Таким образом, основа, которая используется до сих пор (с некоторыми корректировками и добавлениями), была заложена ещё в 2004 году. Данные изменения можно объяснить публикацией в 2004 году рекомендаций Базель II, в которых большое внимание уделялось рискам и раскрытию информации.

В 2008 году, в условиях резкого ухудшения макроэкономических условий и ухудшении ситуации на международных финансовых рын-

ках, были пересмотрены многие подходы регуляторов в отношении оценки банков. Однако вышедшее в 30.04.2008 года Указание №2005-У [8] сложно назвать документом, предлагающим полностью новую модель для оценки финансовой устойчивости коммерческого банка. Нововведением можно считать лишь определение 5 классификационных групп, на которые предлагается делить банки, в то время как сам набор показателей оценки и даже схема оценки являлись идентичными ранее выпущенным указаниям, предполагающим оценку банков для участия в системе страхования вкладов. Таким образом, основным результатом оценки банка, согласно положениям Банка России, является отнесение банка в категорию от 1-й до 5-й, где 1-ая категория наиболее высокая и подразумевает менее жесткие надзорные меры и большую доступность к размещению средств и рефинансированию Банка России.

Проанализировав изменения, внесенные в Указание №2005-У на протяжении периода его существования, можно выделить несколько документов, оказавших наибольшее влияние на данные изменения.

Одним из основных документов, в соответствие с которым вносятся обязательные изменения в Указание, является замена Инструкции №110-И на Инструкцию от 03.12.2012 №139-И « Об обязательных нормативах банков» (рис.1). Акцент в новом регулирующем документе был сделан на высокорисковые активы [9, с.13]. С целью ужесточения политики банков по отношению к потенциально проблемным кредитам, Банк России установил зависимость норматива достаточности собственного капитала (Н1) от процентных ставок по кредита; также была модифицирована методика расчетов некоторых коэффициентов.

В свою очередь Инструкция №139-И была введена в связи с изменениями в соответствие с Базельскими рекомендациями (Базель III), которые стали реакцией на усложнение финансовых операций и предлагали новые подходы к оценке капитала, ликвидности и системным рискам.

Внешнеполитическое напряжение 2014 года в связи с присоединением территории полуострова Крым и введенные зарубежными странами ограничения по отношению к финансовому сектору России привели к усложнению условий ведения банковского бизнеса. Помимо этого, произошли определенные внутренние изменения на банковском рынке за период с 2007 по 2017 год (например, выделение системообразующих банков[10] и предъявление к ним отдельных требований в связи с высокой долей концентрации активов у подобных организаций – см. рис.2).

Все эти причины привели к необходимости пересмотра и обновления положений существующих нормативных актов. Однако, несмотря на необходимость приведения законодательства в соответствие с Базелем, Банк России проявил определенную гибкость и предоставил коммерческим банкам некоторое время для подготовки и перестройки информационных систем для учета новых параметров. В частности, в ноябре 2015 года Банк России опубликовал проект изменений в Указание №2005-У, в соответствии с которым с 1 июля 2016 года в систему показателей для оценки экономического положения банков с активами более 500 млрд рублей должны были быть введены показатели риска концентрации и процентного риска, однако банки попросили отсрочку при введении формы «Данные о риске концентрации» из-за отмеченных ранее причин, которая им была предоставлена.

26 мая 2017 года было опубликовано Указание № 4336-У, заменив «предшественника». Стоит заметить, что новое Указание не внесло существенных изменений по сравнению с №2005-У. Первоначально введенные изменения были связаны лишь с перестройкой внутренней структуры Банка России, а также введением понятия «связанное с банком лицо». В то же время наиболее существенные дальнейшие редакции внесли изменения, связанные с вступлением в силу Федерального закона о разделении банков с базовой и универсальной лицензией, а также новой инструкции с соответствующим разделением расчетов нормативов для каждого вида банка (Инструкция №180-И) (см. рис.1).

Учета в Указании №4336-У требует изменение тенденций на рынке (сокращение количества банков и ухудшение их финансового положения), поэтому в феврале 2018 года Банк России опубликовал на своем сайте проект изменений к Указанию, в котором saniруемые банки, число которых постоянно увеличивается за последние несколько лет (см. рис.3), выделяются в специальную группу и предполагают специальную оценку. На данный момент решения по данному вопросу не принято.

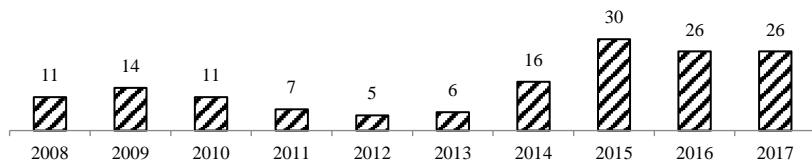


Рис. 3 – Количество проектов санации российских коммерческих банков АСВ на конец года [11 с.45]

Подводя итог, несмотря на пересмотр показателей и добавление нескольких новых (как процентный риск и риск концентрации), методика оценки финансовой устойчивости, разработанная Банком России, не существенно меняется по структуре со временем.

Среди недостатков, которые присущи методике Банка России можно выделить то, что основу оценки составляет анализ соблюдения нормативов, что не предполагает выявления вероятных причин возникновения проблем в ближайшем будущем. Также методика не оценивает в полной мере (лишь на 12 месяцев и только по показателям капитала и доходности) стратегическую направленность деятельности и поэтому часто имеет запаздывающее действие. Ещё одним недостатком можно выделить проведение опроса, как один из методов получения достоверной информации о текущей деятельности банка и применении эффективных политик в отношении рискованной составляющей и др. В этой связи следует подчеркнуть, что информация, предоставленная сотрудниками банка, может содержать недостоверные сведения в силу умышленного искажения либо человеческого фактора.

Как один из альтернативных быстро реагирующих инструментов определения уровня финансовой устойчивости коммерческих банков и банковской системы в целом, применяемый регуляторами как в мировой, так и в российской практике, можно выделить применение стресс-тестирования банковского сектора. В рамках комплексного стресс-тестирования оцениваются следующие риски: кредитный, ликвидности, рыночный, операционный, потери доходности. Таким образом, данная методика охватывает большее количество показателей и возможных рисков, в частности операционный риск, не оцениваемый согласно указаниям Банка России.

На сегодняшний день подходы к оценке финансовой устойчивости в мире все более усложняются, что во многом связано с развитием цифровых технологий и увеличением компьютеризации банковской деятельности. Представляется, что совершенствование используемых регуляторами в России методик оценки финансовой устойчивости банков должно быть направлено именно на эти изменения и возможности быстрого реагирования на финансовые проблемы, угрожающие финансовой устойчивости коммерческого банка, а также банковской системе страны.

Литература:

1. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс: www.fa.ru (дата обращения: 16.06.2018)]
2. Поморина М.А. Финансовая устойчивость коммерческого банка и его рейтинги [Электронный ресурс: <http://www.old.fa.ru/science/iscience/Pages/Finansovaya-ustoychivost-kommercheskogo-banka-i-ego-.aspx> (дата обращения: 10.06.2018)]

3. Указание Банка России от 11.06.2014 № 3277-У «О методиках оценки финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов»
4. Указание Банка России от 03.04.2017 N 4336-У "Об оценке экономического положения банков"
5. Rostami M. CAMEL's analysis in banking industry[Текст] / Global Journal of Engineering Science and Research Management - 2(11):10 - November 2015 – p.10-26
6. Указание Банка России от 31.03.2000 N 766-У "О критериях определения финансового состояния кредитных организаций"
7. Указание Банка России от 16.01.2004 N 1379-У "Об оценке финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов"
8. Указание Банка России от 30.04.2008 N 2005-У "Об оценке экономического положения банков"
9. Городилов М.А., Беклемышев Н.А. Сравнительный анализ изменений нормативных документов, регулирующих банковскую деятельность [Текст] / Финансовая аналитика: Проблемы и решения– 2013-№26(164) – с.10-15
10. Указание Банка России от 22.07.2015 № 3737-У «О методике определения системно значимых кредитных организаций»
11. Годовой отчет государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» за 2017 год [Текст] – 204 с.

МАСТЕР-КЛАСС «МОДЕЛЬ УСПЕШНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ»

Ответственный редактор

М.А. Пономарева

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

К.А. Науменко, И.А. Макогончук

Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: naumenko.k31@gmail.com
mak-25011977@mail.ru

Научный руководитель:

М.А. Пономарёва

к.э.н. доцент
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: pomomareva-m@mail.ru

РАЗВИТИЕ ЦИФРОВЫХ КОМПАНИЙ

***Аннотация:** В статье представлены основные результаты научной работы, связанной с исследованиями в сфере развития цифровых компаний. Особое внимание отведено изучению бизнес климата и инновационной атмосферы в России, развитию стартапов и интеллектуального потенциала.*

***Ключевые слова:** Новые технологии, цифровизация, интернет-компании, цифровая экономика, статистика, данные социологического опроса, сравнение с зарубежными компаниями.*

K.A. Naumenko, I.A. Makogonchuk

Financial University under the
Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: naumenko.k31@gmail.com
mak-25011977@mail.ru

Scientific adviser:

M.A. Ponomareva

Ph.D. In Economics; assistant professor
Financial University under the
Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: ponomareva-m@mail.ru

DEVELOPMENT OF DIGITAL COMPANIES

***Abstract:** The article presents the main results of scientific work connected with research in the development of digital companies. Particular attention is devoted to the study of the business climate and the innovative atmosphere in Russia, the development of start-ups and intellectual potential.*

***Keywords:** New technologies, digitalisation, Internet companies, digital economy, statistics, sociological survey data, comparison with foreign companies.*

Бизнес климат в России недостаточно благоприятен для цифровых стартапов. Но солидным, крупным и уже устоявшимся на российском рынке компаниям стоит начать активно вливаться в цифровую и инновационную атмосферу России. Работу по развитию технологических инноваций и достижению лидирующих позиций в области технологий в России могут осуществлять компании 2-ух типов: либо давно работающие на рынке организации, реализующие большое количество проектов и активно внедряющие инновации; либо бывшие стартапы и небольшие фирмы, выросшие в крупные компании, находящиеся на пике развития новых технологий.

Обратим внимание на «Тинькофф Банк», который сейчас сфокусировал свою работу на разработке простой, интуитивно понятной цифровой финансовой площадки. Данный банк полностью отказался от физических отделений, а ведь именно цифровизация банков является сейчас одним из перспективных направлений в «новой» цифровой экономике.

Россия должна расширять количество цифровых компаний на рынке, а также создавать необходимые условия для благоприятного

ведения бизнеса в рамках цифровизации. Необходимо укрепить, немногочисленные на данный момент стартапы, которые смогут должным образом развернуться на рынке. В настоящий момент положение России по количеству цифровых компаний-лидеров довольно скромно. Это касается как количества успешных цифровых стартапов и компаний в России, так и их оборота. На крупнейшие российские публичные компании в секторе ИКТ приходится менее 1% выручки тысячи крупнейших мировых информационно - технологических компаний. Яркими примерами российских крупных компаний являются: Avito, OZON. К сожалению, высокой активности со стороны развития цифровых компаний в Российской Федерации пока не наблюдается, но это можно оправдать тем, что страна пока лишь только встаёт на путь цифровой экономики. На данном этапе важнее сделать макроэкономическую ситуацию в стране более благоприятной, а после этого уже цифровизировать микро - сектор. По данным, полученным с помощью информационной службы краудфандинговой платформы AngelList, ежедневно регистрируется около 60 стартапов из США и в среднем 1,2 из России, что примерно соответствует скорости появления новых стартапов в странах Ближнего Востока.

Российские интернет-компании слабо используют потенциал российского рынка. Многие отечественные компании во многом проигрывают иностранным на рынке. Мы можем лишь восхищаться экспансией китайских интернет - магазинов: доля онлайн-покупок в этих магазинах в России увеличилась с 25% в 2013 году до 60% в 2015 году, а сроки доставки за указанный период сократились с 60 дней до 7–10 дней. Аудитория российских пользователей сайта AliExpress в среднем в три раза больше, чем аудитория крупнейших российских интернет-магазинов (OZON, «Эльдорадо», DNS). Высокий спрос магазинов данного типа обусловлен их простой и дешевой товарной линейкой.

Следует отметить, что в последнее время правительство приняло ряд мер с целью поддержки отечественных интернет-магазинов. Среди принятых мер: сформулированы новые правила таможенного оформления экспресс-посылок, введены меры о взыскании НДС для зарубежных магазинов, реализующих цифровой контент, и о регистрации крупнейших иностранных интернет-магазинов в России в качестве налоговых агентов. Данные меры позволяют выиграть российским-интернет компаниям на рынке, например, за счет того, что торговля осуществляется на трансграничных условиях. Компаниям важно пользоваться открывшимся окном возможностей для укрепления собственных позиций на рынке электронной торговли. Несмотря на государ-

ственную поддержку, любая российская компания уже должна задумываться как вести бизнес в новых условиях.

Есть 2 существенных фактора, которые мешают компаниям развиваться в технологической сфере: во-первых, специфичность сектора, во-вторых процесс финансирования. Необходимо отметить, что категорически не хватает компетентных управленцев и инвесторов, нет фундамента для грамотного построения высокотехнологичного бизнеса, рост стартапов сдерживает низкий уровень развития финансовой системы страны в целом и ее венчурного сегмента в частности. Кроме того, спрос на инновации и технологии на внутреннем рынке остается низким – покупательная способность домохозяйств оставляет желать лучшего, а компании предпочитают готовые, проверенные продукты и решения смелым инновационным разработкам. Плохо обстоят дела и с инновационным инвестированием. По сравнению с другими странами уровень частного финансирования цифровых исследований в России достаточно мал, так как в США это 1,9% ВВП, в Германии 2% ВВП. Темпы снижения венчурного финансирования в России снижаются и превысили уже 5% в год. Таким образом, на серьезное частное финансирование высокотехнологичных стартапов, достаточное для прорывного развития сектора, сегодня, к сожалению, рассчитывать не приходится, а государственных фондов хватает лишь для поддержания рынка «на плаву», но абсолютно недостаточно для вывода его на принципиально иной уровень развития.

Для того, чтобы добиться больших успехов и создать благоприятную площадку для ведения бизнеса в условиях цифровизации необходимы общие усилия государства, частных инвесторов и самих организаторов стартапа.

В первую очередь необходимо начать с правовой стороны вопроса. Именно государство должно сделать соответствующие нововведения для того, чтобы улучшился инвестиционный климат цифровой экономики. Предлагаются следующие действия для улучшения:

- повысить эффективность отбора стартапов и перераспределить бюджетную нагрузку, а именно: создать отлаженную многоуровневую систему финансирования проектов;
- необходимо упростить допуск к участию в конкурсном отборе проектов и к венчурному финансированию в регионах России – создать там необходимую инфраструктуру и обеспечить равные условия для претендентов;
- перераспределить бюджетную нагрузку;
- создать условия для активного привлечения высококвалифицированных специалистов в сфере цифровых технологий и бизнеса;

- более активно использовать рычаги стимулирования бизнеса, например, налоговые льготы;
- создать нормативно-правовую базу для регулирования цифровых бизнес площадок.

Таким образом, подводя итог, можно отметить, что Россия имеет существенный интеллектуальный потенциал для осуществления развития цифровых стартапов. В стране есть множество высококвалифицированных специалистов, которые востребованы как в России, так и за рубежом. Грамотная поддержка развития цифровых компаний государством и частными инвесторами позволит освободить данный потенциал. Не малую роль в развитии интеллектуального потенциала сыграет и адекватное финансирование. Несмотря на все препятствия со стороны сегодняшней макроэкономической ситуации, перспектива развития рынка венчурного финансирования в России достаточно оптимистична, за счет значительного в своих масштабах неиспользованного потенциала. Одним из важных условий достижения успеха при реализации данного проекта будет отсутствие внешних шоков.

Литература:

1. Черехович А.В., Пономарёва М.А., Шабнами К. Реиндустриализация экономики как фактор перехода к шестому технологическому укладу/ А.В. Черехович, М.А. Пономарёва, К. Шабнами// Материалы III Международного Научного Конгресса "Предпринимательство и бизнес в условиях экономической нестабильности". – 2015. – с.150-152
2. Павлювина А.С., Пономарёва М.А. Проблемы инновационной активности предприятий России/ А.С. Павлювина, М.А. Пономарёва// Материалы III Международного Научного Конгресса "Предпринимательство и бизнес в условиях экономической нестабильности". – 2015. – с.215-217
3. Mckinsey. Цифровая Россия: новая реальность. [Электронный ресурс: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Locations/Europe%20and%20Middle%20East/Russia/Our%20Insights/Digital%20Russia/Digital-Russia-report.ashx> (Дата обращения: 14.04.2018)]
4. Цифровая экономика России. [Электронный ресурс: <https://data-economy.ru/> (Дата обращения: 14.04.2018)]
5. Цифровая экономика: как будет меняться рынок труда с 2018 по 2025 годы [Электронный ресурс: http://neohr.ru/kadrovye-voprosy/article_post/tsifrovaya-ekonomika-kak-budet-menyatsya-rynok-truda-s-2018-po-2025-gody (Дата обращения: 14.04.2018)]
6. Кадры и образование [Электронный ресурс: <https://data-economy.ru/education> (Дата обращения: 14.04.2018)]

Е.Ю. Золотов

Студент 2-ого курса факультета
«Налоги и налогообложение»,
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: taxanosha@gmail.com

Научный руководитель:

М.А. Пономарёва

к.э.н. доцент
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: ponomareva-m@mail.ru

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

***Аннотация:** В статье рассмотрена проблема налогообложения некоммерческих организаций в России, сформулированы два варианта модернизации: введение нового специального налогового режима и установление системы налоговых льгот. Предпочтение отдано созданию специального налогового режима для некоммерческих организаций.*

***Ключевые слова:** некоммерческий организации, налоги и налогообложение, налогообложение некоммерческих организаций, специальные налоговые режимы.*

E.J. Zolotov

2nd year student of the faculty
"Taxes and taxation»,
Financial University at
Russian Federation government
Moscow, Russia
e-mail: taxanosha@gmail.com

Scientific adviser

M.A. Ponomareva

Ph.D. In Economics; assistant professor
Financial University under the
Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: ponomareva-m@mail.ru

TAXATION OF NONPROFIT ORGANIZATIONS IN RUSSIA: PROBLEMS AND PROSPECTS

***Abstract:** The article deals with the problem of taxation of non-profit organizations in Russia, the author formulated two options for modernization: the introduction of a new special tax regime and the establishment of a system of tax benefits. Preference is given to the creation a special tax regime for non-profit organizations.*

***Keywords:** non-profit organizations, taxes and taxation, taxation of non-profit organizations, special tax regimes.*

Анализировать проблему налогообложения некоммерческих организаций следует начать с определения ключевой дефиниции. Некоммерческая организация (НКО) - организация, которая не имеет основной целью своей деятельности извлечение прибыли и не распределяет полученную прибыль между участниками [4].

Разнообразие форм НКО и сфер их деятельности, рост их численности, широкий спектр способов и источников их финансирования, разнообразие источников получения ими коммерческих доходов, а также меняющееся законодательство и ряд иных обстоятельств осуществления НКО своей деятельности являются причинами, по которым вопросы налогообложения НКО не утрачивают своей актуальности.

Говоря о многообразии форм НКО, в Гражданском кодексе различают пятнадцать организационно-правовых форм НКО, из которых можно выделить:

1. Автономные некоммерческие организации;
2. Потребительские кооперативы;
3. Общественные организации;

4. Ассоциации (союзы);
5. Фонды (в том числе общественные и благотворительные фонды);
6. Товарищества собственников недвижимости и др. [1]

Действуя в рамках рынка, НКО, зачастую, вынуждены поставлять товары или оказывать услуги на возмездной основе или осуществлять иную, приносящую доход, деятельность. Таким образом, доход, получаемой НКО может быть разделён на четыре типа:

1. Безвозмездно получаемые средства на осуществление деятельности;
2. Целевое финансирование в форме грантов;
3. Доходы от коммерческой деятельности.
4. Доходы от внереализационной деятельности.

Одним из ключевых факторов при определении налоговой нагрузки является режим налогообложения. Так, НКО вправе применять как общий режим налогообложения, так и упрощенную систему налогообложения (УСН). При применении УСН особо необходимо оговорить значение порогового значения дохода, полученного организацией, при превышении которого организация лишается права на применение данного специального налогового режима. Согласно норме ст. 346.12 НК РФ, организация имеет право применения УСН, если по итогам девяти месяцев того года, в котором организация подает уведомление о переходе на упрощенную систему налогообложения, доходы, определяемые в соответствии со статьей 248 настоящего Кодекса, не превысили 112,5 млн. рублей.

Особенность налогообложения НКО на УСН заключается в том, что при определении данного значения, доходы от целевого финансирования не учитываются.

НКО, находящиеся на общем режиме налогообложения, признаются плательщиками налога на прибыль организаций. Однако согласно норме ст. 251 НК, при этом средства, безвозмездно поступающие НКО на их содержание и ведение уставной деятельности, не учитываются при определении доходов для целей налогообложения. Кроме того, в НК РФ предусмотрен особый порядок налогообложения налогом на прибыль организаций.

Необходимо особо выделить тот факт, что проблемы налогообложения НКО не ограничиваются сложностью ведения бухгалтерского и налогового учёта, а также определения налогооблагаемых доходов. С точки зрения ортодоксальной концепции налогообложения, любые доходы НКО не являются доходами физических лиц или иных органи-

заций, а потому не должны облагаться налогом из-за фактического отсутствия у этих доходов собственника.

Таким образом, факт существования некоммерческих организаций требует создания нового налогового режима. Это обусловлено рядом особенностей, отличающих НКО от коммерческих организаций:

1. Производят общественные блага;
2. Не имеют собственников организации;
3. Осуществляют свою деятельность под общественным контролем;
4. Контролируют действия властных органов [6].

Созданию нового налогового режима может быть найдена альтернатива в форме системы налоговых льгот, однако данная мера представляется менее привлекательной в связи с тем, что неизбежно повлечёт усложнение налогового законодательства.

Сегодня можно выделить две группы налогов, которые уплачивает НКО на общем режиме налогообложения в зависимости от ведения предпринимательской деятельности. Первая группа содержит налоги, которые платит любая НКО вне зависимости от наличия или отсутствия предпринимательской деятельности, к ним относят:

1. Налог на имущество организаций;
2. Земельный налог;
3. Транспортный налог;
4. НДС в качестве налоговых агентов [5].

Ко второй группе относят налоги, которые взимаются с ведущей предпринимательскую деятельность НКО. Это налог на прибыль организаций, НДС и др.

В случае введения системы льгот, по каждому из указанных налогов придётся вводить дополнительные нормы, что приведёт к нагромождению норм – так как только в соответствии с нормами отраслевого законодательства выделяются пятнадцать видов НКО, а при законодательном их закреплении в Налоговом кодексе могут быть выделены и новые виды.

Походя к логическому завершению и резюмируя вышеизложенное, можно заключить, что налогообложение некоммерческих организаций нуждается в совершенствовании. Существующая система хоть и обеспечивает рост числа НКО, однако может быть улучшена, главным образом, за счет создания нового специального налогового режима для некоммерческих организаций.

Разработка его должна строиться не только на основных началах законодательства о налогах и сборах, но и на теоретических подходах к

налогообложению. Специальный налоговый режим для НКО не должен опираться исключительно на наличии факта получения дохода как экономического основания возникновения налога, но и на отсутствие фактического получателя данного дохода.

Литература:

1. «Гражданский кодекс российской федерации (часть первая)» от 30.11.1994 n 51-фз (ред. От 07.02.2017), ст. 50.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. От 28.12.2016), ст. 251, п.2.
4. Федеральный закон "о некоммерческих организациях" от 12.01.1996 № 7-ФЗ
5. Павлова И.В., Лакеева Ю.А. Особенности налогообложения некоммерческих организаций в Российской Федерации / Вектор экономики – 2017, С. 9 .
6. Токарева Н.А., Пантюхина С.А. Налогообложение некоммерческих организаций в России / Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития.

А.Г. Сербова

Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: alexandraserbova@gmail.com

Научный руководитель:

М.А. Пономарева

к.э.н. доцент
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: pomomareva-m@mail.ru

БЛОКЧЕЙН ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА: СОДЕЙСТВИЕ ИЛИ УГРОЗА?

***Аннотация:** В статье представлены рассуждения на тему применимости технологии блокчейна в условиях малого бизнеса. Приведены и кратко охарактеризованы основные принципы блокчейна. Описана схема работы смарт-контрактов и расписаны преимущества их использования в малом бизнесе. Приведены области малого бизнеса, которые в будущем могут быть упрощены или вообще заменены технологией блокчейна.*

***Ключевые слова:** Блокчейн, технология, малый бизнес, блок, информация.*

A.G. Serbova

Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: alexandraserbova@gmail.com

Scientific adviser:

M.A.Ponomareva,

Candidate of Economic Sciences, assistant professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: ponomareva-m@mail.ru

BLOCKCHAIN FOR SMALL BUSINESS: ASSISTANCE OR THREAT?

***Abstract:** In the article the arguments on the applicability of technology are presented. In the article the main principles of the detachment are given. The scheme of work of smart contracts and advantages of their use in small business is described. The article shows small business areas that in the future can be simplified or even replaced with blocking technology*

***Keywords:** Blocking, technology, small business, block, information.*

О чем вы думаете в первую очередь, когда слышите слово “блокчейн”? Большинство людей сразу представляют криптовалюты. Актуальность этой темы на сегодняшний день нельзя переоценить. Почти на каждом углу можно услышать постоянные разговоры о биткоине с его постоянно взлетающим и падающим курсом. Это не может не вызывать интерес у обывателей, но лишь малая часть из них знает, что за технология лежит в основе этого самого биткоина и что она из себя представляет. В этом и заключается основная проблема: не понимая, как работает блокчейн, люди не могут в полной мере использовать его преимущества себе на пользу. Конечно, понятия “биткоин” и “блокчейн” непосредственно связаны, и все же это не одно и то же. Блокчейн это целая система. Это целая база данных, которая хранится одновременно на множестве компьютеров. Как понятно из названия это цепочка блоков, причем новые блоки формируются постоянно. В таком блоке отражается упорядоченный список транзакции, осуществлявшихся за последнее время. Также такой блок содержит зашифрованную информацию о предыдущих блоках. И самое интересное, что как только блок присоединяется к цепочке в него уже нельзя внести никаких изменений.

Основные принципы блокчейна:

- Децентрализация и распределенность;
- Безопасность и защищенность;
- Открытость и прозрачность;
- Неизменность записанных данных;

• **Распределенное хранение данных.** Сейчас при современных технологиях практически все информационных данные хранятся централизованно. Приобретение недвижимости, сделки по продаже, аренде имущества, оформление кредита, регистрация брачных отношений - все эти действия подлежат регистрации в базе данных на сервере государственной или частной компании. А централизованная база данных более подвержена риску взлома и хищения данных, так же существует вероятность злоупотреблений сотрудников, имеющих доступ к базе данных. Основной сутью технологии блокчейн является тот факт, что информационные данные распределены на многих тысячах компьютеров в разных местах, а не хранятся на единственном сервере. Риск выведения всей компьютерной сети из строя, ничтожно мал, а пока хотя бы одно звено сети работает, функционирование системы будет обеспечено.

• **Безопасность.** Использование распределенного хранения информационных ресурсов формирует следующий принцип технологии блокчейн. Для взлома одного блока с целью замены его содержания, злоумышленникам необходимо взломать всю цепочку, так как в каждом звене блока находится весь объем информации о предыдущих блоках. И это будет необходимо сделать на сотнях тысяч компьютеров, а это практически невыполнимо, так как для этого потребуется использование гигантских вычислительных мощностей.

• **Открытость.** Все блоки информационной базы доступны всем участникам. Любой из них может получить открытый доступ ко всей информации, содержащейся в любом из блоков. Каждая из транзакций видна абсолютно каждому пользователю: доступна информация о самой транзакции, но закрыты данные об участниках, непосредственно осуществляющих её.

• **Неизменность записи данных.** Использование этого принципа делает возможным доверие друг другу для каждого участника сети блокчейн без использования третьей стороны в качестве гаранта. Риск подделки документации, к сожалению, существует и активно используется в современном мире. И контрагенты при заключении сделки используют помощь посредников для проверки подлинности документации, даже при отсутствии полного доверия к этим посредникам.

Использование технологии блокчейн позволяет избежать этого, потому что достоверность и подлинность транзакций будет проверена каждым компьютером участника сети. И это делает невозможным злоумышленникам произвести замену любой информации в существующих блоках, потому что каждый пользователь сразу заметит произведенные корректировки.

Итак, чем же может быть полезен блокчейн в малом бизнесе? На самом деле его возможности до конца не раскрыты, и каждый день специалисты трудятся над совершенствованием блокчейна, создают новые функции, адаптируя технологию для использования в различных сферах жизни.

Но наиболее важное, по моему мнению, нововведение в бизнесе, которое стало возможно только с появлением технологии блокчейн – это **Смарт-контракты**.

В настоящее время для заключения между двумя контрагентами какого-либо контракта или соглашения приходится совершать множество действий. Прежде необходимо привлечь специалиста в качестве законного представителя для составления договора или контракта, затем каждая их сторон должна выразить согласие по всем пунктам и условиям, содержащимся в договоре, участие государства в данном механизме обеспечивает гарантию правовой основы сделки и вмешательство в случае разногласий, урегулирования споров, ведущих к нарушению условий договора. Механизм взаимодействия разных участников является громоздким и немобильным, поскольку ведет к временным затратам и к тому же не дает никаких гарантий безопасности сделки, потому что всегда существует вероятность наступления рискованного события, например, одна из договаривающихся сторон может просто исчезнуть, не оплатив или не совершив поставку обещанных товаров.

Появление смарт-контрактов позволяет разрешить эти проблемы, вопросы доверия и гарантий становятся неактуальными. Использование технологии смарт-контрактов позволяет совершить заключение между контрагентами договорных обязательств, минуя участие посредников, и при этом несущественную роль будет играть степень доверительных отношений всех участников.

Простыми словами смарт-контракт это договор, который сам обеспечивает свое выполнение. Это компьютерный код, который встроен в сеть блокчейн и который проверяется и выполняется компьютерами или узлами этой сети. Принцип работы смарт-контракта очень простой, он построен на логике “Если то, то это”. То есть, собы-

тие начнет выполняться, если выполнено предыдущее событие. А после того, как транзакция считается завершенной, обновляется распределённый регистр и все участники сети могут видеть, что сделка совершена. Умные контракты могут обеспечивать безопасность сделки, и они лишены риска неоднозначной трактовки условий, так как в основе этих контрактов лежит язык программирования и криптография.

Использование технологии смарт-контрактов расширяет весь спектр потенциальных сфер приложений и, кроме того, дополняется целым рядом важным преимуществ для использования при ведении малого бизнеса:

- **Скорость.** Отличительная особенность смарт-контрактов – это, что они представляют собой части кода, выполняющихся при соблюдении заранее оговоренных условий. Потому что «умные» смарт-контракты представляют собой по своей природе автономную и самодостаточную структуру, обработка данных которой проводится настолько оперативно, насколько это возможно в рамках вычислительных мощностей блокчейн-сети, в которой они функционируют. Это является отличительной особенностью от традиционной формы контрактов, выполнение которых находится в зависимости от работы посредников, которые могут иметь ограниченные часы работы, и поэтому неизбежно сталкиваются с ограничениями в производительности, то есть, могут исполнить весьма ограниченный объем поручений. При обсуждении вопросов с этих позиций очевидно преимущество смарт-контракта, насколько его использование может быть полезным предприятиям и бизнесу в их устремлении быть максимально продуктивным.

- **Точность.** К сожалению, допущение ошибок – это неизбежная часть любого процесса, данная человеческой природой. Некоторые из них критичны, некоторые – не очень, но, в любом случае, когда дело касается бизнес процессов, они в обязательном порядке приведут к временным потерям и потерям других дорогостоящих ресурсов. Использование смарт-контрактов позволяет работать безошибочно, в полном соответствии с установленной программой. Они полностью исключают вероятность появления неточностей, возникающих по причине человеческого фактора, при выполнении условия, что не было ошибок в процессе создания программы.

- **Неизменность.** Поскольку функционирование смарт-контрактов осуществляется в рамках неизменной децентрализованной блокчейн-сети, соответственно, отсутствует риск подделки ради неправомерного получения выгоды. Именно использование этого свой-

ства «умных» контрактов оказывает решающее влияние на процессы в бизнесе.

- **Стоимость.** Поскольку при использовании смарт-контрактов требуется гораздо меньше человеческого участия и исключения большинства посредников, то и стоимость совершения сделок значительно ниже.

В конечном итоге получается неприкосновенный цифровой договор, предусматривающий все возможные варианты исхода и исключаящий все вероятности обмана и недобросовестного поведения участников сделки, а также соблюдение условий выполнения своих обязательств всеми сторонами контракта.

Также для формирования объективной оценки использования технологии блокчейн в бизнесе требуется учесть и отрицательные моменты.

Использование возможностей искусственного интеллекта и технологии цепочки блоков не только уравнивают участников транзакций в правах и ликвидируют посредников, но и скорректируют структуру офисных должностей и трансформируют модели бизнеса многих компаний. По этому поводу имеются высказывания главы Сбербанка Германа Грефа. Технология блокчейн, в его видении вопроса, поставит под вопрос представления о существовании определённых видов бизнеса в традиционном понимании и сложившиеся бизнес-модели.

На данный момент можно выделить три области малого бизнеса, которым, с большой долей вероятности, предстоит пережить серьёзную трансформацию, вплоть до исчезновения этого вида деятельности.

- **услуги операторов платёжных систем.**

Одна из наиболее успешных по скорости и объёму привлечённого капитала в 2017 стала модель стартапа KICKICO. Это созданная блокчейн-платформа, которая позволяет пользователю без проблем переводить любые денежные суммы контрагентам, поддержать творческие проекты или новые стартапы, а также оперативно реализовать краудфандинговые проекты компаний.

KICKICO является ярким примером одного из многих стартапов, представляющих угрозу для стабильности рынка сторонних операторов платёжных систем.

- **гаранты, нотариусы, регистраторы, кадастровые компании.**

Использование технологии блокчейн позволяет устранить необходимость в организациях, ориентированных на проверку и сертификацию товаров, выдачу гарантий или регистрацию транзакций.

Самый прибыльный сегмент этого рынка постепенно подвергается поглощению стартапами вроде Emercoin, который предлагает блокчейн-платформу для цифрового доказательства права владения и оказание других подобных услуг, а также стартап Antifake, предоставляющий возможность покупателям убедиться в аутентичности предлагаемого товара, или SilentNotary, позиционирующий себя как «первый в мире блокчейн-нотариус».

Более того, подтверждающим фактом является массовость перевода всеми странами своих реестров и баз данных на технологию блокчейн. В мировой практике использование блокчейна признано в качестве наиболее передового метода хранения сведений о регистрации записей права собственности. Компания BitFury и правительство Грузии уже осуществили перевод на блокчейн более 100 тыс. записей в реестре недвижимости.

- **Агенты – по недвижимости, страховые, и т. п.**

Встает тема об актуальности вопроса участия посредника или необходимости обращаться на сайт компании, только чтобы узнать стоимость выставленного на продажу дома. Вряд ли пользователям нравится длительное ожидание ответа. И, конечно, вряд ли покупатель доволен тем, что он теряет определенный от суммы сделки для оплаты услуг посредников, просто передающих друг другу сведения и документы.

Используя возможности таких платформ, как Proгу, станет доступной покупка недвижимости, минуя посредников, т.е. напрямую у продавца посредством смартфона. Уже сейчас на таких сайтах, как Niscox, есть возможность оформления страховки с помощью чатбота.

Таким образом, следует признать, что использование технологии блокчейн пока еще не совершенно, и что еще существуют проблемы, которые пытаются устранить разработчики. Однако абсолютно нет сомнения в том, что использование технологии блокчейна успешно будет применено в малом бизнесе, поскольку это позволяет существенно экономить денежные средства и время, и предоставляет все возможности стереть условные границы (т.е. валютные) со всем мировым сообществом в области коммерческой деятельности.

Можно сделать вывод о ключевой функции блокчейна - это возможности осуществления любых транзакций между двумя участниками, используя интернет. Даже в реалиях сегодняшнего дня использование технологии блокчейна дает массу возможностей для его пользователей, например, таких как управление сделками с товаром и сырьем, регулирование авторского права, удостоверение в подлинности и так-

же многие другие операции. Эти возможности позволят всем участникам осуществлять сделки по торговле ресурсами на мировом уровне с учетом децентрализованности и распределенности. Использование возможностей смарт-контрактов могут быть полезны для заключения самых различных сделок с поставщиком, заказчиком или другой сторонней организацией.

По мнению специалистов, блокчейн, вполне возможно, кардинально изменит не только малый бизнес, но и всю экономику, так как он относится к новейшим технологиям, способным произвести фурор во всем мире, как в свое время это сделал Интернет.

Литература:

1. М. Свон Блокчейн. Схема новой экономики.—М.: Олимп-Бизнес, 2017. — 240 С.
2. Электронная энциклопедия Википедия [Электронный ресурс: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Блокчейн> (дата обращения: 11.04.2018)]
3. Официальный сайт независимого издания Rusbase [Электронный ресурс: <https://rb.ru/opinion/blokchejn-i-bizness/> (дата обращения: 13.04.2018)]
4. Электронный журнал Inc.Russia [Электронный ресурс: <https://incrussia.ru/understand/kogo-ubet-blokchejn-4-sfery-malogo-biznesa-kotorye-skoro-ischeznut/> (дата обращения: 17.04.2018)]

Р.В. Каманина,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры коммерции
и торгового дела РТПУ «Синергия»,

Н.П. Тишкина,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры коммерции
и торгового дела РТПУ «Синергия»

РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЛИЧНОСТИ И ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

***Аннотация:** В статье представлены основные результаты научно-исследовательской работы по взаимосвязи интеллекта и конкурентоспособности, что становится двигателем инновационной деятельности любого предприятия. А результаты инновационной деятельности выражаются в повышении качества продукта*

***Ключевые слова:** интеллектуальное предпринимательство, интеллектуальные ресурсы, конкурентное преимущество, организационно-экономический механизм.*

R.V. Kamanina

candidate of economic Sciences,
associate Professor of Commerce
and shopping TPU case «Synergy»,

N.P. Tishkina,

candidate of economic Sciences,
associate Professor of Commerce
and shopping TPU case «Synergy»

THE RESOURCE POTENTIAL OF THE INDIVIDUAL AND INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP

***Abstract:** the article presents the main results of research work on the relationship of intelligence and competitiveness, which becomes the engine of innovative activity of any enterprise. And the results of innovation are expressed in improving the quality of the product*

***Keywords:** intellectual entrepreneurship, intellectual resources, competitive advantage, organizational and economic mechanism.*

Интеллектуальное предпринимательство связано с новой экономикой и определяет ее. Степень его развития достигла такой отметки, когда уже уместно говорить о принципиальном отличии современной экономики от старой развивающейся на базе природно-сырьевых и промышленно-производственных ресурсов. Теперь одним из важнейших ресурсов становится интеллектуальный ресурс, а лица, им обладающие, становятся востребованными как никогда. Вложения в интеллект, способный неограниченно проявляться, окупаются быстро, поскольку поднимают на новый уровень конкурентоспособность предпринимательство. Именно взаимосвязь интеллекта и конкурентоспособности становится двигателем инновационной деятельности любого предприятия. А результаты инновационной деятельности выражаются в повышении качества продукта.

Свойства знаний накапливаться и обновляться, делает интеллектуальный ресурс особенным. Любые машины и оборудование имеют определенный срок службы, и степень износа, при этом требуют постоянного обслуживания, постоянных вложений. Человеческий ресурс в этом плане более вынослив и способен при тех же постоянных вложениях меняться качественно, утрачивая ненужное и приобретая полезное.

Данные характеристики человеческого ресурса не следует понимать буквально, как еще один объект нещадной эксплуатации. Здесь речь лишь о том, что интеллект в человеке является потенциалом, представляющим интерес для вложений.

Знания и опыт определяют уровень компетентности работников и становятся интеллектуальным ресурсом-источником предпринимательской деятельности. Несмотря на то, что обладатель интеллектуальных ресурсов по сути является их собственником, в рамках российского менталитета с трудом приживается понимание того, что результаты интеллектуальной деятельности отдельного индивида уникальны, и, следовательно, в потенциале, могут быть конкурентоспособны и успешно проданы.

Путь от осознания своего потенциала до стадии его проявления в виде продукта, обладающего определенной стоимостью, требует инвестиций. Поскольку интеллектуальный ресурс здесь рассматривается как инновационный, то и интеллектуальные инвестиции следует считать инновационными и, по сути, они представляют собой долгосрочные инвестиции в нематериальные активы, предназначенные для расширения научно-технического потенциала как отдельного индивидуума, так и целого предприятия, занимающегося предпринимательской

деятельностью. Почему речь заходит и о предприятии, поскольку особенность современной инновационной деятельности заключается в ее реализации в виде группового творческого процесса, а не единичного. Это объяснимо в силу усложнения техники и технологии, обслуживание и освоение которой эффективней и быстрее производить в коллективе специалистов, нежели каждому по отдельности.

Конкурентного преимущества инновационной предпринимательской деятельности, формирующейся на основе интеллектуальных инвестиций в результате являются лакмусовой бумажкой, характеризующей:

- наличие ресурсов и навыков, необходимых для получения конкурентного преимущества;
- информацию, от которой зависит, будут ли замечены и использованы возможности получить конкурентное преимущество;
- направления применения ресурсов и навыков, имеющихся в распоряжении предприятия;
- цели владельцев, менеджеров и персонала предприятия, участвующих в конкуренции;
- силы, заставляющие предприятия вкладывать средства в ту или иную сферу деятельности и заниматься обновлением.

Для стабилизации и развития инновационного и инвестиционного процессов в отечественной экономике, развития потенциала интеллектуальных ресурсов, создания определенных правил действий и реализации возможностей предпринимателей необходимы современные механизмы управления по различным направлениям структурных преобразований,

Механизмы, экономические или хозяйственные, являясь результатом целенаправленной или же неосознаваемой деятельности человеческих масс, являют собой некоторую совокупность норм и правил, обеспечивающих при определенных условиях формирование заданных экономических явлений. Поэтому и следует понять, какие механизмы позволят развиваться потенциалу интеллектуальных ресурсов в инновационном предпринимательстве.

Следует отличать экономический или хозяйственный механизм от неупорядоченной совокупности некоторых правил и норм: детали экономического или хозяйственного механизма, находясь в строго определенной последовательности - порядке, составляют тот или иной механизм, носящий целеустремленный характер. Отсутствие или несоответствие одной из них определенным параметрам ведет к утрате работоспособности хозяйственного механизма в целом. Хозяйственный

механизм не сводится к простой сумме его составных частей. В силу очевидных системных свойств он становится чем-то большим, превосходящим совокупность его деталей. Отдельные механизмы могут являться частью других, более общих экономических и хозяйственных механизмов.

Научное понимание экономической сущности и содержания хозяйственного механизма и современного предпринимательства дает основание утверждать, что организационно-экономический механизм инновационного предпринимательства - это способ ведения хозяйства предпринимательского типа, организации предпринимательского воспроизводства с помощью научно обоснованной системы экономико-организационных форм и методов его регулирования.

К основным функциям организационно-экономического механизма предпринимательской деятельности следует относить:

- реализацию интеллектуального потенциала, заложенного в предпринимателях, каждой предпринимательской форме и структурах, обеспечение плодотворной конкуренции и эффективного взаимодействия и сотрудничества между этими формами и структурами;

- формирование рыночно-конкурентной системы самоорганизации, самоуправления и взаимодействия элементов предпринимательской деятельности в каждой форме с целью обеспечения организации эффективного воспроизводства предприятия в целом;

- обеспечение сбалансированности и внутривоспроизводственной пропорциональности между структурными звеньями производства на современной инновационной основе;

- осуществление самоорганизации и взаимодействия предпринимательских единиц в каждой форме и структуре предпринимательства;

- движения и развития капиталов на основе конкурентной борьбы;

- поддержание устойчивой мотивации предпринимателей в постоянном осуществлении новых комбинаций факторов воспроизводства на инновационной, рискованной основе;

- в создании новых технологий, средств производства, форм организации труда и производства, инновационного менеджмента и маркетинга, реализации творческого и профессионального потенциала всех агентов воспроизводства;

- создание равных условий для реализации социально-экономического потенциала предпринимательских единиц предприятия в организации эффективной деятельности;

- обеспечение соответствия экономического поведения единиц предпринимательской деятельности, саморегулирования системы предпринимательства требованиям экономических законов;

- устойчивое поддержание внутренней среды предприятия, обеспечивающей, с одной стороны, свободу и эффективное развитие предпринимательства, с другой стороны - социальную ориентацию его развития.

Развитие предпринимательства в направлении повышения уровня интеллектуальной инновационной деятельности возможно только при активизации всего комплексного инновационно-инвестиционного процесса. Техника, основанная на принципиально, новых технологических решениях, должна быть востребована производителями, т. е. необходимо создание адекватной для освоения такой техники производственной базы. Речь, в первую очередь, идет об обновлении основного капитала компаний, о соответствующих для этих целей финансовых ресурсах - без данной базы развитие интеллектуального потенциала порядком осложняется. Инвестиции следует вкладывать не просто в предпринимательскую деятельность, а в инновационное воспроизводство.

Оптимальные, условия для активизации инновационного потенциала предприятия и его перехода от факторной стадии конкурентного развития к инновационной стадии, совмещенной с инвестиционной стадией, достижимы только при наличии разработанной политики. Данная политика должна представлять собой комплекс целенаправленных мероприятий по созданию благоприятных условий для всех предпринимательских единиц в системе предприятия с целью активизации инновационной деятельности, повышения эффективности вложения вовлеченных в развитие интеллектуального потенциала.

В тоже время и наоборот, само конкурентное преимущество как таковое, получают предприятия, базирующиеся в той территориальной среде, которая позволяет наиболее быстро накопить специализированные ресурсы и навыки; если в месте базирования предприятия находится более доступная и точная информация о потребностях в товарах и технологиях; если возможны постоянные капитальные вложения; если совпадают интересы владельцев, менеджеров и персонала предприятия, участвующих в инновационной конкуренции.

Следует отметить, что конкурентное преимущество в инновационном предпринимательстве редко когда базируется на одной или двух детерминантах (это возможно только в отраслях, где практически не применяются сложные технологии. Удержать такое преимущество, как

правило, не удастся. Чтобы получить и удержать преимущество в наукоемких отраслях, нужно иметь преимущество во всех детерминантах. Предприятие достигает преимущества, когда распоряжается дешевыми и уникально качественными факторами тех типов, которые важны при конкуренции в конкретной области - т. е. здесь речь идет о подспорье для интеллектуальных ресурсов, которые сами по себе оказываются не такими уж и эффективными в предпринимательской деятельности.

Однако если брать факторы производства, которые, как известно, подразделяются на основные (природно-климатические условия, географическое положение, неквалифицированная и полуквалифицированная рабочая сила и дебетный капитал) и развитые (современная инфраструктура обмена информацией, высококвалифицированные кадры, научно-исследовательские учреждения и др.), то значение основных факторов производства в настоящее время снижается или из-за сокращения потребности в них, или из-за их возросшей доступности. По этим же причинам снижается и прибыль от них. А развитые факторы производства, например, такие, как дифференциация продукции или патентованная технология, позволяют получить преимущества более высокого порядка. Они не имеют достаточно широкого распространения потому, что для их развития требуются значительные и длительные вложения интеллектуальных ресурсов и капитала.

Анализ конкурентных преимуществ дает возможность определить стадию конкурентного развития, на которой находится предприятие (стадия развития на основе факторов производства; стадия инвестиционного развития; стадия инновационного развития; стадия развития на основе благосостояния), и далее найти пути перехода к более высокой стадии. Этот переход необходим в силу ценности все того же интеллектуального ресурса, поскольку общемировые тенденции таковы, что все большее число предприятий, стремясь укрепить свою конкурентоспособность, постепенно переходит от развития на основе факторов производства и инвестиций на развитие на основе инновационной деятельности. Это подтверждается бурным ростом наукоемких технологий, широким распространением информационных технологий возникновением новых форм стимулирования творчества.

Современный этап развития предпринимательства в России характеризуется, на первый взгляд, прямо противоположными тенденциями: реальный объем ассигнований на научные исследования и конструкторские разработки снижается вместе с оплатой занятых в этой сфере, что стимулирует постоянный отток квалифицированных кадров.

Тем не менее, несмотря на эти негативные процессы, инновационный фактор повышения конкурентоспособности сохраняет и даже усиливает свою значимость.

Для достижения наиболее перспективных и результативных изменений, позволяющих предприятию выйти на новый уровень конкурентного существования, необходим поэтапный переход его хозяйственных систем к этому типу развития.

Эффективная политика для такого предприятия должна строиться в соответствии со следующими основными принципиальными требованиями:

- совершенствование нормативного обеспечения инновационной и инвестиционной деятельности;
- открытость и предсказуемость инновационно - инвестиционной политики для работников предприятия, осуществление концентрации инновационно-инвестиционной политики на стратегических направлениях предпринимательских программ предприятия;
- организация взаимодействия предпринимательских единиц в рамках предприятия между собой с целью мобилизации в инновационные инвестиции их собственных интеллектуальных средств;
- создание равных условий осуществления хозяйственной деятельности в рамках предприятия всем интеллектуальным предпринимательским единицам, способствующих эффективному размещению интеллектуального ресурса и устойчивому экономическому развитию;
- отказ от практики неоправданного вмешательства в предпринимательскую деятельность;
- усиление социальной направленности инновационно-инвестиционной политики предприятия в безусловны приоритет инвестиций в человеческий капитал, в решение проблем развития социальной инфраструктуры,
- осуществление постоянного мониторинга положительных и отрицательных сторон инновационного развития предприятия.

Осознание новой идеологии внедряемых механизмов управленческим аппаратом инновационного предприятия, а именно идеологии развития потенциала интеллектуальных ресурсов будет способствовать росту конкурентоспособности как отдельно взятых предприятий, ведущих предпринимательскую деятельность, так и российского инновационного предпринимательства в целом.

Литература:

1. Барышева А. В. Человек и инновационная культура. // Вестник академии. №1 – 2014. Стр. 69-72
2. Борисова Н.Н. К вопросу об эволюции теории человеческого капитала // Человеческий капитал. №1(17) – 2016. Стр. 4-7
3. Гончаренко Л. П. Инновационная политика: учебник для бакалавриата и магистратуры – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 502 с. – Серия: Бакалавр и магистр. Академический курс.
4. Петрова Ю. И. Сущность и значение инноваций. // Вестник академии. №1 – 2014. Стр. 113-117.
5. Акад. РАН Полтерович В.М. // Журнал Новой экономической ассоциации, №2(26), 2015

Д.Г. Збарская,

студентка 3-ого курса факультета МЭО
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: z-diana-g@bk.ru

Научный руководитель:

М.А. Пономарева,

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

ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ СТАРТАПОВ НА МОДЕЛЬ УСПЕШНОГО ПРЕДПРИНЕМАТЕЛЯ

***Аннотация:** С развитием технологий многие бизнес идеи стали рождаться обычными пользователями, изменив модель привычного предпринимательства. Однако в современных реалиях потенциального клиента и инвестора сложно поразить одной лишь бизнес идеей. Автор рассмотрел новые тенденции в ведении бизнеса и примеры самых удачных стартовых площадок и стартап идей. В статье присутствуют статистические данные, связанные с экономическими показателями стартап проектов, а так же раскрыты бизнес модели, которые активно используются мировыми гигантами.*

***Ключевые слова:** стартап, предпринимательская деятельность, бизнес, быстрорастущие компании.*

D.G. Zbarskaya,

3-rd year student of the World economic relations faculty
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: z-diana-g@bk.ru

Supervisor:

M.A. Ponomareva,

PhD in Economics,
assistant professor Financial University under the Government of the Russian
Federation
Moscow, Russia

STARTUPS' INFLUENCE ON THE MODEL OF SUCCESSFUL ENTREPRENEUR

***Abstract:** With the development of technologies, many business ideas began to be born by ordinary users, changing the model of habitual entrepreneurship. However, it is quite complicated to prove to investors and future consumers that the idea will be profitable. The author examined new trends in the conduct of business, the examples of the crowdfunding webs and startup ideas. The article contains statistical data related to the economic indicators of startup projects, as well as business models that are actively used by worldwide companies.*

***Keyword:** start-up, entrepreneurial activity, business, fast-growing companies.*

В условиях XXI века всё чаще самыми успешными продуктами на рынке оказываются необычные и порой очень примитивные вещи. Не даром говорят, что и история и экономика и мода обладают циклическим эффектом, повторяясь с определенной периодичностью. Однако даже самые примитивные «хиты» рынка должны быть модифицированы и адаптированы под современного покупателя, таким образом предприниматели обязаны основательно проработать идею нового продукта и рассчитать все возможные риски. Всё чаще изобретатели/предприниматели обращаются к потенциальным покупателям через краудфандинговые платформы, тем самым они узнают мнение активных пользователей рынка и привлечь средства на реализацию своего продукта.

На сегодняшний день существует множество всемирных краудфандинговых платформ, например: go fund me, kickstarter, Indiegogo, Fundly и другие. Принцип действия платформ достаточно прост и идентичен, однако условия размещения проектов, оплата всту-

пительного взноса и «обратная связь» с меценатами (инвесторами) разнятся.

Многие стартапы, которые первоначально были запущены на краудфандинговых платформах продолжают развиваться и вне проекта, используя собранный фонд от предварительных заказов и на безвозмездной основе. Например, самым прибыльным проектом площадки kickstarter стали «умные» часы Pebble[3, стр.5]. Проект, в конечном счете, собрал 10 миллионов долларов. А проект «go fund me» считается одним из самых успешных стартапов мира, созданный в 2010 году, уже в 2017 году получил доход в размере 150 миллионов долларов. Стартапы служат той самой движущей силой, которая стимулирует экономику, позволяют талантливым предпринимателям создавать успешное дело. Самые успешные из стартапов, такие как Airbnb, Uber и Snapchat, еще и меняют образ жизни всего населения нашей планеты.

Помимо интернет платформ, влияющих на модель поведения современного предпринимателя, доказывая силу общественности и креативных идей (без непосредственных финансовых затрат самого «создателя»), существует множество быстрорастущих компаний (так называемые «газели»), лидеры которых делятся своими секретами успеха и помогают начинающим предпринимателям мыслить в направлении правильных бизнес стратегий[2, стр.5]. Поскольку компании-газели характеризуются быстрыми темпами роста продаж, а не их абсолютным размером, они могут варьироваться от небольших компаний до очень крупных предприятий, хотя большинство из них являются представителями среднего бизнеса. Тем самым газели демонстрируют, что для успешного функционирования бизнеса не обязательно изначально иметь множество рабочих, расширенные цепочки поставок, самое новое оборудование и масштабные помещения.

Базовым навыкам и знаниям люди, желающие стать успешными предпринимателями, могут обучиться при помощи электронного ресурса quora.com. Данная платформа создана для обмена знаниями и лучшего понимания бизнес мира, нацелена на улучшение качества сервиса, товаров и понимая бизнес процессов, проще говоря это живое пособие для «чайников» как, зачем и почему создается бизнес структура. Ли Эгстром-основатель Quora, является специалистом в цифровом маркетинге, уделяет особое внимание на то, что бесчисленные хорошие идеи тоже терпят неудачи, поэтому организация бизнеса требует внимания и изучения многих подводных камней даже на стадии разработки идеи/проекта.

Для наглядного рассмотрения модели поведения успешных предпринимателей, стоит рассмотреть созданные ими компании. Стоит

отметить, что за последние несколько лет самыми успешными стартапами стали проекты с использованием интернет сообщения (веб компании). Американский стартап Uber, который оценивается в 51 миллиард долларов, был основан в марте 2009 года как UberCab двумя американскими предпринимателями Трэвисом Калаником и Гарреттом Кэмпом, которые ранее основали другие успешные компании. Каланик являлся основателем ещё одного «мирового бесцелера» Red Swoosh, который он продал за 19 миллионов долларов, в то время как Кэмп был одним из основателей StumbleUpon, еще одного успешного проекта от молодых предпринимателей. На стадии разработки Uber получил 200 000 долларов начального капитала от венчурных капиталистов. Uber работает с помощью программного обеспечения для мобильных приложений, что позволяет пользователям по всему миру брать напрокат машины или вызывать такси. В 2015 году компания достигла своей отметки в 1 миллиард поездок, расширив свой рынок в таких странах, как Канада, Индия, Франция, Германия, Испания, Кения и Тайвань. Сегодня Uber является одним из ведущих транспортных сервисов в мире, начиная с финансирования Series A в размере 11,5 млн долларов. Компания оценивается в 17 млрд. долларов [4, стр.6]. То, что делает Uber, - это культура бизнеса, культура, которая полностью отражает то, что означает «Generation-Y»: мы хотим делать большие вещи (продукты, проекты), пока они отвечают критериям инновационности, доступности и ориентированности на клиентов. Видите ли, красота технологических стартапов заключается в том, что они разрушительны по своей природе, они позволяют нам делать что-то лучше, быстрее и дешевле, что делает многие старые «данности» устаревшими. Такси-союзы собирают забастовки во Франции и Великобритании против Убер, утверждая, что использование приложения геолокализации для расчета тарифов и запроса поездки представляет собой несправедливое преимущество. Как мы видим Uber принес популярность не только своим разработчикам, но и самому сервису в глобальном масштабе. За счет чего Каланику и Кэмпу удастся создавать один за одним успешный продукт на рынке услуг? Безусловно на их модель предпринимательства влияет адаптивность модели, анализ рынка, инициативы, анализ рисков и креативная идея.

Одним из важнейших пунктов в формировании успешной модели предпринимательства является бизнес-модель. Бизнес-модель объясняет какую потребительскую ценность приносит ваш стартап, чтобы предположить успешность продукта, почему ваше решение работает лучше, чем конкурирующие, и насколько велика разница между тем,

сколько клиенты готовы платить, и затратами [1, стр.5]. Самыми наиболее популярными модели бизнес процессов являются:

Снизить цены, чтобы получить долю в отрасли и прибыль позже (в будущем). Целевая аудитория-это огромный рынок и продавать продукт по самой низкой цене с быстрой доставкой и отличным обслуживанием, поможет быстро заполучить доверие у клиентов и приобрести loyal сегмент. По мере роста компании, расширения линейки продуктов, инвестиций в технологии для ускорения времени отклика клиентов и сокращения издержек от операций. Затем доставляйте клиентам более низкие затраты в виде более низких цен. Это бизнес-модель глобальной платформы Amazon, и она позволила компании вырасти на 27 процентов в годовом исчислении за последнее десятилетие до 74 миллиардов долларов, и ее акции вырастают в среднем на 22 процента в год.

Создайте современный бизнес с использованием франшизы. Чтобы инвестировать в франшизу, франчайзи должны сначала заплатить первоначальный взнос за право на бизнес, обучение и оборудование, требуемое этой конкретной франшизой. Как только бизнес начнет действовать, франчайзи, как правило, выплачивает франчайзеру текущую выплату роялти, либо ежемесячно, ежеквартально, либо ежегодно. Этот платеж обычно рассчитывается как процент от валового объема продаж франшизы. После того, как контракт будет подписан, франчайзи откроет реплику франчайзингового бизнеса под руководством франчайзера. У франчайзи не будет такого большого контроля над бизнесом, как при создании своей собственной бизнес-модели, но может извлечь выгоду из инвестиций в уже созданную фирменную марку. Всеми известное кафе быстрого питания McDonald's является франшизой в России так же как и кофейни старбакс.

Бартерная система для избежание простоя. У компании есть пара автомобилей, которые используются только пару дней в месяц. Некоторым молодым специалистам, живущим в другом городе, нужна машина, чтобы ездить на работу и выполнять поручения. Найдите надежных людей, которые будут платить за эти машины, и обе стороны получают преимущества от данного бартерного партнёрства. Это идея бизнес-модели работает в Airbnb. С 600 000 листингов в 33 000 городах Airbnb платит 3% для помещения в базу предложения, а арендаторы - от 6 до 12 процентов. С четвертью миллиардов доходов Airbnb недавно оценивался в 10 миллиардов долларов.

Подводя итог можно сказать, что не каждый может стать успешным предпринимателем, но каждый может попробовать воплотить свой проект в жизнь и тем самым привнести что-то новое на активный

внутренний и (или) внешний рынок. Стоит не забывать, что личностные качества человека так же играют важную роль в успешной реализации задуманного бизнес проекта, например: решительность, находчивость, самоотдача, готовность идти на риск, внимание к деталям могут качественным образом изменить исход реализации бизнес решения.

Литература:

1. Аренков И. А. Маркетинговое управление компанией: клиентоориентированные бизнес-модели и цифровые технологии // ПСЭ. 2015. №1 (53). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/marketingovoe-upravlenie-kompaniey-klientoorientirovannyye-biznes-modeli-i-tsifrovyie-tehnologii> (дата обращения: 17.05.2018).
2. Долгин Андрей Николаевич Феномен компаний-«Газелей» в мире и в России // Вестник ЧелГУ. 2014. №21 (350). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/fenomen-kompaniy-gazeley-v-mire-i-v-rossii> (дата обращения: 17.05.2018)
3. Некрасова Татьяна Петровна, Шумейко Екатерина Владимировна Экономическая оценка краудфандинга как метода привлечения инвестиций // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2017. №5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-otsenka-kraudfandinga-kak-metoda-privlecheniya-investitsiy> (дата обращения: 17.05.2018)
4. Uber as a startup/ Электронное издание GE [Электронный ресурс]// URL: <http://gulfelitemag.com/startup-bottom-uber-started> (дата обращения: 17.05.2018)

Государственный социально-гуманитарный университет
**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА
КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ
КОМПЕТЕНЦИЙ СОТРУДНИКОВ**

***Аннотация:** В статье представлены основные результаты научно-исследовательской работы в сфере подготовки кадров в условиях преобразования и модернизации процессов взаимодействия сферы образования и сферы бизнеса и производства. Одним из основных факторов, обеспечивающих экономическое развитие национальной экономики является совершенствование человеческого капитала компании на основе профессиональных компетенций сотрудников.*

***Ключевые слова:** человеческий капитал, профессиональная компетенция, студенты, опрос, кадровая политика.*

A.N. Stolyarova, I.E. Svetlov

State social and humanitarian University

**IMPROVING THE HUMAN CAPITAL OF THE COMPANY ON
THE BASIS OF PROFESSIONAL COMPETENCE OF
EMPLOYEES**

***Abstract:** the article presents the main results of research work in the field of training in the conditions of transformation and modernization of the processes of interaction between education and business and production. One of the main factors that ensure the economic development of the national economy is the improvement of the human capital of the company on the basis of professional competence of employees.*

***Keywords:** human capital, professional competence, students, survey, personnel policy.*

Последние несколько десятилетий в большинстве развитых стран четко прослеживается закономерность в том, что конкурентоспособность предприятий и организаций все больше определяется уровнем и качеством их человеческого капитала, нежели физических активов. Современной практикой большинства компании при отборе на работу сотрудников является в большей степени ориентация не на диплом выпускника, а на уровень его компетенций, которые могут быть им использованы в профессиональной деятельности. Многие эксперты на протяжении уже нескольких лет отмечают, что недостаток кадров, обладающих должным уровнем профессиональных компетенций является одной из серьезных проблем российской экономики.

Еще одной регистрируемой тенденцией является индивидуализация спроса на кадры, особенно в высокотехнологических отраслях, что порой приводит к несогласованности подготовки кадров с потребностями производственной сферы в части профессиональных компетенций выпускников. Компетенции могут быть определены с помощью функционального анализа профессиональной деятельности, что указывает на необходимость более прямого и плотного взаимодействия между субъектами образовательной и профессиональной сфер, поскольку без рекомендаций и участия профессионального сообщества это будет сделать затруднительно [4, 101].

Формирование компетенций в процессе обучения является залогом конкурентоспособности выпускников образовательных учреждений на рынке труда, способствует их эффективной занятости в соответствии с потребностями структуры экономики [1, 185]. Вузы при составлении и реализации программ обучения руководствуются федеральными государственными образовательными стандартами (ФГОС), утверждаемые Министерством образования и науки РФ. Наличие вариативной части образовательных программ и должен позволять образовательным учреждениям концентрироваться на углубленном формировании компетенций, востребованных в профессиональной сфере. Но интересна точка зрения относительно осваиваемых в процессе обучения компетенций и со стороны самих будущих специалистов - студентов, выбравших определенное направление подготовки.

В рамках нашего исследования студентам было предложено оценить значимость и важность для их будущей профессиональной деятельности компетенций, предусмотренных ФГОС по их направлению подготовки. ФГОС по направлению подготовки 380306 "Торговое дело" содержит пять общепрофессиональных компетенций и пятнадцать профессиональных компетенций, которые были предложены к оценке [3].

Безусловно позитивным моментом можно считать отнесение студентами на верхние позиции рейтинга значимости ведения будущей профессиональной деятельности в правовом поле, ведения документации и учета, а также контроля и управления качеством предоставляемых товаров и услуг. Несколько меньшую значимость студенты отводят маркетинговым аспектам деятельности, но тем не менее они входят в пятерку наиболее важных профессиональных компетенций.

Анализируя список наименее востребованных компетенций можно сделать вывод, что студенты в большей степени ориентированы на исполнительскую операционную деятельность, не связанную с раз-

работкой стратегических вопросов. Иллюстрацией к этому выводу можно считать то, что компетенции, связанные с прогнозированием бизнес-процессов, исследовательской деятельностью, в том числе и маркетинговой, а также с моделированием и применением математического инструментария заняли нижние строчки при ранжировании компетенций по степени значимости.

И еще один аспект проведенного опроса обращает на себя внимание. На вопрос "Существуют ли отличия в представлениях о востребованности и перспективности профессий среди работодателей и различных групп населения (абитуриентов, студентов, занятых граждан и граждан, осуществляющих поиск работы, и др.)" более половины выбрали ответ "скорее да, чем нет". Это был самый популярный ответ, что указывает на то, что студенты осознают разность точек зрения на востребованность тех или иных профессий и профессиональных компетенций их составляющих и возможные противоречия сторон по этому вопросу. Следовательно, можно предположить, что данная точка зрения студентов будет достаточным мотиватором для них на продолжение обучения уже в ходе своей профессиональной деятельности. Это полностью соответствует концепции обучения на протяжении всей жизни - Life Long Learning

Таким образом, сложившаяся ситуация в отечественной экономике в сфере подготовки кадров, нуждается в преобразовании и модернизации процессов взаимодействия сферы образования и сферы бизнеса и производства, поскольку уровень развития трудовых ресурсов и человеческого капитал компаний является одним из основных факторов, обеспечивающих экономическое развитие национальной экономики. Для этого, трудовые ресурсы должны обладать актуальными знаниями и компетенциями, в первую очередь профессиональными. Значение этому добавляет текущее состояние мировой экономической системы, связанное с ускорением процессов девальвации знаний - в среднем она составляет 5% в теоретических процессах и около 20% в практике, а в инновационных отраслях ее темпы составляют около 2,5 лет [2, 54].

Такие изменения находят отражение и в обновлении требований к сотрудникам и их профессиональным знаниям, которые должны обновляться на регулярной основе. А следовательно, на регулярной основе должны корректироваться и обновляться программы подготовки в образовательных учреждениях, формирующие профессиональные компетенции будущих работников в соответствии с потребностями секторов национальной экономики.

Литература:

1. Журавлева Т.Б., Наричина Е.А. Получение востребованной специальности - важный фактор повышения качества жизни // Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА. 2016. №3.
2. Леонова Ж.К., Капанина Т.С. Непрерывное образование как фактор экономической безопасности в условиях трансформации социально-экономической системы // Сборник докладов Всероссийской научно-практической конференции "Повышение эффективности форм распространения среди населения знаний по вопросам экономической и финансовой безопасности России, борьбы с теневыми доходами, противодействию финансированию терроризма, экстремизма, антигосударственной и деструктивной деятельности" - Коломна: РАЕН, 2016.
3. Приказ Министерства образования и науки от 12 ноября 2015г. № 1334 "Об утверждении федерального государственного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 "Торговое дело (уровень бакалавриата)" [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://base.garant.ru/71270160/> (дата обращения 24.12.17)
4. Светлов И.Е. Компетентностный подход как один из инструментов построения сетевого взаимодействия хозяйствующих субъектов // European Social Science Journal. 2015. № 8.

Секция
«ФИНАНСОВЫЕ СТРАТЕГИИ
КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ
ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ»

Ответственный редактор

Мусиенко С.О.

А.А. Андрианова

2 курс, факультет финансовый менеджмент и рынок капиталов
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва

Научный руководитель:

Т.В. Абалакина,

к.э.н, доцент.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва

ТРАЕКТОРИИ РАЗВИТИЯ НОВОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ МОДЕЛИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

***Аннотация.** В данной статье рассматривается финансовый контроль на современном этапе развития цифровой экономики. Дано определение понятию «финансовый контроль» с точки зрения управленческой деятельности. Также в статье описаны комплексные мероприятия по внедрению финансового контроля с применением информационных технологий.*

***Ключевые слова:** управленческая модель, цифровая экономика, финансовый контроль, государственный финансовый контроль, аудит эффективности государственных расходов.*

A.A. Andrianova

2 course, faculty of financial management and capital market

Scientific adviser:

T.V. Abalakina

Ph. D. in Economics, docent
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia

THE TRAJECTORY OF THE DEVELOPMENT OF NEW MANAGEMENT MODELS IN THE CONTEXT OF DIGITIZATION OF THE ECONOMY

***Annotation.** This article discusses the financial control at the present stage of development of the digital economy. The definition of the concept of "financial control" in terms of management. The article also describes the complex measures for the implementation of financial control with the use of information technology.*

***Keywords:** management model, digital economy, financial control, state financial control, audit of efficiency of public expenditures.*

Актуальность исследования обусловлена тем, что совершенствование новой управленческой модели, в первую очередь, развитие государственного финансового контроля путем улучшения законодательной и методологической базы являются жизненно необходимыми. Кроме того, очень важно тщательно разрабатывать показатели оценки качества контроля управленческой мысли, а затем, в соответствии с ними, проводить мониторинг и анализ качества контрольной деятельности. Соответственно, в данном случае развитие новой управленческой модели будем рассматривать в области государственного финансового контроля в цифровой экономике.

Управленческий контроль исполнения финансового контроля федеральных органов исполнительной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления законодательства Российской Федерации о финансово-бюджетном контроле и надзоре, в настоящее время к компетенции Федеральной службы финансово-бюджетного надзора Российской Федерации не отнесен.

Финансовый контроль – это управленческая деятельность соответствующих органов финансовой системы и финансовых институтов государства, организующих и осуществляющих контроль за формированием и использованием финансовых ресурсов на всех уровнях хозяйствования в целях обеспечения эффективного социально-экономического развития страны и отдельных регионов [3, стр. 58]. Научную основу финансового контроля в России, получающую дальнейшее развитие заложили в своих трудах: С.А. Агапцов, Т.В. Антипова, И.А. Белобжецкий, В.А. Двуреченских, Н.П. Ефимова, Е.И. Иванова, В.А. Жуков, Л.Н. Овсянников, Б.Г. Преображенский, В. Пансков, Н.Д. Погосян, В.М. Родионова, С.Н. Рябухин, С.В. Степашин, П.В. Черноморд, С.О. Шохин и др.

Следует отметить, что система государственного финансового контроля пока еще не достигла совершенства. Существует множество вопросов различного характера в цифровой экономике, которые необходимо решить как можно скорее, применяя разумные методы борьбы с возникающими проблемами.

Слабость государственного контроля негативно влияет на всю системы управления России. При этом существует множество проблем реализации государственного финансового контроля в цифровой экономике в РФ в виде отсутствия [5, стр. 142]:

– четкой иерархической структуры органов финансового контроля;

- единой концепции ГФК, как системы общепринятых взглядов на цели, способы, задачи и формы ГФК;
- федерального закона, определяющего возможности ГФК в отношении всех юридических лиц;
- адекватных мер к нарушителям бюджетного законодательства;
- единых норм, правил и стандартов проведения внутреннего финансового контроля, утвержденных законодательно. Считается, необходимо возложить разработку стандартов на Минфин РФ, как органу, который имеет опыт регулирования аудиторской деятельности и разработки стандартов для независимых аудиторов.

Таким образом, переход к аудиту эффективности в цифровой экономике государственных расходов в рамках финансового контроля – новое направление деятельности контрольных органов, которое предполагает оперативный анализ экономности использования государственных средств, оценку резервов роста государственных доходов и оценку обоснованности расходования государственных средств. В настоящее время до конца еще не сформирована единая методика проведения такого аудита эффективности расходов бюджета в цифровой экономике и неясно определены показатели и критерии рациональности или нерациональности использования государственных средств. Также необходимо реализовать комплекс таких мер [4, стр. 219]:

1. Расширить использование новых информационных технологий;
2. Повысить уровень ответственности контроля государственных должностных лиц за нарушение требований закона об исполнении бюджетов различного уровня, бюджетов внебюджетных фондов;
3. Осуществлению предварительного и текущего государственного финансового контроля.

Особую значимость имеет разработка единой цифровой системы учета и оценки качественных и количественных параметров эффективности государственного финансового контроля и деятельности его органов. В связи с вышеизложенным, в перспективе рекомендуется выполнить следующие мероприятия [1, стр. 128]:

- 1) разработать единое положение о государственном финансовом контроле;
- 2) внести изменения и дополнения в законодательные и нормативно-правовые акты, регламентирующие осуществление последующего государственного контроля и взаимодействие контрольно-

ревизионных органов Минфина России с правоохранительными органами и органами прокуратуры;

3) продолжить составление программ проверок отдельных вопросов хозяйственной деятельности организаций, федеральных целевых программ социально-экономического развития регионов и т.д.

Органам финансового контроля необходимо настроить свою работу на бюджетирование, ориентированное на результат, что позволит предопределять результативность бюджетных расходов, соответственно, появится возможность рассчитывать эффективность использования средств. По этой причине одной из главных задач органов, контролирующих использование государственных средств, станет создание нормативно-методических документов по прогнозированию и моделированию контрольных процедур и оценке эффективности использования государственных расходов по достигнутым результатам. Можно предположить, что совершенствование системы финансового мониторинга в Казначействе Российской Федерации в будущем может происходить при помощи следующих элементов [4, стр. 72]:

- риск-ориентированном подходе в части осуществления планирования и организации контрольно-надзорной работы;

- осуществления преимущественно важнейших мероприятий, то есть на приоритете работы по недопущению наступления контролируемых негативных событий по отношению к необходимости ликвидации их последствий;

- транспарентности процессов движения государственных средств по всей цепочке их прохождения;

- формируется непрерывный контроль, который имеет систематичный характер, учитывая при этом результаты работы других контрольно-надзорных органов на основе единства соответствующих стандартов.

Рассмотрим в качестве перспективы совершенствования финансового контроля России процесс реализации принципа системного взаимодействия в цифровой экономике.

Таким образом, в процессе реализации данного принципа в значительно большей степени нужно перейти на результаты работы ведомственного внутреннего финансового мониторинга и аудита. Поэтому данными институтами, возможно, определить методы предупреждения наступления негативных факторов, также и при формулировании на основе выработанной Минфином России единой методологии стандартов и правил к организации мониторинга за достоверностью и правильностью ведения учета и отчетности. Организованная на основе

международных стандартов логика предполагает сначала организацию реестров рисков, а затем составление на их основе карт рисков, а потом ранжирование по каждой имеющейся карте всех рисков по двум направлениям: вероятности их наступления и масштабам возможных последствий. Рассматриваемые карты рисков на всех уровнях государственного финансового контроля и аудита необходимо связать между собой и сформировать по принципу top-down, что означает «сверху вниз». На верхнем уровне образуются риски, которые определяются субъектами внешнего государственного финансового мониторинга. К примеру, Счетной палатой России может быть образована агрегированная карта рисков, которая распределяется по следующим группам: недостоверная бухгалтерская отчетность; имеющиеся и увеличивающаяся дебиторская задолженность; проблемы в области государственных инвестиций и т.п.

Одной из проблем деятельности Счетной палаты РФ является также отсутствие ее территориальных подразделений в субъектах РФ. Данная проблема, безусловно, ограничивает практические возможности при осуществлении деятельности Счетной палаты, поскольку для проведения проверки инспектора палаты вынуждены отправляться в командировки по регионам страны. Это вызывает сложности в финансовом плане, поскольку такие поездки обходятся дорого, кроме того, проведение проверки в таких случаях осложняется временными ограничениями и недостатком кадров [2, стр. 51].

Данная проблема немного ослабляется системой взаимодействия Счетной палаты с контрольно-счетными органами субъектов РФ и органами местного самоуправления. Подтверждением тому служит отчет о деятельности Счетной палаты РФ в 2015 году, в котором закреплено, что одна из важнейших задач для Счетной палаты РФ – укрепление системы взаимодействия с органами государственной власти субъектов и органами местного самоуправления. В связи с этим особую значимость приобретают общие проверки с участием Счетной палаты РФ и счетных органов регионов. В 2017 году такие проверки коснулись [3, стр. 69]:

- изучения положения бюджетов регионов с учетом выполнения ими обязанностей, возложенных федеральным центром;
- ревизии осуществления долговой политики в регионах с крупнейшими долговыми обязательствами;
- оценки расходования субъектами субсидий из вышестоящего бюджета.

Актуальной проблемой совершенствования деятельности Счетной палаты РФ является также улучшение качества работы контрольных

ных органов, а также экспертов, предоставление помощи при составлении стандартов внутреннего аудита, с учетом опыта международных органов, так как это играет значимую роль в работе органов финансового контроля субъектов РФ.

Таким образом, рассмотренная общая логика рассмотренных подходов реализации принципа системного взаимодействия в цифровой экономике может использоваться в качестве инновационного пути совершенствования развития в формировании деятельности непрерывной системы внешнего и внутреннего государственного финансового контроля и в Российской Федерации и управленческой мысли в целом.

Литература:

1. Аветисян, И. А. Проблемы повышения эффективности государственного и муниципального финансового контроля в Российской Федерации / И. А. Аветисян // Проблемы развития территории. - 2015. - №2 (76). - С. 120–134.
2. Богославский, Е. А. Значение финансового контроля в системе общего государственного контроля / Е. А. Богославский // Право. -2015. - №3. - С. 46-49.
3. Ведомственный финансовый контроль и внутренний финансовый аудит в бюджетной сфере: курс лекций / В. Ф. Гапоненко, С. Н. Белова, В. В. Казаков, Г. Ю. Кутузов; Министерство внутренних дел Российской Федерации, Академия управления. - Москва: Акад. упр. МВД России, 2017. - 115 с.
4. Государственный и финансовый контроль в Российской Федерации: проблемы и решения: сборник материалов 3-ей Международной заочной научно-практической конференции (организатор - Федеральное бюджетное учреждение «Государственный научно-исследовательский институт системного анализа Счетной палаты Российской Федерации» (НИИ СП)) / Федеральное бюджетное учреждение «Государственный научно-исследовательский институт системного анализа Счетной палаты Российской Федерации». - Москва: Науч. консультант, 2016. - 335 с.
5. Основы финансового контроля и государственного регулирования: отраслевой и региональный аспект: коллективная монография / [Алексеев А. Н., Боговиз А. В., Выпряхкина И. Б. и др.]; под редакцией Гнездовой Ю. В., Матвеевой Е. Е.; ФГБОУ ВО «Смоленский государственный университет». - Москва: Научный консультант, 2017. - 329 с.

Д.З. Ахриева,

студентка
Финансового университета при Правительстве РФ
г. Москва, Россия
e-mail: deysiakh@mail.ru

Научный руководитель:

О.В. Борисова,

к.э.н., доцент Финансового университета при Правительстве РФ
г. Москва, Россия

МОНИТОРИНГ И ЕГО РОЛЬ В ОПРЕДЕЛЕНИИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

***Аннотация:** В работе изучаются вопросы мониторинга основных показателей финансовой деятельности организаций. В результате исследований автор делает вывод о необходимости построения подобной системы для любой организации и предлагает использовать комплексную систему мониторинга для повышения эффективности ее деятельности.*

***Ключевые слова:** мониторинг, финансово-экономические показатели, критерии эффективности, устойчивость предприятия.*

D.Z. Akhrieva,

student
Financial University under the Government of the Russian Federation
g. Moscow, Russia
e-mail: deysiakh@mail.ru

Scientific adviser:

O.V. Borisova,

Ph.D. In Economics; assistant professor
Financial University under the
Government of the Russian Federation
Moscow, Russia

MONITORING AND ITS ROLE IN DETERMINING ECONOMIC AND FINANCIAL STABILITY OF A COMPANY

***Abstract:** In this paper we study questions of the monitoring of key indicators of financial activities of organizations. As a result of the research, the author concludes that it is necessary to build such a system for any organization and proposes to use a comprehensive monitoring system to improve the efficiency of its activities.*

***Keywords:** monitoring, financially-economic indicators, criteria of efficiency, firmness of enterprise.*

Постановка проблемы. Современные отечественные предприятия осуществляют свою деятельность в условиях быстрых, перманентных и трудно прогнозируемых изменений внешней среды, неопределенности на рынках капитала и инвестиционных ресурсов, почти непредсказуемой рыночной конъюнктуры на свою продукцию. Это сокращает сроки принятия решений, а потому возникает необходимость формирования динамической системы информационного обеспечения управления предприятием. В конкурентной борьбе приобретение способности к функционированию на рынке достигают те предприятия, которые раньше других реагируют на изменения экономической ситуации и принимают адекватные решения в управлении предприятием.

Анализ последних исследований и публикаций. Большой вклад в развитие систем мониторинга и экономической диагностики в экономике в целом осуществили отечественные ученые А. Воронкова, В. Галицын, А. Мозенков, В. А. Соколова, А. Пенькова, М. Пугачева, В.В. Бочарова, Б.П. Каравановой; в формирование концептуальных подходов к основополагающим принципам комплексной оценки финансового состояния российских предприятий - И. Алексеев, И. Бланк,

Е.Г. Попкова, А.Н. Ширяева; в оценивание качества информационного обеспечения и его использования в управленческих системах - А. Кузьмин, И. Петрович, Г. Семенов.

Несмотря на то, что целесообразность использования мониторинга как информационно-аналитической системы на предприятии признается многими учеными и исследователями, вопросы использования мониторинга для определения финансово-экономической устойчивости предприятия недостаточно исследованы и составляют нерешенную часть развития системы мониторинга.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является определение роли мониторинга финансово-экономической устойчивости предприятия и разработка методики расчета интегрального показателя этой устойчивости.

Изложение основного материала. Система мониторинга является обеспечивающим элементом управления и должна подчиняться его требованиям, так как мониторинг выступает в качестве инструмента управления, который разрабатывает целевые установки и намечает контуры проблемы. Поэтому, исходя из следующих позиций, правильно разработанная методологическая основа мониторинговых систем является определяющей для их эффективности. Вопросам концептуальных основ и методологической основе системе мониторинга в настоящее время, особенно в условиях кризисной и нестабильной экономической среды, теоретиками и практиками уделяется все больше внимания, хотя, еще 5-7 лет назад научных публикаций по вопросам методологии мониторинга и мониторинговых систем почти не было.

Как показывает проведенный анализ тематической литературы, методология комплексной системы мониторинга деятельности предприятия в целом и мониторинга финансово-экономических показателей его деятельности опирается на два основных метода.

Первый метод, используя формализованные и неформализованные показатели деятельности предприятия, основывается на основе математико-статистических подходов (коэффициентов корреляции, оценки математического ожидания и т.д.), который формирует прогноз развития предприятия.

Второй учитывает динамику системы и ее функционирования. Эта модель в большей степени предыдущей использует макроэкономические показатели и содержит характерные зависимости развития предприятия от них.

С теоретической точки зрения и особенно практической целесообразности, отправным моментом построения мониторинга предприятия

должна выступать общеуправленческая система с отлаженной обратной связью: конечной целью построения системы мониторинга финансово-экономических показателей является формирование механизма, позволяющего получить эффективную информационно-аналитическую базу для текущего регулирования деятельности предприятия [1, с.432].

С точки зрения целесообразности организации мониторинга экономических показателей наиболее важным принципом являются основы целеустремленности, то есть определение конкретного параметра экономических категорий, которые в полном объеме характеризуют истинное положение предприятия на отраслевом рынке его деятельности и факторы, влияющие (или, которые могут повлиять) на его конкурентоспособную или финансово-имущественную позицию. По этому поводу в системе мониторинга нужно придерживаться принципа, что любой коэффициент, когда он анализируется «изолированно от других несет очень мало по-настоящему значимой информации ... для полной картины характеристики компании нужно проанализировать совокупность показателей» [2, с.344]. При этом определение факторов должно основываться на принципе системности изучения внутренних и внешних условий функционирования предприятия: «Практика показывает, что исследовав некоторые аспекты внешней среды, необходимо снова обращаться к внутренней» [3, с.166].

Комплексный процесс проведения мониторинга финансово-экономических показателей предприятия и оценки уровня достижения стратегических целей по таким системам включает следующие основные этапы:

- определение направлений (проекций), по которым будет осуществляться оценка и мониторинг реализации стратегии, поскольку состав и количество показателей напрямую зависят от стратегии, которую реализует предприятие;

- разработка и утверждение оценочных показателей для системы мониторинга в разрезе отдельных проекций, установление причинно-следственных связей между ними. При выборе показателей для системы мониторинга необходимо определить приоритеты, для однозначного вывода в случае, если одни показатели указывают на проблемы реализации стратегии, другие - на ее выполнение;

- создание системы измерения и отслеживания состояния показателей системы мониторинга заключается в формировании алгоритма расчета отдельных оценочных показателей с использованием первичной информационной базы наблюдения и методов экономического анализа;

- сравнение фактических значений показателей системы мониторинга с установленными нормативным значением и оценка результатов сравнения и отклонений фактических значений от нормативных;
- анализ основных причин вызвавших отклонения фактических значений от нормативных. По результатам этого анализа, прежде всего, расставляются акценты в первую очередь на тех показателях, имеющих существенные отклонения от целевых нормативов;
- определение системы действий при установленных отклонениях и принятие решения о корректировке показателей контроля.

Процедура корректировки может осуществляться путем пересмотра показателей системы мониторинга. Для этого выясняется насколько нормативные значения показателей соответствуют установленным целям предприятия и выбранной стратегии. Изменение условий внешней среды может сделать невозможным достижение поставленных целей, а потому, учитывая объективность этого фактора, избранные экономические показатели должны быть скорректированы, или процесс корректировки перенести на уровень стратегии предприятия.

Пересмотр стратегии предполагает выяснение того, к чему привели изменения во внешней среде, поэтому реализация выбранной стратегии в дальнейшем становится трудно осуществимой или стратегия уже не может привести организацию к поставленным целям.

Набор показателей и индикаторов образуют комплексную систему мониторинга (КСМ). Основная структурная идея КСМ заключается в том, чтобы сбалансировать систему показателей в виде двух групп: первая - показатели и индикаторы состояния внешней среды; вторая - показатели и индикаторы состояния внутренней среды. Вторая группа включает в себя показатели финансового состояния; потребительского направления; внутренних бизнес-процессов; направления обучения и роста.

Между группами экономических показателей в мониторинговой системе должны отслеживаться четкие причинно-следственные связи. Финансовые цели и ориентиры, на мой взгляд, все же должны доминировать при установлении эффективности функционирования предприятия в целом. Подтверждение этому могут быть и отечественные принципы корпоративного управления, в частности обеспечение дивидендных выплат за счет прибыли предприятия.

Кроме этого, система мониторинга развития современного предприятия максимально возможно должна согласовываться с современными финансовыми инструментами в управлении предприятием, в частности, со сбалансированной системой показателей (BSC - Balanced

Scorecard). Проводя диагностику сбалансированной системы показателей для поддержания максимальной эффективности компании А.Н. Ширяев отметил, что «во многих случаях конечным критерием успеха остаются финансовые показатели» [4, с.605].

На основе сопоставления нормативных и фактических данных аналитической эффективности формируется «образ» информации, что позволяет с большей или меньшей степенью достоверности определить оценку эффективности реализации стратегии.

В практике аналитически-прогностических систем выделяют опережающие и результирующие показатели. Результирующие показатели (индикаторы, запаздывающие) характеризуют результаты завершённых процессов, опережающие показатели (движущие факторы) характеризуют возможность достижения результатов стратегии.

Подводя итог, необходимо отметить, что использование предложенного алгоритма в комплексной системе мониторинга позволит не только осуществить комплексный мониторинг экономических показателей деятельности предприятий, но и предоставит реальную возможность проводить отслеживание и диагностику результатов деятельности, рационального направления ресурсов, корректировать управленческие решения по уточнению спланированной операционной деятельности и намеченных стратегических целей.

Литература:

1. Бочаров, В.В. Комплексный финансовый анализ / В.В. Бочаров. - М.: СПб: Питер, 2016. - 432 с.
2. Караванова, Б. П. Мониторинг финансового состояния организации / Б.П. Караванова. - М.: Финансы и статистика, 2017. - 344 с.
3. Попкова, Е. Г. Основы финансового мониторинга. Учебное пособие / Е.Г. Попкова, О.Е. Акимова. - М.: Дрофа, 2016. - 166 с.
4. Ширяев, А. Н. Основы стохастической финансовой математики (том 2, Теория): моногр. / А.Н. Ширяев. - М.: Дрофа, 2017. - 605 с.

Н.Э. Аюбова,

студентка 2-го курса бакалавриата
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при
Президенте Российской Федерации
г. Москва, Россия
ayubovan2017@mail.ru

Научный руководитель:

И.В. Ишина

д.э.н., профессор
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при
Президенте Российской Федерации
г. Москва, Россия

ФИНАНСОВЫЕ СТРАТЕГИИ ПАО «НК РОСНЕФТЬ» В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

***Аннотация.** Статья посвящена исследованию стратегий развития
ПАО «НК Роснефть».*

***Ключевые слова:** Цифровая экономика, технологическое развитие,
нефтесервисный бизнес, информационные технологии, стратегическое
планирование.*

N.E. Aubova,

student of 2nd year bachelor
Russian presidential Academy of national economy and public administration
Moscow, Russia

Scientific adviser:

I.V. Ishina

Doctor of Economics, Professor
Russian presidential Academy of national economy and public administration
Moscow, Russia

THE FINANCIAL STRATEGY OF THE COMPANY "NK ROSNEFT" IN THE CONTEXT OF THE DIGITAL ECONOMY

***Abstract:** The article is devoted to the study of development strategies of
PUBLIC JOINT STOCK COMPANY "NK Rosneft".*

***Keywords:** Digital economy, technological development, oilfield services
business, information technologies, strategic planning.*

В настоящее время тема «цифровой экономики» является актуальной и имеет огромное значение как для бизнеса, так и для государства в целом. Актуальность этой темы заключается в том, что в XXI веке отношения не складываются без интернета, связи и компьютерных технологий. Каждый человек стремится обезопасить себя и свои средства, экономить свое время. Технологии, интернет и связь помогают в этом, упрощая нашу жизнь.

Цель работы состоит в изучении показателей и стратегий развития цифровой экономики.

Для реализации поставленной цели необходимо реализовать следующие задачи:

- Дать определение понятию «Цифровая экономика»;
- Исследовать показатели и программы развития цифровой экономики;
- Рассмотреть стратегии развития цифровой экономики на примере ПАО «НК Роснефть».

Объектом исследования является ПАО «НК Роснефть».

Единого понимания цифровой экономика не имеет, но имеется большое количество определений. В указе Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203 “О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы” также содержится официальное государственное определение данному феномену: Цифровая экономика - хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг.¹ В такой экономике в большинстве случаев продавец/поставщик услуг и их потребитель не встречаются лично, то есть сделки заключаются через интернет. Можно сказать, что цифровая экономика является экономикой инноваций, которая развивается за счет эффективного внедрения новых технологий.

Рассмотрим показатели, за счет которых будет развиваться переход к цифровой экономике.²

¹Введение в «Цифровую» экономику/ А.В. Кешелава В.Г. Буданов, В.Ю. Румянцев и др.; под общ. ред. А.В. Кешелава; гл. «цифр.» конс. И.А. Зимненко. – ВНИИГеосистем, 2017. – 17 с. (На пороге «цифрового будущего»). Книга первая).

²http://sibakademsoft.com/sites/sas/files/20170530_proekt_programmy_cifrovaya_ekonomika_rossiyskoy_federacii.pdf

1 показатель – доля домохозяйств, имеющих широкополосный доступ к сети Интернет: к 2020 г. – 50%, к 2025 г. – 97%;

2 показатель – место РФ в рейтинге кибербезопасности к 2020 г. – 10-е место, к 2025 г. – 8-е место;

3 показатель – доля услуг, которые предоставлены органами государственной власти в электронном виде, от общего количества предоставленных услуг, к 2020 г. – 50%, к 2025 г. – 80%;

4 показатель – доля трудоспособного населения, которая имеет цифровую запись персональной траектории развития, к 2020 г. – 10%, к 2025 г. – 80%;

5 показатель – вхождение в верхние позиции (топ 20) рейтинга привлекательности работы российской цифровой экономики для высококвалифицированных специалистов;

6 показатель – доля форм отчетности организаций, которые предоставляются только в электронном виде к 2020 г. – 10%, к 2025 г. – 100%.

7 показатель – численность населения городов, которые участвуют в реализации концепции «50 «умных» городов России» к 2020 г. – 25 миллион человек, к 2025 г. – 50 миллион человек.

В Российской Федерации представлены два проекта программы развития цифровой экономики. Это Программа-Минкомсвязь и Программа-Центр.

В Программе-Минкомсвязь определено понимание цифровой экономики как экономического уклада, который характеризуется переходом использования информационно-коммуникационных технологий на качественно новый уровень во всех сферах и социальной, и экономической деятельности.

Программа-Центр характеризуется созданием условий для эффективного развития институтов цифровой экономики при участии государства, гражданского общества, а также национального бизнес-сообщества. Как и в Программе-Минкомсвязь в Программе-Центр обеспечивается национальный рост за счет качественного изменения системы и структуры управления национальными экономическими активами. Кроме этого Программа-Центр определяет понимание цифровой экономики как совокупности общественных отношений, сложившихся при использовании электронных технологий и Интернет с целью оптимизировать производство, распределение, обмен и потребление. В выстраивании новой экономической экосистемы авторы Программы-Центр развитие цифровой экономики связывают с формирова-

нием нового экономического уклада с участием государства в выстраивании новой глобальной экономической экосистемы.

Рассмотрев программы следует выделить то, что в них нет единого и четкого понимания нового экономического уклада и определения глобальной экономической экосистемы. По моему мнению, его отсутствие, прежде всего, связано с изменениями в отношениях собственности на средства производства, которые в свою очередь определяются новыми условиями и подходами к организации производственного процесса. Также в программах следует упомянуть о необходимости научно обоснованной ЭММ, который позволяет использовать информационные технологии для роста производительности экономики.

В приведенных выше показателях программы Минкомсвязи указаны целевые показатели организаций, которые используют методики оценки рисков цифровой экономики и стандарты информационной безопасности, рост продолжительности жизни населения и «50 «умных» городов» – 10 платформ, 10 новых полигонов к 2025 году – 50%. Я считаю, что данные показатели нельзя считать обоснованными, не проанализировав текущее состояние цифровой экономики, не сформулировав конкурентные преимущества по сравнению с другими странами и не учитывая опыт других стран.

В последние годы в Российской Федерации был принят целый ряд документов в той или иной мере связанных с развитием цифровой экономики, среди них можно выделить Федеральный закон от 28 июня 2014 г. №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации»; Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года; Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы, утвержденная Указом Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203. В соответствии с этими документами предусмотрено распространение использования информационных технологий в государственном управлении и бизнесе, в социально-экономической сфере.

Сегодня российские компании стремятся перейти к стратегии «цифровой» модели работы и многие уже перешли к ней. Одной из таких компаний является лидер российской нефтегазовой отрасли ПАО «НК Роснефть», принявший стратегическую программу развития компании до 2022 года. Важным элементом ее стратегии является ускоренное технологическое развитие и цифровизация во всех областях деятельности компании. Например, реализуются программы «цифровой завод», «цифровое месторождение», «цифровая цепочка поставок», которые повысят надежность и экономичность производств, позволят

перейти на качественно высокий уровень информационного бизнеса. Внедрение цифровых технологий повысит скорость принятия решений, прозрачность, управляемость по всей производственной цепочке компании и укрепит развитие цифровой экономики в России.

Компания ожидает, что принятая стратегия «Роснефть 2022» повысит капитализацию на 25-30%, позволит выплачивать дивиденды на уровне 50% от прибыли, способствующие росту акций, 500 миллион тонн дополнительной добычи по отношению к текущему плану и существенно завысит эффективность и конкурентоспособность³.

Стратегическим преимуществом компании являются огромные традиционные запасы нефти на суше в регионах с развитой инфраструктурой, а стратегическая перспектива – колоссальные запасы шельфа. Повышение эффективности процессов добычи нефти позволит компании за 20 лет добыть на 500 миллион тонн больше нефти. Но для того, чтобы повысить эффективность необходимо предпринять соответствующие меры. Например, эффективности можно добиться за счет повышения коммерческой скорости бурения, увеличения доли горизонтального бурения скважин хотя бы до 40%, применения многостадийных гидроразрывов пласта, повышение эффективности внутреннего сервиса и, наконец, за счет пересмотра стандартных решений в пользу инновационных. Также Роснефть планирует за счет технологий обеспечить 98% успешности геологоразведочных работ и для повышения нефте- и газоотдачи, развития технологий «умного заводнения» проводит углубленные экспериментальные исследования внутрипластовых давлений. На данный момент занимается поиском путей внедрения технологических решений нового уровня для добычи «тяжелой» нефти. Это и технологии «внутрипластовой нефтепереработки», «безвозмездные» технологии повышения продуктивности скважин, технологии улучшенного айпрейдинга.

Проект по разработке сверхпрочного ультралегкого полимерного пропанта на основе полидициклопентадиена является хорошим примером инновационных решений Роснефти.

Новая стратегия Роснефти позволит ей еще больше расширить возможности в нефтесервисе. Компании необходимо улучшить технологические компетенции, инвестировать в ИТ – решения в бурении и изменить подход к сервисам, то есть поменять их стратегию и заставить перестроиться к снижению цен на нефть. В конечном итоге нефтесервисный бизнес должен стать более независимым и улучшить развитие сотрудничества со странами заказчиками.

³https://www.rosneft.ru/upload/site1/document_cons_report/MDA_RUS_4Q2016_CL.pdf

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод о том, что переход к цифровой экономике необходим. Необходимость исходит из того, что цифровая экономика может предложить новые инструменты решения хронических проблем, которые сдерживают процесс развития, предоставит новые возможности предпринимателям и бизнесу, даст толчок к развитию конкурентоспособности и откроет новые каналы доступа к зарубежным рынкам. Но в то же время, после перехода к цифровой экономике возникает необходимость сведения к минимуму его возможных негативных последствий, оказывающих влияние как на общество, так и на процесс развития.

Литература:

1. Введение в «Цифровую» экономику/ А.В. Кешелава В.Г. Буданов, В.Ю. Румянцев и др.; под общ. ред. А.В. Кешелава; гл. «цифр.» конс. И.А. Зимненко. – ВНИИГ геосистем, 2017. – 28 с. (На пороге «цифрового будущего». Книга первая).
2. Цифровая экономика. Вызовы глобальной трансформации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://openinnovations.ru/> (дата обращения: 15.03.2018)
3. <https://imi.hse.ru/data/2017/10/07/1159564192/!Цифровая%20экономика%20-%20глобальные%20тренды%20и%20практика%20российского%20бизнеса.pdf>(дата обращения: 20.03.2018).
4. <http://spkurdyumov.ru/uploads/2017/07/vvedenie-v-cifrovuyu-ekonomiku-na-poroge-cifrovogo-budushhego.pdf> (дата обращения: 20.03.2018).
5. https://www.rosneft.ru/upload/site1/document_cons_report/MDA_RUS_4Q2016_CL.pdf (дата обращения: 20.03.2018).

И.С. Войцеховская

студентка
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail:innulik1203@mail.ru

А.Ж. Папоян

студент
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: ckrpuh14@gmail.com

Научный руководитель:

В.Б. Фролова

к.э.н., профессор
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: viktorinafrolova@mail.ru

ЭФФЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В СФЕРЕ УСЛУГ

***Аннотация:** В статье представлены основные результаты научно-исследовательской работы по анализу современных тенденций развития рынка общественного питания и выявлению перспективных отраслей развития бизнеса. Обоснована актуальность развития предпринимательской деятельности в сегменте здорового питания. Авторы описывают перспективы развития и трудности, с которыми может столкнуться предприниматель в процессе реализации бизнес-идеи.*

***Ключевые слова:** бизнес-идея, правильное питание, предпринимательская деятельность, здоровье, развитие.*

I.S. Voytsekhovskaya

student
Financial University under the
Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: innulik1203@mail.ru

A. Zh. Papoyan,

student
Financial University under the
Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: ckpuh14@gmail.com

Scientific adviser:

V.B. Frolova,

Candidate of Economic Sciences, Professor
Financial University under the
Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: viktorinafrolova@mail.ru

EFFICIENT DIRECTION OF BUSINESS DEVELOPMENT IN THE SPHERE OF SERVICES

Abstract: *The article presents the main results of research work on the analysis of modern trends in the development of the catering market and the identification of promising sectors of business development. The urgency of development of enterprise activity in a segment of healthy food is proved. The authors describe the development prospects and difficulties that an entrepreneur may face in the process of implementing a business idea.*

Keywords: *business idea, proper nutrition, entrepreneurial activity, health, development.*

Одной из основных тенденций развития современной экономики является стремительное расширение сферы услуг. В настоящее время наиболее привлекательными для потребителя являются не отдельные услуги, а их комплекс, включающий в себя, помимо основных видов, ряд комплементарных услуг, направленных на повышение удовлетворенности потребителя [1, стр. 3].

Вследствие наложения на Россию санкций особую необходимость приобретает развитие отечественных отраслей производства, а также сферы услуг. Национальная сфера общественного питания явля-

ется неотъемлемым элементом, обеспечивающим национальную безопасность. В настоящее время рынок общественного питания представлен множеством игроков, в связи с чем на рынке отмечается высокий уровень конкуренции.

Под предприятием общественного питания понимается объект хозяйственной деятельности, предназначенный для изготовления, реализации и создания условий для потребления продукции общественного питания и покупных товаров, как на месте изготовления, так и вне его по заказам, а также для оказания разнообразных дополнительных услуг, в том числе по организации досуга потребителей.

Помимо получения прибыли, перед предприятием общественного питания ставится ряд других целей: повышение качества продукции, расширение ассортимента, а также удовлетворение потребностей населения и повышение культуры общественного питания.

Для эффективного развития бизнеса и увеличения масштабов производства необходимо формирование системы показателей качества предоставляемых услуг. Контроль качества, основанный на оценках, выявляющих отклонения от нормативов, необходим для эффективного функционирования сферы обслуживания и повышения качества услуг.

Сфера общественного питания - широкая область общественной жизни, включающая в себя множество предприятий с их отличительными особенностями. В условиях развивающейся экономики существуют благоприятные условия для ведения предпринимательской деятельности, в связи с чем появляются новые предприятия общественного питания, а также новые направления в индустрии под влиянием потребительских предпочтений и опыта зарубежных стран.

На формирование рынка общественного питания значительное влияние оказывают факторы внешней среды, к которым относятся: политическая обстановка, экономическая ситуация, сложившаяся в стране, а также социальная и духовная сферы общества. На основании анализа данных факторов можно выявить перспективные направления развития бизнеса, а также спрогнозировать потребительский спрос и предпочтения. Платежеспособность и менталитет населения России так же являются существенными факторами, которые определяют уровень расходов, предназначенных на питание вне дома [3, стр.2].

В таблице 1 представлены данные, отображающие рост ежегодного оборота общественного питания в сопоставимых ценах в масштабах Российской Федерации. Анализируя показатели оборота общественного питания в сопоставимых ценах можно сделать вывод о еже-

годном увеличении объемов производства товаров и услуг в данной отрасли, что может быть обусловлено появлением на рынке новых игроков и товаров, ростом спроса, а также грамотной маркетинговой и ценовой политикой существующих организаций.

На основании анализа показателей отношения оборота общественного питания к показателям 1985, 1990 и 1995 годов, можно сделать вывод, что на формирование рынка общественного питания значительное влияние оказывает социально-экономическая ситуация в стране. Стоит заметить, что за последние 5 лет не удалось достигнуть объемов производства, характерных для 1985 и 1990 годов. В сравнении с 1995 годом заметно увеличение объемов более чем в 2 раза, что обусловлено тяжелейшим экономическим положением населения в последние советские годы. Анализ показателей динамики оборота общественного питания последних лет, позволяет сделать вывод о наличии стабильности на рынке общественного питания, за исключением возможных отклонений на 2-3% как в сторону уменьшения, так и в сторону роста.

Таблица 1

Оборот общественного питания по Российской Федерации

| Год | Млн. руб. | В процентах (в сопоставимых ценах) | | | |
|------|-----------|------------------------------------|--------|--------|----------------------|
| | | к 1985 | к 1990 | к 1995 | % к предыдущему году |
| 2013 | 1131535 | 94,3 | 80,1 | 229,1 | 104,0 |
| 2014 | 1234105 | 96,0 | 81,5 | 233,1 | 101,7 |
| 2015 | 1308127 | 91,2 | 77,4 | 221,4 | 95,0 |
| 2016 | 1348687 | 88,5 | 75,1 | 214,9 | 97,1 |
| 2017 | 1434589 | 91,4 | 77,6 | 221,9 | 103,2 |

В последние годы рынок общественного питания претерпевает значительные изменения под влиянием экономических санкций, а также смены потребительских предпочтений. Отличительной особенностью рынка становится тенденция к популяризации здорового и сбалансированного быстрого питания, так как именно данный сегмент демонстрирует наибольший прирост в сравнении с другими типами заведений общественного питания. Таким образом, происходят изменения в структуре рынка, открываются перспективы развития для новых проектов, ориентированных на удовлетворение современного потребителя.

На основании аналитических данных, представленных на рис. 5 и 6, можно сделать вывод о благоприятном положении ресторанов быстрого питания на рынке. Наблюдаемая динамика развития отдель-

ных сегментов демонстрирует демократизацию российского ресторанного рынка, доля ресторанов сегмента фаст-фуд непрерывно растет. Особое влияние на формирование структуры рынка оказала социально-экономическая ситуация, сложившаяся в 2015 году: доходы населения сократились, потребительские предпочтения стали ориентированы в сторону более доступных точек общественного питания.

Таблица 2

Прирост сетевых ресторанов, кафе и баров по форматам

| | 2014-2015 гг. | 2015-2016 гг. |
|----------------------------|---------------|---------------|
| Street food | +650 | +193 |
| Fast food | +583 | +408 |
| Суши-магазины | +171 | +189 |
| Кофейни, кафе-кондитерские | +157 | -10 |
| Fast casual | +48 | -9 |
| Casual dinning | -68 | -255 |

Возникшие экономические трудности затронули не только потребителей, но и предпринимателей. Стоит отметить, что сетевые игроки значительно проще преодолевают возникающие трудности, чем единичные проекты, так как возможно финансирование отдельных объектов за счет идентичных с лучшими показателями деятельности.

В настоящее время небывалую популярность приобретает ведение здорового образа жизни. Плохая экология, стрессы и последствия ведения неправильного образа жизни оказали влияние на сознание современной молодежи и людей старшего возраста, в связи с чем появилось понимание необходимости ведения правильного и здорового образа жизни, одним из основных элементов которого является правильное питание. Сегодня на рынке ресторанов быстрого питания существуют лидирующие предприятия, но, несмотря на это, сфера здорового быстрого питания развита слабо.

Развитие здорового и быстрого питания является социально необходимой и перспективной отраслью. Данное направление имеет все предпосылки развиваться и привлекать гораздо больше клиентов, чем сейчас, пропагандируя приверженность сбалансированному питанию.

Тем не менее, для развития отрасли здорового быстрого питания существуют значительные барьеры. Во-первых, экологически чистые продукты питания всегда стоят дороже, таким образом, удорожание сырья влечет за собой повышение цены на конечный продукт. Во-вторых, существуют стереотипы, что здоровая пища не бывает вкусной. Действительно, правильное питание не предусматривает добавле-

ние усилителей вкуса, консервантов и прочих химических добавок, но не стоит забывать о натуральных вкусовых добавках, применение которых допустимо. В-третьих, наличие серьезных конкурентов в сегменте фаст-фуда, которые на протяжении долгих лет вырабатывали лояльность к бренду.

Несмотря на данные барьеры, идея создания предприятия быстрого здорового питания является перспективной в связи с популяризацией здорового образа жизни, связанной с модными тенденциями и осознанной необходимостью. В настоящее время ниша предприятий данного типа является относительно свободной, поэтому существует возможность развития бизнеса посредством грамотного ведения предпринимательской деятельности.

Для успешного вывода на рынок нового продукта или услуги в первую очередь необходим грамотный маркетинговый анализ рынка, существующих конкурентов и потребительского спроса на товары в выбранном сегменте. Следующим этапом является составление финансового планирования, привлечение инвестиций и разработка стратегии продвижения товара или услуги. Основопологающим критерием успеха проекта является правильный выбор точки сбыта. Для принятия решения о расположении бизнеса необходимо выявить целевую аудиторию проекта, затем, определить предпочтительные районы. Выбор конкретного места стоит осуществлять на основании показателей проходимости, наличия вблизи аналогичных заведений и стоимости аренды для выхода на положительный финансовый результат. На протяжении всего жизненного цикла предприятия важно уделять внимание рекламной политике, от качества которой зависит число клиентов и, соответственно, жизнеспособность предприятия.

Развитие бизнеса в сфере здорового общественного питания является социально необходимой, перспективной и востребованной отраслью предпринимательской деятельности. Данное направление имеет широкие перспективы развития и привлечения множества клиентов различных возрастных категорий. Более того, помимо прибыли, результатом реализации проекта станет существенный вклад в сохранение здоровья нации посредством перехода на здоровое питание.

Литература:

1. Сидякова В.А. Повышение качества услуг предприятий общественного питания: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. ГБОУ ВПО «Нижегородский государственный инженерно – экономический институт», г. Княгинино, 2015.

2. Портал ресторанного, гостиничного и туристического бизнеса Мир Ресторатора [Электронный ресурс: <http://mir-restoratora.ru> (дата обращения: 15.05.2018)]
3. Шарохина С.В., Гороховицкая Т.Н. Инновации в сфере общественного питания, как фактор стратегического управления // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 9, №3 (2017).
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 10.05.2018)]
5. Портал о партнерском бизнесе и франчайзинге BUYBRAND INFORM [Электронный ресурс: <http://www.buybrand.ru> (дата обращения: 20.05.2018)]

В.Д. Гольдштейн, Н.А. Емец,

студенты факультета «Менеджмент»
Финансового университета при Правительстве РФ
г. Москва, Россия
e-mail: nikita.emets7@gmail.com
+79036275758

Научный руководитель:

О.В. Борисова,

К.Э.Н.,
доцент Финансового университета при Правительстве РФ
г. Москва, Россия

ПЕРЕХОД РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ: МОРАЛЬНЫЙ ИЗНОС РСБУ ИЛИ СТРЕМЛЕНИЕ К УНИФИЦИРОВАННОСТИ?

***Аннотация:** Актуальность данной работы заключается в различиях ведения финансовой отчетности по российским и международным стандартам. Это создает неудобства для отечественных компаний при выходе на международный фондовый рынок, а также для иностранных инвесторов, желающих вложить свои средства в российские предприятия. В работе рассмотрены примеры компаний и представлены фундаментальные достоинства МСФО перед РСБУ.*

***Ключевые слова:** Финансовая отчетность, РСБУ, МСФО, ведение финансовой отчетности, международные рынки, переход, недостатки, инвесторы, достоинства МСФО.*

V.D. Goldshtein, N.A. Emets,

students of the faculty «Management»
Financial University under the Government of the
Russian Federation
Moscow, Russia

Scientific adviser:

O.V. Borisova,

Ph.D. In Economics; assistant professor
Financial University under the
Government of the Russian Federation
Moscow, Russia

THE TRANSITION OF RUSSIAN COMPANIES TO INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS: THE MORAL DETERIORATION OF RAS OR THE DESIRE FOR UNIFICATION?

***Abstract:** The relevance of this work lies in the differences in the management of financial statements according to Russian and international standards. This creates inconvenience for domestic companies when entering the international stock market, as well as for foreign investors wishing to invest their money in Russian enterprises. The paper considers examples of companies and presents the fundamental merits of IFRS in relation to RAS.*

***Keywords:** Financial statements, RAS, IFRS, financial reporting, international markets, transition, shortcomings, investors, the dignity of IFRS.*

Неотъемлемым элементом глобализации и интеграции экономик разных стран в единую мировую систему является унификация стандартов финансовой отчетности и финансового учета. В связи с тем, что начавшаяся более 5 лет назад политика государства по переходу российских компаний на международные стандарты финансовой отчетности (International Financial Reporting Standards), достигнет в 2018 году пика своего развития, а именно, как поясняют в Министерстве экономического развития России, весь российский бизнес перейдет на новые стандарты, которые позволят отечественным компаниям более полно и понятно предоставлять финансовую информацию для потенциальных западных инвесторов и привлекать дополнительный капитал в нашу страну, подстегнув тем самым экономический рост России [1-5].

Российский бизнес переход на МСФО начал с 2005 г. Именно в это время вся мировая общественность согласилась с унификацией стандартов и необходимостью перехода на единые стандарты. С этого года

практически все крупные компании стали использовать МСФО для составления финансовой документации. Также росло количество государств, в которых использование МСФО являлось необходимым требованием для работы компаний на их территории. В 2005 г. на МСФО перешло 90 стран. Через год к ним присоединилось еще 10. По официальным данным на 12.12.2016 г. МСФО применялись уже в 149 странах [4].

Внедрение новой системы формирования финансовой отчетности тесно связано с издержками, как материальными, так и нематериальными. Дело в том, что многие понятия, описанные в оригинальном документе стандартов, не находят соответствия с определениями, принятыми в отечественной практике и первыми с проблемой внедрения методов МСФО столкнулись листинговые компании, большинство которых сегодня торгуются на международных биржах. Переход с РСБУ на МСФО привел к тому, что сегодня в России многие компании сдают отчетность двух вариантов. При сравнении результатов в отчетности видно, что финансовый результат компаний сильно отличается. По мимо этого существуют и другие отличия, основные из которых представлены в таблице 1.

Таблица 1

Основные различия РСБУ и МСФО

| РСБУ | МСФО |
|--|--|
| Преобладают интересы регулирующих (государственных) органов. | Превалируют интересы инвесторов. |
| Отсутствует необходимость пересчета неденежных статей баланса на инфляцию. | Пересчет неденежных статей баланса на инфляцию происходит в случае гиперинфлированной экономики. |
| Отражение инвестиций по справедливой стоимости. | Отражение инвестиций в сумме фактических расходов. |
| Запасы оцениваются по себестоимости. Допускается применение методов учета продукции FIFO, LIFO или метод средневзвешенной стоимости. Запасы при этом не переоцениваются. | Возможность оценки запасов по себестоимости или по чистой стоимости продаж, исходя из того, какой показатель ниже. Используется только метод FIFO. Переоценка запасов. |
| Не обязательно включение в Отчет о движении денежных средств информации о сегментах, что дает менее | Обязательное включение в Отчет о движении денежных средств информации о сегментах, что дает более пол- |

целостную картину.

Отсутствует учет деловой репутации.

Возможность включения управленческих расходов в себестоимость проданной продукции.

Развернутое отражение всех операционных и внереализационных доходов и расходов в отчетности.

Выручкой является увеличение экономических выгод от обычных видов деятельности (продажи товаров, продукции, работ и услуг) в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

ную картину.

Наличие учета и оценки деловой репутации.

Управленческие расходы никогда не отражаются в себестоимости проданной продукции.

Свернутое отражение финансовых результатов от операций по неосновным видам деятельности в отчетности.

Общими критериями признания выручки для каждой из указанных категорий являются: (1) высокая вероятность поступления в компанию экономических выгод, связанных с операцией, при этом (2) возможности надежной оценки суммы выручки и суммы затрат, связанных с операцией. Дополнительные критерии признания применяются в рамках каждой категории.

Более того, МСФО быстрее позволяют адаптироваться к актуальным экономическим требованиям и их модификациям.

Различается и перечень отчетностей по этим стандартам. Так, МСФО включает отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, отчет о финансовом положении и отчет об изменениях в капитале. В то время как, РСБУ включает: бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет об изменениях капитала и отчет о движении денежных средств.

В этой связи следует обратить внимание на ключевые показатели АО «Россельхозбанк», который за 9 месяцев 2017 года показали совершенно противоположные значения по чистой прибыли: по РСБУ она составила 53,7 млрд. руб. прибыли, в то время как по МСФО банк показал значение, составившее 12,3 млрд. руб. убытка [6]. Данное расхождение негативно сказывается на привлекательности акционерного общества как для иностранных инвесторов, так и оценивая банковскую систему России в целом. Данное расхождение могло возникнуть в свя-

зи с признанием в отчетности займов, выдаваемых кредитной организацией.

Однако, если рассматривать данный показатель в динамике, то мы можем увидеть, что значение чистого убытка уменьшилось в почти 2 раза относительно прошлого периода, в основном, за счет роста чистых процентных доходов более чем на 100%. Здесь прослеживается прямая зависимость в разнице признания выручки, потому что по международным стандартам выручкой признается только проценты, полученные банком за предоставление займа, в то время как в РСБУ признается все тело кредита в качестве выручки. Переход данной кредитной организации на МСФО позволил переорганизовать деятельность банка на увеличение именно показателя чистых процентных доходов и в течении ближайших 2-3 лет менеджмент компании планирует начать зарабатывать прибыль по международным стандартам.

Также, в российской практике наблюдается и обратная ситуация, когда по российским стандартам компания показывает менее эффективные ключевые показатели по прибыли: ПАО «Лукойл» за 9 месяцев 2017 года показал чистую прибыль в объеме 107,9 млрд. руб. при том факте, что в динамике г/г данный показатель увеличился на 35%, но согласно международным стандартам значение чистой прибыли равняется 299,3 млрд. руб., что практически в 3 раза превышает подобные данные по РСБУ [7]. Такое кардинальное расхождение может быть следствием того, что в РСБУ выручкой является увеличение экономических выгод от обычных видов деятельности (продажи товаров, продукции, работ и услуг), в то время как МСФО признает выручку при:

1. высокой вероятности поступления экономических выгод, которые связаны с операцией, в компанию;
2. возможности надежной оценки суммы выручки и суммы затрат, связанных с операцией.

Соответственно, на международной арене компания выглядит увереннее и прибыльнее – данный пример иллюстрирует положительное влияние законодательной инициативы по переходу на МСФО как социально значимых для российского общества акционерных обществ, так и всех остальных компаний в России, которые могут использовать наработки и технологии внедрения новых стандартов и в связи с этим налаживать операционные процессы для того, чтобы максимизировать «новые» показатели.

В первую очередь, переход к МСФО поможет самим компаниям раздвинуть горизонты своего бизнеса. Зачастую, из-за предвзятой позиции иностранных инвесторов о непрозрачности финансовой отчетно-

сти российских предприятий и предоставлением минимума информации, значительная часть боится вкладывать свои сбережения.

В подведение итогов следует отметить, что российские и международные стандарты отчетности имеют значительные отличия, которые влияют на ряд факторов, что мы видим на примере двух российских компаний – «ЛУКОЙЛ» и «Россельхозбанк». На сегодняшний день МСФО признаны во всем мире эффективным инструментом для составления прозрачной и понятной информации о деятельности предприятий.

Поэтому предоставление отчетности по МСФО является объективно обоснованной процедурой при расширении своего бизнеса и выведении его на новые страны- регионы присутствия, международные рынки, в том числе и для поиска потенциальных инвесторов – иностранцев, развития рынков капитала, а также получение усовершенствованной системы бухгалтерского учета, позволяющей принимать более эффективные решения при ценообразовании.

Поскольку развитие МСФО происходило в условиях рыночной экономики, то необходимо отметить большую полезность финансовой отчетности МСФО для пользователей, связанных с управлением и инвестициями.

Важнейшим фактором успешного внедрения и применения международной отчетности в России является формирование особой инфраструктуры, обеспечивающей использование этих стандартов без значительных изменений бизнес-процессов по ведению бухгалтерского учета и составлению финансовой отчетности отечественных предприятий.

Литература:

1. Куртаева М.Г. Переход на МСФО: проблемы и перспективы // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по материалам ХХІХ студ. междунар. заочной науч.-практ. конф. – М.: «МЦНО». 2015. № 10 (29).
2. Дремова Е. С. Особенности перехода России на МСФО // Молодой ученый. 2016. №6.
3. Зарубина А. А. Сравнительный анализ МСФО и РСБУ и их влияние на финансовый результат на примере ТМЦ ПАО «ИРКУТСКЭНЕРГО» // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bibscience.ru/articles/ar264.pdf>.
4. Необходимость перехода на МСФО // Финансовая академия "Актив" – <https://finacademy.net> (дата обращения: 20.03.2018).
5. Сравнение Международных стандартов финансовой отчетности с Российскими правилами бухгалтерского учета: сходства и различия // www.pwc.ru – <https://www.pwc.ru> (дата обращения: 20.03.2018).

6. Официальный сайт ПАО «Россельхозбанк» – <https://www.rshb.ru> (дата обращения: 25.03.2018).
7. Официальный сайт ПАО «ЛУКОЙЛ» – <http://www.lukoil.ru>(дата обращения: 25.03.2018).

М.В. Гриневич

студентка
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия

Научный руководитель:

Т. В. Абалакина

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

УПРАВЛЕНИЕ ИСТОЧНИКАМИ ФИНАНСИРОВАНИЯ КОРПОРАЦИИ

***Аннотация:** В настоящее время, в период развития предпринимательства, в России особенно актуально изучение проблематики формирования, функционирования и воспроизводства капитала компаний различных организационно-правовых форм, а, следовательно, и управления источниками их финансирования. О становлении и дальнейшем развитии предпринимательской деятельности можно говорить лишь в том случае, если собственники рационально управляют капиталом предприятия и здраво оценивает его структуру.*

***Ключевые слова:** источники финансирования корпорации, корпорация, управление источниками финансирования.*

M.V. Grinevich,

student
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: marygrin@inbox.ru

Scientific adviser:

T.V. Abalakina,

Financial University under the
Government of the Russian Federation
Moscow, Russia

THE FUNDING MANAGEMENT CORPORATION

***Annotation.** At present, during the period of business development, in Russia is particularly important to study the problems of formation, functioning and reproduction of capital of companies of various legal forms, and, consequently, the management of their sources of funding. The formation and further development of entrepreneurial activity can be said only if the owners rationally manage the capital of the enterprise and sensibly assesses its structure.*

***Keywords:** sources of financing of the Corporation, Corporation, management of sources of financing.*

Структура капитала является важнейшим фактором, который оказывает непосредственное влияние на финансовое состояние организации, а именно на ее платежеспособность и ликвидность, величину дохода, рентабельность деятельности, именно поэтому управление источниками средств предприятия и оценка ее структуры крайне важна как для внутренних, так и для внешних пользователей.

Очевидно, что состав и структура источников инвестиций обусловлены различными факторами внутреннего и внешнего характера: организационно-правовой структурой собственности, финансовым состоянием инвесторов, стоимостью привлекаемых средств, рыночной номенклатурой и проводимой денежно-кредитной политикой. В настоящее время отечественным корпорациями применяются следующие механизмы финансирования:

- самофинансирование
- долевые и долговые;
- заемные;
- бюджетные;
- взаимное финансирование.

Раскроем подробнее суть каждого из перечисленных способов.

При самофинансировании корпорация финансирует свою деятельность за счет генерируемой ею прибыли. Существует две разновидности самофинансирования: простое и расширенное. В случае простого - реинвестируется исключительно та часть прибыли, которая необходима для поддержания производственных мощностей предприятия на том же уровне; оставшаяся же часть прибыли распределяется между собственниками фирмы. Если применяется расширенное самофинансирование, то корпорация прежде всего стремится к расширению своих производственных мощностей, следовательно, вся полученная прибыль реинвестируется и остается в распоряжении организации. Главным достоинством самофинансирования является его так называемая «бесплатность» - к примеру, не требуется платить проценты по кредитам, однако, есть и существенный недостаток, связанный с достаточно ограниченным объемом денежных средств, что затрудняет реализацию масштабных инвестиционных проектов.

Следующий способ – это финансирование через рынок капитала, нужно отметить, что такие процедуры финансирования сложны в реализации и практически недоступны для малого и среднего бизнеса и используются в основном крупными компаниями, в том числе корпорациями. В этом случае корпорация финансирует свою деятельность через единоразовое привлечение средств инвесторов на рыночных условиях. Этот способ также подразделяется на два вида: долевое и долговое финансирование. Используя механизм долевого финансирования, корпорация дополнительно эмитирует акции, а затем привлекает дополнительные финансовые средства посредством их продажи инвесторам или уже имеющимся собственникам. Эффектом при первом случае будет увеличение числа собственников, а во втором – расширение вкладов существующих собственников. Механизм долевого финансирования заключается в том, что корпорация производит выпуск и продает на рынке облигации, которые дают инвесторам право как на получение текущего процентного дохода, так и на возврат изначально инвестированной в них суммы. Важным преимуществом финансирования через рынок капитала, в отличие от самофинансирования, является возможность привлекать крупные объемы средств для финансирования деятельности корпораций, которые можно использовать на реализацию крупных инвестиционных проектов. Но и в таком способе финансирования есть недостаток – его платность, что зачастую может облагать организацию дополнительной тяжелой нагрузкой. Кроме того, при данном виде финансирования возникают различные риски, в частно-

сти, в случае невыполнения обязательств перед кредиторами – признаки организации банкротом.

Следующий механизм финансирования – заёмный, а именно банковское кредитование. Этот способ привлечения финансовых ресурсов примечателен тем, что он наиболее распространен в современной России. В настоящее время в Российской Федерации наиболее популярны кратко- и среднесрочное кредитование крупных предприятий. Среди основных преимуществ применения именно этого способа можно выделить его широкую доступность и оперативность по сравнению с предыдущим описанным способом, а также значительные объемы единовременных привлечений в сравнении с самофинансированием. Однако и такой механизм имеет свои недостатки, среди которых можно выделить относительную дороговизну, связанную, с одной стороны, с более высокими ставками, а с другой - с необходимостью издержек по обеспечению и страхованию полученных кредитов.

Четвертый немаловажный, а более того, самый привлекательный для корпораций способ финансирования - бюджетное финансирование. Это связано с тем, что бюджетные средства в случае кредитования предоставляются под значительно более низкую процентную ставку. Кроме того, бюджетные средства могут выделяться в виде финансовой помощи. Среди недочетов выделяются затянутость во времени процедуры получения прав на бюджетное финансирование, излишнюю «бюрократизацию» данного процесса и трудности в виде административных барьеров.

Рассмотрим управление источниками финансирования корпораций в Российской Федерации на примере ОАО «Сургутнефтегаз». ОАО «Сургутнефтегаз» осуществляет деятельность в сфере поиска, разведки и добычи углеводородного сырья в трех нефтегазоносных провинциях России – Западно-Сибирской, Восточно-Сибирской и Тимано-Печорской. Выручка компании неуклонно растет на протяжении всего рассматриваемого периода, прибыль сократилась в 2014 году в связи с падением курса рубля и снижением цен на нефть, однако в 2015-2016 году ситуация нормализовалась, именно поэтому интересно рассмотреть эту организацию на предмет управления источниками ее финансирования.

Компания имеет достаточные финансовые резервы, заранее формирует производственную программу, в соответствии с которой в дальнейшем осуществляется планирование необходимых ресурсов и ведутся закупки.

ОАО «Сургутнефтегаз» успешно реализует программы повышения энергоэффективности, ресурсосбережения, обновления производ-

ственных мощностей, повышения качества бизнеса, демонстрируя устойчивую конкурентоспособность. Нужно отметить, что компания не использует заемные средства для выполнения масштабных планов, ей достаточно собственных средств.

Это подтверждает коэффициент автономии, характеризующий уровень финансовой независимости компании, он показывает долю собственного капитала в общей сумме капитала организации. У ОАО «Сургутнефтегаз» коэффициент автономии на 31 декабря 2015 г. равен:

Коэффициент автономии = Собственный капитал/ Итого актив (пассив) баланса = 0,9457. Значение данного показателя свидетельствует о том, что на 94,6% источником всех средств организации является его собственный капитал. Исходя из этого, можно сделать еще один вывод: риск изменения рыночных процентных ставок имеет очень ограниченное влияние на деятельность данной компании, поскольку финансирование капитальных вложений и операционных расходов ОАО «Сургутнефтегаз» осуществляется из собственных источников денежных средств. Несмотря на это, компанией проводится постоянный мониторинг уровней доходности и рисков на денежном рынке и рынке капитала для определения оптимальных вариантов размещения финансовых активов. Следует отметить, что ОАО «Сургутнефтегаз» можно назвать самой консервативной нефтегазовой корпорацией с точки зрения финансовой политики: и ОАО «ЛУКОЙЛ», и «Газпром» активно используют для финансирования облигационные займы и долгосрочные кредиты.

Риск ликвидности также не является существенным для ОАО «Сургутнефтегаз», поскольку компания не привлекает заемные средства ни в целях финансирования текущей деятельности, ни для реализации новых инвестиционных проектов, так как имеет значительный объем собственных ликвидных активов. По данным отчетности ОАО «Сургутнефтегаз» можно сделать вывод о сокращении краткосрочной кредиторской задолженности в 2017 г. по сравнению с 2016 г. на 17,5% (на 20,4 млрд.руб.). Долгосрочная кредиторская задолженность увеличилась на 8% и составила 76,8 млрд.руб. Надо отметить, что действующая на сегодняшний день в данной компании система финансового планирования позволяет составлять детализированные графики будущих платежей, выстраивать структуру денежных потоков таким образом, чтобы поддерживать достаточный уровень ликвидности для своевременных расчетов по всем своим обязательствам.

Кроме того, ОАО «Сургутнефтегаз» использует бюджетные средства. В 2017 году на текущие расходы компанией было получено

225 069 тыс. руб., из которых почти 85% предназначены для вложений во внеоборотные активы.

Таким образом, ОАО «Сургутнефтегаз» в основном использует механизм самофинансирования, а также привлекает заемные средства и бюджетное финансирование в рамках государственной поддержки нефтегазовой отрасли. На примере ОАО «Сургутнефтегаза» было рассмотрено, как четвертая в России крупнейшая нефтедобывающая компания управляет своими источниками финансирования. Несмотря на недостатки самофинансирования, компания-лидер в нефтедобывающей отрасли использует в основном именно этот метод на протяжении всего развития и по показателям выручки, прибыли и прироста активов можно сделать вывод об эффективности применения данного механизма. Кроме того, ОАО «Сургутнефтегаз» также использует займы, но не для выполнения масштабных проектов, а также пользуется государственной помощью на текущие расходы.

Литература:

1. Эскиндаров М.А. Федотова М.А. Корпоративные финансы / А.З. Бобылева. - М.: КНОРУС, 2016. - 480 с.
2. Белоусов А.М. Особенности источников финансирования российских корпораций // сборник материалов VII Международной научно-практической конференции. - 2016 г. - С. 633-635.
3. Бланк И.А. Управление формированием капитала. К.: Ника-Центр, 2000. 512 с. (Серия «Библиотека финансового менеджера». Вып. 4).
4. Бочаров В.В. Корпоративные финансы. СПб.: Питер – 2001 г. – С.256 (Серия «Ключевые вопросы»).
5. Воронина Е.В. Корпоративный капитал в нефтегазовой отрасли, особенности его оценки // Вестник томского государственного университета. – 2011 г. – С. 111-117
6. Лисицина Е.В. Оценка влияния финансовой структуры капитала на финансовый результат деятельности компании // Финансы и кредит. – 2010 г. - №2. - С. 55.
7. Павлова Л.Н. Финансы предприятий / под ред. Л.Н. Павловой, М.: Финансы; ЮНИТИ - 2010 г. - С. 639.
8. Официальный сайт ОАО «Сургутнефтегаз» Электронный ресурс: [<http://www.surgutneftegas.ru>]

Д.С. Гусев,

студент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Москва, Россия
e-mail: dmitrion1998@gmail.com

Научный руководитель:

Т.В. Абалакина,

Кандидат экономических наук, доцент.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Москва, Россия

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

***Аннотация:** В работе приведено обзорное исследование развития экономики Дальнего Востока. Проанализирован экономический потенциал региона. Рассмотрены и проведены исследования существующих мер поддержки региона, таких как Территория опережающего развития, свободный порт Владивосток и другие льготы правительства России для потенциальных инвесторов. Кроме того, рассмотрены основные проблемы инвестиционной среды Дальневосточного Округа и приведены варианты их решения.*

***Ключевые слова:** Дальний Восток, Территория опережающего развития, потенциал, Россия*

D.S. Gusev,

student.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,
Russia

e-mail: dmitrion1998@gmail.com

Scientific adviser:

T.V. Abalakina,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,
Russia

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE FAR EAST: PROBLEMS AND PROSPECTS

***Abstract:** The paper gives a survey of the development of the economy of the Far East. The economic potential of the region is analyzed. Considered and conducted studies of existing measures to support the region, such as the Territory of advanced development, Vladivostok free port and other benefits of the Russian government for potential investors. In addition, the main problems of the investment environment of the Far Eastern Okrug are considered and options for their solution are given.*

***Keywords:** Far East, Territory of advanced development, potential, Russia*

Дальний Восток – один из богатейших регионов России, об этом говорит факт наличия большого количества инвестиционных проектов, в том числе с участием иностранного капитала. Кроме того – дальний восток является потенциальным регионом страны с точки зрения освоения его природных ресурсов, полезных ископаемых, энерго и водных ресурсов. Однако, на сегодняшний день экономический потенциал ДФО используется далеко не на полные мощности. Несмотря на многочисленные усилия правительства России по привлечению инвестиций в регион, Дальний Восток остаётся одним из слаборазвитых регионов нашей страны. Дальневосточный федеральный округ занимает 36,0% территории России, но несмотря на обширную территорию является слабозаселённым: на его долю приходится 4,2% населения страны. Более того, регион занимает долю размером около 5 % от суммарных налоговых поступлений. Общая сумма налоговых поступлений по всем уровням бюджета составила порядка 657 млрд руб. Около половины налоговых отчислений ДФО (48%) обеспечиваются за счет добычи полезных ископаемых. Одним из показателей слабого экономического развития ДФО является постоянная убыль населения в резуль-

тате миграции. Так по данным РосСтата в 2016 году с территории ДФО мигрировало - 17 367 человек, что является крупнейшим показателем среди федеральных округов РФ.

В 2013 году выступая на ежегодном послании Федеральному Собранию РФ президент России Владимир Путин заявил, что подъем Дальнего Востока является приоритетом на весь XXI век. Привлечение инвестиций в экономику ДФО является одной из ключевых задач и проблемой современного развития России. Правительство поставило цель – до 2025 года направить в регион 3,5 трлн руб., 80% из которых должны быть деньги инвесторов. На сегодня в регионе созданы территории опережающего развития (ТОР), свободный порт Владивосток, заработали региональные инвестиционные проекты и специальные инвестиционные контракты.

ДФО является регионом, где проводятся и проводились масштабные меры правительства по улучшению макроэкономической ситуации региона, а так же принимаются уникальные для России меры государственной поддержки инвесторов, разработанные для развития приоритетных отраслей региона. Следует отметить, что попытки властей улучшить инвестиционную привлекательность Дальнего востока не проходят даром. На сегодняшний день благодаря активной инвестиционной политике, созданию благоприятных условий и принятию эффективных мер поддержки инвесторов Дальний Восток привлекает значительную долю инвестиций и занимает второе место среди округов РФ по темпам роста инвестиций из-за рубежа. По словам министра развития Дальнего Востока 80% инвестиций на Дальнем Востоке – российские, 20% – иностранные. Среди зарубежных инвесторов наибольшее число из Китая. Дальнему Востоку отводится особая роль в реализации стратегии интеграции России в Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР), чья доля в мировом ВВП с 2000 г. превысила 50%, и куда переместился центр социально-экономической, финансовой и политической активности мира. Дальнему Востоку России необходимо адаптироваться к изменившимся условиям и стать промышленно развитым на основе создания инновационных рабочих мест, модернизации и цифровизации экономики, развития социально-бытовой инфраструктуры.

Рассмотрим основные меры Российских властей по улучшению показателей инвестиционной привлекательности ДФО. Свободный порт Владивосток (СПВ) – это портовая зона, пользующаяся особыми режимами таможенного, налогового, инвестиционного и смежного регулирования («порто-франко»). СПВ дает резидентам право на упро-

щенные таможенные и визовые процедуры, налоговые льготы (ставка налога на прибыль до 5% в течение 5 лет и освобождение от налога на имущество компаний и на землю на 5 лет), пониженную ставку страховых взносов (7,6% вместо 30% в первые 10 лет) для инвестпроектов, упрощенную процедуру возмещения НДС.

Территория опережающего развития (ТОР) – механизм поддержки инвесторов, реализующих проекты в таких приоритетных для Дальнего Востока секторах экономики, как сельское хозяйство и рыболовство, транспорт и промышленное производство, добыча полезных ископаемых и туризм. ТОР предлагает резидентам налоговые льготы: налог на добычу полезных ископаемых 0% в течение 4 лет (против обычных 3,8–16,5%), налог на прибыль – не более 5% первые 5 лет, не менее 10% в следующие 5 лет (базовая ставка – 20%), социальные взносы – 7,6% в течение 10 лет (базово – 30%). Резиденты ТОР могут использовать режим свободной таможенной зоны, государственный контроль и надзор за ними проходят в облегченном порядке. Всего на территории ДФО создано 18 ТОР.

Также в 2015 г. в Дальневосточном федеральном округе был запущен новый механизм – предоставление инвесторам за счет федерального бюджета субсидий на компенсацию части затрат на создание и (или) реконструкцию объектов инфраструктуры, а также на технологическое присоединение к электрическим и газораспределительным сетям в целях реализации инвестиционных проектов. Размер субсидий из федерального бюджета на финансирование части затрат на инфраструктуру, необходимую для реализации проекта, напрямую зависит от размера частных инвестиций.

Следует отметить, что список мер поддержки инвесторов продолжает расширяться. В настоящее время обсуждается возможность внедрения еще одного инструмента – предоставление налоговых льгот в объеме инвестиций на создание инфраструктуры.

По словам аналитика InfraOne Александра Галактионова, который дал интервью газете “Ведомости”, инвестиционный потенциал Дальнего Востока, по официальным оценкам, превышает 9 трлн руб. . Инвестиции необходимы в нефтегазовой и нефтехимической, лесной, горнорудной отраслях, энергетике, недвижимости, транспорте и туризме, в сельском хозяйстве и рыбной промышленности, машиностроении и лесной промышленности. Однако на сегодняшний день мер правительства по улучшению инвестиционного климата региона недостаточно. По мнению многих экспертов, помимо налоговых и тамо-

женных льгот необходимо решать проблемы инфраструктуры и социального развития жителей Дальнего Востока.

С какими проблемами сталкиваются инвесторы, которые хотят вложить свои средства в развитие производства ДФО? В первую очередь следует отметить географический фактор и удалённость региона от относительно развитой европейской части России. И главным следствием такого географического положения региона является неразвитость транспортной инфраструктуры Дальнего востока. Отсутствие масштабных сетей железных и автомобильных дорог, слабые каналы транспортной коммуникации с итак удалёнными европейскими регионами страны накладывают негативный отпечаток на инвестиционную привлекательность региона. Если же брать сферу авиаперевозок, то средняя стоимость билета значительно выше, чем между регионами европейской части страны. Этот фактор сильно влияет на развитие отечественной сферы туризма ДФО. Кроме того, в регионе не развита система энергетического обеспечения предприятий. Отсутствие должного электрообеспечения производств и региона в целом также отпугивает потенциальных инвесторов. Помимо этого, в последнее время наблюдается сокращение финансирования региональных программ развития ДФО в пользу федеральных, что по своей сути никак в целом не увеличивает объем субсидий от государства. Иностраннных инвесторов отпугивает еще и репутация правовой базы России.

Как уже было отмечено выше – региону свойственен постоянный отток населения в результате миграции. И как правило, с убылью населения убывает и потенциальная квалифицированная рабочая сила. Такой демографический фактор как дефицит квалифицированной рабочей силы резко повышает затраты производителей на оплату труда. На сегодняшний день перед правительством России стоит задача не только сдерживать отток населения с Дальнего Востока, но и обеспечить внутренний миграционный приток региону. В этом отношении необходимо принять комплексный ряд мер, позволяющих региону быть привлекательным не только с точки зрения инвестирования, но также стать таковым для населения. Как уже было отмечено, решение задачи развития инфраструктуры региона является одним из основных условий создания комфортной среды не только для инвесторов, но и для потенциальных жителей региона. Кроме того, следует развивать социальную среду региона, делать её развитой и использовать передовые технологии в её создании. Такие меры должны включать в себя развитие системы образования региона, повышение реального уровня зарплат, пособий, стипендий, снижение цен на товары первой необходи-

мости до общероссийского уровня, развитие строительства многоквартирных домов, создание в городах и посёлках комфортной среды для жизни всех групп населения.

Улучшение качества госуслуг для бизнеса, эффективность институтов развития, вложения в человеческий капитал, доступность инфраструктуры и другие составляющие экономической привлекательности могут значительно упростить работу бизнеса и стать основой для роста инвестиций в будущем. Государству следует сделать ставку на комплексный подход развития ДФО, только при этом условии инвестиционный потенциал округа будет использован наиболее полно, а фискальные меры дадут наилучший результат. Помимо этого необходимо продолжение развития и укрепления связей со странами АТР, и создавать правовые условия для притока иностранных инвестиций.

Литература:

1. Лукаевич И.Я. Инвестиции: Учебник. – М: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011.
2. [Электронный Ресурс]: Ведомости & – партнерское приложение к газете Ведомости: Как государство привлекает деньги на Дальний Восток и почему это не всегда удается? <https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2017/09/04/732285-gosudarstvo-privlekaet-dengi#/partner/articles/2017/09/04/732285-gosudarstvo-privlekaet-dengi#!%23%2Fboxes%2F140737493523646> .
3. [Электронный Ресурс]: Обзор, подготовленный Консалтинговой компанией KPMG: Дальний Восток: механизмы поддержки инвесторов. Ссылка на электронную версию - <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/ru/pdf/2017/10/ru-ru-far-east-support-mechanisms-for-investors.pdf>
4. [Электронный Ресурс]: Официальный Сайт Корпорации развития Дальнего Востока - <http://www.erdc.ru>
5. [Электронный Ресурс]: основные итоги социально-экономического положения Дальневосточного федерального округа: сайт федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru/>

И.М. Демаш, А.А. Нехорошева,

студенты 2-ого курса бакалавриата
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при
Президенте РФ
г. Москва, Российская Федерация
demashi@mail.ru
happyannan@gmail.com

Научный руководитель:

И.В. Ишина.

к.э.н., доцент

АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОГНИТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация: Процессы технологических преобразований способствуют переходу на совершенно новый уровень технологий бизнеса. Основываясь на этих данных, можно утверждать о наступлении когнитивной эры. В данных условиях получают развитие новые подходы в менеджменте и новые управленческие технологии, а в частности, когнитивный менеджмент. Когнитивный менеджмент – это одна из общих стратегических установок современных теорий управления. В данной статье раскрывается использование когнитивных технологий управления бизнес-процессами в цифровой экономике.

Ключевые слова: менеджмент, когнитивный менеджмент, когнитивные технологии, цифровая экономика, бизнес-процессы.

I.M. Demash, A.A. Nekhorosheva,

2nd year undergraduate students
Russian Academy of National Economy and Public Administration under the
President of the Russian Federation
Moscow, Russian Federation
demashi@mail.ru
happyannan@gmail.com

Scientific adviser:

I.V. Ishina

Candidate of Economic Sciences

ASPECTS OF THE USE OF COGNITIVE MANAGEMENT IN THE DIGITAL ECONOMY

***Abstract:** Processes of technological transformation contribute to the transition to a completely new level of business technologies. Based on these data, it can be argued about the onset of the cognitive era. In these conditions, new approaches to management and new management technologies are being developed, and in particular, cognitive management. Cognitive management is one of the common strategic guidelines of modern management theories. This article discloses the use of cognitive technologies for managing business processes in the digital economy.*

***Keywords:** management, cognitive management, digital economy, business processes, cognitive technologies.*

Развитые страны постепенно переходят к шестому технологическому укладу. Предыдущий пятый технологический уклад (1970-1990-е годы XX века) связывают с формированием компьютерных технологий, возникновением микроэлектронной промышленности, а также развитием информационных услуг. Шестой же связан с распространением нетрадиционных источников энергии, созданием новейших когнитивных и социальных технологий, совершенствованием нанотехнологий и возникновением на их основе современных направлений молекулярной биологии, геной инженерии и микроэлектроники.

Технологический уклад определяют, как систему процессов, технологий, материалов, а также интеллектуальных моделей, взаимосвязанных с друг другом, которые соответствуют конкретному уровню развитию обмена, социально-экономических систем производства, распределения, а после и потребления материальных благ и знаний. Формирование технологических укладов происходит в определённой мере под влиянием промышленных революций.

Промышленные революции связывают не только с началом массового использования новых машин и технологий, но и с реорганизацией всей общественной структуры. Они сопровождаются урбанизацией, сильным увеличением производительности труда, началом стремительного экономического роста, а также исторически резким повышением жизненного уровня населения. Четвертую промышленную революцию связывают с слиянием информационных технологий и промышленности, с проникновением информационных технологий во все сферы человеческой цивилизации, с переходом к цифровому аддитивному производству. Отличительной её особенностью является проникновение системы когнитивных технологий и искусственного интеллекта в сферы деятельности человека.

Постиндустриальная экономика обуславливается качественным переходом от вычислительной эры к когнитивной эре. Происходят различные процессы, такие как: обучение компьютеров нового типа работе со структурированными, нечётко структурированными и абсолютно неструктурированными данными, замена человека компьютерами при решении когнитивных задач.

Основными движущими силами постиндустриальной экономики являются:

- глобализация, которая происходит в следующих сферах: в технологиях, коммуникации, финансах, производстве, торговле, научно-технических разработках, технологиях, производстве, торговле, финансах и информации. Она привела к раскрытию глобальной гиперконкуренции, экономик, а также взаимозависимости бизнесов;
- перемены, которые могут быть непрерывными, быстрыми и сложными. Они формируют неопределенность и уменьшают предсказуемость;
- знания: смена стратегического фактора – им стал интеллектуальный капитал.

В определении «когнитивная экономика» заостряется внимание на возрастании роли человека, его познавательных способностей в экономике. Данные способности выводят его как уникальный элемент экономических отношений, который способен продуцировать знания в процессе познавательной деятельности, на ведущие позиции.

В понятии «цифровая экономика» отражается превосходство информационно-коммуникационного базиса экономической деятельности, которая основана на цифровых технологиях.

В течение последних лет начинают происходить процессы технологических трансформаций, позволяющие сделать переход на опре-

делённо новый уровень технологий бизнеса. Это даёт основание обсуждать наступление так называемой когнитивной эры.

В данных условиях происходит развитие новых управленческих технологий и подходов в менеджменте, в частности, развивается следующее направление – когнитивный менеджмент.

Когнитивный менеджмент определяется как систематическое управление процессами. При помощи данных процессов происходит генерация, идентификация, накапливание, распределение и применение знаний. Их применяют в организации с целью улучшения её деятельности.

Когнитивный менеджмент связывают с организационным знанием. Главным в нём является непрерывное обучение на основе разного опыта.

Основой когнитивного менеджмента являются когнитивные технологии и системы.

Когнитивные технологии – это огромный спектр технологий формализации и рационализации интеллектуальных систем с целью создания и функционирования различных знаний, коммуникации, экспертизы и принятия решений. При помощи когнитивных технологий моделируются и реализуются принципы работы и организации искусственных и естественных интеллектуальных систем. Данные технологии можно определить, как совокупность алгоритмов, математических методов, компьютерных технологий, позволяющие разрабатывать умные программно-аппаратные системы. При помощи данных систем можно решать такие задачи, как: распознавание образов, естественного языка, построение гипотез, их оценка, динамическое обучение системы и другие задачи.

Когнитивные технологии являются наиболее выигрышными при описании слабоструктурированных систем, которые характеризуются отсутствием достаточной количественной информации об их динамике, многоаспектностью происходящих в них процессов, изменчивостью характера процессов во времени, нечеткостью процессов и так далее.

Существуют предпосылки к использованию когнитивных технологий в менеджменте:

1. Анализ процессов и принятие управленческих решений являются сложными процессами. Их проводят в следующих областях: экология, экономика, социология и так далее;
2. Человек представляет собой активную составляющую в процессе функционирования в представленных областях;
3. Взаимосвязанность и многоаспектность процессов, которые в них происходят;

4. Является невозможным вычислять и детально исследовать отдельные явления, так как все явления, которые происходят в них, необходимо рассматривать в совокупности и так далее.

Многие названия не на слуху, но в России уже множество компаний – мировых лидеров новой экономики. Когнитивные технологии (Cognitive Technologies) – российская IT-компания, созданная на базе лаборатории искусственного интеллекта Института системного анализа РАН. Ведущий разработчик беспилотных систем и программного обеспечения, в том числе систем машинного зрения, искусственных нейронных сетей, системы понимания документов и обработки изображения, интеллектуального анализа бизнес-информации. Данные системы уже внедрили во многих солидные компании, такие как «Норникель».

Помимо этого, везде функционируют системы распознавания голоса и текста или электронные переводчики. Если мы введём в Яндексе слова «когнитивность» и «технологии», то система нам выдаст запросы на тему когнитивные технологии, хотя такая формулировка не использовалась.

На данный момент в области интеллектуальных программ настал новый этап развития – когнитивные системы. При помощи данных систем возможно принимать во внимание большое количество посторонних факторов в процессе работы, самообучаться, делать выводы, пользоваться результатами прошлых вычислений и сторонними ресурсами, а также пользоваться большими массивами глобальных неструктурированных данных.

Когнитивные системы позволяют решать разнообразные задачи. Используя различные когнитивные облачные платформы, разрабатывают полезные сервисы, и приложения. Также когнитивные системы используют в области финансовых услуг, для того чтобы оптимизировать процессы управления рисками, подготавливать персонализированные рекомендации и потенциальные объекты для инвестиций, оценивать финансовые данные клиентов, а также данные фондовой биржи.

Сейчас для решения разнообразных задач существует широкий инструментарий когнитивных технологий. Он включает в себя следующие элементы:

1. Поддержка управленческих решений;
2. Система управления бизнес-процессами;
3. Сервисы, основанные на когнитивных вычислениях;
4. Аналитическое программное обеспечение.

Прогностические модели, которые были построены при помощи данных платформ, а также их когнитивных способностей, позволяют

определять наиболее прибыльное и активно развивающееся направление бизнеса. Это даёт возможность увеличить доходность инвестиций клиентов. Помимо этого, есть возможность решать такие задачи, как: выявление подозрительных транзакций и фактов отмыwania денег, а также моделирование финансовых рисков. В банковской отрасли, также, как и в других отраслях, в которых необходимо подвергать обработке крупные массивы данных, предоставлять персонализированные сервисы, при помощи когнитивных систем возможно фундаментально изменить отношения между клиентами и банками. Машинное обучение и анализ поведения пользователей позволяет обнаруживать некоторые важные закономерности и тенденции, предсказывать ожидаемое поведение клиентов, формировать персональные предложения для клиентов и улучшать качество обслуживания.

Современные бизнес-процессы продолжают усложняться, а времени на принятие важных решений в процессе работы компании все меньше. Компании, которым удалось найти свою нишу, постепенно расширяются, но в ходе процесса расширения большинство из них понимают, что справляться с тем количеством информации, с которым приходится иметь дело сегодня, человеку, одному или в группе, просто не под силу. Аналитика, искусственный интеллект, облака, корпоративная мобильность и другие новейшие технологии помогают не только крупным корпорациям, но и небольшим компаниям.

Литература

1. Абдикеев Н.М., Киселев А.Д. Управление знаниями корпорации и реинжиниринг бизнеса: Учебники для программы MBA / Н.М. Абдикеев, А.Д. Киселев; Под науч. ред. Н.М. Абдикеева. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 382 с.
2. Абдикеев Н.М. Когнитивный менеджмент / Н.М. Абдикеев //Управленческие науки. – 2014. – № 3. – С. 71-78.
3. Абдикеев Н.М. Когнитивные технологии в управлении / Н.М. Абдикеев //Управленческие науки в современной России. – 2014. – № 1. – С. 270-276.
4. Абдикеев Н. М. Проектирование интеллектуальных систем в экономике. / Н.М. Абдикеев – М.: Экзамен, 2014. – 526 с.
5. Абдикеев Н.М. Когнитивная бизнес-аналитика : учебник : [для студентов высших учебных заведений по направлению "Экономика" и экономическим специальностям / Н. М. Абдикеев и др.] ; под ред. Н. М. Абдикеева. - Москва : Инфра-М, 2014. – 509 с.

Д.Б. Джанаева

студентка
Финансового университета при Правительстве РФ
г. Москва, Россия
e-mail: dzerassa1479@gmail.com

Научный руководитель

Борисова О.В.

к.э.н.,
доцент Финансового университета при Правительстве РФ
г. Москва, Россия

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА, БИЗНЕСА, ОБЩЕСТВА В СРЕДЕ FINTECH

***Аннотация:** В исследовании представлены проблемы взаимодействия государства, бизнеса и общества в процессе развития финансовых технологий. Автором предложены основные направления позволяющие использовать, современные финансовые технологии в компаниях с минимальными проблемами для их владельцев.*

***Ключевые слова:** Fintech, взаимодействие государства и бизнеса в современных условиях, финансовые технологии.*

D.B. Janaeva,

student of the faculty "Management"
Financial University under the Government of the Russian Federation
g. Moscow, Russia

PROBLEMS OF EFFECTIVE INTERACTION OF THE STATE, BUSINESS, SOCIETY IN THE FINTECH ENVIRONMENT

***Abstract:** The study presents the problems of interaction between the state, business and society in the development of financial technologies. The author offers the main directions allowing to use modern financial technologies in companies with minimal problems for their owners.*

***Key words:** Fintech, interaction of the state and business in modern conditions, financial technologies.*

Сегодня выпуск и оборот виртуальных валют полностью децентрализован, что делает невозможным государственное вмешательство и регулирование финансовых сделок с виртуальной валютой. Все транзакции находятся в открытом доступе, но без раскрытия информации о реальном владельце. Это может стать почвой для финансовых махина-

ций. Один из эффективных вариантов разрешения проблемы – трансграничные соглашения. Например, по аналогии с Базельскими требованиями, возможно закрепление: 1) требований к достаточности капитала крупных технологических компаний; 2) требований к обеспечению выпуска, в том числе специальными облигациями. Закрепление регулирования позволит сократить трансграничные системные риски, возрастающие в силу увеличивающейся взаимозависимости участников рынка (например, от консенсуса при подтверждении сделок в блокчейне). Чтобы сократить риски, связанные с использованием криптовалюты, необходимо квалифицировать виртуальную валюту Bitcoin в РФ. Существует в мировой практике 5 основных способов:

1. Биткойн как денежное средство. Сегодня биткойн стал единицей расчёта, которая активно признаётся и принимается различными субъектами. Это делает его схожим с денежными средствами. Однако для денежных средств характерно также то, что они являются агрегатом, производным от государственного и правового порядка. Соответственно биткойн не является денежным средством, так как он не эмитируется государством, государство не гарантирует его ценность, обязанность принимать биткойн в качестве платёжного средства государством не установлена. Кроме того, у биткойна нет «материального носителя», как у законного средства платежа в виде банкнот и монет. Согласно ст. 140 ГК РФ в России официальным платёжным средством является рубль, обязательный к приёму по нарицательной стоимости на всей территории РФ [1].

2. Биткойн как электронные деньги. На основе официального определения электронных денежных средств, которое указано в № 161-ФЗ «О национальной платёжной системе» от 27.06.2011 г. то биткойн не является электронным денежным средством, так как 1) отличие биткойна и электронных денег заключается в отсутствии верифицирующего платёж посредника, 2) при заключении сделок с электронными деньгами, у получателя есть право требования оплаты денежного обязательства определённой зафиксированной номинальной стоимостью, причём он может получить их как электронными деньгами, так и наличными, а у биткойна нет торговой стоимости, 3) электронные деньги появляются только тогда, когда осуществляется оплата уже определённого денежного обязательства [4].

3. Биткойн как финансовый инструмент. Если исходить из определения финансового инструмента согласно №39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» от 23 апреля 1996 г., то «основанием» или базовым активом производного финансового инструмента являются валюта, то-

вар, ценные бумаги, а также различные показатели, индексы, проценты и статистические показатели, следовательно, биткойн не является базовым активом для производного финансового инструмента [3].

4. Биткойн как нематериальный актив. Под активом может пониматься любой материальный или нематериальный объект, который может быть использован в экономическом смысле. Соответственно биткойн представляет собой неисчерпаемый нематериальный товар, который благодаря закрытой системе участников, а также спросу и предложению на него, обладает конкретной стоимостью в каждый конкретный момент времени. Его приобретение или продажа имеют определённую экономическую стоимость. Одна из возможностей правового регулирования – признание биткойна неисчерпаемым нематериальным товаром с плавающей стоимостью, определяемой на конкретный момент времени. Недостаток данного признания – регулирование налогообложения данного товара, которое, по мнению экспертов, считается сдерживающим фактором для дальнейшего развития и применения.

5. Биткойн как ценные бумаги. Исходя из определения ценных бумаг из ст. 142 ГК РФ, а также ст. 2 из ФЗ «О рынке ценных бумаг» биткойн не отвечает установленным требованиям к ценным бумагам и не является ценной бумагой – ни эмиссионной, ни неэмиссионной.

6. Дериватив, денонмированный в биткойн. Существуют торговые площадки в Сингапуре, как ICBIT.se, MPEX и BTC.sx, которые предлагают своим клиентам биткойн-деривативы, которые можно купить и продать не за доллары, а за биткойны или другую криптовалюту. Стоит отметить, что такие деривативные контракты и платформы не попадают под регулирование Комиссии по торговле товарными фьючерсами (Commodity Futures Trading Commission, CFTC). Также платформы по биткойн-деривативам не оказывают клиринговых услуг.

Следовательно, отсутствие правовой определённости в инновационном экономическом секторе ставит под удар взаимоотношения между участниками рынка, ведь возникновение на финансовых рынках новых институтов повышает системные риски участников, увеличивая число каналов воздействия виртуального оборота на реальные экономические интересы.

Осмысление перспектив использования современных финансовых технологий требует понимания запросов пользователей, в том числе относительно безопасности совершаемых сделок [5-7]. Поэтому необходимо определить основные направления и органы контроля:

1. Следует обратить внимание на исполнение обязанности по предварительному раскрытию информации о транзакциях, осуществ-

ляемых в виртуальной валюте. Нужно предусмотреть : 1) контролирующий орган, осуществляющий надзор на рынке ценных бумаг; 2) обязанность предварительного согласования проведения транзакций; 3) объём раскрываемой информации по сделке – возможность предоставления контрольному органу частных и публичных ключей пользователей.

2. Изучить возможность перерасчёта виртуальной валюты в эквиваленте национальной валюты, механизмов обмена на национальную валюту – рубль, создание рыночной системы механизма по формированию курса обмена криптовалют.

3. Валютное регулирование криптовалюты – единая валютная политика в интересах укрепления устойчивости рубля и стабильности внутреннего валютного рынка России.

4. Можно разработать национальную криптовалюту, можно предусмотреть её обеспечение золотовалютным запасом или объёмом добычи энергоресурсов (на стадии майнинга для обеспечения стабильности курса);

5. Повышение требований к вычислительным мощностям, затрачиваемым на подтверждение консенсуса в распределительных реестрах как способ минимизации рисков в области переоценки надёжности и безопасности технологии блокчейн.

Данные меры позволят стабилизировать ситуацию на российском рынке криптовалют.

Рассмотрим варианты учёта криптовалют в условиях незакреплённого статуса. Мнение экспертов по поводу учёта операций с криптовалютой выразил В. Семенихин, руководитель "Экспертбюро Семенихина" и выделил, что существует 3 вида сделок с криптовалютами: 1) организация купила биткойны за рубли в обменном пункте, 2) сгенерировала биткойны, используя мощности собственной вычислительной техники, 3) организации заплатили за товар или услугу контрагенту криптовалютой. Если у нас покупка за рубли, то можно считать биткойн как краткосрочное финансовое вложение с такими финансовыми инструментами, как ценные бумаги (те же векселя), как финансовое вложение, у которого не определяется текущая рыночная стоимость, отразить по первоначальной стоимости в бухгалтерском учёте (п. п. 19, 21 ПБУ 19/02). Если компания сгенерировала биткойны, по сути, создав актив из воздуха, то мы рассмотрим их как финансовое вложение, текущая рыночная стоимость которого не определяется и отразим в бухгалтерском учёте на дату возникновения актива (табл.1).

Проводки по операциям с биткойнами

| | |
|---|---|
| Покупка биткойнов за рубли Дебет 58 Кредит 76 приобретена криптовалюта; Дебет 76 Кредит 51 оплачена криптовалюта. | Сгенерированные биткойны организацией Дебет 58 Кредит 91-1 Признать факт получения прибыли и заплатить налог на прибыль |
|---|---|

В случае когда с нами криптовалютой расплатились контрагенты, то существует 2 варианта отражения (учёта полученных биткойнов) : 1) обмен на рубли, 2) если компания не будет отражать получение биткойнов и не станет производить обмен полученных биткойнов на рубли, то за ней будет числиться не списанная дебиторская задолженность (табл.2). В этом случае дебиторскую задолженность следует списать в бухгалтерские и налоговые расходы. Сделать это нужно после истечения срока исковой давности.

Таблица 2

Проводки по получению биткойнов от контрагентов

| 1 вариант | 2 вариант |
|---|---|
| Дебет 62 Кредит 90-1 - отражена выручка от реализации товаров (работ, услуг); Дебет 90-3 Кредит 68/НДС - начислен НДС; Дебет 90-2 Кредит 41 (26, 44 и др.) - сформирована себестоимость товаров (работ, услуг); Дебет 58 Кредит 76 - получены биткойны; Дебет 76 Кредит 62 - осуществлен взаимозачет. | Дебет 41 (26, 44 и др.) Кредит 60 - отражено получение товаров (работ, услуг); Дебет 76 Кредит 91-1 - отражено выбытие биткойнов; Дебет 91-2 Кредит 58 - отражено списание биткойнов, учтенных ранее в качестве финансовых вложений; Дебет 60 Кредит 76 - осуществлен взаимозачет. |

Таким образом, для развития и распространения цифровых технологий в нашей стране необходимо определить статус криптовалюты, закрепить контрольный орган и обозначить его функции, а также установить единые требования для учёта транзакций с криптовалютой. Появление новых финансовых технологий всегда на первом этапе воспринимались критично как государством, так и обществом (например, скептическое отношение к мобильным переводам по оплате, использование банковских карточек и т.д.), однако, представить свою жизнь без этих новшеств сегодня мы не можем. Есть основания полагать, что

биткойны скоро тоже станут неотъемлемой частью всех наших транзакций. Но без обеспечения безопасности пользователей, минимизации системных рисков, без выработки единых мер использования и контроля со стороны государства подобные инновации не смогут раскрыть полностью свой потенциал и, соответственно, станут бесполезны или даже опасны для российских пользователей.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Принят 30 ноября 1994 года N 51-ФЗ.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Принят 31 июля 1998 года N 146-ФЗ.
3. Федеральный закон "О рынке ценных бумаг" от 22.04.1996 N 39-ФЗ.
4. Федеральный закон "О национальной платежной системе" от 27.06.2011 N 161-ФЗ.
5. Борисова О.В. Криптовалюта как средство повышения привлекательности российского бизнеса // Стратегии бизнеса. 2017. № 9 (41). С. 17-21.
6. Свон М. Блокчейн: Схема новой экономики/ Свон М. – [перевод с английского], М.: Изд-во «Олимп-Бизнес», 2017.
7. Тюльканов. А. Блокчейн, "смарт-контракты" и верховенство кода вместо верховенства права [Электронный ресурс]. 2016. URL: https://zakon.ru/blog/2016/12/12/blokchejn_smartkontrakty_i_verhovenstvo_koda_vmesto_verhovenstva_prava.

Д.Н. Жаркова

студентка
Финансового университета при Правительстве РФ
г. Москва, Россия
e-mail: zharkovadn@gmail.com

Научный руководитель:

Борисова О.В.

к.э.н.,
доцент Финансового университета при Правительстве РФ
г. Москва, Россия

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ОШИБКИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

***Аннотация:** Ведение бухгалтерского учета и составление финансовой отчетности в любой организации сопряжено с целым рядом ошибок. В своем исследовании автор делает попытку выявить эти ошибки и минимизировать их.*

***Ключевые слова:** ошибки, управление, менеджмент, финансовая отчетность, движение денежных средств, бухгалтерский баланс.*

D.N. Zharkova

student
Financial University under the Government of the Russian Federation
g. Moscow, Russia
e-mail: zharkovadn@gmail.com

MANAGEMENT MISTAKES IN CREATING FINANCIAL STATEMENTS

***Abstract:** Accounting and financial reporting in any organization involves a number of errors. In his study, the author makes an attempt to identify these errors and minimize them.*

***Keywords:** errors, management, management, financial statements, cash flow, balance sheet.*

Сегодня каждый руководитель понимает, что для развития бизнеса, получения прибыли в долгосрочной перспективе, нужно анализировать состояние компании. В современной практике управления российскими коммерческими организациями тема управленческого учета является очень важной и актуальной, но существуют ряд ключевых ошибок руководителей предприятия и финансовой службы.

Проведя анализ работ ряда авторов [1-5] мы выявили, что ошибки, которые могут допустить бухгалтер и менеджеры значительное количество. Так в работе Куц М.А. [1] делает акцент на ошибках, возникающих при ведении бухгалтерского учета и оказывающих влияние на достоверность бухгалтерского баланса. В частности он выделяет такие ошибки как отнесение к основным средствам активов, которые следовало учитывать как МПЗ, изменение назначения актива, включение в капитальные вложения расходов по текущим и капитальным ремонтам, отсутствие методики по созданию резерва для обесценившихся запасов, отсутствие документов, устанавливающих право собственности на финансовые вложения, отсутствие практики начисления пени за нарушение договорных условий, отсутствие корректировки нераспределенной прибыли вследствие выбытия объектов основных средств, наличие задолженности с истекшим сроком исковой давности по невыплаченным дивидендам, отражение средств по долгосрочному кредиту в составе краткосрочного и др..

В работе Темченко О. [3] представлена классификация ошибок по МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в расчетных оценках и ошибки». В соответствии с этим документом ошибки подразделяются на: арифметические просчеты, включающие в себя описки в учетных записях или данных бухгалтерского учета; не верное применение учетной политики организации; упущение части фактов или их не корректную интерпретацию.

Проведенное нами исследование показало, что спектр перечисленных ошибок трансформируется. На первый план выходят ошибки описанные ниже.

Первая ошибка – отчеты. Необходимо знать сколько, какие и как их сформировать, существующие шаблоны. По исследованиям, у российских организаций даже среди трех необходимых финансовых отчетов 80% организаций малого и среднего бизнеса составляют только один отчет «О доходах и расходах». Но как же казначейство? Как же управление денежными потоками? Как же анализ показателей по балансу? Все эти вопросы остаются не отмеченными. Почему-то российским компаниям кажется, если они посчитали выручку, затраты и прибыль, то финансовый менеджмент у них присутствует, а на самом деле это далеко не так. Очень много разных направлений, достаточно важных для каждодневной деятельности компании в структуре отчетности существует, например, операционная отчетность.

Когда мы говорим о слове «прибыль», мы понимаем под этим понятием разницу между доходами и расходами. Но самое главное, что все доходы и расходы отражаются по принципу начисления, по мере их

возникновения, а не по мере фактического получения или выплаты денежных средств или их эквивалентов. А вот когда речь идет о денежных потоках, то можно забыть про принцип начисления, потому что мы сталкиваемся с движением денег по факту их поступления или ухода. Допустим, вы могли заплатить за товар в прошлом году, но продавать вы начнете его сегодня. С точки зрения оттока денег эта сумма отражена в прошлом году, но с точки зрения расхода она будет отражаться только сейчас.

Таким образом, часто происходит смешивание понятий «денежные потоки» и «доходы-расходы».

Это и становится причиной того, что составленные управленческие отчеты должны отличаться друг от друга. Если это отчет о финансовых результатах, то там все отражается по принципу начисления. А вот если это отчет о денежных потоках, то по факту движения денежных средств. Совершая эту ошибку, вы не получите правильного отчета о финансовых результатах и отчета о движении денежных средств. Таким образом, не будет выполнена функция, ради которой они и создавались.

Также в компании существует внутренний вопрос «осуществлять ли процесс планирования или нет?». Все сомневаются, так как рынок очень нестабилен. Но когда принимается решение составлять бюджет движения денежных средств, то люди совершают вторую и очень распространенную ошибку - это принятие дефицитного бюджета.

Бюджет движения денежных средств всегда строится по принципу: деньги на начало периода, затем поступления, выплаты, в итоге получаем чистый денежный поток за период, а потом отражаем с учетом денежных средств на конец периода. В случае, если где-то появится знак минус, то это кассовый разрыв. При принятии дефицитного бюджета вы изначально создаете хаос в будущем, так как не может быть показателя со знаком минус, так как самый «грустный» вариант – это, когда у вас может быть 0 рублей и вы, допустим, еще должны кому-то.

Естественно, чтобы исправить такую ошибку необходимо:

1) Пересмотреть финансовые потоки: оценить возможности увеличения поступлений за дефицитный период, оценить возможности ускорения поступлений, оценить возможности задержки платежей.

2) Пересмотреть производственную программу: оценить возможности корректировки графиков работ, оценить возможность корректировки графиков закупки материалов, рассмотреть возможность отказа от объекта, получение дополнительных заказов и т.д.

3) Получение кредита.

Следовательно, мы ни в коем случае не должны допускать дефицитный бюджет.

Вторая ошибка - статьи. Взять, например, отчет о финансовых результатах, у многих организаций совершенно разный и часто пестрый состав структур затрат. У кого-то офисные затраты выделены отдельной статьей, у кого-то это целый заголовок, под которым еще 10 видов статей. Разработка статей отчетности - крайне важный элемент в задачах финансовых служб не случайно, консультанты называют статьи затрат на своем языке термином «управленческий план счетов». Эта структура информации фактически влияет на многие дальнейшие процессы в управлении предприятием: на бюджеты, контроль, анализ, планирование, поскольку именно эти статьи препарируют деятельность организации сегодня за каждый день в форме аналитических показателей.

Третья типовая ошибка - исходные данные и калькуляция. Один из интересных примеров жизни российских организаций: крупные компании дробятся на много разных юридических лиц, возникает аффилированность. Причин, по которым крупная компания фактически является группой компаний, может быть довольно много, одна из них – налоговая оптимизация. Государство может предоставлять определенные льготы по уплате налогов и сборов, а также субсидии, при этом довольно часто такие льготы могут быть связаны с местом нахождения организации, видом ее деятельности, количеством сотрудников и прочими условиями. Для того чтобы получить такие льготы некоторые предприниматели специально создают организации, которые максимально точно соответствуют требованиям, устанавливаемым государством для минимизации налоговых отчислений. Вроде бы чисто бухгалтерская составляющая для оптимизации налогов, но мало кто задумывается, что для целей учета и бюджетирования в последствии эти юридические лица оказывают тяжелое воздействие. Сложно консолидировать, анализировать, где центр прибыли или затрат по разным компаниям, по сути объединяющим один бизнес, потому что финансисты не могут определить место возникновения тех или иных результатов деятельности. В результате возникает казус, что бизнес один, а юридических лиц много, соответственно, нет качественной отчетности, анализа, контроля.

Проведенное автором исследование показало, что сегодня ни одна организация не застрахована от ошибок в отчетности. Их причинами могут быть: человеческий фактор, невнимательность сотрудников бухгалтерии, составляющих отчетность либо преднамеренные действия. Следует также сказать, что недостоверная отчетность негативно сказыв-

вается на процессе планирования и бюджетирования в организации. Документация сделанная с ошибками может ввести в заблуждение топ-менеджмент компании, на основании чего будут приняты не корректные управленческие решения, приводящие организацию к банкротству, либо представленная документация может вызвать споры и судебные разбирательства с ФНС. Поэтому своевременно выявленные и устраненные ошибки в отчетности позволяют организации вести свою деятельность и не иметь проблем с налоговыми органами.

Литература:

1. Куц М.А. Типичные ошибки ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской финансовой отчетности, выявляемые в ходе аудита, и пути их решения // Современные научные исследования и инновации. 2017. № 4 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2017/04/81447> (дата обращения: 07.06.2018).
2. Поленова С.Н. Ошибки в бухгалтерской (финансовой) отчетности: классификация и исправление// Аудитор. 2015. №1-2.
3. Темченко О. МСФО: Как исправить ошибку в финансовой отчетности // МСФО: практика применения. 2008. № 6.
4. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. М.: Инфра-М, 2008. 368 с.
5. Ярыгина Н.А. Аналитический подход к составлению финансовой отчетности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 3. С. 69-72.

М.В. Кузнецова

Студент 3 курса
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации,
Институт заочного образования,
Москва, Россия

ИНТЕРНЕТ В ФИНАНСОВО-РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

***Аннотация:** В статье подробно описываются рекламные технологии современности. Большая часть посвящена Digital-технологиям, так же рассмотрены, на примере одного из крупнейшего холдинга рекламного агентства новые технологии для усовершенствования этапов работы, как и сколько крупные банки расходуют деньги на рекламу.*

***Ключевые слова:** реклама, маркетинг, интернет, технологии, СМИ, этапы, планирование, таргетинг, оптимизация, платформа Aizek, группа, АДВ, банк, расходы на рекламу,*

M. V. Kuznetsova

3rd year student
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Institute of distance education,
Moscow, Russia

THE INTERNET IN THE FINANCIAL AND PROMOTIONAL ACTIVITIES

***Abstract:** The article describes in detail the advertising technologies of our time. Most of the work is devoted to Digital technologies, and the example of one of the largest holding of advertising Agency new technologies for improvement of work stages is also considered.*

***Key words:** advertising, Internet, technologies, mass media, stages, planning, targeting, optimization, Aizek platform, group, ADV.*

Рекламная деятельность выступает частью системы маркетинга и вместе с тем сама является самостоятельной коммуникационной системой, определяющее производство рекламного продукта. Это особый механизм развития, прежде всего, так называемый опыт, практико-методические знания (правила, принципы действия и т.д). В качестве основы, рекламной деятельности в литературе используют понятие «технология» и новый – «технологический» - подход к анализу и проектированию рекламной деятельности и ее процессов.

Рекламные технологии в широком смысле можно определить как процесс, использующий совокупность методов и средств, обеспечивающих сбор и обработку рекламной информации, создание рекламного

сообщения, передачу сообщения целевой аудитории. В узком смысле – это производство рекламного продукта, в наилучшей степени достигающего целевой аудитории и обеспечивающего наиболее полное ее удовлетворение в требуемой мотивированной и позиционированной информации.

Рекламные технологии в мире интенсивных изменений широко и глубоко вошли не только в жизнь предприятий, производящих товары и услуги, но и в нашу повседневную жизнь. Сталкиваясь с ними каждый день, мы фактически не замечаем их, не оцениваем, не удивляемся и не предполагаем, какие они будут в будущем, что еще возможно использовать для лучшего представления товара и услуги достаточно искушенному потребителю. Сфера услуг в этом отношении еще более уязвима, поскольку услуги, обладая специфическими свойствами, остаются для каждого пользователя чем-то «непознанным», неодушевленным и непонятым до момента их приобретения. Как следствие, рекламные технологии призваны не только продвигать конкретную компанию вперед и отстраивать ее от конкурентов, но и материализовать услуги, чтобы создавать их осязаемый образ. Рекламные технологии сегодня становятся одним из уникальных торговых предложений рекламных агентств при продвижении собственных услуг, поэтому перспективы их развития предопределены именно этим фактом. Помимо этого, рекламные технологии позволяют развиваться рекламной деятельности в целом, что обосновано объективными причинами и характеристиками рекламного рынка, в частности:

- «замытость» рекламоносителей приводит к тому, что необходимо изыскивать новые пути и решения для продвижения товаров и услуг, поэтому рекламные агентства предлагают своим клиентам инновационные технологии воплощения рекламы;
- абстрагированность от традиционных носителей рекламы приводит к тому, что возникает необходимость использования инновационных технологий подачи рекламы, а именно, посредством интернета (digital).

Рекламу можно классифицировать на несколько видов:

- реклама в средствах массовой информации (СМИ) – это классическая реклама, то есть неличное обращение, которое распространяется средствами массовой информации с целью сообщения определенной группе людей информации о товарах, услуге или идее. Примерами является: телевизионная реклама (специальные передачи, видеоролики, заставки); реклама на радио (ролики в рекламных блоках, рекламные передачи, реклама по ходу радиопередач); газеты информационные и

рекламные (федеральные, местные муниципальные, профессиональные); реклама в журналах (специальные рекламные, отраслевые, экономические, и т.п.); каталоги;

- наружная реклама -распространяется через установленные на улице рекламные носители, а также через транспортные средства.

- Реклама в интернете (digital).

Специалисты в области рекламы отмечают, что «пользователи давно научились игнорировать обычную рекламу в Интернет: баннеры, контекст, брендированные страницы и многое другое. Но есть направления, интерес к которым не только не угасает, а, наоборот, растет. Они вдохновляют маркетологов и рекламистов и поражают воображение пользователей». 5 направлений digital-рекламы, обращающие на себя внимание не только рекламодателей, но и пользователей товаров и услуг, – это вирусные ролики, промо-сайты, мобильные приложения, спецпроекты и digital-офлайн.

Кроме того, digital – это продвижение бренда посредством электронных медиа, в частности, телевидение, радио и Интернет. Игнорирование стандартной рекламы, отсутствие в ней креатива или уникальных преимуществ, которые считываемы целевыми аудиториями, а не дизайнерами, разрабатывающими эту рекламу, также влияют на все большее развитие рекламных технологий и использование их в рекламной деятельности компаний сферы услуг. Экономия рекламных бюджетов приводит к тому, что рекламодатели стараются обращаться к экономически и коммуникационно-выгодным медиа, а не к тем, которые предлагаются рекламными агентствами. Поэтому целесообразность внедрения инноваций в рекламную деятельность вполне обоснована временем, рынком и предпочтениями потребителей.

Итак, сфера услуг может варьировать те технологии, которые предлагает современный рекламный рынок, и достаточно эффективно применять их при продвижении столь специфичных продуктов своей деятельности, как услуги.

Рассмотрим более подробно Digital. Digital Marketing – это реклама товаров и услуг, использующая цифровые технологии для взаимодействия с потребителями на всех этапах, используя не только сеть Интернет, но и офлайн-каналы: например, умные электронные гаджеты. Digital-технологии на отечественном рынке активно применяются в маркетинге и рекламе компаний с 2012 года, их преимущества в сравнении с другим инструментарием каналов коммуникации неоспоримы.

Он состоит из следующих инструментов (Таблица 1):

Инструменты интернет-маркетинга⁴

| Наименование инструмента | Характеристика |
|---|---|
| контекстная реклама | рекламные текстовые блоки, расположенные в окне поиска в популярных поисковых системах сети Интернет и возникающие при вводе определённых запросов по ключевым словам |
| медийная реклама | создание сообщений, носящих рекламный характер и состоящих из статичных или анимированных баннеров и видеороликов, расположенных на различных сайтах с высокой посещаемостью |
| контент-маркетинг | маркетинговая технология создания и распространения востребованного контента для привлечения целевой аудитории |
| e-mail, SMS-рассылки | сообщения, получаемые по электронной почте и на мобильные телефоны с целью донесения до пользователя рекламного содержания |
| поисковая оптимизация и продвижение (SEO) | комплекс мероприятий, направленных на продвижение сайта и социальных сетей в поисковых ресурсах по вводимым запросам |
| вирусный маркетинг | запуск в информационные ресурсы и социальные сети с высокой посещаемостью скрытой рекламы в виде фотографий, текста, видеофайлов, сайта и другого контента развлекательного характера и ориентация этой рекламы на распространение среди пользователей |
| блоггинг | публикация и реклама контента определенного содержания через людей, популярных в информационных ресурсах. Блоггинг – это менее агрессивное средство продвижения. Пользователи относятся более лояльно к рекламному сообщению, заключенному в блоге, ввиду новизны и необычности формата, не всегда сознавая, что это реклама, воспринимая сообщение как некую познавательную статью. В силу своей специфики, чтобы эффективно использовать блоггинг в маркетинговых целях, требуется затратить намного больше творческих усилий, чем в случае использования других инструментов интернет-маркетинга, при этом эффективность от использования блоггинга в маркетинговых целях чаще всего выше, чем у других инструментов интернет-маркетинга |

⁴ Санин М.К., Барков Е.И. Эффективность блоггинга как маркетингового инструмента // НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2016. – № 2. – С. 107-112.

Первое преимущество Digital-технологий – таргетированность. Интернет позволяет дифференцировать пользователя по множеству параметров, что делает рекламное воздействие более целевым.

Второе преимущество – стоимость размещения.

Таблица 2

Средняя стоимость закупки рекламы.

| Стоимость в телевизионной рекламе | Стоимость в интернет рекламе |
|---|--|
| От 15 000 до 100 000 рублей в сутки за 30 секундный ролик, повтор которого каждые 10 минут. | При расчете используется 1000 показов, не используя дополнительные коэффициенты), получается, что: <ul style="list-style-type: none"> • Медийная (баннерная) реклама - 350 рублей за 1000 показов • Нестандартные форматы (RichMedia и пр.) - 700 рублей за 1000 показов |

*Составлена автором.

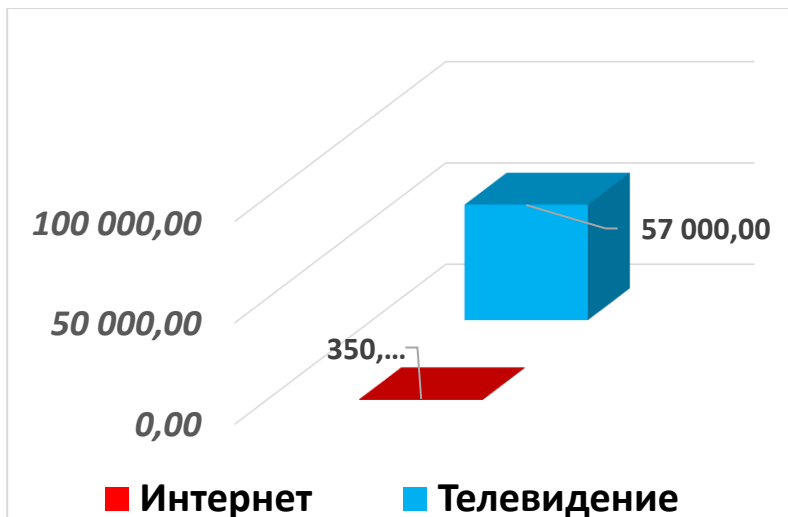


Рис. 1. Средняя стоимость закупки рекламы

Несмотря на все увеличивающуюся стоимость размещения рекламы в Интернет, она до сих пор остается более приемлемой по цене, чем традиционные СМИ, например, наружная или телевизионная реклама (Таблица 2, рис. 1). Но интенсивное задействование Интернет в

целях продвижения, провоцирует и рост цен, что в дальнейшем перейдет в его недостаток.

Третье преимущество digital – технологий – это возможность оценивать эффективность вложения рекламных бюджетов и воздействия на целевые аудитории. Оценка эффективности рекламы помогает узнать, какие её виды приносят чаще положительные результаты, то есть использование которых более целесообразно и выгодно для бизнеса. Какие могут быть цели при оценке эффективности рекламы:

- определение степени влияния рекламного посыла на потребителей;
- исследование конверсионности (общей эффективности) рекламы; изучение взаимосвязи между рекламной акцией и последующим приобретением услуги или продукта.

Способы достижения целей, с помощью данных инструментов:

- собрать данные о тех товарах, которые были приобретены благодаря акции, таким примером является Weborama – это технологические услуги по предоставлению статистики размещения РИМ в сети интернет с помощью программного обеспечения "WCM";
- выяснить, насколько повысилась лояльность потребителей к фирме после завершения рекламной кампании;
- понять, повлияла ли акция на узнаваемость вашего бренда; изучить статистику о выполнении тех задач, которые стояли перед рекламной кампанией.

Интернет позволяет самостоятельно размещать рекламу, проводить исследования, отслеживать эффективность рекламного воздействия, но все это часто не представляет ценного материала для тех, кто не имеет опыта и навыков обработки такой информации. Как следствие, это направление рекламной деятельности компании необходимо делегировать специализированным digital-агентствам.

Digital-агентства предоставляют совершенно другой спектр более эффективных на данный момент услуг: создание, ведение и продвижение сайтов; дизайн; разработка стратегии развития компании, ее информационное окружение; работа в онлайн-сообществах, группах, блогах, социальных сетях, форумах и специальных площадках; организация event-мероприятий, конкурсов, презентаций в совокупности с онлайн-продвижением; увлечение и дальнейший перевод потребителя с онлайн- в офлайн-сферу.

I. Этапы закупки рекламы в интернете для привлеченного клиента..



Рис. 2 Этапы закупки в интернете для привлеченных клиентов.
*Составлено автором

1. Планирование – клиент, который хочет разместить рекламу в интернете через рекламное агентство, планирует свой бюджет на определенный период, сайты, на которых будет размещение рекламы, так же продумывает текст для баннеров для данных сайтах.

2. Составление медиа-плана Агентством – Менеджеры агентства (далее digital-менеджеры) разрабатывают план для своего клиента, учитывая все его пожелания.

3. Подписание медиа-плана – данный этап предназначен для заключения договорных отношений между сторонами. Заключение договора, подписание приложений, так же входит в данный этап.

4. Поиск площадок для размещения рекламы – один из важных этапов. Необходимо своевременно найти определенную площадку, которая имеет необходимые сайты, которые хочет клиент, по низкой стоимости.

5. Бронирование – один из важных этапов, необходимо забронировать определенный период размещения рекламы на данном сайте.

6. Размещение рекламы - digital-менеджеры путем переговоров с площадкой договариваются о запуске данной рекламы.

7. Отчеты – каждый месяц digital-менеджеры собирают отчеты для клиента, показывая ему общую статистику показов по ходу рекламной кампании на разных сайтах (площадках).

II. Действующий клиент, который работает с данным рекламным агентством, то можно предложить данные этапы.:

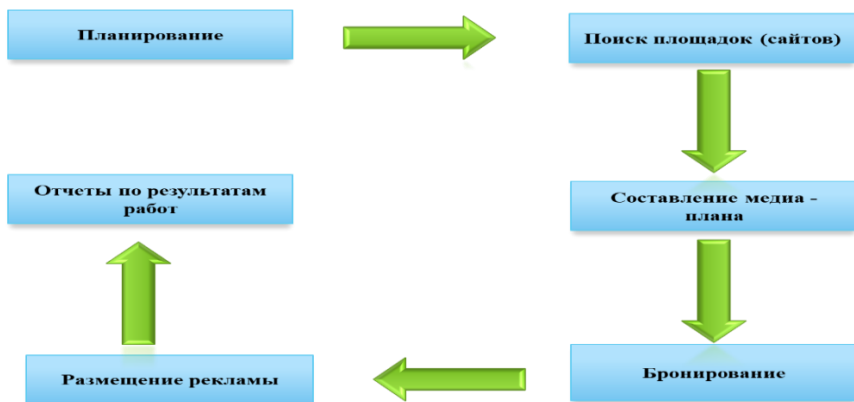


Рис. 3. Планирование закупки, если уже действующий клиент

На рисунке 3 видно, что при работе с действующими клиентами схема этапов закупки почти не изменилась.

1. Планирование;
2. Поиск площадок для размещения рекламы;
3. Составление медиа-плана Агентством;
4. Подписание медиа-плана;
5. Бронирование;
6. Размещение рекламы;
7. Отчеты.

Одним из рекламных агентств это удалось усовершенствовать этапы закупки. Группа компаний АДВ - ведущая рекламная группа России. Более 22 лет создает и развивает решения и технологии, призванные построить прозрачную связь между инвестициями в маркетинг и продажами.

Команда АДВ – это признанные эксперты в области стратегии, технологий, медиа, креатива.

22 агентства, такие как ADV Digital, Advance, Arena, Navas, Navas Media Navas, Initiative и другие.

АДВ удалось создать помощника в данной работе. Aizek от АДВ – результат развития современных технологий работы с медиа.

Математические алгоритмы в сердце платформы Aizek объединяют данные о потреблении и медиа поведении аудитории, чтобы сле-

лать коммуникацию бренда максимально результативной. Медиа планирование никогда не было таким быстрым и эффективным, а закупка такой понятной и простой. Как выразились создатели данной технологии: «Фантастика». Эта новая технология заменила и усовершенствовала несколько этапов закупки рекламы в интернете.

Теперь стало намного удобнее работать, а самое главное это помогает привлечь новых клиентов.

Aizek проводит закупку в 4 этапа, а не в 7 этапов, как делают другие агентства.

4 этапа закупки:

1. Идентификация потребителя. В основе платформы лежит единая база данных по потреблению, медиа поведению и стилю жизни потребителя. На основании этих данных алгоритм искусственного интеллекта создает портрет потребителя бренда или товарной категории.

2. Медиа-планирование. Алгоритмы машинного мышления вычисляют наиболее эффективный вариант медиа-плана, оптимизируя размещение рекламы в разрезе популярного выбора каналов на телевидении и сайтов с релевантными таргетингами в интернете.

3. Закупка. В режиме реального времени система подключается к ключевым площадкам инвентаря на телевидении и в интернете, проанализировав достаточный к закупке инвентарь, автоматически осуществляет его бронирование, а затем закупку.

4. Отчет. Показатели эффективности рекламной кампании, данные о бюджете и бизнес результатах собираются в системе отчетности. Доступ к интерфейсу, который получает каждый рекламодатель.

Aizek оптимизирует стоимость охвата потребителей до 10%, увеличивает скорость работы до 20% и повышает конверсию медиа инвестиций в бизнес результаты до 10 %.

Проведя анализ эффективности работы в данном агентстве, виден рост работоспособности.

Таблица 3

Объем рекламы в средствах ее распространения

| Сегменты | IV квартал 2016 года млрд.руб. | I квартал 2017 года млрд.руб. | Динамика % |
|-------------|--------------------------------|-------------------------------|------------|
| Телевидение | 35,19 | 39,10 | 10 |
| Радио | 2,76 | 3,00 | 9 |
| Пресса | 4,13 | 3,4 | - 18 |
| Out of Home | 26,57 | 29,76 | 12 |
| Интернет | 34,67 | 42,65 | 23 |

*Составлена автором на основе данных закупки рекламы агентства Агела.

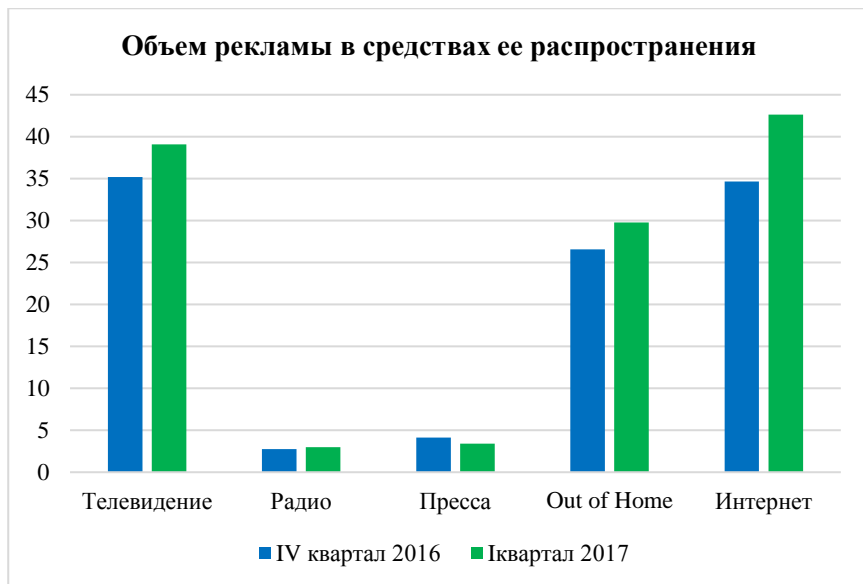


Рис. 4. Диаграмма объема рекламы закупки в средствах ее распространения

На основании таблицы 3, рис. 4, где указан объем закупки рекламы одного из агентств ADV – Arena (Арена Меджик Бокс), можно сделать вывод, что самым динамично развивающимся сегментом остается Интернет, который предварительно оценили в 34.5 - 35.5 млрд. рублей, что на 23% больше, чем годом ранее. Вторым сегментом по увеличению объемов стал Out-of-Home, чьи бюджеты выросли на 12%. Также значительный рост показал сегмент телевизионной рекламы увеличив бюджеты до 39 млрд. рублей, показав прирост в 10%. Сегмент радио увеличил показатели на 9%, собрав более 3 млрд. бюджетов рекламодателей. Объем рекламы в прессе был оценен в 3,4 млрд. бюджетов, что на 18% меньше, чем в 2016 году.

После описания данных процессов, я соглашусь с Игорем Перевозчиковым, директором дивизиона, где была разработана данная технология, «Aizek – это фантастика». Он был создан в 2017 году, но уже заметно сократил этапы закупки. Он облегчил работу для digital - менеджеров, они теперь могут себя посвятить креативным идеям для придумывания новых рекламных роликов для крупных клиентов. На сегодняшний день, благодаря данной технологии группа компаний АДВ развивается и имеет много крупных клиентов в разных сферах деятельности.

На сегодняшний день рекламные технологии постоянно развиваются. И нельзя сказать хорошо или плохо для нас, потребителей. Но если реклама развивается в экономике, то в этом есть свои плюсы для рекламных агентств. Многие эксперты в области рекламных технологий выражают свои мнения, что ожидает нас с ближайшим будущим. Кирилл Белов, управляющий партнер фонда Impulse VC, считает, что технологии станут проще для неспециалистов. Рынок идет к технологизации, рождается много платформенных решений, позволяющих делать самостоятельную закупку рекламы неспециалистам. Такими же, но продвинутыми системами обзаводятся агентства, фактически покупая доступ или white-label решения у технологических игроков. Нельзя уже на коленке в xls планы рисовать. Сейчас многие пытаются самостоятельно «продвинуть» свои товары и услуги путем публикации постов в социальных сетях. Не секрет, что даже банки начали охватывать направление социальные сети. Потребители уже давно привыкли к высокому качеству оказываемых услуг и продуктов, никого уже не удивишь хорошим офисом, вежливым обслуживанием, сервисом в филиалах. Все это уже давно представляется само собою разумеющимся.

Например, рынок рекламы в банковской отрасли начал расти с 2016 года. По итогам первого квартала 2017 года отмечается заметный рост, что происходит, в частности, за счет увеличения интернет-рекламы, особенно в отдельных продуктовых сегментах. Это касается, например, малого бизнеса, где наблюдается высокая конкуренция во всех каналах коммуникации.

Поддержание спроса на свой продукт в рознице, расширение клиентской базы требуют соответствующего рекламного продвижения. В настоящее время банковский сектор в совокупности оперирует многомиллиардным рекламным бюджетом. Анализ рекламных бюджетов крупнейших банков РФ не позволяет выявить общей тенденции в этой сфере, а сам объем бюджета зависит от специфики каждой кредитной организации, ее положения на рынке, а также фазы развития бизнеса (рис.5).

Совокупные расходы банков России на маркетинг и рекламу в 2017 г (рис. 5). составили 31,3 млрд. руб. Состав пяти крупнейших банков-рекламодателей стабилен, однако внутри группы происходят изменения. В частности, рекламный бюджет АО «Тинькофф Банк» увеличился в два раза до 2,7 млрд. руб. и превысил аналогичный бюджет ПАО «Сбербанк». Это объясняется его экспансией на рынке, переходом из посевной стадии в стадию роста. Крупнейший банк РФ – ПАО «Сбербанк» – напротив, урезал расходы на 3 % до 2,6 млрд. руб.

Из 31,3 млрд. руб. совокупного рекламного бюджета банков России в 2017 г. 25 % тратит группа ВТБ. Это связано с консолидацией розничных банков в периметре учета группы ВТБ. Кроме того, значительная часть приходится на поддержку спорта.

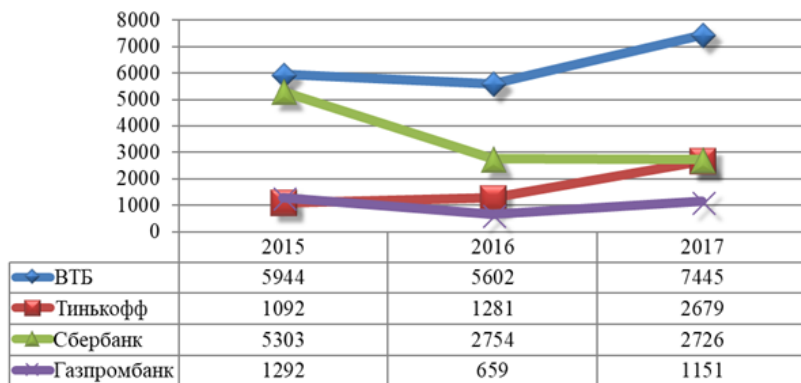


Рис. 5. Динамика расходов на рекламу крупнейшими банками РФ (по размеру рекламного бюджета), млн. руб.

Сегодня активный потребитель банковских продуктов реже посещает операционные офисы, реже смотрит ТВ, больше уделяет времени социальным коммуникациям. В этой связи по итогам 2017 г. произошло изменение коммуникационного вектора и структуры маркетинговых бюджетов. В таких условиях банки переориентируются с дорогих маркетинговых инструментов с широким таргетингом и непрозрачным ROI (ТВ, радио, реклама в журналах и на сайтах с высокой посещаемостью и т.д.) в пользу таргетированных, персонализированных инструментов с уникальным и интересным контентом. Это RTB, видео-реклама, PR и продвижение в Social Media.

Современным клиентам нужно общение в социальных сетях, официальная группа, где можно посмотреть ролики, увидеть сотрудников банков, получить моментальный ответ на интересующий вопрос, обсудить какие-то вопросы, принять участие в опросах, викторинах, розыгрышах, люди так много времени проводят в Интернете, что уже давно никого не удивит, что у банка есть свой канал на YouTube. Банки стремятся различными способами переманивать клиентов друг у друга, рекламируя индивидуальное отношение к каждому клиенту. Новый тренд последних трех лет – премиальное обслуживание всех клиентов: максимальное внимание к потребностям клиента, финансовые консультации, выезд к клиенту на рабочее место, удобное расположе-

ние банкоматов, распространенная сеть банкоматов-партнеров. Это то, на что банки делают упор в своих рекламах. Все чаще банки уходят в сторону имиджевой рекламы от рекламы продуктовой.

Один из лучших инструментов для массового охвата, но и, наверное, самый сложный. Задача сделать необычный или смешной видеоролик, какую-то скрытую «фишку» на сайте, необычное фото или картинку, пост в социальных сетях. Контент должен быть настолько необычным или смешным, чтобы люди добровольно раскидывали его в социальных сетях, рекомендуя друзьям к изучению. Еще один из инструментов для привлечения внимания к себе аудитории, это немного поскандальить с конкурентами, так, чтобы аудитория заметила это. Есть множество примеров того, как это происходит так же в рамках социальных сетей. Автор показал пример связки офлайна и онлайн. Когда украинский Platinum Bank «потроллил» коллегу – Альфа-банк Украина на рекламных щитах и получил охват в интернете от 500 000 пользователей (рисунок 6)



Рис. 6. Интернет-битвы между брендами

Из современных примеров – немецкий банк Fidor Bank. Это самый инновационный банк мира.

Реклама банка снята как мультфильм, в котором перед человеком встает вопрос купить что-то дешевле. Естественно, человек ищет информацию в интернете об уровне цен и обращается к знакомым. Банк предлагает осуществлять покупку с его помощью и получать со-

веты и актуальные данные в интернет-сообществе банка. Этот банк начал свою деятельность именно через социальные сети. Это один из первых банков мира, который дарит бонусы и подарки за активность. Например, процентная ставка по вкладу привязывается к количеству лайков в Facebook. Безусловно, клиентами являются клиенты, которые в повседневной жизни часто используют интернет. Банк поощряет клиентов разбираться, спорить и делать ставки на различные финансовые показатели. Выигрыш могут перечислить в любой валюте, даже виртуальной.

Рыночная ориентация любого бизнеса требует трансформации маркетинговой деятельности и адаптации под изменяющиеся условия рынка. Розничный сегмент имеет особое значение для банковского бизнеса, поскольку средства физических лиц имеют высокую долю в структуре ресурсной базы сектора.

Реклама давно стала одним из основных способов конкуренции за клиента, ведь условия по продуктам крайне схожи у всех, соответственно продавцам остается бороться за клиентов с помощью рекламы. Интернет-реклама представляет собой инструмент коммуникаций в рамках виртуальной среды, который стимулирует потребителей приобрести тот или иной товар, услугу или продукт, а также участвует в создании имиджа.

Литература:

1. Акулич, М.В. Интернет-маркетинг: Учебник для бакалавров / М.В. Акулич. - М.: Дашков и К, 2016. - 352 с.
2. Багиев Г.Л. Мотивация коммерческих коммуникаций в системе маркетинга / Г.Л. Багиев, Н.И Красикова. - СПб.: СПбУЭФ, 2012.- 499 с.
3. Бакун Т.В. Современные тенденции банковского маркетинга: теория и практика // Вестник Омского университета. - 2014. - № 2. - 5 с.
4. Белозеров С.А., Мотовилов О.В. Банковское дело. Учебник / Издательство: Проспект, 2014. – 408 с.
5. Боровкова В.А. Банки и банковское дело: издание: 3-е / Издательство: Юрайт, 2014. – 623 с.
6. Бондаренко В. А. Маркетинг партнерских отношений и его роль в функционировании коммерческого бана // Вестник Ростовского государственного экономического университета. - 2014.- № 4 (48). - 3 с.
7. Галицкий, Е.Б. Маркетинговые исследования. теория и практика 2-е изд., пер. и доп. учебник для вузов / Е.Б. Галицкий, Е.Г. Галицкая. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 570 с.
8. Ермаков С. Л. Основы организации деятельности коммерческого банка Учебник Гриф УМО МО РФ. – Издательство: КноРус, 2013. – 654 с.
9. Исаев Р.А. Банковский менеджмент и бизнес-инжиниринг. В 2-х томах: издание: 2-е / Издательство: Инфра-М, 2013. – 622 с.

10. Коробова Г.Г. Банковское дело / Г.Г. Коробова. - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2012. - 592 с.
11. Коробова Г.Г. Банковское дело / Г. Г. Коробова . - М. : Магистр: ИНФРА-М, 2015. - 591 с.
12. Котлер, Ф. Основы маркетинга. 5-е европейское изд / Ф. Котлер, А. Гари. - М.: Вильямс, 2017. - 752 с.
13. Кетова Н.П. Банковский маркетинг: программы реализации эффективной коммуникативной политики / Н.П. КЕТОВА. - Ростов-на-Дону: Фонд инноваций и экономических технологий «Содействие – XXI век», 2014. - 144 с.

А.Д. Кусик

Компания «Шлюмберже Лоджелко Инк.»
специалист по закупкам по России и Центральной Азии
Финансовый университет при правительстве РФ
Магистрант
and-kusik@yandex.com

Научный руководитель:

Т.В. Абалакина

Доцент Департамента корпоративных финансов и корпоративного
управления, к.э.н.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ ЗАКУПОК КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ЗАТРАТАМИ МЕЖДУНАРОДНОЙ НЕФТЕСЕРВИСНОЙ КОМПАНИИ

Аннотация. Ключевая задача нефтесервисной отрасли - качественное и оперативное оказание услуг добывающим компаниям. Специфической производственного процесса является бесперебойная необходимость в поставках разного рода оборудования, товаров и услуг. Для обеспечения четкости поставок и экономичности процесса снабжения, необходимо оценивать эффективность всей цепочки планирования закупок, а не отдельных ее элементов. Введение прозрачных и обоснованных Ключевые показатели деятельности (КПЭ) позволит не только снизить затраты на закупочную деятельности, но и повысить эффективность процесса снабжения.

Ключевые слова: нефтесервис; международная нефтесервисная компания; система планирования закупок; снабжение; затраты; КПЭ

A.D. Kusik

The Company "Schlumberger, Logelco Ink.»
procurement specialist for Russia and Central Asia
Financial University under the government of the Russian Federation
Undergraduate
and-kusik@yandex.com

Scientific adviser:

T.V. Abalakina

Associate Professor of corporate Finance And corporate governance, Ph. D.
Financial University under the Government of the Russian Federation

THE SYSTEM OF PROCUREMENT PLANNING AS AN EFFECTIVE APPROACH TO MANAGING THE COST OF INTERNATIONAL OILFIELD SERVICES COMPANY

***Abstract.** The key task of the oilfield services industry is to provide high - quality and efficient services to mining companies. The specificity of the production process is the uninterrupted need for the supply of various kinds of equipment, goods and services. In order to ensure the clarity of supply and the cost-effectiveness of the supply chain, it is necessary to assess the effectiveness of the entire procurement planning chain, rather than its individual elements. The introduction of transparent and well-founded Key performance indicators (KPIs) will not only reduce procurement costs, but also improve the efficiency of the procurement process.*

***Keywords:** oilfield services; international oilfield services company; procurement planning system; supply; costs; KPI*

Согласно Энергетической стратегии РФ на период до 2035 года, среди главных задач – стабильная добыча нефти с газовым конденсатом в объеме 525 млн т в год, увеличение коэффициента извлечения с 28 до 40%, утилизация не менее 95% попутного газа, переход на новую технологическую платформу в освоении трудноизвлекаемых запасов, малых месторождений, малодобетных и высокообводненных скважин [9]. Регулярно идут дискуссии о создании стратегического резерва нефти, одной из функций которого является регулирование рынка с целью обеспечения экономической безопасности и достижения макроэкономической стабильности в стране [7]. Эти цели требуют инновационных технологических решений, которые международные нефтесервисные компании готовы предложить национальной добывающей отрасли.

Структура рынка нефтесервисных компаний в России весьма обширна и многообразна. Основную долю рынка занимают сервисные

подразделения крупных российских ВИНК. Данные дочерние предприятия, как правило, не имеют масштабной специфики и выполняют ограниченный круг работ. Наибольшую долю среди независимых нефтесервисных компаний занимают отечественные фирмы, лидером среди которых является БК «Евразия». Крупнейшие международные компании представлены преимущественно «большой четверкой» мировых лидеров нефтесервиса: лидером на российском рынке и в мире в целом является компания *Schlumberger*, далее идут *Halliburton*, *Weatherford*, до недавнего времени – компания *Backer*, заключившая в 2016 г. сделку по слиянию с компанией *General Electric*.

Современное состояние рынка нефтесервисных услуг РФ

Популярность привлечения иностранного сервиса выражается в долях, занимаемых мировыми лидерами на российском рынке нефтесервисных услуг (*рис. 1*).

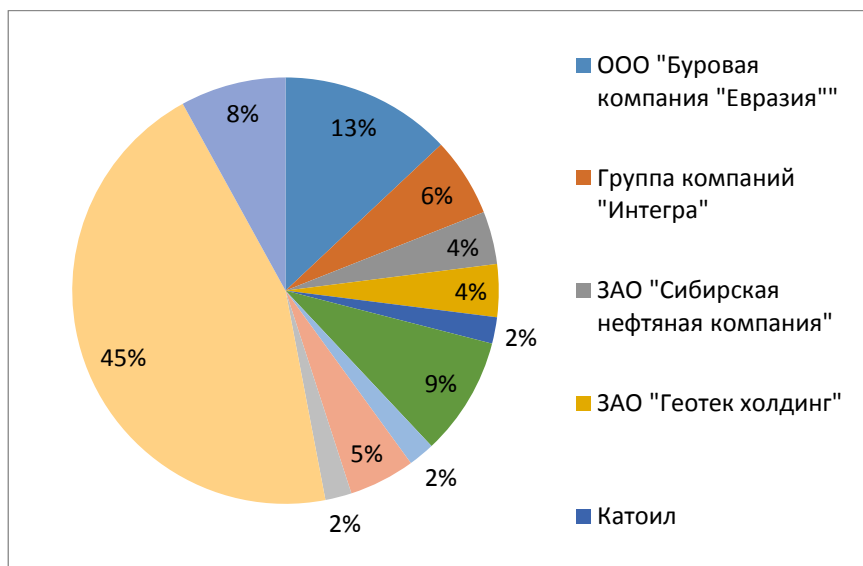


Рис. 1. Структура рынка нефтесервисных услуг в России, % [8]

Использование услуг нефтесервисных компаний становится все более привлекательным. Необходимо отметить, что, несмотря на отрицательную макроэкономическую динамику, а именно: падение цен на нефть, введение санкций и т.д., рынок бурения в России продолжает расти (*рис. 2*).

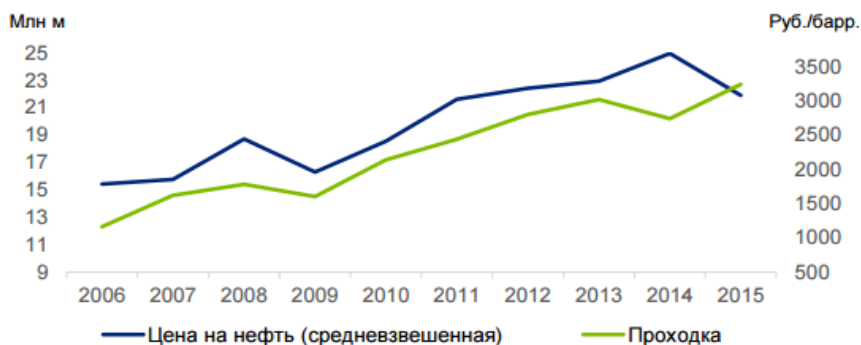


Рис. 2. Динамика цены на нефть и проходки в бурении, млн м, руб./барр [4]

Компании все чаще заменяют привлечением нефтесервисных услуг капитальные вложения (рис. 3).



Рис. 3. Планы по капитальным вложениям на 2016 г., млрд руб. [4]

Основной задачей нефтесервисного бизнеса в России и в мире является качественное оказание полного комплекса услуг добывающим компаниям, начиная от процесса разведки, заканчивая ремонтом старых скважин и прочими дополнительными услугами. Для обеспечения данной деятельности компания нуждается в огромном комплексе товаров и услуг, необходимых ей для целей реализации заказа. Именно поэтому планирование закупочной деятельности является важнейшим аспектом процесса снабжения компании для успешного и эффективного развития основного бизнеса и решения задач разного рода сложности.

Эволюция системы планирования закупок и специфика процесса снабжения в нефтесервисной отрасли

Современный процесс организации закупок имеет достаточно гибкую структуру и включает в себя ряд параметров, связанных с управлением поставщиками, запасом и поставкой товаров, обеспечением его транспортировки и хранения. В рамках данной системы происходит постоянное взаимодействие элементов, контроль за которыми является ключевой задачей прогнозирования потребности компании.

Системы планирования закупочной деятельности, несмотря на достаточно сильную разработанность теоретической базы и выведение ряда алгоритмов и моделей, не является универсальным инструментом, который мог бы рассматриваться как эффективный способ выявления потребности в заказе продукции или услуг. В силу специфики бизнеса любой отрасли и наличия различных нематематических факторов, которые могут оказывать сильное влияние на планирование закупок компании. Именно поэтому компании каждой отрасли, а порой и самостоятельно выстраивают собственную систему планирования закупок, элементы которой полностью отражают направление деятельности компании и корректируют объемы заказа и затраты на его приобретение.

Спецификой нефтесервисного бизнеса в отношении закупочной деятельности является сезонность поставок, особые логистические условия и трудность маршрутов, удаленность пунктов поставок и др. Таким образом, нефтесервисная компания должна не просто учитывать данные условия, но и прогнозировать потребность в заказе и запасе продукции, корректируя затраты и выработывая условия работы с поставщиками согласно данной специфике.

Регулярность поставок является ключевым фактором успеха производственного процесса современного нефтесервисного бизнеса. Специфика нефтесервисного бизнеса и механизмов функционирования нефтегазовой отрасли диктует очень строгие условия поставок. Любая недопоставка оборудования, ТМЦ, техники и прочих товаров или услуг отражается в многомиллионных потерях и убытках сегментов бизнеса компании в рамках процесса добычи и извлечения природных ресурсов. Таким образом, четко спланированная цепочка поставок является критически важным рычагом успешности нефтесервисного бизнеса необходимого для эффективного видения бизнеса, оказания услуг клиентам.

В российской практике с конца XX в наблюдается эволюция в подходах к анализу управления цепочкой поставок и планированию закупочной деятельности. Ранее при рассмотрении цепи поставок компаний внимание сосредотачивалось на анализе ключевых звеньев всего

процесса как составляющих: здесь речь идет о методологии организации планирования и прогнозирования закупок и сбыта, выведения формул оптимального размера заказа (формула Уиллсона), оптимизации управления складской сетью и запасами и прочими важными связующими элементами. В работах ведущих отечественных исследователей в области экономики снабжения, управления затратами и запасами, логистики снабжения, таких как «Логистика снабжения» [1] И.Д. Афанасенко и В.В. Борисовой, «Корпоративная логистика в вопросах и ответах» [3] В.И. Сергеева, «Управление запасами в цепях поставок» [5] А.Н. Стерлинговой, аспекты цепочки поставок анализировались с точки зрения управления затратами и повышении эффективности одной конкретной функции: закупок, логистики, хранения или другого смежного направления. Авторы сосредотачивались на характеристике и методах повышения эффективности планирования закупочной деятельности, приводя в пример формулы расчета оптимального размера заказа и размера запаса и адаптируя их под те или иные отраслевые требования, в том числе проводя анализ разного рода неформализуемых факторов, такие как срок годности, методы отгрузок товара со склада (FIFO, LIFO), сезонность поставок и так далее. С конца XX в. – начала XXI в. функция снабжения компаний фокусируется на интегрированном анализе цепочки поставок, как единого однородного организма и набором взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, и на учете взаимозависимых аспектов в единой модели. При данном подходе каждое логистическое звено рассматривается в качестве взаимозависимого и взаимодополняемого элемента, что позволяет производить анализ и мониторинг затрат компании на закупку и поставку ТМЦ или услуг в целом по всей цепи поставки, видеть зависимость затрат друг от друга.

Внедрение системы КПЭ как метод повышения эффективности системы снабжения компании

Для оценки того, насколько эффективна цепочка поставок, внедряется система соответствующих Ключевых показателей эффективности деятельности (КПЭ), необходимых для непрерывного мониторинга и оценки успешности деятельности. Грамотно разработанные КПЭ позволяют отслеживать результаты работы сотрудника любого отдела в любом сегменте бизнеса, а также позволяют разработать определенную стратегию развития одного из направлений деятельности компании или компании в целом. Управление через постановку долгосрочных задач и постоянный анализ их выполнения позволяет унифицировать подход к оценке деятельности отдельно взятых сотрудников, от-

делов и компании в целом и повысить эффективность управленческих процедур, обеспечивая тем самым непрерывный контроль результатов на соответствие выполнения поставленным задачам путем количественного измерения КПЭ [6].

Для эффективного внедрения КПЭ для оценки работы компании необходимо разработать ряд критериев, которым каждый показатель будет соответствовать. Данный шаг играет огромную роль, поскольку неправильная постановка КПЭ и неверная их разработка, отсутствие четкого видения путей их достижения в конечном итоге может привести к негативным последствиям из-за постановки некорректных задач в приоритет.

Ключевым критерием КПЭ, помимо их осязаемости, достигаемости и прочих стандартных принципов установления целей по принципу “SMART”, является «smart based approach», который предполагает введение КПЭ с четко разработанной и поставленной задачей. Таким образом показатель не может быть сформулирован как «улучшение показателя А...»; требуется его фиксация как «снижение показателя А на 10%». Одним из основных требований к разработке показателей также служит их количественная измеримость.

Важно отметить, что современный подход в анализе цепи поставок требует установление КПЭ не к отдельному звену, отделу или подразделению, а к цепи поставок в целом, устанавливая таким образом системный подход. Это позволяет получить адекватные оценки деятельности цепи поставок и оценить эффективность планирования закупок по всей цепочке поставок, а значит – понять ее гибкость, сильные и слабые стороны, потенциал для роста и улучшения, риски.

Актуальность данного подхода подтверждается его внедрением в международных нефтесервисных компаний на рынке РФ. Российские сервисные подразделения имеют преимущество с точки зрения знания российского национального и локального рынка. Обладая базой поставщиков различных товаров и услуг, что крайне важно в условиях нестабильности российской национальной валюты, локальные подразделения имеют возможность системно подходить к адаптивному подходу к цепи поставок для определенных стран за счёт реализации проектов в области закупок и снабжения, а также получения скидок за счёт успешных переговоров. Международные нефтесервисные компании при географической экспансии и освоении новых рынков вынуждены максимально корректно проводить анализ затрат перед подготовкой к участию в тендерах на получение контракта на оказание тех или иных нефтесервисных услуг нефтедобывающим компаниям. Корректность и

точность при учёте затрат по всей цепи поставок не только облегчит выход на новый рынок, но и снизит риски выхода.

На практике возможность учета данных факторов в единой системе раскрывается в модели *TCO (Total cost of ownership)* [2]. Данная модель включает в себя все затраты, связанные с покупкой товара или услуги, и позволяет провести три вида анализа:

- общих затрат на собственное производство продукции;
- структуры цен в коммерческих предложениях поставщиков по данному виду продукции;
- сопутствующих логистических затрат по доставке продукции (затрат на управление цепями поставок).

Данный анализ позволяет учитывать весь комплекс затрат в цепи поставок, что, в свою очередь, предоставляет возможность выработать стратегию не только по приобретению того или иного продукта, но и по его погрузке, доставке, хранению, использованию, утилизации. Благодаря такому подходу компания может анализировать не только итоговые цены поставщиков продукции или услуг, но также и компонентов итоговой цены, тем самым обеспечивая высокую степень управляемости затратами.

При сравнении затрат на покупку и производство определенного товара нефтесервисные компании используют модель МОВ. Она является одним из наиболее важных инструментов учета затрат по линиям производства и поставки товара или услуги, т.к. позволяет до мельчайших деталей проанализировать затраты на поставку товара, понять зоны экономии, а также сравнить с ценой производства в том или ином регионе, и, возможно, заменить закупки оборудования собственным его производством или приобретением заводов и компаний, занимающихся производством такого рода оборудования. Такая тенденция является достаточно популярной сегодня: нефтесервисные компании все чаще применяют стратегии так называемого «внутреннего сорсинга», в частности примером служит приобретение компанией *Schlumberger* производственных и сервисных концернов «СК «Петроальянс» и компании *Cameron*.

Тем не менее при попытке воплощения данной модели на практике (а также любой из ее вариаций) необходимо понимать относительный характер затрат, а также затраты, связанные с категорией «*red money*». «*Red money*» – относительные издержки, связанные, например, с альтернативной стоимостью работы персонала и получением альтернативного дохода, если бы его время использовалось на реализацию другого проекта, альтернативной стоимостью хранения на складах,

стоимостью транспортировки, охраны и сопряженных с основной деятельностью издержек и тд.

Рассмотренные ранее модели не учитывают ряд факторов, которые могут стать ключевыми при принятии решения о реализации потенциального проекта в нефтесервисном бизнесе. Компания, обладающая ограниченным количеством ресурсов, может позволить себе реализацию только наиболее выгодных с точки зрения финансовых и нефинансовых результатов проектов и не может реализовывать каждый потенциально доходный. Именно поэтому фактор учета относительных затрат необходим при оценке эффективности затрат и должен быть взят во внимание при использовании любой модификации модели закупочной деятельности.

Выводы

Таким образом, понимание затрат по всей цепочке поставки товара играет важнейшую роль в управлении затратами. Усиливающаяся взаимозависимость сегментов бизнеса, рынков, разных видов услуг меняет подходы к оценке эффективности планирования закупок от точечного анализа каждого звена процесса снабжения до цепочки поставок как единого механизма. Существующую систему закупок необходимо дополнить четкими и прозрачными КПЭ, введение которых позволяет получить более объективный и точный результат при анализе цепочки поставок, а использование модели *ТСО* позволяет с детальной точностью определить стоимостную цепочку любого товара или услуги, что крайне необходимо компании для принятия решение о его закупке.

Литература

1. Афанасенко И.Д., Борисова В.В. Логистика снабжения. М: Лидер. 2010. 336 с.
2. Дыбская В.В., Зайцев Е.И., Сергеев В.И., Стерлингова А.Н. Логистика: Интеграция и оптимизация логистических бизнес процессов в цепях поставок. М.: Эксмо. 2008. 343 с.
3. Сергеев В.И. Корпоративная логистика в вопросах и ответах. М: ИНФРА-М. 2013. 714 с.
4. Состояние и перспективы развития нефтесервисного рынка России. Сегменты «Бурение» и ТКРС. Июнь 2016 года. Аналитический отчет Deloitte. Доступно на: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/energy-resources/Russian/oilservice-market-in-russia-2016.pdf> (обращение 07.12.2017).
5. Стерлингова А.Н. Управление запасами в цепях поставок. М.: Инфра-М. 2008. 430 с.

6. Уланов В.Л. Востребованность управленческих технологий в энергетической стратегии России / Международная научная конференция. Сборник научных трудов. СПб.: Национальный минерально-сырьевой университет «Горный». 2016. С.110–113.
7. Уланов В.Л., Ковалева А.И. О формировании стратегического резерва нефти в России в целях обеспечения экономической безопасности и макроэкономической стабильности // Управленческие науки. 2017. № 2. С. 6–13.
8. Чуев Д.Э. Обзор рынка нефтесервисных услуг / Конференция «Нефтегазовый сервис в России». 2013
9. Энергетическая стратегия России на период до 2035. Доступно на: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:LarINc8f6MsJ:www.energystategy.ru/projects/docs/OP_ES-2035.doc+&cd=1&hl=ru&ct=clnk&gl=ru&client=opera (обращение 07.12.2017).
10. Gower Handbook of Supply Chain Management. 5 Edition. Editor John L. Gattorna. USA: Gower Publishing Company, 2003. 652 p.

Н.В. Лобан,

Научный руководитель:
к.э.н., доцент, Т.В. Абалкина,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

N.V. Loban

Financial University under the government of the Russian Federation
lobannikita@yandex.ru

Scientific adviser:

T.V. Abalakina

Associate Professor of corporate Finance And corporate governance, Ph. D.
Financial University under the Government of the Russian Federation

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

***Аннотация.** В данной статье представлены основные технологии, которые повлияют на управление финансами в условиях цифровой экономики. Рассмотрены основные преимущества использования таких технологий, а также приведены примеры, где данные технологии могут использоваться или уже используются*

***Ключевые слова:** финансы, big data, блокчейн, криптовалюты, облачные технологии*

FINANCIAL MANAGEMENT IN DIGITAL ECONOMY

***Abstract.** This article presents the main technologies that will affect financial management in the digital economy. The main advantages of using such technologies are considered, as well as examples where these technologies can be used or already used*

***Keywords:** finances, big data, blockchain, cryptocurrency, cloud technologies*

Цифровая экономика наступает во все сферы ведения бизнеса предприятий. Конечно же, наступление новой эпохи отразится и на управлении финансами. В цифровой экономике, конечно, хотелось бы представить финансовую функцию компании как полностью автоматизированную, но аналитики считают, что, скорее всего, она не станет таковой в ближайшее время, однако технологии действительно сыграют значительную роль в увеличении скорости и эффективности многих, связанных с финансами, задач, одновременно создавая идеи, которые способствуют более эффективному принятию решений. Тем не менее, людям по-прежнему необходимо участвовать - хотя и в разных

ролях - для оптимизации сокращения затрат, принимать участие в разработке новых возможностей и уменьшении рисков, а также контролировать автоматизированные процессы.

Благодаря различным системам , автоматизации процессов роботехники, и целому ряду технологий мы можем конструировать различные финансовые процессы. Сочетание системы учета данных с аналитикой может помочь показать, что происходит прямо сейчас, в то время как включение систем планирования и прогнозирующих решений может детализировать, с чем бизнес столкнется в будущем. Кроме того, автоматизация и внедрение систем соответствия в режиме реального времени позволят организациям значительно ускорить темпы цифровой экономики и новые правила.

Ниже будут представлены основные технологии, которые повлияют на управление финансами в цифровой экономике.

Big Data. В технологии больших данных 3 принципа являются фундаментальными: объем, разнообразие и скорость. В связи с растущей конкуренцией, ограничениями государственных органов и потребностями клиентов финансовые учреждения ищут новые способы использования технологий для повышения эффективности. В зависимости от отрасли компании могут использовать определенные аспекты больших данных для получения конкурентного преимущества.

Скорость - это скорость, с которой данные должны храниться и анализироваться. Например, Нью-Йоркская фондовая биржа использует 1 терабайт информации в течение каждого дня. Большинство людей и компаний в цивилизованном мире использует интернет, что делает возможным ускорение различных финансовых операций. Финансовые учреждения повышают свою конкуренцию, сосредоточившись на эффективной и быстрой обработке сделок и транзакций.

Большие данные можно классифицировать как неструктурированные или структурированные данные. Неструктурированные данные представляют собой неорганизованную информацию и не попадают в заранее определенную модель. Сюда входят данные, собранные из источников в социальных сетях , которые помогают учреждениям собирать информацию о потребностях клиентов. Структурированные данные состоят из информации, уже управляемой организацией в реляционных базах данных и электронных таблицах. В результате правильного управления различными формами данных можно получить представление о более эффективных бизнес-решениях.

Уже сейчас инвестиционные банки и фирмы по управлению активами используют объемные данные для принятия обоснованных ин-

вестиционных и кредитных решений. Например, «Сбербанк» принимает некоторые кредитные решения на основе анализа Big Data[1].

Алгоритмическая торговля стала синонимом больших данных из-за растущих возможностей компьютеров. Автоматизированный процесс позволяет компьютерным программам выполнять финансовые сделки со скоростью и частотами, которые человек-трейдер не может. В рамках математических моделей алгоритмическая торговля обеспечивает проведение торгов по максимально возможным ценам и снижает количество ошибок из-за человеческого фактора. Учитывая, что алгоритмы могут быть созданы с использованием структурированных и неструктурированных данных, включением новостей в реальном времени, социальных сетей и данных о запасах в один алгоритмический механизм, то это может генерировать лучшие торговые решения. В отличие от принятия решений, на которые могут влиять различные источники информации, человеческие эмоции и предвзятость, алгоритмические сделки выполняются исключительно на финансовых моделях и данных. Аналогично, алгоритмы, основанные на экономической теории, обычно указывают на возможности долгосрочных инвестиций из-за тенденций в исторических данных. Эффективное получение результатов, поддерживающих краткосрочную инвестиционную стратегию, является неотъемлемой частью прогнозирующих моделей.

Еще одна технология, которая поможет облегчить управление финансами-**облачные сервисы**. Это сервисы, работающие на облачных хранилищах. То есть, их не нужно устанавливать на компьютер и получать доступ с любой точки выхода. В онлайн (облачных) хранилищах данные хранятся на многочисленных распределённых в сети серверах. Доступ к информации на облачных сервисах можно получать из любого места, а также можно ограничить круг лиц, которым будет доступна эта информация. Данная технология была опробована давно, но только в последнее время начала использоваться в управлении финансами. Вот преимущества, которые влечет за собой использование облачных сервисов: конфиденциальность данных, уменьшенная инфраструктура, снижение затрат на техническое обслуживание, планирование непредвиденных обстоятельств и обеспечение стабильности бизнеса, управление рисками.

Кажется, что все эти технологии могут использоваться лишь в теории, но на самом деле уже сейчас любая компания может частично автоматизировать и облегчить управление финансами. В данный момент существует улучшенная ERP система (система планирования ресурсов предприятия). Немецкая компания SAP разработала новую ERP

систему S/4HANA – пакета ERP-решений, оптимизированного для использования технологии вычислений in-memory. SAP S/4HANA – это цифровое ядро, которое связывает компанию с людьми, бизнес-сетями, Интернетом вещей, большими данными. Контроль и управление бизнесом в режиме реального времени на базе SAP S/4HANA позволяют компании в большей степени ощутить развитие технологий. Использование цифровых технологий помогает организации упростить и улучшить свое взаимодействие с финансами, а также приносит прямую выгоду - независимо от размера, отрасли или региона, в котором он работает. В чем же преимущества использования таких систем?

1. Прямой доступ к данным в режиме реального времени

Создание хранилища отчетов, похожего на приложение, позволяет каждому сотруднику видеть, какие данные доступны в компании, и может помочь им выполнить свои повседневные задачи или принимать решения. Эти вещи значительно упрощают доступ к информации и позволяют сотрудникам создавать отчеты в режиме реального времени в удобном формате, который соответствует потребностям бизнеса. Тем не менее, чтобы информация была доступна только тем лицам, которые имеют право ее видеть, была внедрена современная система контроля доступа для обеспечения надлежащего уровня конфиденциальности информации. Все это сокращает количество времени, которое тратят сотрудники на работу с данными, а также упрощает ведение отчетности.

2. Автоматизация кредиторской задолженности

С помощью данной системы можно управлять системой оплаты счетов и автоматизировать этот процесс, сократив затрачиваемое время на эти операции, а также уменьшив возможные издержки за просрочки платежей.

Аналитические возможности позволяют прогнозировать – в горизонте от одного дня до года – как текущие денежные потоки, так и будущую ликвидность в режиме онлайн благодаря тому, что система всегда «знает» состояние текущих расчетных счетов, благодаря прямому соединению с системой банка (host-to-host соединение) и может анализировать все данные о своих запланированных платежах, поступающих платежах, будущих поступлениях и обязательствах. Оперативную отчетность можно получить прямо из ERP-системы в режиме онлайн.

Нельзя также не упомянуть использование технологии **BlockChain**. Блокчейн – распределенная база данных, которая хранит информацию обо всех транзакциях участников системы в виде «цепочки блоков» (именно так с англ. переводится Blockchain). Доступ к реестру есть у всех пользователей блокчейна, выступающих в качестве

коллективного нотариуса, который подтверждает истинность информации в базе данных. Блокчейн может применяться для финансовых операций, идентификации пользователей, создания технологий кибербезопасности и другого. 5 преимуществ использования данной технологии для управления финансами:

1. Ускорение и упрощение трансграничных платежей

Некоторые транзакции всегда была дорогостоящим и медленным процессом. Это особенно касается трансграничных платежей. Технология Blockchain способна ускорить и упростить этот процесс, а также значительно снизить издержки.

2. Будущее торговли акциями

В ближайшее время на торговлю акциями будет влиять технология blockchain. Использование технологии blockchain позволяет повысить точность торговли и сократить процесс расчетов.

3. Преимущества интеллектуальных контрактов

Одним из наиболее перспективных приложений технологии blockchain является смарт-контракт. Он может автоматически выполнять коммерческие транзакции и соглашения. Он также обеспечивает выполнение обязательств всех сторон в контракте без дополнительных затрат посредника.

4. Как улучшить управление идентификацией в Интернете

Когда управление идентификацией перемещается в технологию blockchain, пользователи могут выбирать, как идентифицировать себя и кто будет об этом осведомлен. Им по-прежнему необходимо каким-то образом зарегистрировать свою личность на блочной цепочке, но после этого они могут повторно использовать эту идентификацию для различных сервисов. Люди смогут управлять своим «статусом» для совершения различных операций

5. Лояльность и вознаграждение

Технология Blockchain предлагает множество преимуществ, включая прозрачность и отслеживаемость транзакций. Это поможет банкам и другим финансовым создать более увлекательную программу лояльности и вознаграждения, которая будет помогать управлять эффективностью работы и расширять взаимодействие с клиентами.

В связи с использованием технологии Блокчейн стоит упомянуть о криптовалютах, которые произвели настоящий бум на финансовых рынках в 2017 году, и которые реализуются именно за счет этой технологии. По мнению Forbes [2], криптовалюты могут частично изменить финансовое пространство:

1. Альтернативные резервные валюты в нестабильной экономике

Цифровая валюта все еще находится в зачаточном состоянии, и, следовательно, она все еще намного менее стабильна, чем зрелые валютные курсы, такие как USD или EUR. Но в таких странах, как Венесуэла, инфляция выросла на 128% с начала года[3]. Там биткойн в какой-то степени более стабилен, чем национальная валюта, и поэтому неудивительно, что использование биткойнов в Венесуэле выросло почти в семь раз с начала года.

2. Эффективность банков и финансовых организаций

Цифровые валюты будут делать платежи быстрее, проще и безопаснее. Это может повлиять на то, как банки ведут бизнес, поскольку они будут медленнее, сложнее и менее безопасны в использовании. Банкам, возможно, придется начать применять технологию цифровой валюты

3. Снижение роли обмена валют

В будущем криптовалюта может стать единой валютой, что позволит не тратить время на обмен национальных валют, а также сократит издержки, которые возникают из-за различных финансовых организаций и колебаний курсов.

Новая эпоха, которая называется цифровой экономикой влечет за собой новые возможности, такие как увеличение скорости операций, снижение издержек, автоматизация процессов. Все это благоприятно влияет на финансовый сектор, однако, не стоит забывать о том, что у необратимого прогресса есть и свои опасности, такие как неопределенность, чрезмерная виртуализация, сохранность данных. Общество должно принять то развитие, которое есть сейчас и управлять им, чтобы осознавать всю сущность происходящих изменений. Именно в этом случае прогресс окажется наиболее эффективным. Очевидно, что финансовая сфера будет актуальной и в условиях цифровой экономики, поэтому нужно лишь правильно использовать те технологии, и те решения, которые предлагаются уже сейчас и в ближайшем будущем. Все это поможет увеличить эффективность, обеспечить прозрачность и стабильность финансовой системы.

Литература:

1. Официальный сайт издания «Коммерсант» [Электронный ресурс: <https://www.kommersant.ru> (дата обращения 11.05.2018)]
2. Электронная версия журнала «Forbes» [Электронный ресурс: <https://www.forbes.com> (дата обращения 01.05.2018)]
3. Информационное агентство «Reuters» [Электронный ресурс: <https://www.reuters.com> (дата обращения 01.05.2018)]
4. Информационный портал «Investopedia» [Электронный ресурс: <https://www.investopedia.com> (дата обращения 05.05.2018)]

5. Электронная версия журнала «Digitalist» [Электронный ресурс: <http://www.digitalistmag.com> (дата обращения 05.05.2018)]
6. Сайт компании «Deloitte» [Электронный ресурс: <https://www2.deloitte.com/nl> (дата обращения 05.05.2018)]
7. Информационный ресурс Lenta [Электронный ресурс: <https://lenta.ru> (дата обращения 10.05.2018)]

Г.В. Лобкова

e-mail: galka.lobkova@yandex.ru

Научный руководитель:

О.И. Жукова

к.э.н., доц.

Финансовый Университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия

РАЗВИТИЕ РОБО-ЭДВАЙЗИНГА И ЕГО ПЕРСПЕКТИВЫ В РОССИИ

***Аннотация:** В статье рассмотрена история развития технологий в биржевой торговле и становление робо-эдвайзинга как такового, приведены основные преимущества и недостатки данного сервиса, выявлены лидеры мирового рынка в этой области. Проанализирована и оценена ситуация, складывающаяся вокруг технологии в России.*

***Ключевые слова:** робо-эдвайзинг, финансовый консультант, алгоритмический трейдинг, биржевые инвестиционные фонды.*

G.V. Lobkova

e-mail: galka.lobkova@yandex.ru

Scientific adviser:

O.I. Zhukova,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia

***Abstract:** Article is described history of the development of technologies in exchange trade and formation of robo-advising, showed the main advantages and disadvantages of one, and identified the leaders of the world market. The situation around this technology in the Russia is analyzed and evaluated.*

***Keywords:** robo-advising, financial consultant, algorithmic trading, exchange traded fund.*

В своей жизни мы стремимся к максимальной оптимизации процессов, сокращению издержек и достижению наиболее эффективных результатов. Компьютеризация, начавшаяся в 1970х годах, затронула все сферы деятельности человека и навсегда изменила облик рынков и

торгов. Первым шагом к повсеместной автоматизации на биржах стало внедрение системы определения порядка оборота ценных бумаг для Нью-Йоркской биржи, позволившее перестать размещать заявки на ценные бумаги вручную и сделавшее процесс автоматическим.

Простимулировало дальнейшее стремительное развитие алгоритмического трейдинга изменение минимального шага акции, что вызвало рост оборота на фондовом рынке и увеличение количества электронных площадок.

Авторизация электронных бирж в 1998 году в США дала новый виток в развитии высокочастотного трейдинга (англ. High Frequency Trading (HFT)), с помощью которого торговля осуществлялась в 1000 раз быстрее, чем мог это сделать человек. Темпы роста объемов HFT торговли были внушительными. Если в начале 2000 на HFT приходилось лишь 10% заявок фондового рынка, то к 2009 были достигнуты пиковые показатели - более 60% всей торговли бумагами приходилось на HFT. [1] Помимо мирового финансового кризиса 2008 года негативное влияние на работу трейдеров оказала крупнейшая сделка в 2010 году на \$4,1 млрд, вызвавшая падение индекса Доу-Джонса на 990 пунктов. Хотя падение и было кратковременным, но оно привело к потерям миллионов долларов и сильно озаботило участников рынка. Наибольшую вину вменяли именно организациям, использующим HFT. [2] При этом многие эксперты связывают частичное снижение популярности HFT с падением доходности от таких операций, так как новые привлеченные специалисты, в особенности в сфере математики, сильно развили данные системы, что сделало рынки хоть и более эффективными, но при этом менее трендовыми.

От снижения доходностей технологии не потеряли свой потенциал влияния на рынок. Была принята попытка автоматизировать часть функционала консультантов, что могло попутно привести к снижению издержек. Развитию такого рынка способствовал положительный опыт компании Mint. Созданный в 2006 году финансовый агрегатор, значительно упростивший процесс управления финансами и сделавший его полуавтоматическим, был успешно продан компании Intuit в 2009 году за \$170 млн. [3] Это дало необходимый толчок и привело к быстрому развитию отрасли, различные фонды стали наращивать инвестиции в онлайн платформы.

Таким образом, различные технологические компании стали экспериментировать, что дало рождение новому онлайн-сервису – robo-advisors или робо-консультантам. Это цифровая платформа, которая предоставляет автоматизированные услуги финансового планиро-

вания на основе алгоритмов. [4] Робо-эдвайзер собирает информацию о клиентах, их финансовом положении, будущих целях посредством опроса, а затем использует полученные данные для предоставления консультации, либо сразу осуществляет инвестиции на вложенные средства. Чаще всего функционал у такого робота не велик: определив оптимальный для инвесторов риск, исходя из стратегии соотношения возраста клиента и структуры портфеля, система начинает производить торги, оперируя в основном бумагами ETF (англ. Exchange Traded Fund) или Биржевого инвестиционного фонда, который представляет собой определенный индексный агрегированный фонд, паи или акции которого обращаются на бирже. Структура ETF повторяет структуру выбранного базового индекса. Чаще всего такие бумаги дешевле, чем покупка акций отдельной компании, что позволяет снижать издержки, а из-за диверсификации – уменьшать риски.

Можно выделить как преимущества, так и недостатки робо-эдвайзинга.

1. Несомненным плюсом является *снижение издержек*, причем высвобожденные средства могут направляться на расширение финансовых инвестиций клиента. Некоторые сервисы и вовсе предлагают бесплатные услуги, используя иные способы монетизации. Чаще всего комиссия составляет от 0,2 до 0,5% от общего остатка на счетах клиента, напротив, стандартная ставка трейдеров-людей – от 1 до 2%.

2. Платформы имеют более *низкий барьер входа* - для регистрации учетной записи обычно требуется \$5000, а на некоторых платформах от 1\$. Финансовый консультант-человек практически не привлекает клиентов с активами менее \$100000. Само привлечение довольно дорогостоящее, поэтому консультационные компании подыскивают нуждающихся в разнообразных услугах по управлению активами и способных платить за это.

3. *Онлайн-режим* как преимущество перед обычными финконсультантами. Клиент может заключить сделку в любом месте с выходом в интернет, для проведения же сделки через консультанта требуется физическое присутствие.

4. *Анализ огромного количества данных* роботом способствует более точному прогнозированию трендов и возможных рисков, оптимизации различных решений.

5. *Отсутствие “человеческого фактора”* можно расценивать с обеих сторон. Машина не имеет эмоций, что не позволит совершить ошибку, например, в связи с плохим настроением. Кроме того, машины

не могут вступать в сговор с какими-либо компаниями, получать инсайды, то есть бумаги приобретаются честным путем.

К недостаткам сервиса можно отнести скептическое отношение и недоверие к нему. Клиенты с большим средним чеком пока еще боятся доверять свои активы неодушевленным машинам, а люди-непрофессионалы в этой сфере и вовсе не понимают процессов, приводящих к росту прибыли, предполагая, что все это обман.

Решить проблему недоверия можно при помощи использования омниканальности – применения всех режимов коммуникации – как цифровой, так и физической. Таким образом, помимо робота, ситуацию может оценивать и финансовый аналитик, дающий свою оценку и не позволяющий совершить ошибку автомату.

Вместе с тем, к технологии также относятся скептически из-за малого объема предоставляемых услуг. Сервис пока не может полноценно выполнять сложные операции, например, по управлению налоговыми операциями или планированию выхода на пенсию.

В исследовании, в котором приняло участие 502 респондента из США в возрасте от 18 до 34 лет, в первую очередь была выявлена малая известность такой технологии. [5]

Помимо этого, сервисы плохо работают в условиях волатильности и нестандартных – кризисных - ситуациях. После событий 2008 года рынок вырос более чем на 150% и поэтому логично, что вложения и робо-эдвайзеров тоже приносят прибыль, но сильным волнениям, по типу финансовых кризисов, они еще не подверглись, поэтому совершенно неизвестно, как работает машина, имеющая определенный алгоритм, при форс-мажоре.

Для решения этой проблемы разработчики хотят внедрить искусственный интеллект в эдвайзеры. Это позволит роботу самообучаться и совершенствоваться, создавать индивидуальные варианты стратегий вложения.

По данным на апрель 2018 года наибольшую стоимость активов, находящихся под управлением робо-эдвайзеров имеют американские компании, что во многом обуславливается количеством организаций, которых в США уже более 200.

Одними из самых известных робо-консультантов, основанных в 2008 году, являются Betterment и Wealthfront. На начало 2016 стоимость активов в их управлении достигала 6\$ и 4\$ млрд соответственно. Эти компании предлагают выгодные условия в виде 0\$ и 500\$ минимальной суммы на счете и варьирующейся ставки в диапазоне 0.15-0.35%.

Успех фирм заставил крупную инвесткомпанию обзавестись собственным робо-эдвайзером – Vanguard имела в управлении 40\$ млрд на начало 2016 года. Главное ее отличие от предыдущих компаний – прикрепление собственного персонального консультанта, но минимальная сумма на счету при этом составляет 50000\$. [6]

В США, как и в Европе, Канаде и иных странах имеется множество других примеров успешных компаний в этой сфере. У них различаются условия вложения средств, предлагаются разнообразные скидки и специальные предложения или деятельность может быть направлена на узкую сферу, например, на осуществление пенсионных накоплений.

Многие эксперты прогнозируют дальнейший экспоненциальный рост активов клиентов под управлением робо-эдвайзеров, но не все так позитивно смотрят на этот бизнес. Нетрудно заметить, что при низких процентах обслуживания, организации даже при больших объёмах вложений имеют невысокую прибыль. По этой причине необходимо искать иные пути монетизации, например, предоставление приобретённых эдвайзером ценных бумаг займа или вложение свободных средств клиентов под ставку овернайт.

В России робо-эдвайзинг пока не получил широкого распространения. Форма взаимоотношений между банками или иными организациями, действующими на рынке ценных бумаг и клиентами, предоставляющими свои средства для их дальнейшего инвестирования, устанавливаемая гражданским кодексом, называется доверительное управление. В настоящий момент на рынке действуют два сервиса от инвестиционной компании FinEx, наиболее, по их собственному мнению, подходящих под звание робо-эдвайзера. Первый “Финансовый автопилот” и второй проект, не так давно запущенный совместно со Сбербанком, “Простые инвестиции”. Оба сервиса требуют открытие индивидуального инвестиционного счета, что создаёт некоторые ограничения, например, для получения полноценных налоговых льгот средства нельзя будет изымать в течение 3-х лет. Процент довольно высок - 0,89% у автопилота и 1,5% у Сбербанка на остаток на счету (не считая взимания иных комиссий). На своем сайте «финансовый автопилот» сообщает о средней доходности в 14,9%, но достигается она с высокорисковыми бумагами. [7,8]

Мнение регулятора по поводу технологии менялось со временем. Изначально Центробанк видел угрозу в распространении такого инструмента. Сергей Швецов высказывал опасения на тот счет, что при помощи робо-эдвайзеров клиентам могут даваться одни и те же реко-

мендации, на чем впоследствии может спекулировать рынок. Но такие страхи эксперты причисляли к практически невероятным, так как подбор идентичных советов большому количеству клиентов практически исключен. [9]

Уже в июне 2016 был выпущен доклад ЦБ с довольно позитивным отзывом о технологии. Упор делался на использовании именно гибридных систем, то есть с совмещением робо-эдвайзера и живого консультанта, позволяющем избежать неправильных действий в критических ситуациях. [10, стр.23-27]

В конце 2017 году высокопоставленные работники Банка России также поддерживали идею развития робо-эдвайзинга и говорили о необходимости разработки инструментов и подходов к регулированию таких систем. Предполагается, что регулятор должен отслеживать три основные позиции: профессионализм эдвайзера, действие в интересах клиента, отсутствие конфликтов интересов. [11]

Аналитики по-разному оценивают перспективы развития. Некоторые говорят о дальнейшем успехе и внедрении технологии, так как уже многие банки заинтересованы в данном инструменте. В то же время, другие жалуются на общую слабость финансового рынка в России, неразвитость инфраструктуры, малое количество людей, готовых инвестировать, что не скажется позитивно на распространении сервисов. [12]

По моему мнению, заслуга робо-эдвайзинга именно в том, что он способствует привлечению и приобщению физических лиц, не имеющих профильного образования и навыков к инвестированию. Само по себе это должно простимулировать и финансовый рынок к его дальнейшему развитию. С созданием большего количества робо-эдвайзеров возрастет конкуренция, а значит качество предоставляемых услуг будет расти, а их стоимость падать, условия реализации улучшаться. Применение гибридной модели позволит повысить доверие к такой технологии и увеличит приток клиентов. Несомненно, что важную роль необходимо исполнить регулятору для защиты людей от вероятности попадания в мошеннические схемы. Пример США и других стран показал, что такие системы имеют право на жизнь, люди действительно получают доходы и не дестабилизируют рынок. При грамотном развитии и рекламировании робо-эдвайзинга, его аккуратном и взвешенном контроле, можно получить полноценный инструмент для инвестирования, приносящий относительно высокий доход, что довольно актуально для российских граждан в условиях снижающейся ключевой ставки.

Литература:

1. Credit suisse: Here's how high-frequency trading has changed the stock market [Электронный ресурс: <http://www.businessinsider.com/how-high-frequency-trading-has-changed-the-stock-market-2017-3> (дата обращения: 15.03.20018)]
2. Nasdaq: Here's Our Timeline of the Flash Crash [Электронный ресурс: <https://blogs.wsj.com/marketbeat/2010/05/11/nasdaq-heres-our-timeline-of-the-flash-crash/> (дата обращения: 15.03.20018)]
3. Робот вместо управляющего – придет ли машина на смену человеку? [Электронный ресурс: <http://www.forbes.ru/tehnologii/340307-robot-vmesto-upravlyayushchego-privdet-li-mashina-na-smenu-cheloveku> (дата обращения: 18.03.20018)]
4. The Rise of the Robo Advisors – Should You Use One? [Электронный ресурс: <https://investorjunkie.com/35919/robo-advisors/> (дата обращения: 18.03.20018)]
5. Robo Advisors vs. Financial Advisors – Millennials Still Prefer Real-Life [Электронный ресурс: <https://lendedu.com/blog/robo-advisors-vs-financial-advisors/> (дата обращения: 20.06.20018)]
6. [Электронный ресурс: (<https://www.investopedia.com/terms/r/roboadvisor-roboadviser.asp>) (дата обращения: 15.03.20018)]
7. Официальный сайт проекта «Финансовый автопилот» [Электронный ресурс: <https://finance-autopilot.ru/> (дата обращения: 20.03.20018)]
8. Официальный сайт проекта «Простые инвестиции» [Электронный ресурс: <https://prosto-invest.ru/> (дата обращения: 20.03.20018)]
9. ЦБ предупредил о возможных угрозах от советующих инвесторам роботов [Электронный ресурс: <https://www.rbc.ru/finances/17/02/2016/56c42ecf9a79473791cb0ada> (дата обращения: 21.03.20018)]
10. Совершенствование системы защиты инвесторов на финансовом рынке посредством введения регулирования категорий инвесторов и определения их инвестиционного профиля [Электронный ресурс: http://www.cbr.ru/analytics/ppc/report_30062016.pdf (дата обращения: 21.03.20018)]
11. Банк России планирует начать регулировать робоэдвайзеры на финансовом рынке [Электронный ресурс: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=10141987> (дата обращения: 21.03.20018)]
12. Восстание машин: могут ли робо-эдвайзеры сделать инвестиции доступнее [Электронный ресурс: <https://www.rbc.ru/money/26/08/2016/57beaeae9a794757a8ee74ed> (дата обращения: 21.03.20018)]

В.В. Наумова

e-mail: naumovavv@list.ru

Научный руководитель:

Жуков П.Е.,

к.э.н., доцент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия

АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

***Аннотация:** В статье рассматривается важность анализа денежных потоков как инструмента повышения эффективности управления предприятием. Анализ проведен на примере ПАО «Аэрофлот», на основании чего были сделаны выводы о финансовом состоянии компании и предложены мероприятия по его улучшению, в том числе с помощью пакетов прикладных программ, позволяющим эффективно осуществлять финансовое планирование.*

***Ключевые слова:** денежные потоки, денежный поток, анализ, управление, Аэрофлот, пакеты прикладных программ.*

V.V. Naumova

e-mail: naumovavv@list.ru

Scientific adviser:

Zhukov P.E.,

Ph.D., assistant professor

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,
Russia

THE ANALYSIS OF THE COMPANY'S CASH FLOWS IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION OF THE ECONOMY

***Abstract:** The article considers the importance of cash flow analysis as a tool to improve the efficiency of enterprise management. The analysis was carried out using the example of PJSC Aeroflot, on the basis of which conclusions were made about the financial condition of the company and proposed measures to improve it, including through application packages that allow effective financial planning in the company.*

***Keywords:** cash flows, cash flow, analysis, management, Aeroflot, application software packages.*

Денежные потоки представляют собой важную составляющую финансовой системы компании при осуществлении ею текущей и инвестиционной деятельности. При этом недостаток денежных средств представляет собой серьезную проблему в экономике страны вообще. Как показывает практика, основными мотивами низкоэффективного управления потоками в российских компаниях являются: несогласованность потоков, отсутствие полной информации о предстоящих поступлениях, переоценка реальных потребностей в финансировании и так далее [1, стр. 3].

Ключевые стейкхолдеры компании – инвесторы, вкладывающие свободные средства в предприятие и его текущие активы, обращают внимание на свободные денежные потоки компании, которые могут быть в ее распоряжении. Особое внимание уделяется умению менеджмента создавать и поддерживать положительные значения потоков. Череда банкротств бизнеса в последние годы происходит потому, что управление не справляется с быстрым ростом. Примеры из отечественного ритейла: Carlo Pazoni, Savage, Kira Plastinina, которые сначала открывали новые магазины и выходили на зарубежные рынки, но стоило рынку стагнировать, как они стали уязвимы из-за высокой централизации и внутренней неэффективности [2]. Поэтому данная проблема актуальна в российской действительности, поскольку в условиях кризиса следует быстро реагировать на изменения нормативных показателей в деятельности компании, а управление денежными потоками – это как раз один из основных инструментов получения нужного экономического результата.

В данной работе проводится исследование денежных потоков по данным годовой бухгалтерской отчетности 2016-2017 гг. на примере крупнейшей российской авиакомпании «Аэрофлот».

Чистый денежный поток (ЧДП) от операционной деятельности «Аэрофлота» в 2017 году уменьшился по сравнению с 2016 годом. Это понижение явилось следствием увеличения платежей поставщикам (увеличение авиапарка на 35 судов [3]), расходами на рекламу, топливо, лизинг и обслуживание судов, обслуживание в аэропортах, оплату труда персонала (компания повышает заработную плату командиров воздушных судов [4]) и платежей государственным внебюджетным фондам.

В 2017 году поступления от инвестиционной деятельности значительно увеличились, а платежи, напротив, уменьшились. В итоге, ЧДП по инвестиционной деятельности увеличился почти в 7 раз. Инвестиции примерно соответствовали поступлениям, что практически

«свело в ноль» сальдо денежных потоков по инвестиционной деятельности. Кроме того, положительно влияют на ЧДП поступления от возврата предоставленных займов и поступлений от участия в других организациях.

Вследствие снижения объемов как поступлений, так и платежей по финансовой деятельности в 2017 году совокупный отток денежных средств уменьшился. В отличие от 2016 года, в отчетном году кредиты и займы не привлекались, а, наоборот, погашались, что является положительным фактом. Кроме того, производились платежи собственникам, в том числе в виде дивидендов. Так, в 2017 году было принято решение о выплате 50% чистой прибыли по МСФО в виде дивидендов [5]. Таким образом, организация снизила свои процентные платежи и общую задолженность.

Для сопоставления объединим полученные результаты:

Таблица 1

Денежные потоки по всем видам деятельности

| Тип денежного потока | 2016, тыс. руб. | 2017, тыс. руб. |
|------------------------------------|-----------------|-----------------|
| ЧДП по операционной деятельности | 47 770 427 | 45 757 799 |
| ЧДП по инвестиционной деятельности | -8 249 917 | -1 156 384 |
| Свободные денежные средства | 26 229 302 | 34 094 269 |
| ЧДП по финансовой деятельности | -40 052 893 | -36 491 414 |
| Итоговое сальдо денежных потоков | -532 383 | -3 553 529 |

Следовательно, уменьшение поступлений денежных средств от операционной деятельности в 2017 году привело к тому, что компания получила сокращение значения свободного денежного потока, что говорит о снижении возможности генерации денежных потоков по результатам эффективной деятельности. Денежных поступлений по операционной деятельности было недостаточно, чтобы покрыть отрицательный денежный поток по инвестиционной и финансовой деятельности, в результате компании пришлось расходовать запасы имеющихся у нее денежных средств. Все это отчасти может свидетельствовать о снижении эффективности деятельности предприятия в 2017 году, а также о менее качественной работе менеджмента и ухудшении платежеспособности.

Чтобы оптимизировать деятельность ПАО «Аэрофлот», можно рекомендовать некоторые способы повышения эффективности. Во-первых, следует сбалансировать потоки для обеспечения необходимых пропорций поступлений и платежей. Во-вторых, требуется синхрони-

зирать денежные потоки во времени для обеспечения необходимого уровня платежеспособности на всем прогнозируемом периоде. Наконец, максимизация чистого потока способствует увеличению темпов экономического роста за счет самофинансирования, которое снижает зависимость между компанией и внешними источниками финансирования.

Помимо вышеописанных методов, на практике для анализа денежных потоков чаще всего используются различные пакеты прикладных программ (ППП). В их основу уже заложены рассмотренные методы, что позволяет эффективнее осуществлять финансовое планирование в компании.

На рынке существует два класса таких программ. Первый из них – для финансового анализа – ориентирован на совокупную оценку текущей и прошлой деятельности. Он позволяет дать оценку общему финансовому состоянию: оценить финансовую устойчивость, ликвидность, эффективность использования капитала и так далее. Данный класс представлен такими инструментами, как: АльтФинансы, ЭДИП, Финансовый анализ. Второй класс – для оценки эффективности инвестиций – оценивает капиталовложения. Он представлен программами: АльтИнвест, Project Expert, FOCCAL. Кроме того, можно выделить комплексные автоматизированные системы управления финансовой деятельностью: SAP R/3, Oracle, BAAN, БОСС, SCALA, PLATINUM, Ахарта и другие.

ППП позволяют обрабатывать информацию в реальном времени и обеспечивают взаимодействие с другими программными продуктами при обмене данными, что является их несомненным плюсом. Программное обеспечение данных систем содержит специальные подсистемы, которые обеспечивают поддержку при управлении финансовой деятельностью.

Так, в рамках программного продукта SAP R/3 существует модуль по управлению финансами (SAP Treasury), обеспечивающий выполнение функций управления финансовыми потоками. Модуль SAP Treasury содержит внутренние модули: по управлению финансами (краткосрочное финансовое планирование и прогнозирование, контроль ликвидности и финансовых потоков), управлению денежными потоками и бюджетом (обеспечение среднесрочного и долгосрочного контроля ликвидности), а также по управлению фондами (планы движения денежных средств анализируются по сферам деятельности компании и доступны в виде смет). При этом используется информация об операциях из модуля FI – Finance and Controlling. Модуль FI дает воз-

возможность в режиме реального времени получать информацию о финансовых и материальных потоках, а также о настоящем финансовом состоянии организации, что способствует принятию оптимальных финансово-экономических решений.

С помощью системы Oracle и входящего в нее модуля «Движение денежных средств» пользователям предоставляется возможность для более эффективного управления денежными средствами и значительно сократить риск неплатежеспособности. С помощью модуля можно проводить прогноз движения денежных средств в любой валюте, на любой период времени и в рамках любой организационной единицы. Также существует возможность для настройки собственных шаблонов прогнозов. Кроме того, возможно составление бизнес-календаря, который автоматически составляет прогноз денежных средств на будущий период.

В системе БААН-Финансы взаимодействуют следующие модули: «Главная книга», «Расчеты с дебиторами», «Расчеты с поставщиками», «Анализ затрат», «Основные средства», «Управление денежными средствами», «Финансовые планы», «Финансовые отчеты». Наибольшую заинтересованность с точки зрения денежных потоков представляет модуль «Управление денежными средствами», обеспечивающий автоматизацию процессов проведения операционных платежей, включая обработку электронных банковских операций. Важнейшей функцией данного модуля с позиции финансового управления является проведение оперативного прогнозирования движения денежных потоков по всем подразделениям компании.

В системе БОСС существует возможность управлять материальными потоками и осуществлять финансовое планирование. Подсистема «БОСС-Аналитик» позволяет оперативно принимать решения в соответствии с актуальной информацией, которые предоставляют другие учетные приложения, входящие в систему БОСС. С помощью надстройки «СтатЭксперт» обеспечивается осуществление разных видов статистического анализа и прогнозирования, в том числе исходя из внутренних и внешних данных. Надстройка «ФинЭксперт» помогает проводить исследование самой компании и ее контрагентов с помощью финансовой отчетности. С помощью встроенных средствами комплексного анализа данных система осуществляет финансовый анализ, сопоставляет фактические и плановые показатели, производит управление по отклонениям и рациональное составление бюджетов, анализ и прогнозирование продаж, а также моделирование ситуаций «что, если».

Таким образом, на сегодняшний день существует множество ППП. Разнообразие задач финансового менеджмента обуславливает потребность в использовании разных программных средств, являющихся комплексными системами автоматизации управления финансово-хозяйственной деятельностью компании. Прогнозирование денежных потоков в условиях применения информационных технологий максимально автоматизировано и осуществляется в режиме автоматизированного рабочего места.

Литература:

1. Лукасевич И.Я., Жуков П.Е. Управление денежными потоками: Учебник. - Инфра-М, 2016. - 184 с.
2. Что малый бизнес может заимствовать из управленческой практики крупных компаний. // Ведомости. [Электронный ресурс: <http://www.vedomosti.ru/management/blogs/2017/09/05/732344-malii-biznes-mozhet-zaimstvovat> (дата обращения: 06.05.2018)]
3. Аэрофлот публикует финансовые результаты за 2017 год по РСБУ. // Интерфакс. [Электронный ресурс: <http://www.interfax.ru/pressreleases/598550> (дата обращения: 06.05.2018)]
4. «Аэрофлот» поднял зарплату командирам воздушных судов до 650 тыс. руб. в месяц. // Интерфакс. [Электронный ресурс: <http://www.interfax.ru/business/600118> (дата обращения: 07.05.2018)]
5. «Аэрофлот» готов платить дивиденды по нормативу 50% от чистой прибыли. // Ведомости. [Электронный ресурс: <http://www.vedomosti.ru/business/news/2016/09/29/659025-aeroflot-dividendi> (дата обращения: 07.05.2018)]

А.С. Павлова

Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: anastasya-pavlova00@mail.ru

Научный руководитель

Т.В. Абалакина

к.э.н., доц.
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия

ХАРАКТЕРИСТИКА ОПЕРАЦИЙ КОРПОРАЦИЙ НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

***Аннотация:** В статье анализируются операции российских корпораций нефтегазового сектора на отечественном финансовом рынке. Выделяются основные тенденции развития отечественных корпораций, особенности их дивидендной политики, операции по слиянию и поглощению.*

***Ключевые слова:** концепция агентских отношений, нефтегазовая отрасль, дивидендная политика, слияния и поглощения, корпорация.*

A.S. Pavlova

Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: anastasya-pavlova00@mail.ru

Scientific adviser

T.V. Abalagina,

PhD, Assoc.
under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia

CHARACTERISTICS OF CORPORATE OPERATIONS IN THE DOMESTIC FINANCIAL MARKET

***Abstract:** The article analyzes the operations of Russian corporations in the oil and gas sector on the domestic financial market. The main trends in the development of domestic corporations, the features of their dividend policy, operations on mergers and acquisitions are singled out.*

***Key words:** the agency relations concept, the oil and gas industry, dividend policy, mergers and acquisitions, the corporation.*

Мир бизнеса подвержен постоянным изменениям, причем в последние годы турбулентность в экономике только растет. Кризисы и потрясения в одинаковой степени затрагивают корпорации в различных странах, и Россия не является исключением. В этих условиях повысилась необходимость оценки деятельности корпораций на отечественном финансовом рынке для понимания тенденций их развития.

Корпорация является наиболее эффективной и привлекательной формой организации крупного и среднего бизнеса, что главным образом связано с обширными связями корпорации с финансовыми рынками. Кроме того, преимуществом корпорации является то, что ее акционеры несут ограниченную ответственность по обязательствам корпорации.

Однако наряду с преимуществами корпоративная форма организации бизнеса имеет ряд недостатков. В частности, существует проблема агентских отношений, которая особо остро проявляется в условиях цифровой экономики [1], так как речь идет непосредственно об оптимизации управленческого персонала в целях сокращения издержек, к чему будут стремиться акционеры компании и чему в личных интересах будут препятствовать менеджеры. Совместное понимание преимуществ цифровых технологий и необходимости деформации отношений акционеров и управляющих приведет к повышению благосостояния компании.

Нефтегазовая отрасль России является важнейшим структурным элементом экономики нашей страны, приносящим значительные доходы федеральному бюджету (в 2016 г. нефтегазовые доходы составили 46% доходов федерального бюджета), поэтому изучение деятельности корпораций на отечественном финансовом рынке является крайне значимым [2].

Обратившись к рейтингу крупнейших корпораций России-2016 по объему реализованной продукции необходимо отметить, что в первой двадцатке сразу семь корпораций нефтегазовой отрасли. Данный факт свидетельствует о том, что эти компании являются крупнейшими игроками на российском рынке и оказывают наибольшее влияние на экономику нашей страны. Корпорация «Газпром» является лидером среди всех корпораций России (Таблица 1).

Для оценки вовлеченности крупнейших российских нефтегазовых корпораций в мировые процессы обратимся к рейтингу FORBES Global 2000. Необходимо отметить, что в Рейтинг входят все крупнейшие российские корпорации нефтегазовой отрасли: «Газпром», НК «ЛУКОЙЛ», НК «Роснефть», «Сургутнефтегаз», АК «Транснефть», «Татнефть» (Таблица 2). Это подтверждает тот факт, что российские

нефтегазовые компании являются крупнейшими игроками не только на российском, но и на международном рынке. Однако в сравнении с 2010 г. в 2017 г. позиции российских нефтегазовых корпораций, входящих в первые 400 компаний, ухудшились, что, главным образом, связано с колебаниями цен на нефть.

Таблица 1

**Рейтинг крупнейших корпораций России-2016
по объему реализованной продукции**

| Ме-сто | Компания | Объем реализации (млн руб.) | Прибыль до налого-обложения (млн руб.) | Чистая прибыль (млн руб.) |
|--------|-----------------|-----------------------------|--|---------------------------|
| 1 | «Газпром» | 5 854 273,00 | 925 241,00 | 805 199,00 |
| 2 | НК «ЛУКойл» | 5 173 541,00 | 389 104,00 | 292 745,00 |
| 3 | НК «Роснефть» | 4 122 000,00 | 460 000,00 | 356 000,00 |
| 7 | Сургутнефтегаз | 1 002 605,00 | 919 522,00 | 761 573,00 |
| 9 | АК «Транснефть» | 815 652,00 | 165 553,00 | 143 427,00 |
| 15 | «Татнефть» | 552 712,00 | 137 628,00 | 105 772,00 |
| 18 | «Башнефть» | 507 630,00 | 76 477,00 | 59 564,00 |

Источник: Группа «Эксперт» [Электронный ресурс: <https://expert.ru> (дата обращения: 10.04.2018)]

Таблица 2

**Рейтинг крупнейших нефтегазовых корпораций России 2010-2017
(место в рейтинге FORBES Global 2000)**

| Компания | 2010 | 2011 | 2013 | 2014 | 2015 | 2017 |
|------------------|------|------|------|------|------|------|
| «Газпром» | 16 | 15 | 17 | 27 | 53 | 40 |
| НК «ЛУКойл» | 69 | 71 | 64 | 109 | 122 | 129 |
| НК «Роснефть» | 77 | 77 | 59 | 59 | 75 | 82 |
| «Сургутнефтегаз» | 173 | 203 | 187 | 209 | 242 | 305 |
| АК «Транснефть» | 665 | 608 | 547 | 555 | 361 | 656 |
| «Татнефть» | 729 | 523 | 484 | 710 | 810 | 673 |

Источник: FORBES Global 2000 [Электронный ресурс: <https://www.forbes.com/global2000/list/> (дата обращения: 15.04.2018)]

Переходя к рассмотрению структуры акционерного капитала необходимо заметить, что в России в большинстве случаев собственником крупнейших нефтегазовых корпораций является Российская Федерация, владеющая контрольным пакетом, что коренным образом отличается от ситуации в США, Франции, Великобритании, Канаде и Австралии, где разрозненные акционеры являются собственниками крупнейших корпораций и владеют небольшими пакетами акций.

Российская нефтегазовая отрасль характеризуется значительным объемом операций корпораций по слиянию и поглощению. Самые крупные сделки происходят именно в нефтегазовой отрасли.

В 2015 году крупнейшей сделкой в нефтегазовой отрасли стала покупка ПАО «Газпром» 50% пакета Wintershall Erdgas Handelshaus Zug AG, Wintershall Erdgas Handelshaus GmbH, WINGAS GmbH, Wintershall Noordzee (Германия). Стоимость сделки составила \$1,6 млрд. Для ПАО «Газпром» данная сделка позволила усилить позиции компании в европейском сегменте хранения и реализации газа [3].

Кроме того, в апреле 2015 года Росимущество купило пакет в размере 81,6% ОАО АНК «Башнефть» у ОАО «АФК «Система». Стоимость сделки составила \$1,1 млрд. Затем в 2016 г. была осуществлена сделка по продаже «Роснефти» принадлежавшего государству контрольного пакета акций (50,08%) компании ПАО «АНК «Башнефть». Стоимость сделки составила 329,7 млрд. руб., данная сумма оказалась выше чем оценки, которые были сделаны независимыми экспертами E&Y. По расчетам «Роснефти» слияние позволило нарастить капитализацию самой «Роснефти».

В 2017 году ПАО «Роснефть» проводила активные операции в сфере слияния и поглощения. Так, в 2017 году самой масштабной сделкой на российском рынке слияний и поглощений стала покупка консорциумом в составе ПАО НК «Роснефть», фонда United Capital Partners и сингапурского трейдера Trafigura Pte Ltd индийской компании Essar Oil Limited, занимающейся разведкой и добычей нефти и природного газа. Был куплен пакет акций в размере 73,7%. Стоимость сделки составила \$9,5 млрд. Эта сделка также стала крупнейшей в нефтегазовой отрасли за последние 3,5 года [4].

Для «Роснефти» данная сделка являлась крайне выгодной, поскольку компания приобрела долю в высокотехнологичном нефтеперерабатывающем заводе, обладающем всей необходимой инфраструктурой, что позволит «Роснефти» выйти на рынок Индии и создать платформу для дальнейшего выхода на высокопремиальные рынки Азиатско-Тихоокеанского региона и Юго-Восточной Азии.

Рассмотрев, дивидендную политику отечественных корпораций нефтегазового сектора (Таблица 3) необходимо отметить, что наибольшая дивидендная доходность (отношение величины дивиденда на акцию за год к цене акции) среди рассмотренных компаний характерна для корпорации «Лукойл» и составляет 6,9%. Кроме того, в сложных макроэкономических условиях компания продолжает увеличивать дивиденды, оставаясь одними из лидеров отрасли по дивиденд-

ной доходности. В 2016 году Совет директоров корпорации «Лукойл» утвердил новую прогрессивную дивидендную политику, которая характеризуется приоритетностью дивидендных выплат, которые должны составлять не менее 25% чистой прибыли по МСФО, и стремлением ежегодно повышать размер дивиденда на одну акцию.

Таблица 3

Дивидендная политика отечественных корпораций нефтегазового сектора

| Корпорация | 2016 | | | |
|------------|---------------------------------|------------------------------|---------------------------|-----------------------------------|
| | Размер дивиденда на акцию, руб. | Размер дивидендов, млрд руб. | Дивидендная доходность, % | Отношение дивидендов к прибыли, % |
| «Газпром» | 8,04 | 190,3 | 5,2 | 20,0 |
| «ЛУКОЙЛ» | 195 | 162,4 | 6,9 | 25,0 |
| «Роснефть» | 11,75 | 124,5 | 1,5 | 35,0 |
| Транснефть | 2 077,08 | 12,8 | 0,59 | 25,0 |
| «Татнефть» | 22,81 | 24,7 | 2,57 | 50,0 |

Источник: составлено автором по данным сайтов компаний

Кроме того, в 2016 году лидером по размеру дивидендов стала корпорация «Транснефть»: 2 077,08 руб. на акцию, что объясняется ростом прибыли корпорации.

По отношению дивидендов к чистой прибыли (коэффициенту дивидендных выплат) лидирует корпорация «Татнефть», значение данного показателя составляет 50%, что является высоким показателем и говорит о том, что дивидендная политика корпорации «Татнефть» направлена на повышение капитализации компании и уровня дивидендной доходности.

С точки зрения инвестора, отношение дивидендов к чистой прибыли должно составлять не менее 40 %, в противном случае для инвестора не выгодно вкладывать в данную компанию. К сожалению, на сегодняшний день вложение средств во все нефтегазовые корпорации, за исключением корпорации «Татнефть», невыгодно для инвестора, поскольку коэффициент дивидендных выплат составляет менее 40%.

Несмотря на то, что корпорация «Газпром» имеет наибольший размер дивидендных выплат, размер дивиденда на акцию, дивидендная доходность и отношение дивидендов к прибыли имеют низкие значения, что является непривлекательным для инвестора с точки зрения вложения средств.

В заключении отмечается, что крупнейшие нефтегазовые компании нашей страны являются ведущими игроками не только на российском, но и на международном рынке, несмотря на снижение позиций отечественных компаний в мировых рейтингах. Кроме того, в большинстве случаев собственником крупнейших нефтегазовых компаний России является Российская Федерация, владеющая контрольным пакетом, что является особенностью нефтегазовых корпораций нашей страны.

Самые крупные сделки по слиянию и поглощению в России происходят именно в нефтегазовой отрасли. Российская нефтегазовая отрасль характеризуется значительным объемом операций корпораций по слиянию и поглощению, несмотря на существенный спад данного рынка в 2014-2015 годах. Крупнейшей за последние 3,5 года сделкой является покупка ПАО НК «Роснефть» индийской компании Essar Oil Limited, занимающейся разведкой и добычей нефти и природного газа, что открыло для ПАО НК «Роснефть» индийский рынок.

Анализ дивидендной политики российских корпораций нефтегазового сектора позволяет сделать вывод о том, что большинство корпораций не считают вопрос дивидендной политики достаточно значимым, поэтому они уделяют большее внимание инвестированию прибыли в разнообразные инвестиционные проекты.

Литература:

1. Корпоративные финансы [Электронный ресурс]: учеб. для обуч. по программам высшего образ. напр. подгот. 38.03.01 «Экономика» (квалиф. (степень) «бакалавр») / под ред. М.А. Эскиндарова, М.А. Федотовой; Финуниверситет— Москва: Кнорус, 2016.
2. Е.В. Васильева Стратегический анализ факторов, влияющих на развитие нефтегазовых корпораций России // Вестник Екатеринбургского института. – 2015. – № 2 (30). – С. 8-14.
3. Н.Б. Хасаншина Российский рынок слияний и поглощений и особенности интеграционных процессов в топливно-энергетическом комплексе // Вестник омского государственного аграрного университета. – 2015. – 4(20). – С. 95-101.
4. Бюллетень «Рынок слияний и поглощений» [Электронный ресурс: <http://mergers.akm.ru/pages/bulletin> (дата обращения: 17.04.2018)]
5. Официальный сайт ПАО «Газпром» [Электронный ресурс: <http://www.gazprom.ru/> (дата обращения: 12.04.2018)]
6. Официальный сайт ПАО «ЛУКОЙЛ» [Электронный ресурс: <http://www.lukoil.ru/> (дата обращения

Д. Панферов

студент
Финансового университета при Правительстве РФ
г. Москва, Россия
e-mail: dmitriypanferov@yandex.ru

Научный руководитель:

О.В. Борисова

к.э.н.,
доцент Финансового университета при Правительстве РФ
г. Москва, Россия

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ФУТБОЛЬНЫХ КЛУБОВ РОССИИ

***Аннотация:** В работе рассматриваются основные источники финансирования российских футбольных клубов. Они сравниваются с источниками используемыми для аналогичных целей в европейских странах и США. В результате автор приходит к выводу о необходимости изменения системы их финансирования.*

***Ключевые слова:** финансирование, финансирование футбола, спортивные клубы, затраты спортивных клубов.*

D. Panferov

student
Financial University under the Government of the Russian Federation
g. Moscow, Russia
e-mail: dmitriypanferov@yandex.ru

Scientific adviser:

O.V. Borisova

Ph. D.,
associate Professor of Financial University under the RF Government
Moscow, Russia

THE PROBLEM OF FINANCING FOOTBALL CLUBS IN RUSSIA

***Abstract:** the paper considers the main sources of financing of Russian football clubs. They are compared with sources used for similar purposes in European countries and the United States. As a result, the author comes to the conclusion about the need to change the system of their financing.*

***Keywords:** financing, funding, football, sports clubs, sports clubs costs.*

Футбольная индустрия развивается самобытно и экстенсивно. Почти в каждой стране мира функционирует хотя бы несколько футбольных клубов, которые различаются не только по силе состава, развитости инфраструктуры, но и по особенностям финансирования.

Важно понимать, что несмотря на то, что Россия – страна наполовину европейская, футбол в нашей стране развивается абсолютно обособленно от стран Евросоюза, которые являются законодателями мод в мировом футболе.

Российские футбольные клубы в разной мере сталкиваются с проблемами при организации финансирования, что приводит к, в целом, слабым результатам в европейских соревнованиях. Целью данной работы будет выяснение основных путей финансирования клубов РФПЛ, а также разработка рекомендаций по решению проблем с его обеспечением в связи со специфической конъюнктурой футбольного и связанного с ним рынков России.

Негласно считается, что подавляющее большинство клубов чемпионата России так или иначе пользуется государственной поддержкой. Финансирование футбольных клубов в классическом варианте складывается из средств от титульного и генерального спонсоров, рекламы, продаж билетов, прав на телетрансляции, атрибутики и других типов коммерческой деятельности [1].

При этом, важно понимать, что в большинстве европейских клубов внимание уделяется именно получению доходов от всех видов деятельности, тогда как большая часть бюджета российских клубов складывается лишь из спонсорских поступлений, которые, при этом, являются средствами владельца клуба.

Теоретически, финансирование российских спортивных клубов аналогично европейским аналогам, однако практика показывает иное – доли по источникам финансирования в российском футболе другие. Продажа прав трансляций соревнований и доходы от продажи билетов, например, в процентном соотношении в 2-3 раза уступают европейским, в то время как контракты футболистов, тренеров и зарплата другого персонала почти в полной мере сопоставимы.

Так в 2016 г. был опубликован бюджет РФС на 2017 г. В нем представлены основные виды доходов и расходов российских футбольных команд. Как видно из представленного бюджета наибольший удельный вес занимают доходы, получаемые по маркетинговым правам (44%) и целевые поступления (21%), основными источниками расходов являются содержание сборных команд (45%) и программы развития (10%).

Большая часть бюджета клуба Российской Футбольной премьер лиги (далее – РФПЛ) финансируется из средств владельца клуба, являющегося либо субъектом государства (финансирование из бюджетов краев, республик, областей и муниципальных образований), либо от косвенного финансирования, оказываемого государственными компаниями: «Газпром», «Роснефть», ВТБ, РЖД и другими. Таким образом, финансовая поддержка футбольных клубов государством в РФ находится на высоком уровне.

В связи с сокращением доходов федерального бюджета начиная с 2015 г. правительство Российской Федерации ищет возможности для сокращения затрат, во многих сферах общественной жизни. В частности Министр финансов РФ, например, считает, что: «Есть ряд субъектов, которые получают дополнительные дотации и производят непрофильные расходы – например, финансируют футбольные клубы. Особенно те регионы, которые находятся на глубокой-глубокой дотационности». По словам Силуанова А.Г., «такие расходы не позволяют себе даже некоторые регионы-доноры»[2]. Какие именно дотационные регионы РФ имел в виду А.Г. Силуанов, не уточняется, но выяснить их, однако, не представляется сложным. В числе таких регионов: Пермский край, республика Дагестан, Чеченская республика и ряд других.

Структура финансирования российских футбольных клубов представлена на рис.2. Исходя из диаграммы легко замечается, что порядка 70% российских футбольных клубов получают средства из бюджета [3].

Суммарный бюджет команд РФПЛ нового сезона оценивается в 49 млрд руб. или в 726 млн. евро. Так что за пять лет даже при сохранении текущих бюджетов расходы составят в районе 3,6 млрд. евро – почти на миллиард больше годового бюджета, к примеру, Армении за 2017 год. Но спонсирует такие расходные российские футбольные клубы, в основном, государство [4].

Причины сложившейся ситуации кроются в ряде проблем. В-первых, ставшая нарицательной непосещаемость стадионов. Главным образом проблему связывают с отсутствием удобной для посещения инфраструктуры, а также относительно низкой популярностью футбола в России. Данная проблема активно решается, впереди ЧМ по футболу, к которому сдадут или реконструируют 12 стадионов по всей стране [5]. Второй и главной проблемой считается неинтересность российского чемпионата. Интересующихся футболом людей в стране и так немного [6], а взоры 20% равнодушных, в основном, прикованы к зарубежным чемпионатам. Третья проблема низких заработков российских клубов, и как следствие, высокого уровня бюджетного финанси-

рования – невысокий заработок от продажи телетрансляций. Основной источник дохода клубов английской премьер лиги, позволяющий тратить ежегодно по 30-50 млн. фунтов на трансферы, фактически не позволяет развивать футбольные клубы в России. И виновато в этом государство. К тому же, возможность изменения ситуации с продажей телеправ для руководства клубов почти не выполнима, а для российских практически невозможна. Многие решения принимаются на высшем уровне без возможности на них повлиять. Так создание канала бесплатного «МатчТВ» было инициировано президентом РФ В.В. Путиным. Данная необходимость была обозначена по итогам заседания Совета по развитию физической культуры и спорта 2 июня 2015 года. С одной стороны, данные действия популяризируют спорт среди широких слоев населения, а с другой, противоречат законам рынка, когда затраченные средства на продукт или услугу не восполняются, так как данный продукт или услуга предоставляется бесплатно.

Таким образом, финансовая ситуация, сложившаяся с российскими футбольными клубами, сильно отличается от ситуации клубов европейских. Если прибыль европейского клуба складывается из работы по различным направлениям, и каждое направление составляет значительную часть бюджета, то большая часть бюджета российского спортивного клуба складывается из средств спонсоров (государства) [7]. Тем самым, по сути, расходы владельца представляют в отчетности как доход от спонсорских поступлений.

Несложно заметить, что для российских футбольных клубов актуальна проблема оптимизации финансирования. Из возможных вариантов решения этой проблемы стоит упомянуть следующие: прекращение современных негативных явлений и работа по увеличению финансовых показателей клубов.

Для того чтобы прекратить негативные явления (слабую посещаемость стадионов, неинтересность российского чемпионата) рациональным выглядело бы увеличение маркетинговых затрат на популяризацию клубов и походов на стадион (например, реклама у спортивных блогеров, создание вирусных промо-роликов, а также ориентация на активную работу с болельщиками через SMM-стратегии продвижения) и введение потолка зарплат для молодых футболистов с российским паспортом с целью повышения конкуренции за место в составе (в РФ действует лимит на легионеров, из-за которого преимущественное право на выход на поле имеют футболисты с российским паспортом).

К дальнейшей работе по достижению положительных финансовых результатов и получению прибыли относится увеличение стоимости телеправ, объемов продаж атрибутики, поиск новых спонсоров [8].

На ситуацию с продажей и стоимостью (точнее ее отсутствием) прав на телетрансляции руководство любого из клубов повлиять не может, при этом очень высока степень влияния государства. Однако, уже сегодня главный спортивный телеканал страны активно разрабатывает программу показов с учетом взимания n-ной стоимости за просмотр топовых футбольных матчей.

Увеличение продаж атрибутики в первую очередь зависит от ее красоты и актуальности. Таким образом, решение проблемы поиск дизайнерских решений с клубными цветами, символами и знаками. Тренд на спортивный стиль может существенно повлиять на рост продаж спортивной атрибутики.

Мероприятия по поиску новых спонсоров должны проводиться с устойчивой периодичностью, при этом сотрудничество со спонсором должно быть организовано на взаимовыгодных условиях.

Следовательно, дальнейшее функционирование российских футбольных клубов связано с минимизацией поддержки со стороны государства и активное внедрение предложенных мероприятий, позволяющих самостоятельно зарабатывать на содержание команд. Это приведет к изменению роли футбольных клубов. К ним перестанут относиться как к социальным проектам, что сделает их более инвестиционно привлекательными.

Литература:

1. Ежегодный отчет компании Deloitte о финансовых потоках футбольных клубов мира «21 stedition of the Deloitte Football Money League» [Электронный ресурс]
2. Силуанов пожаловался на финансирование футбольных клубов дотационными регионами [Электронный ресурс]// Meduza. URL: <https://meduza.io/news/2016/11/09/siluanov-pozhalovalsya-na-finansirovanie-futbolnyh-klubov-dotatsionnymi-regionami> (дата обращения: 24.03.2018).
3. Бюджеты клубов РФПЛ 2017/18. На чьи деньги живёт российский футбол [Электронный ресурс]// Soccer.ru URL: <https://www.soccer.ru/blogs/record/1017020> (дата обращения: 21.03.2018).
4. Парыгин А.В. О финансировании деятельности спортивных клубов // Известия Уральского федерального университета. - 2016. - №1.
5. Как выглядят стадионы ЧМ-2018 прямо сейчас [Электронный ресурс]. URL: <https://www.championat.com/football/article-3269651-stadiony-championata-mira-po-futbolu-v-rossii.html> (дата обращения: 20.03.2018).
6. Забили на футбол [Электронный ресурс]// АО «Газета.Ру» (1999-2018). URL: <https://www.gazeta.ru/social/2015/07/06/7057797.shtml> (дата обращения: 22.03.2018).

7. Рейтинг бюджетов российских клубов: денег стало еще меньше [Электронный ресурс]// Sports.ru URL: <https://www.sports.ru/tribuna/blogs/odukhevremeni/959082.html> (дата обращения: 21.03.2018).
8. Игра на деньги. Все бюджеты команд российской Премьер-лиги [Электронный ресурс]// Еженедельник «Футбол» – главное издание в России, посвященное спорту №1. Издается с мая 1960 года URL: <https://www.ftbl.ru/blogs/igra-na-dengi-vse-byudzhety-komand-rossijskoj-premer--ligi-chast-iv-ot-krasnodara-do-moskvy/> (дата обращения: 19.03.2018).

А.С. Петров

студент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: anton.me06@mail.ru

Научный руководитель:

С.В. Щурина

к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: sv-valentinovna@mail.ru

ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ СТОИМОСТНОЙ ОЦЕНКИ СТАРТАПОВ

***Аннотация:** Проведение стоимостной оценки стартапов – сложный процесс из-за неопределенности, связанной с его будущим. Целью работы стал поиск приемлемого способа оценки молодых инновационных компаний. Проведён ретроспективный анализ стоимости интернет-стартапов на основе мультипликатора «стоимость/пользователь». Сделан вывод о необходимости использования методов оценки, которые актуальны для отдельно взятой отрасли.*

***Ключевые слова:** стартап, стоимостная оценка, инвестиции, инновационные компании.*

A.S. Petrov

student
Financial university under the Government of Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: anton.me06@mail.ru

Scientific supervisor:

S.V. Shchurina

associate professor PhD (Economics), Financial University, Moscow, Russia

EFFICIENT WAYS TO EVALUATE A START-UP

***Abstract:** Start-up valuation is a difficult process due to the young's company's uncertain future. The main goal of this article is to find a modern way to do it. For this purpose, there were analyzed key metrics of internet-companies, using the rate «value/active user». On that basis, it was revealed, that specific methods should be used for each type of company.*

***Keywords:** start-up, valuation, investments, innovative companies.*

Введение

Обычно, молодые инновационные компании нуждаются в значительных ресурсах внешнего финансирования. Как правило, инвесторы (бизнес-ангелы, акселераторы и венчурные фонды) инвестируют в капитал компании, получая долю. Один из важнейших вопросов в этом случае – стоимостная оценка молодой компании.

В этом исследовании рассмотрены традиционные и специфические методы инвестиционной оценки. Стоит отметить, что они обычно применяются не на самых ранних этапах жизни компании, а когда она имеет небольшую историю, при этом оставаясь стартапом, поскольку провести даже относительно близкую к реальности инвестиционную оценку на этапе ее зарождения невозможно.

Цель исследования – выявить и обосновать специфические методы инвестиционной оценки.

Методы исследования – анализ динамики стоимости интернет-компаний на разных этапах их жизни и в зависимости от количества пользователей. Обобщение выводов и применимость к другим отраслям.

Понятие стартапа и применимость традиционных методов оценки

Стартап – это компания на ранних стадиях развития, имеющая потенциально прорывную идею, которая стремится перерасти в крупную компанию, покорить рынок или даже создать новую нишу. Такие компании характеризуются следующими параметрами:

- отрицательная прибыль;
- формирование стоимости преимущественно нематериальными активами;
- отсутствием информации о компании/истории компании.

Несмотря на высокие риски инвестиций в такие компании, в 2017 году в них было инвестировано 155 млрд. долл. только венчурными фондами [1, стр.3]. Какие методы стоимостной оценки используют инвесторы при выборе объекта инвестирования?

Традиционные методы оценки предполагают наличие финансовой истории фирмы, ее аналогов на рынке. Ниже рассмотрены три метода, применяемые различными видами инвесторов для проведения оценки.

Применение обычных методов оценки для стартапов

| Метод | Описание | Использование при оценке молодых компаний |
|--|---|---|
| Дисконтирование (DCF) | На основе предыдущих периодов или прогнозных значений будущие денежные потоки приводятся к настоящему времени [2, стр. 327] | <i>Требуется финансовая история, прогнозируемый объем рынка. У стартапов нет достаточно долгой истории и есть неопределенность по поводу будущего</i> |
| Универсальные мультипликаторы (P/E, P/S, P/BV) | Определяется стоимость путем приведения аналогии с похожими компаниями на рынке | <i>Компания может иметь другую структуру капитала; компания может не иметь публичных аналогов</i> |
| Затратный метод | Предполагает суммирование затрат и таким образом находится стоимость актива (компании) | <i>Стартап имеет перспективы, а затратный метод их не учитывает</i> |

Источник: Дамодаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов. Пер. с англ. – 5-е изд. Ред. 2002 года. – 1340с.

Таким образом, в связи с короткой историей компании, а также ее инновационностью традиционные методы не способны помочь в проведении инвестиционной оценки стартапа. Поэтому венчурные компании используют модифицированные методы, отражающие специфику их бизнеса.

Использование особых методов в оценке стартапов

| | | |
|----------------------------------|--|---|
| Метод венчурного капитала | Определяется период, необходимый компании для IPO. Далее, приводится аналогия с компанией, уже это сделавшей и с помощью ставки дисконтирования приводится PV. | Популярный метод в США, но <i>в России стартапы реже совершают IPO</i> , поэтому может не оказаться входящих данных для оценки [5, стр.130] |
| Метод Беркуса | Надбавка к таким показателям проекта, как инновационность идеи, команда проекта, реализованный прототип, денежный поток. Надбавка к ним обосновывается перспективностью [4, стр. 27] | <i>Сугубо субъективный метод</i> и достаточно ненадежный |
| Метод скоринга | Присвоение определенной оценки проекту на основе ключевых критериев (команда, продукт, емкость рынка) и ранжирование потенциальных портфельных компаний на основе этого | <i>Субъективный метод.</i> Более того, это, скорее, стратегия инвестора, а не метод оценки конкретного стартапа [3, стр. 110] |

Таким образом, вышеперечисленные методы эффективны в определенных случаях, но некоторые из них трудно адаптировать к России, а некоторые не подойдут для той или иной отрасли. Поэтому венчурным инвесторам *необходимо использовать более узкие, ориентированные на конкретную отрасль методы*, которые будут учитывать нематериальные активы компании и потенциал роста при минимальных входящих данных о самой компании и её индустрии.

Использование отраслевых мультипликаторов на примере сферы информационных технологий

Один из способов оценки интернет-компаний – отраслевые мультипликаторы. Они отличаются от традиционных тем, что сугубо индивидуальны и отражают специфику отрасли.

Один из таких мультипликаторов - стоимость/пользователь в интернет-бизнесе, а именно, в различных соц. сетях. Этот метод подтвердил

себя на практике в США. При проведении исследования были проанализированы ключевые показатели компаний «Instagram» и «WhatsApp».

Компания Instagram была основана в октябре 2010 года. Она претерпела быстрый рост популярности: спустя неделю после запуска приложения, насчитывалось 100 000 пользователей, а через 3 месяца уже 1 миллион. Тогда в компанию вложили 7 млн. долл. Далее, в 2012 Facebook приобрел Instagram за 1 млрд. долл.

Таблица 1

Инвестиции в «Instagram»

| Этап | Сумма | Инвестор |
|----------|------------------------|---|
| Seed | 0,5 млн. долл. | Венчурная компания, Частный инвестор |
| Series A | 7 млн. долл. [6] | Венчурная компания |
| Series B | 50 млн. долл. | Венчурная компания |
| Покупка | 1000 млн. долл. [7] | Facebook |

Источник: M.G. Siegler “Instagram receives 7 million-dollars from Benchmark” [Электронный ресурс]. URL: <https://techcrunch.com/2011/02/02/instagram-funding/> (дата обращения 02.02.2011); Crunchbase

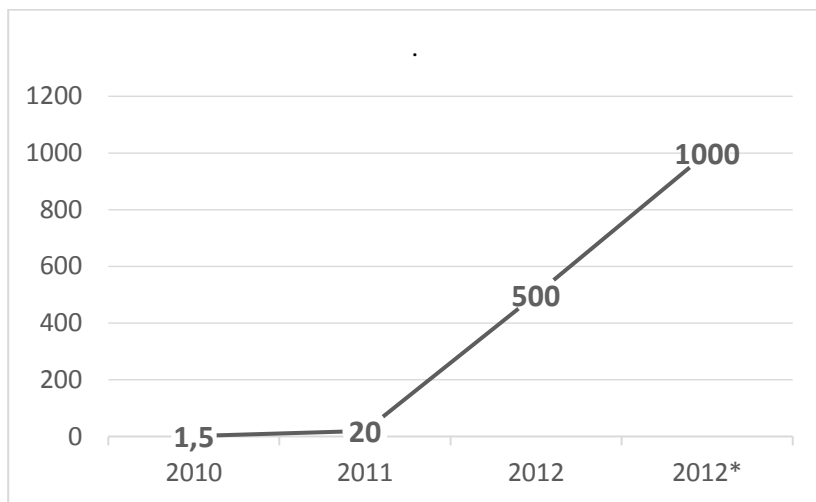


Рисунок 1 - Стоимость Instagram, млн. долл.

*в момент покупки компанией «Facebook»

Источник: Crunchbase

Компания каждый год привлекала крупные раунды инвестиций, увеличивая свою стоимость. Это связано с стремительным ростом пользователей.

Таблица 3

Соотношение цена/пользователь

| Год | Количество пользователей, млн. чел. | Значение мультипликатора |
|------|-------------------------------------|--------------------------|
| 2010 | 0,1 | 15 |
| 2011 | 1 | 20 |
| 2012 | 35 [8] | 14,2 |

Источник: Liz Gannes “Sequoia Set to Lead \$500M Valuation Round for Instagram”// [Электронный ресурс] URL: <http://allthingsd.com/20120406/sequoia-set-to-lead-500m-valuation-round-for-instagram/> (дата обращения: 04.06.2012)

Значения мультипликатора за 2 года прогресса компании имеют *отклонение около 30%*. Это значит, что на довольно ранних этапах было возможно оценить компанию с соответствующим отклонением. Например, в 2012 году инвестор мог на основе мультипликаторов в предыдущих годах, посмотрев на количество пользователей, оценить компанию. Этот показатель *учитывает стоимость* такого нематериального актива, как *количество пользователей* при том, что услуги компании для них бесплатны и компания не имеет устойчивую модель монетизации.

«Facebook» руководствовался тем, что у Инстаграма была схожая с ним целевая аудитория, да и сама эта компания изначально была сервисом для комментирования фотографий. Более того, конечно, целая армия преданных пользователей программы, обещала огромный источник различной информации о пользователях, а бизнес-модель «Facebook» включает в себя обработку данных о пользователях и использование их в целях рекламы. Для «Facebook» самое главное – информация, а социальные сети – кладезь информации о жизни их пользователей.

Таким образом, наличие пользователей означает наличие информации, а информация ценится высоко. *Наличие преданных пользователей даже без устойчивой модели монетизации способно создать ценность для бизнеса.* Методы оценки в этой сфере должны быть ориентированы на высокую долю нематериальных активов. В подтверждение данной гипотезы приведем еще один пример.

В 2013 году Facebook приобрел еще одну социальную сеть – «**WhatsApp**». На момент приобретения, «WhatsApp» имел 450 миллионов активных пользователей с ежедневным ростом в 1 млн. Он был при-

обретен за 21,8 млрд. долл. Что заинтересовало Фэйсбук? Целевая аудитория, которая обгоняла сам Facebook по количеству пользователей. При этом значение мультипликатора равно 55, то есть, за одного пользователя было заплачено 55 долл. Безусловно, при таких сделках, как и в случае с Instagram происходит эффект синергии, а также поглощение конкурентов. Поэтому Facebook готов платить за пользователей.

Для сравнения, аналитики оценивают стоимость ракетостроительной компании Space X, имеющей несколько огромных производственных точек и тысячи сотрудников, в 20 млрд. долл. [9]. Это подтверждает высокую цену информации в современном мире.

Применение мультипликатора на практике на примере компании Телеграмм

Исходя из вышесказанного, аналогичные компании сегодня имеют схожую структуру стоимости – популярные социальные сети без устойчивой бизнес-модели оцениваются количеством пользователей. Применим данный метод для оценки компании Телеграмм. Актуальность: недавно Телеграмм привлек свыше 1,7 млрд долл. [10] на предварительном размещении токенов, что является аналогом обычных методов привлечения инвесторов. Львиную долю этой суммы составляют институциональные инвесторы. Ниже обосновывается целесообразность инвестирования в эту компанию.

Телеграмм – аналог WhatsApp, он несет схожую пользу для ее владельцев – информацию, также является мессенджером. Значит допустимо провести оценку с помощью мультипликатора «стоимость/пользователь» компании WhatsApp (55 долл. за пользователя). Телеграмм насчитывает 200 миллионов пользователей.

Таблица 4

Анализ двух компаний

| WhatsApp | Телеграмм |
|---|-----------------------------|
| Схожая целевая аудитория, аналогичные сервисы | |
| 55 долл. за пользователя (при покупке компанией Facebook) | 200 миллионов пользователей |

Источник: Новостной портал Trustnodes

Исходя из вышеприведенного анализа, стоимость Телеграмма равна 11 миллиардов долларов. Невероятные цифры для обычного приложения, которое еще и не имеет устойчивую бизнес модель – все опции в нем бесплатные. Однако, стоит отметить, что инвестиции в Телеграмм и две предыдущие истории – не одно и то же, поскольку

Телеграмм остается самостоятельной единицей, однако, вариант его приобретения не исключен, а значит, эта *приблизительная оценка* имеет значимость. На этом фоне ICO в два миллиарда долларов уже не кажется чем-то удивительным. В этом случае необходимо учесть вычисленное значение, но не опираться только на него, а использовать более комплексный подход к стоимостной оценке.

Заключение

Развивающаяся мировая экономика ставит новые требования к инвестиционной оценке. На примере индустрии информационных технологий можно сделать вывод, что для каждой отрасли нужны разные методы оценки, в частности, с помощью мультипликаторов, которые будут учитывать главные драйверы стоимости компаний той или иной отрасли.

Интернет-бизнес не исключение. С помощью мультипликатора «стоимость/пользователь» была обоснована инвестиционная оценка нескольких компаний. Однако, в этом случае необходимо применять комплексный подход, поскольку один мультипликатор может переоценить компанию.

Литература

1. Venture pulse 2017 Q4 (2018)// Отчёт компании KPMG (<https://assets.kpmg.com>).
2. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов; пер. с англ. – 5-е изд. Ред. 2002 года – 1340с.
3. люев А.П. Принципы и методы расчёта инновационной привлекательности стартапа // Молодой ученый. – 2018. – №4. – С. 109-111. – URL <https://moluch.ru/archive/190/48071/> (дата обращения: 16.04.2018).
4. Сагайдачная О.В., Бижанова Е.А., Жуков Н.П. Особенности оценки стартапов в России. Журнал статистика, учёт и аудит. 2014. Т. 1. № 52. С. 26-28.
5. Родин Е.Н., Дмитриев А.Н. Совершенствование традиционной методики оценки эффективности инвестиций с учётом специфики стартапов. Наука и бизнес: пути развития. 2014. № 3 (33). С. 129-134.
6. M.G. Siegler "Instagram receives 7 million-dollars from Benchmark" [Электронный ресурс]. URL: <https://techcrunch.com/2011/02/02/instagram-funding/> (дата обращения 02.02.2011).
7. База данных об инвестиционных раундах Crunchbase (<https://www.crunchbase.com>).
8. Liz Gannes "Sequoia Set to Lead \$500M Valuation Round for Instagram"// [Электронный ресурс] URL: <http://allthingsd.com/20120406/sequoia-set-to-lead-500m-valuation-round-for-instagram/> (дата обращения: 04.06.2012).

9. Капитализация Space X достигла \$21 млрд” – Новостной портал «МК РУ». [Электронный ресурс] URL: <http://www.mk.ru/science/2017/07/29/kapitalizaciya-spacex-dostigla-21-mlrd.html> (дата обращения 29.07.2017).
10. “Telegram ICO Raises \$1.7 Billion” – Новостной портал Trustnodes. [Электронный ресурс] URL: <https://www.trustnodes.com/2018/03/31/telegram-ico-raises-1-7-billion> (дата обращения 31.03.2017).

Ф.А. Петросян

студент,
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации,
г. Москва, Россия
e-mail: berberus999@gmail.com

Научный руководитель:

Н.Я. Головецкий

к.э.н., профессор,
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации,
г. Москва, Россия
e-mail: nik1957@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

***Аннотация:** в статье представлены основные результаты анализа тематики управления оборотным капиталом на предприятиях малого бизнеса в России. В процессе исследования проанализированы некоторые работы по данной теме, а также проведен самостоятельный анализ существующих проблем в представленной сфере.*

***Ключевые слова:** малый бизнес, оборотный капитал, управление оборотным капиталом, финансовый менеджмент, экономика фирмы.*

PH.A. Petrosyan

student,
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: berberus999@gmail.com

N.YA. Golovetskiy

Ph.D. (Economics), Professor,
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: nik1957@mail.ru

FEATURES OF MANAGEMENT OF CURRENT CAPITAL AT SMALL BUSINESS ENTERPRISES

***Abstract:** the article presents the main results of the analysis of the topic of working capital management at small businesses in Russia. In the process of the research some works on this topic have been analyzed, and an independent analysis of existing problems in the presented field has been carried out.*

***Keywords:** small business, working capital, working capital management, financial management, business economics.*

На данный момент существует достаточно большое количество работ, посвященных управлению оборотным капиталом. Необходимо отметить, что данная тематика является крайне важной и актуальной с точки зрения управления организацией. Для малого предпринимательства как экономической системы характерна высокая степень зависимости от состояния, движения, эффективности использования оборотных средств и их обеспеченности источниками финансирования. [1] Однако, в теоретических сводках и статьях зачастую игнорируется специфика работы предприятий, относящихся к малому бизнесу. С нашей точки зрения, малые предприятия являются основой экономической системы страны и напрямую влияет не только на саму экономику, но и на социальную сферу. Развитие малого предпринимательства, юридическая доступность открытия компаний и грамотность населения в данном вопросе – путь к сокращению безработицы, увеличению доходов населения и повышению духа предпринимательства среди жителей страны. Стоит отметить, что на данный момент в повестке дня государственной политики стоит развитие малого и среднего предпринимательства, что также увеличивает интерес к данной тематике и повышает ее актуальность.

Обсуждая необходимость изучения особенностей управления оборотным капиталом на предприятиях малого бизнеса, нельзя не сде-

лать заявление о том, что данные компании существенным образом отличаются от крупных предприятий, которые обычно рассматриваются при изучении основных положений теории финансового менеджмента. В рамках дальнейшего рассмотрения данного вопроса необходимо сформулировать основные особенности развития малого бизнеса в России:

1. Высокий уровень «смертности». Большинство малых предприятий прекращают функционировать в течение нескольких лет после регистрации. Это связано с низким уровнем менеджмента, незаинтересованности владельцев, неспособностью справляться с кризисами и так далее. Так, в статье «Качественный анализ «младенческой гибели» малого бизнеса» автор указывает на то, что выживает немногим более 3% малого бизнеса в течение первых трех лет жизни. Высокая «младенческая смертность» малого бизнеса присуща и развитым экономикам с налаженной его институциональной поддержкой. Хотя она меньше (выживаемость несколько более 6% в течение трех лет), размах ее для неспециалиста велик [2]. В нашем случае необходимо разделять понятия «смерти компании» и «смерти бизнеса», так как среди организаций, относящихся к сфере малого предпринимательства, достаточно популярна схема переноса бизнес-процессов из одного юридического лица в другое. В зависимости от причин, данные действия могут классифицироваться как мошенничество. На данный момент такие государственные органы, как Федеральная налоговая служба (ФНС), проводят мероприятия по устранению подобных случаев, что несколько сближает понятия «смертности» юридического лица и бизнеса. В любом случае, сам факт недолговечности малого бизнеса является фактором, который может воздействовать на систему управления оборотным капиталом компании.

2. Особенности налогообложения. Большинство предприятий малого бизнеса работает по упрощенной системе налогообложения (УСН) в соответствии с главой 26.2 Налогового кодекса РФ [3]. В зависимости от специфики деятельности, у организации есть выбор между системами «6% от величины доходов» и «15% от разности величин доходов и расходов». Первый вариант малопривлекателен с финансовой точки зрения, однако оправдан в случае нежелательности большого количества проверок со стороны органов налогового контроля; второй же вариант дает возможность уменьшить налоговую нагрузку компании, однако требует полной подотчетности по расходам для их исключения из налогооблагаемой базы.

3. Особенности управления. В большинстве случаев во главе малого предприятия формально и реально стоит сам владелец бизнеса,

либо один из соучредителей, который сам в оперативном режиме руководит процессом развития компании. Обычно в компании всегда есть наемные менеджеры, однако они влияют на стратегию развития бизнеса в меньшей степени, проявление инициативы в данном случае зависит от желаний владельцев компании. Кроме того, стоит отметить закрытость подобных организаций – в связи с отсутствием необходимости обнародовать подробные сведения о деятельности компании и о ее реальном финансовом положении, данная деятельность ограничивается, как правило, только передачей отчетности в налоговые органы. Таким образом, у владельцев малого бизнеса больше возможностей для свободы действий в своей организации.

Анализируя вышеприведенные особенности функционирования современных предприятий малого бизнеса, можно сказать, что это лишь часть влияющих факторов, однако, с нашей точки зрения, они являются ключевыми для определения основных особенностей управления оборотным капиталом в данных компаниях. Они в данном случае таковы:

1. Управление денежными средствами. В любой экономической теории денежные средства являются наиболее ликвидным активом. Для малого бизнеса жизненно важно иметь высокий уровень ликвидности для оплаты операционных расходов. В связи с тем, что в данных реалиях планирование зачастую может быть неэффективным, руководство малых предприятий часто действует «по ситуации», управляя с помощью принятия быстрых оперативных решений. Принятие управленческих решений может быть сопряжено с дополнительными расходами, а банковское кредитование доступно не каждой компании. Подобные ситуации вынуждают фирму создавать определенный резерв денежных средств. «Денег много не бывает» - основной девиз малых предприятий.

2. Формирование дебиторской задолженности. Большой объем дебиторской задолженности – часто встречающаяся особенность в бухгалтерской отчетности малого бизнеса. Зачастую это связано с желанием владельцев компании снимать средства с ее расчетного счета и распоряжаться ими по своему усмотрению. Данные действия могут классифицироваться как незаконные, однако в большинстве случаев связаны с желанием снизить риски и сохранить денежные средства не на счетах компании, а на личных счетах владельцев бизнеса. Подобные операции, как правило, регистрируются как выдача денежных средств подотчетным лицам и переносится в раздел дебиторской задолженности, а в будущем списываются в убытки компании. В случае примене-

ния упрощенной системы налогообложения по принципу «6% от величины дохода» налоговые органы не имеют существенных причин проверять расходы компании, что может привести к фактическому слиянию расчетного счета компании и личного счета владельца организации. Кроме того, на формирование дебиторской задолженности влияют наличные расчеты компании с ее контрагентами, которые также часто стремятся уменьшить свою налогооблагаемую базу, вне зависимости от системы налогообложения.

3. «Текучесть активов». Данная особенность является, вероятно, одной из основных в деятельности малых предприятий, особенно, в экстремальных или кризисных условиях. «Текучесть» заключается в быстром переходе активов из состояния основных средств в состояние оборотных. Как правило, подобные действия производятся в случае, если компании необходимы денежные средства, так как, как уже было указано выше, предприятиям малого бизнеса часто испытывают нехватку денежных средств при отсутствии серьезных перспектив для кредитования. При быстром изменении рыночной конъюнктуры небольшая компания должна обладать быстрой реакцией, чтобы сохранить долю рынка. Под быстрой реакцией также понимается достаточно быстрая реализация основных средств и переводе их в денежные средства. Стоит отметить, что в условиях малого бизнеса реализовать основные активы и репрофилироваться гораздо проще, нежели в реалиях крупного предприятия или корпорации. Зачастую организации могут достаточно часто менять сферу деятельности в том случае, если хотят всегда иметь достаточно высокую рентабельность. Как известно, любой рынок имеет свои стадии жизненного цикла. В стадии зарождения он дает возможность своим участникам получать высокую прибыль при относительно небольших затратах, однако при «созревании» рынка увеличивается конкуренция, в результате чего рентабельность снижается. При высоком уровне операционного риска компания с высокой долей вероятности не сможет покрывать постоянные затраты и будет вынуждена искать новые рынки с более высокой рентабельностью, или свернуть свою деятельность полностью, что также подтверждает теорию высокой «смертности» предприятий малого бизнеса.

Таким образом, можно сделать определенный вывод о том, что данный вопрос нуждается в более серьезном рассмотрении и исследовании на практике.

Литература

1. Кочеткова А.О., Системный подход к управлению оборотным капиталом в малом предпринимательстве, в сборнике: Российская экономика: уроки финансово-экономического кризиса Материалы III всероссийской научно-практической конференции. под общ. ред. И. А. Максимцева. 2011. С. 153-155.
2. Смагин В.Н., Качественный анализ «младенческой гибели» малого бизнеса, Управление инвестициями и инновациями. 2015. № 3. С. 26-44.
3. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 03.08.2018 г.), глава 26.2., Консультант Плюс, <http://www.consultant.ru/>

К.С. Семина, Д.А. Осипова

Финансовый
при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: semina.kristina2010@yandex.ru
dariaosipova1@yandex.ru

**Научный руководитель:
О.И. Жукова**

к.э.н., доцент
e-mail: proshka07@mail.ru

SHARING ECONOMY: НОВАЯ МОДЕЛЬ ПОТРЕБЛЕНИЯ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

***Аннотация:** В данной статье представлены основные направления развития экономики совместного потребления. На примерах современных крупных компаний нами было доказано, что в современных условиях совместное пользование благом во многих случаях эффективнее и выгоднее, чем основанное на праве частной собственности обладание им. Через взаимосвязь *sharing economy* и новых технологий, таких как *Big Data* и система *Blockchain*., выявлены наиболее перспективные пути развития сетевой экономики, а также проблемы законодательного регулирования *sharing economy*.*

***Ключевые слова:** экономика совместного потребления, инвестиции, большие данные, блокчейн, законодательное регулирование, эффективность использования благ.*

K.S. Semina, D.A. Osipova

Financial University under the Government
of the Russian Federation,
Moscow, Russia
e-mail: semina.kristina2010@yandex.ru
dariaosipova1@yandex.ru

**Supervisor:
O.I. Zhukova**

Candidate of Science (Economics), associate Professor
e-mail: proshka07@mail.ru

SHARING ECONOMY: NEW MODEL OF CONSUMPTION IN DIGITAL ECONOMY

***Abstract:** This article presents the main directions of development of the economy of sharing economy. Using examples of large modern companies, we have proved that in modern conditions, sharing the benefit is in many cases more efficient and more profitable than the possession of it based on the right of private property. Through the relationship between the sharing economy and new technologies such as Big Data and the Blockchain system, the most promising ways of development of the network economy, as well as the problems of legislative regulation of the sharing economy are revealed.*

***Keywords:** sharing economy, investments, big data, blockchain, legislative regulation, efficiency of use of benefits.*

Экономика деления, совместного потребления, сетевая экономика – все это синонимы набирающей популярность в цифровую эпоху новой экономической модели *sharing economy*. Данная система основана на коллективном потреблении, что существенно трансформирует привычные связи между базовыми основами экономики – производством и потреблением. Совместное потребление, возникающее в пиринговых системах, предполагает, что потребители осознают удобство платы за временный доступ к благам и целесообразность отказа от владения ими. Данная система исключает наличие транзакционных издержек, так как предполагает прозрачность предоставляемой информации. Главными действующими лицами экономики совместного потребления называют миллениалов, активно использующих аренду, интернет-коммерцию, краудфандинг. Очень популярны приложения для дауншифтеров, автостопщиков. Основными мотивами в использовании данных продуктов является стремление сэкономить, желание платить за впечатление, а не за товар.

Концепцию совместного потребления предложили экономисты Рэйчел Ботсман и Ру Роджерс в книге «What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption» (2010). Идея заключается в том, что потребителю часто выгоднее и удобнее платить за временный доступ к продукту, чем владеть им. Выступая на конференции TED, Ботсман назвала sharing economy новой социально-экономической моделью, которая революционизирует наше потребление товаров и услуг.

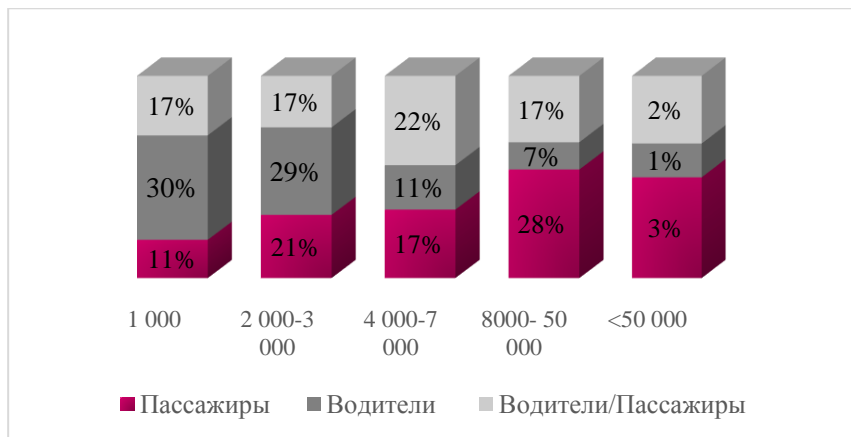
В первую очередь идея совместного потребления прижилась в элитном сегменте. Состоятельные потребители быстро поняли, что единолично владеть самолетами, дорогими автомобилями и загородными резиденциями дороже, чем делить их с другими людьми.

В настоящее время наблюдается экспоненциальный рост шеринг-экономики (с 14 млрд долл. в 2014 году до оценочно 335 млрд долл. к 2015 году), в России же уже в 2017 году рынок шеринг-экономики составил 230 млрд рублей по подсчетам аналитиков. Эффект низкой базы стимулирует предпринимателей создавать проекты для разных сфер: фудшеринг, обмен одеждой и игрушками, совместные жилье и путешествия и другое.

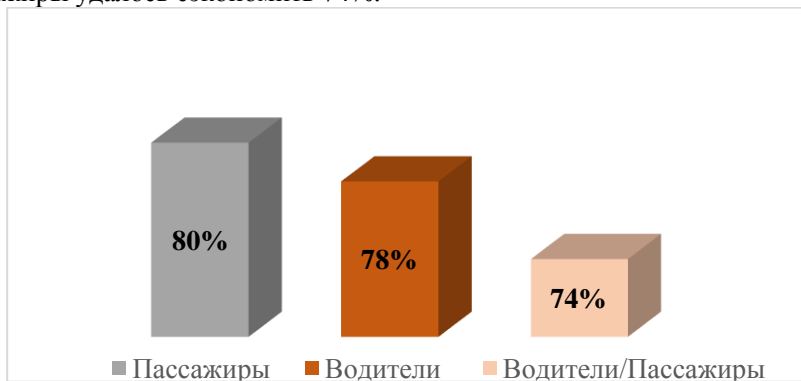
«Прелесть модели совместного использования – в финансовой стабильности, которая строится на человеческих отношениях, доверии и доброте, – считает основатель сервиса для шеринга парковочных мест Roost Джонатан Гиллон. – Уменьшая количество отходов, оно также позволяет благотворно влиять на окружающую среду. Начав делиться, быстро понимаешь, что вокруг много возможностей, которые открываются, когда вы преодолеваете страх к незнакомцам и понимаете, что большинство людей хочет делать добро».

Наиболее популярные сервисы шеринг экономики в России сегодня – Uber (самая быстроразвивающаяся сеть такси в мире, практически не имеющая в собственности автомобилей), Airbnb (онлайн площадка для поиска жилья по всему миру), Vlablacar (сервис совместных поездок, используемый различными группами населения), Делимобиль (один из самых популярных сервисов столичного каршеринга), Grabr (международный сервис для размещения заказов на товары со всего мира) и другие.

Все представленные компании ежегодно проводят исследования для оценки качества и эффективности своих сервисов. Например, аналитики компании Vlablacar провели онлайн-опрос среди своих пользователей с целью выяснить, удалось ли им сэкономить с BlaBlaCar на поездках за последний год. Более 80% респондентов ответили утвердительно – чаще всего они называли сумму в диапазоне 2-7 тысяч рублей.



Также было установлено, что среди опрошенных пассажиров 80% за прошедший год смогли сэкономить благодаря поездкам на BlaBlaCar, среди водителей этот процент достигает 78%, а респондентам, указавшим, что они пользуются BlaBlaCar как водители и как пассажиры удалось сэкономить 74%.



Не меньшего успеха в России достигли услуги каршеринга. В 2017 году Сергей Собянин заявил, что меры поддержки, которые оказываются таксомоторным компаниям, теперь распространят и на каршеринг. Для получения субсидии на покупку и лизинг машин операторам каршеринга придется выполнить некоторые условия: машины, должны быть произведены или собранные в России, автомобиль должен быть не старше 3 лет, экологический класс - не ниже 4. На данный момент в Москве действует 8 основных каршеринговых компаний в

собственности которых находится более 5 000 машин. Некоторые из этих компании позволяют арендаторам автомобилей спокойно перемещаться из Москвы в Санкт-Петербург.

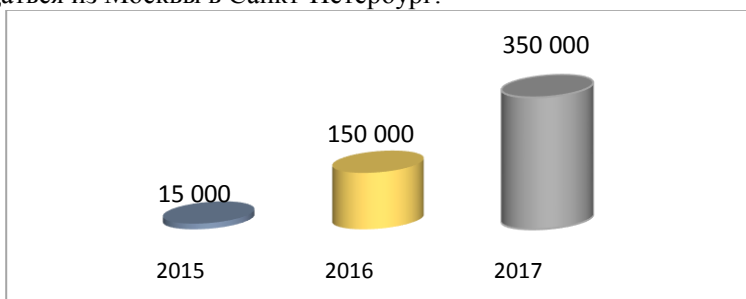


График 1 – Число активных пользователей

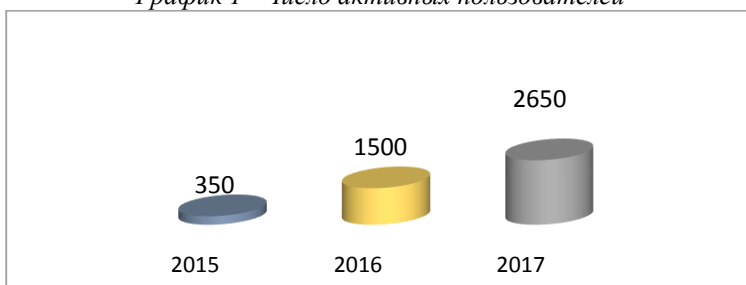


График 2 – Парк автомобилей

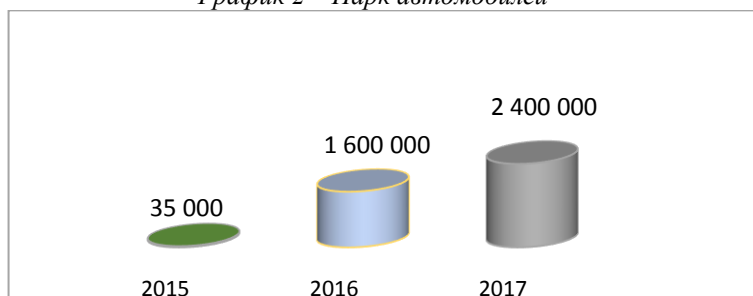
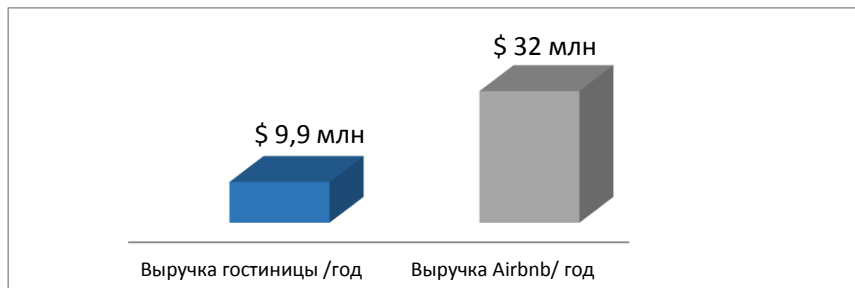


График 3 – Число поездок

Также интерес вызывает основанная в 2008 американская компания Airbnb. Российские эксперты отмечают, что сложно оценить показатели Airbnb, так как американскую компанию нельзя сравнивать с традиционным гостиничным бизнесом. По оценкам вице-президента Федерации рестораторов и отельеров Вадима Прасова, средняя выручка от сдачи мест в стабилизированной (работающей несколько лет под известным международным брендом) гостинице на 400 номеров со-

ставляет около 600 млн. руб. в год (\$9,9 млн). Таким образом, российский оборот Airbnb в \$32 млн может быть равен трем вырубкам такого отеля.



Развитие сетевой экономики становится возможным только благодаря использованию достижений цифровой экономики. Рассмотрим некоторые из них.

Большие данные – часть процесса формирования шеринг-экономики. В контексте новой экономической парадигмы Big Data позволяют компаниям оперативно отвечать на запросы пользователей в виртуальном пространстве. Вовлеченные в экономику шеринга участники оставляют после себя большой поток данных. Основываясь на этой информации, компании используют алгоритмы Big Data с тем, чтобы давать пользователям рекомендации и персонализировать покупательский опыт. Конечно, компьютеры еще не изучили ассоциативное мышление, но огромные базы данных дают возможность сравнивать поведение одного пользователя с другим, делать выводы и достраивать незаконченные логические цепочки.

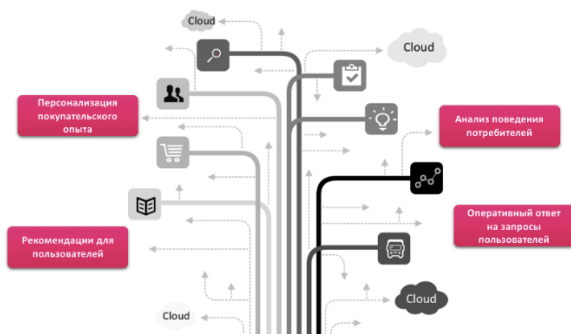


Рис. 1 – Применение технологий Big Data в Sharing economy

Blockchain может помочь активизировать шеринг-экономику, сделав ее более понятной и более дешевой. Например, технология позволит сделать транзакции самоисполняющимися, что приводит к сокращению комиссии и времени их проведения. В конечном итоге, такая экономика поможет решить проблему неравенства, столь актуальную сегодня. В принципе blockchain – это технология, позволяющая собирать и хранить информацию. Как это работает? Вместо того, чтобы хранить информацию в одном центральном месте – например, база данных нотариуса или, например, данные переписи населения – blockchain делает несколько копий и распределяет их по всем узлам сети. Это то, что делает blockchain потенциально мощным ускорителем экономики совместного использования, поскольку дает возможность быстро создавать различные реестры и работать с ними. Например, вы сдаете в аренду свой дом на Airbnb. Используя технологию blockchain, вы можете запрограммировать свою входную дверь так, чтобы открывать ее, только когда человек зарезервировал дом и заплатил вам, и запирает дверь, как только он покинет дом и период аренды закончится.



Рис. 2 – Применение технологий Blockchain в Sharing economy

Технологии ради технологий – бессмысленны. Только их грамотное применение дает толчок для развития новых форм взаимодействия экономических субъектов, стимулирует возможность более эффективного использования экономических ресурсов.

Обобщая все вышесказанное, можно выделить несколько основных эффектов, которые оказывает экономика совместного потребления на экономическую систему в целом:

- в глобальном смысле – приводит к сокращению отрицательного влияния на окружающую среду;
- при использовании в секторе B2B приводит к снижению себестоимости конечного продукта;

- исключает наличие транзакционных издержек за счет прозрачности предоставляемой информации;
- основной смысл – сокращение издержек и повышение эффективности использования благ.

Однако, на данный момент стоит вопрос законодательного регулирования sharing economy. Сегодня Правительство России не успевает за развитием экономики совместного потребления. Если в Италии действие в мобильном приложении, будь то заказ такси или бронирование жилья, считается юридически значимым, то у нас такие нормы пока только обсуждаются. Бизнес-модель большинства компаний, работающих по принципам экономики совместного потребления, сводится к тому, чтобы выявить спрос на определенный товар или услугу и сопоставлению его с уникальным предложением на этом рынке. Таким образом, компании часто выступают агрегаторами предложений, а продавцы, владельцы домов и автомобилей не являются их сотрудниками. Отсутствие регулирования в этой области грозит серьезными рисками для бизнеса – например, в конце ноября Тимашевский суд Краснодарского края запретил BlaBlaCar размещать на своем сайте данные о совместных поездках. В «Региональном автотранспортном союзе (РАС)», который выступал в суде истцом, посчитали, что сервис способствует организации регулярных нелегальных коммерческих перевозок. Представители BlaBlaCar тогда заявили, что ее пользователи не оказывают услуг такси и не получают прибыли, а лишь частично компенсируют расходы на бензин. В итоге решение суда удалось отменить, и сайт компании избежал блокировки на территории России.

Еще один юридический вопрос встает перед самими пользователями сервисов краткосрочной аренды квартир, автомобилей и других вещей – должны ли владельцы вещей платить налоги с дополнительного дохода. По сути, ответственность по уплате налога с аренды вещей лежит на владельце, задача электронных приложений— соединить две стороны, владельца и арендатора. Власти европейских стран стремятся к регулированию этого процесса – так, в Великобритании готовится законопроект, освобождающий от налогообложения доходы граждан, полученные ими на сервисах sharing economy от сдачи в аренду жилья (до 1000 фунтов) и автомобиля (до 1000 фунтов).

Литература:

1. Искусственный интеллект (ИИ) / Artificial Intelligence (AI) как ключевой фактор цифровизации глобальной экономики // J'son & Partners Consulting // URL: <https://www.crn.ru/news/detail.php?ID=117544> (Дата обращения: 10.12.2017).

2. Маикова Анна, Что такое совместное потребление (collaborative consumption) и долевая экономика (sharing economy)? URL: <https://strelka.com/ru/magazine/2015/07/02/share-economy> (дата обращения 3.03.2018)
3. «Общество 5.0». Цифровизация экономического роста по-японски в проекте на российскую экономическую модель. URL: <http://promvest.info/ru/novosti-promyshlennosti/obschestvo-50-tsifrovizatsiya-ekonomicheskogo-rosta-po-yaponski-v-proekte-na-rossiyskuuyu-ekonomicheskuyu-model/> (дата обращения: 24.12.2017)
4. Официальный сайт Blab la car URL; <https://m.blablacar.ru/blablalife/novyi-vzgliad/socialnaya-znachimost/skolko-mozhno-sekonomit-s-blablacar> (дата обращения: 22.03.2018)
5. Официальный сайт Мэра Москвы URL: <https://www.mos.ru/mayor/themes/2299/4189050/> (дата обращения: 22.03.2018)
6. РБК URL: https://www.rbc.ru/technology_and_media/08/07/2017/595f46b39a79479492a04647 (дата обращения: 22.03.2018)
7. «Стратегия «Общество 5.0 »». URL: <https://iz.ru/630395/tcifrovaia-ekonomika-opyt-iaponii> (дата обращения 18.01.2018)
8. Digital labor and the sharing economy: an interview with Ivana Pais. – Journal of Economic Sociology. - №3. May 2016

Д.Д. Филатова,

студентка
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
E-mail: filatova.dd@inbox.ru

Научный руководитель

Т.В. Абалакина

к.э.н., доц.
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия

КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В СТОИМОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННОМ УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

***Аннотация.** В настоящее время особую роль в развитии коммерческой организации играет совершенствование рынка капитала, назначением которого является привлечение финансовых ресурсов для реализации стратегических целей и достижения конкурентного преимущества компании, путем повышения ее инвестиционной привлекательности. В связи с этим одним из приоритетных направлений политики организации является не только сохранение, но и увеличения экономического богатства участников рынка капитала путем создания добавленной стоимости, управления будущими денежными потоками, а также наращивания стоимости организации.*

***Ключевые слова:** стоимостно-ориентированный подход, финансовые показатели, управление стоимостью организации.*

D.D. Filatova,

student
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
E-mail: filatova.dd@inbox.ru

Scientific adviser

Abalakina. T.V.

PhD, Assoc.
Financial University at
Russian Federation government
Moscow, Russia

KEY FINANCIAL INDICATORS AND THEIR USE IN VALUE-ORIENTED MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION

***Abstract.** Currently, a special role in the development of a commercial organization is the improvement of the capital market, the purpose of which is to attract financial resources for the implementation of strategic goals and achieve a competitive advantage of the company, by increasing its investment attractiveness. In this regard, one of the priorities of the organization's policy is not only to preserve, but also to increase the economic wealth of capital market participants by creating added value, managing future cash flows, as well as increasing the value of the organization.*

***Keywords:** cost-oriented approach, financial indicators, management of the organization's value.*

Стоимостно-ориентированное управление организацией (VBM) определяется в качестве системного подхода к устройству менеджмента организации, нацеленного на увеличение экономических выгод для всех владельцев капитала, обеспечивающих финансовыми ресурсами успешное функционирование организации на рынке посредством реализации стратегических и оперативных решений. [1]

В настоящее время существует множество индикаторов оценки деятельности организации. Выбор финансового показателя зависит от требуемого акционерами направления анализа деятельности организации, а также от этапа роста капиталоемкости организации.

На этапе создания стоимости используются такие ключевые показатели, как: добавленная экономическая стоимость - EVA (Economic Value Added), добавленная рыночная стоимость - MVA (Market Value Added), добавленная стоимости потока денежных средств (CVA), добавленная акционерная стоимость - SVA (Shareholders Value Added),

денежная рентабельность инвестиций - CFROI (Cash Flow Return on Investments) и другие. [3]

Так, центральное место в анализе стоимости организации занимает показатель экономической добавленной стоимости (EVA), определяющий качество управления организацией.

Если $EVA=0$, то это свидетельствует о возможности организации покрывать только постоянные и переменные издержки. Значение $EVA<0$ предупреждает о неспособности организации финансировать текущие расходы. Постоянно растущая величина данного показателя ($EVA > 0$) указывает на увеличение стоимости компании посредством создания добавленной стоимости. [5]

В большинстве случаев, каждая организация определяет целевое значение EVA, которое необходимо достичь в ходе реализации стратегии развития.

Расчет экономической добавленной стоимости осуществляется на основе сопоставления показателей рентабельности инвестированного капитала (ROIC) и средневзвешенной стоимости капитала (WACC), характеризующей динамику стоимости организации. Показатель EVA имеет ряд преимуществ, так как:

- используется для оценки стоимости любой организации с учетом использования специфических корректировок для той или иной отрасли;
- отражает структуру и ценность источников финансирования деятельности организации;
- позволяет наглядно проследить затраты на капитал и изменение цены акции с течением времени;
- применяется для оценки инвестиционной привлекательности компании в целом, так и для отдельных направлений бизнеса. [2]

Однако, данный показатель не отражает информацию о способности организации создавать положительную добавленную стоимость в будущем периоде.

В связи с этим появляется необходимость в расчете дополнительных показателей:

1. Показатель рыночной добавленной стоимости (MVA) определяется как разница между рыночной стоимостью организации и капиталом, инвестированным в ее деятельность.

Значение показателя $MVA>0$ свидетельствует об устойчивом положении организации, вследствие создания организацией дополнительной стоимости; $MVA<0$ – о потере организацией своей рыночной стоимости. [1]

Расчетная формула данного показателя представлена следующим образом:

$MVA = (\text{Рыночная стоимость долга} + \text{рыночная капитализация}) - \text{инвестированный капитал}$.

2. Показатель добавленной стоимости потока денежных средств (CVA) характеризует экономическую прибыль за определенный период.

Если $CVA > 0$, то это свидетельствует о благоприятном положении дел организации, о приросте ее стоимости, $CVA < 0$ указывает на невозможность организации профинансировать возмещение инвестиционных затрат.

Формула расчета данного показателя:

$CVA = \text{чистый денежный поток от операционной деятельности, очищенный от налогов} - \text{средневзвешенные затраты на капитал (WACC)} * \text{инвестиции в капитал (IC)}$.

Преимуществом расчета данного показателя является его независимость от вида учетной политики и бухгалтерских стандартов, принятых в организации.[8]

В случае, если ожидаемые денежные доходы поступают неравномерно, то возникает необходимость применения определенных корректировок при расчете показателя CVA.

3. Показатель акционерной добавленной стоимости (SVA) отражает фактическое приращение акционерного капитала учитывая такие факторы, как стоимость капитала; прибыль от операционной деятельности; темп роста выручки; ставка налогов; увеличение инвестиций в основной капитал.

Анализ стоимости организации на основе SVA позволяет оценить эффективность вложенных инвестиций, учитывая неравномерность распределения суммы добавленной стоимости с течением времени.

Сфера применения данного показателя достаточно обширна, однако предпочтительно использовать для организаций, достигших стадии стабильности развития.[5]

В случае, если $SVA > 0$, то рентабельность финансовых вложений (инвестиций) организации выше средневзвешенных затрат на капитал.

Расчетная формула данного показателя выглядит следующим образом:

$SVA = \text{стоимость собственного капитала, будущими инвестициями} - \text{балансовая стоимость акционерного капитала}$.

Преимущество показателя SVA заключается в простоте и точности расчета показателя капитализации чистой прибыли (NOPAT), в то

время как расчет методом EVA усложнен наличием множества корректировок и дополнительных вычислений. [2]

Однако, результаты показателя подвержены риску искажения в связи с затруднительной оценкой будущих денежных потоков. Кроме того, разработка и внедрение данного метода – длительный и трудоемкий процесс.

4. Ставка возврата инвестиций (CFROI) считается альтернативой показателя EVA, учитывающей потоки денежных средств в организации (инвестиционный, ликвидационный, операционный). [2]

Данный показатель активно применяется для организаций, находящихся на различных стадиях развития. Однако существуют некоторые сложности в рамках идентификации всех денежных потоков, генерируемых как существующими, так и будущими активами.

Расчетная формула данного показателя выглядит следующим образом:

CFROI = Скорректированные денежные притоки (cash in) в текущих ценах / скорректированные денежные оттоки (cash out) в текущих ценах

Стоит отметить, что учет составляющих данного показателя в текущих ценах позволяет принимать во внимание фактор инфляции. Кроме того, манипуляции с показателем невозможны в связи с включением в расчет бухгалтерских резервов. [3]

Вышеперечисленные показатели, применяемые в стоимостно-ориентированном управлении организацией, позволяют не только дать оценку текущей ее деятельности, но и выступают в качестве мотивирующих факторов, подталкивающих менеджеров стремиться к увеличению рыночной капитализации организации, а также отслеживать изменения акционерного капитала, тенденции инвестиций, вложенных в компанию.

Применение стоимостно-ориентированного управления организациями в России недостаточно широко распространено, что связано с определенными барьерами, в частности с:

- недостаточной развитостью системы финансового планирования и прогнозирования;
- низким уровнем качества анализа бизнес-процессов, проводимого внутри организаций, а также анализа внешней среды;
- некачественной системой внутреннего управленческого учета в организациях и другое. [9]

Некоторые отечественные организации, которые уже реализуют VBM в России, подвергались реструктуризации в процессе слияний и поглощений зарубежными организациями.

Таким образом, чтобы внедрить стоимостно-ориентированного управление российскими организациями повсеместно, необходимо реализовать следующие направления:

- провести детальный стратегический анализ для выбора и реализации той или иной рыночной стратегии организации;
- внедрить широкое применение финансовых моделей;
- выделить стратегическое управление как основополагающее, оперативное как инструмент для его достижения. [8]

Несмотря на существующие барьеры применения финансовых показателей в VBM, интерес в России к данной концепции достаточно велик, что может послужить дальнейшему внедрению и успешному функционированию стоимостно-ориентированного управления.

Таким образом, изучение ключевых финансовых показателей в рамках стоимостно-ориентированного управления (VBM) является актуальным. Выбор того или иного финансового показателя для оценки стоимости организации напрямую зависит от размера, специфики, структуры организации, а также от отрасли ее функционирования. Было выявлено, что в существующей системе приоритетов в стоимостно-ориентированном управлении существуют свои особенности и проблемы, которые необходимо решить для успешной адаптации данной концепции в России.

Литература

1. Бобылева А.З. Финансовый менеджмент. Проблемы и решения / А.З. Бобылева. - М.: Академия народного хозяйства, Дело, 2017. - 336 с.
2. Лобанова, Е. Н. Корпоративный финансовый менеджмент: учеб.-практич. пособие / М. А. Лимитовский, Е. Н. Лобанова, В. Б. Минасян, В. П. Паламарчук. – М. : Издательство Юрайт, 2014. – 903 с.
3. Эскиндаров М.А. Федотова М.А. Корпоративные финансы / А.З. Бобылева. - М.: КНОРУС, 2016. - 480 с.
4. Белецкий А.А. Формирование и развитие системы стоимостно-ориентированного управления на предприятиях судостроения и судоремонта [Текст]: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. эк. наук (08.00.05) / Белецкий Александр Альфредович; ФГАОУ ВПО «Дальневосточный федеральный университет». – Ростов-на-Дону, 2013. – 25 с.
5. Теплова Т.В. Управление инвестиционной деятельностью компании на основе стоимостного анализа [Текст]: автореф. дис. на соиск. учен. степ. док. эк. наук (08.00.10) / Теплова Тамара Викторовна; Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». – Москва, 2006. – 58 с.
6. Цапко К.А. Организационно-экономический механизм стоимостно-ориентированного управления проектными организациями дорожного строительного комплекса [Текст]: автореф. дис. на соиск. учен. степ.

канд. эк. наук (08.00.05) / Цапко Константин Александрович; ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный строительный университет». – Владивосток, 2013. – 24 с.

7. Кондрашова В.К., Веригина А.В., Стоимостно-ориентированное управление развитием организации (из опыта зарубежных фирм) // Известия высших учебных заведений. Проблемы полиграфии и издательского дела, №6, 2011 г., С. 152-160.

Е.А. Хачанкова,

студентка 2-го курса бакалавриата
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации
г. Москва, Россия
khas-lena@yandex.ru

Научный руководитель:

И.В. Ишина

д.э.н., профессор

ТРАНСФОРМАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»)

***Аннотация:** В данной статье представлен анализ, который демонстрирует современное состояние финансовых технологий ПАО «Сбербанк России». Кроме этого в статье представлены инновационные финансовые технологии Сбербанка России, которые помогают ему занимать лидирующие позиции на рынке, а также сделаны выводы о эффективности использования различных финансовых технологий.*

***Ключевые слова:** информационные продукты, инновационные технологии, финансовый инжиниринг, банковский менеджмент, скоринговые системы.*

E.A. Khachankova,

2nd year student of a Bachelor's Degree
Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration of
the Russian Federation
Moscow, Russia

Scientific adviser:

I.V. Ishina,

Doctor of Economic Sciences, professor

TRANSFORMATION OF FINANCIAL TECHNOLOGIES OF RUSSIAN COMPANIES (ON THE EXAMPLE OF PJSC "SBERBANK OF RUSSIA»)

***Abstract:** This article presents an analysis that demonstrates the current state of financial technologies of public joint stock company «Sberbank of Russia». In addition, the article presents innovative financial technologies of «Sberbank of Russia», which help it to occupy a leading position in the market, as well as draw conclusions about the effectiveness of the use of various financial technologies.*

***Keywords:** Information products, innovative technologies, financial engineering, banking management, scoring systems.*

В настоящее время одной из главных проблем, которая требует большого внимания, является развитие компаний в то время, когда все чаще применяются финансовые технологии в условиях цифровизации экономики. Под финансовыми технологиями чаще всего понимаются цифровые инновационные решения в сфере финансовых услуг, которые используются компаниями на уже новой технологической платформе. Свою финансовую стратегию компании должны выстраивать в соответствии с новыми экономическими условиями с учетом возможности применения новых финансовых технологий.

В банковском секторе всегда существовала конкуренция, но в последнее время она значительно ужесточилась в связи с внедрением новых информационных продуктов. Для того чтобы быть конкурентоспособными и занимать лидирующие позиции, банкам необходимо постоянно совершенствовать технологические процессы, а также использовать уникальные, инновационные решения для того, чтобы выделяться и превосходить своих конкурентов.

Данный этап, в котором сейчас развивается банковская система, связан преимущественно с появлением ранее неизвестных финансовых инструментов, которые открывают новые возможности, а также акти-

вы, которые ранее не были доступны на рынке. Эти активы дают возможность эффективно выявлять и регулировать всевозможные рыночные риски.

Многие ученые придерживаются мнения, что российский финансовый рынок отстает от большинства развитых стран по уровню развития инновационных технологий, а также финансовых инструментов. Но при всем при этом, нельзя отрицать тот факт, что и Россия вносит свой вклад в развитие инновационных технологий, пусть и не в таком количестве, чтобы считаться безусловным лидером. Я считаю, что российские специалисты должны больше времени уделять финансовому инжинирингу, поскольку именно разработка финансовых инструментов или новых технологий, с помощью которых будут осуществляться финансовые операции для улучшения управления финансами, а также сведение различных рисков к минимуму, могут оказать огромное влияние не только на развитие российского финансового рынка, но и на экономику в целом. Также, нельзя не обратить внимание на тот факт, что в международной практике существует бесчисленное множество инновационных разработок, которые имеют эффективный потенциал, доказанный на практике. По сути можно сказать, что мы имеем уже практически готовый набор инструментов, который может принести пользу нашей отечественной экономике, если наши специалисты смогут ее правильно трактовать на российские условия в современной экономике.

Российские банки активно используют в своей непосредственной деятельности опыт и некоторые наработки иностранных банков. Правильное применение этого опыта в наших условиях приводит к успешному функционированию деятельности российских участников мирового рынка.

В мировой практике известно много случаев, когда коммерческие банки сдавали свои позиции и теряли конкурентоспособность на финансовом рынке из-за того, что появлялись новые банки, которые использовали в своей деятельности инновационные, прорывные технологии, с помощью которых и становились известными, а также начинали занимать лидирующие позиции.

Если говорить о банковской сфере, то в настоящее время здесь как раз происходят большие изменения, меняется банковская площадка (или же можно сказать банковский ландшафт). Это происходит все не просто так, ключевым фактором этих изменений служит развитие финансовых технологий. В данной сфере, т.е. сфере банкинга, финансовые технологии включают в себя множество различных направлений,

которые и на данном этапе до сих пор совершенствуются и непрерывно развиваются. К таким направлениям мы можем отнести: цифровые платежи, мобильные технологии, роботизация и искусственный интеллект, анализ данных и BigData, технологии безопасности, облачные технологии и многое другое.

Я считаю, что лучше всего будет рассмотреть финансовые технологии в банковском секторе на примере ПАО «Сбербанк России». Свой выбор в пользу этого банка я сделала по ряду определенных причин. Первая из них заключается в том, что Сбербанк является крупнейшим банком Российской Федерации, также общеизвестный факт заключается в том, что именно этот банк превосходит в несколько раз своих ближайших конкурентов не только по рыночным позициям, объему активов и капитала, но и собственно по финансовым результатам своей работы, что достаточно немаловажно. Хотелось бы сразу отметить тот факт, что Сбербанк за последние несколько лет осуществил просто колоссальную работу, которая помогла ему в формировании своих основных конкурентных преимуществ [2]: внушительная клиентская база; огромный масштаб проводимых операций; широкий спектр финансовых услуг и продуктов.

Во-вторых, немаловажным условием выбора этого банка в качестве примера, послужил тот факт, что компания Deloitte в 2015 году, которая занимается консалтинговой и одновременно аудиторской деятельностью, провела свое независимое исследование на тему того, каковы успехи у российских банков в процессе внедрения новых технологий в финансовую сферу банкинга. Изначально эксперты решили выбрать 11 инноваций и разделить их на несколько групп. Если банк имел оригинальное решение, которого не было у его конкурентов, то ему присуждалось 2 балла, а если данное решение имело аналоги, то 1 балл. В итоге самым продвинутым банком был назван ПАО «Сбербанк России».

В-третьих, за свою работу в последние годы, а также большой «опыт в области инноваций и краудсорсинговую активность Сбербанк был удостоен второго места международной премии Berkley-Naas Open Innovation Awards – 2016» [2] в номинации «Трансформация бизнес-модели».

Как говорилось ранее, в современном мире коммерческие банки в розничной торговле должны применять помимо традиционных способов реализации банковских услуг, каналы продаж с инновационным уклоном. Исходя из этого, поиск новых инструментов реализации, которые смогли бы удовлетворить клиентов и при этом обеспечить рост

доходов и конкурентоспособности банка становится по сути одной из главных задач банковского менеджмента. Последние годы Сбербанк проводил и продолжает проводить политику, связанную с повышением эффективности продаж, благодаря как раз внедрениям инновационных разработок в предложения розничных банковских услуг.

В 2015 году многие банки предлагали такую операцию, с помощью которой можно было бы по отпечатку пальцев идентифицировать клиента, если бы такую возможность клиенту мог обеспечить его смартфон. Сбербанк же в тот момент разрабатывал достаточно известный проект под названием «Ладшки». Данный инновационный сервис был запущен в апреле 2016 года. Суть этого проекта заключалась в том, что в школах должны были установить специальные терминалы, с помощью которых ученики смогли бы оплачивать свой обед не при помощи бумажных купюр или кредитной карты, как это было бы очевидно, а при помощи своей ладони, которую бы они прикладывали к терминалу, после чего с лицевого счета родителей списывалась бы нужная сумма и обед считался оплаченным. Преимущество заключалось в том, что родители бы смогли быть уверены, что их ребенок не остался голодным. Также, преимуществом можно назвать тот факт, что эта технология работает по системе сканирования венозного образования внутренней части руки, которое в течении всей жизни не поменяется. Если раньше родители могли переживать, что ребенок забудет взять в школу деньги или их кто-то заберет и поэтому останется голодным, то технология сканирования ладшки гарантирует родителям своего рода безопасность в этом вопросе. А также, как заявил вице-президент Сбербанка Игорь Артамонов, данная инновация поможет ученикам обучиться финансовой грамотности с ранних лет. Хотелось бы отметить, что на сентябрь 2016 года к этой системе уже присоединилось 38 школ и пользователями стали примерно 23500 учеников и учителей. Хотя стоит учесть тот факт, что изначально Роскомнадзор отреагировал отрицательно на данное предложение от Сбербанка. На данный момент эта инновационная идея тоже имеет успех и активно используется многими школами. Возможно, данный проект в скором времени наберет такую популярность, что уже через несколько лет такие терминалы будут стоять в каждой общеобразовательной школе.

Сбербанк из года в год применяет инновационные технологии для того, чтобы создать новейшие сервисы и услуги для своих клиентов. В частности, хотелось бы отметить методы работы с BigData, которые были использованы в разработке универсальной чат-платформы для мессенджеров Telegram и Facebook. Также, был проведен пилот

системы биометрической идентификации на основе сетчатки глаза для устройств самообслуживания. Успешно завершена начатая 4,5 года назад Программа «Автоматизация систем управления рисками на финансовых рынках». Созданы системы для контроля лимитов рыночного и кредитного рисков, установления лимитов на финансовые институты. Внедрены системы контроля рыночности и независимой верификации цен. Уникальность этой ИТ-программы для России в том, что до сих пор не было положительного опыта решения аналогичных задач. В итоге при создании риск-инфраструктуры было сэкономлено около 360 млн рублей.

Многие банки сейчас используют такую технологию, как BigData, чтобы предсказать поведение своих реальных и потенциальных клиентов. Иными словами, это применяется для того, чтобы банки могли оценить поведение своих клиентов в социальных сетях, все проанализировать и сделать выбор: предоставить тому или иному клиенту кредит или целесообразнее будет отказать. Причем работа банков с социальными сетями своих потенциальных заемщиков предполагает не только определения возраста, семейного положения и наличия стабильной работы, но и выявление окружения данного человека. В частности, скоринговые системы направлены именно на поиск недобросовестных плательщиков и просто мошенников. Обычно подвергаются анализу профили сети «ВКонтакте» и «Facebook», но это делается не так часто и по сути в тех случаях, когда кредит небольшого размера и надо быстро принять решение по поводу выдачи кредита. Также, необходимо иметь ввиду, что к такому банки прибегают чаще всего в случаях, когда другими путями не удалось выявить нужную информацию. В годовом отчете Сбербанка за 2016 год, который вышел в апреле, мы можем узнать о том, что анализ больших данных по активности клиентов помог банку значительно снизить уровень неработающих кредитов и соответственно сократить риски невозврата кредитов. Кроме этого, Сбербанк внедрил автоматизированную систему мониторинга кредитных заявок для выявления мошеннических действий со стороны корпоративных клиентов. Система обрабатывает большие массивы данных In-Memory, что позволяет производить проверки в режиме реального времени. Данный факт привел к тому, что были снижены процентные ставки по кредитам, а также появились предложения с достаточно интересными условиями для различных сегментов заемщиков.

Также, за последние годы была внедрена CRM – система. Она представляла из себя способность взаимодействия банка со своими клиентами дистанционно, была увеличена сеть устройств для самооб-

служивания. Примером этому может служить тот факт, что количество банкоматов было увеличено на 26 % (с 44,6 до 56,4 тыс. шт.), а платежных терминалов на 38 % (с 29,4 до 40,7 тыс. шт.). Еще стоит отметить, что был введен механизм «Fast pay» для оплаты сотовой связи, также начал функционировать сервис электронных кошельков и было запущено мобильное приложение для Android, которое носит название «Сбербанк Онлайн». Если исходить из отчетных данных Сбербанка, то мы увидим, что с началом функционирования CRM – системы, в банке сократились расходы на операционное обслуживание и увеличились доходы. Для подтверждения предыдущего высказывания, стоит уточнить, что в 2016 году, операционные расходы сократились на 8,7%, а чистая прибыль выросла до 541,9 млрд. руб., что на 143,1% выше, чем показатель чистой прибыли в 2015 году.

Анализируя динамику доходов и расходов банка, которая связана с использованием инновационных разработок и технологий, мы можем убедиться, что применение вышеописанных инструментов именно в сфере розничных услуг экономически выгодно, потому что как мы видим, прибыль наращивается достаточно быстрыми темпами. Однако мы не можем быть полностью уверены, что данные инновации абсолютно эффективны в использовании исходя только из предварительного анализа. Для оценки степени удовлетворенности клиентов в услугах, нам необходимо провести анализ индекса лояльности NPS. Этот параметр будет отражать желание клиентов порекомендовать услугу, которой он пользовался сам, другим. Чтобы определить этот индекс лояльности, нам необходимо из процента клиентов (ФЛ) Сбербанка одобряющих продукт, вычесть процент клиентов, которые негативно отзываюся о данном продукте или услуге.

На основании анализа изменений индекса за период с 2012 по 2016 гг., мы можем сделать вывод о том, что индекс лояльности нам демонстрирует тот факт, что финансовые инновации, которые предлагает ПАО «Сбербанк России» имеют одобрение среди большинства розничных клиентов. И уже исходя из этого, мы делаем заключение о том, что если грамотно проводить политику банка в области использования прорывных технологий, то можно превратить эти самые финансовые инновации в эффективный инструмент продаж банковских услуг.

Анализируя «Стратегию развития банковского сектора Российской Федерации до 2020 года», отметим, что цели и задачи развития инновационных технологий на финансовом рынке Российской Федерации, направлены в основном на то, чтобы обеспечить максимальную

доступность финансовых продуктов и в особенности услуг для клиентов банка с помощью внедрения передовых финансовых технологий. В итоге, проведя анализ, можно сделать вывод, что инновационные технологии ПАО «Сбербанк России» как раз обеспечивают доступность своих продуктов и услуг клиентам и поэтому этот банк является лидером в России, среди других банков.

Литература:

1. Астафьева О. В. Особенности управления в современных условиях смены технологического уклада / О. В. Астафьева // Экономический анализ: теория и практика. - 2018. - № 2. - С. 340-352.
2. Годовой отчет ПАО «Сбербанк России» за 2016 г. [Электронный ресурс] <http://www.sberbank.ru/ru/person>.
3. Официальный сайт ПАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс] <http://www.sberbank.ru/ru/person> (дата обращения: 27.03.2018).

Р.В. Хачатрян, А.Д. Никифоров, П.М. Абрамян

Студенты

Научный руководитель:

В.Б. Фролова

к.э.н., проф

Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия

e-mail: rafael.xachatryan.99@mail.ru
90alex09@mail.ru

ФРАНЧАЙЗИНГ, КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Аннотация: В статье представлены основные результаты научно-исследовательской работы, направленной на анализ выгод и преимуществ актуальной в наше время бизнес-модели франчайзинга.

Рынок франчайзинга демонстрирует стабильный рост на протяжении последних лет. Ожидается, что индустрия продолжит свое развитие по намеченной траектории.

Ключевые слова: результаты научно-исследовательской работы, франчайзер, франчайзи, рынок франчайзинга, роялти, паушальный взнос, рынок общественного питания.

R.V. Khachatryan, A.D. Nikiforov, P.M. Abramyan

Students,

Scientific adviser:

V.B. Frolova

Candidate of science (Economics), Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: rafael.xachatryan.99@mail.ru

FRANCHISING, AS A BASIS FOR EFFECTIVE INVESTMENT

Abstract: The article presents the main results of research work, analysis of the benefits and advantages of the business model of franchising.

Keywords: results of research work, franchisor, franchisee, franchising market, royalties, lump-sum contribution, catering market.

Франчайзинг сегодня очень - удобный способ ведения бизнеса, предоставляющий большое количество преимуществ. Франчайзинг набирает широкую популярность, так как франчайзи получает готовую модель ведения бизнеса, сводя риски к минимуму. Франчайзинг распространен во многих сферах, начиная от тату-салонов и барбершопов и заканчивая ресторанами быстрого питания. Ниже вы можете увидеть долю франчайзинга в разных сегментах рынка.

| Сегмент рынка | Доля франчайзинга (в %) |
|---------------------------------|-------------------------|
| Общественное питание | 52 |
| Детский ретейл | 35 |
| Мебельный ретейл | 34 |
| Одежный ретейл | 23 |
| Обувной ретейл | 18 |
| DIY-ретейл | 17 |
| FMCG-ретейл | 10 |
| Парфюмерно-косметический ретейл | 10 |

Покупая франшизу, франчайзи получает, в первую очередь, право работать под торговой маркой и брендом уже известной компании. Это позволяет снизить существенные расходы на рекламу и раскрутку бренда по сравнению с открытием нового, еще никому не известного бизнеса. Кроме того франчайзи предоставляется вся система работы с бизнесом, уже налаженные контакты с поставщиками и дистрибьютерами, помощь по подбору помещения и т.п. в зависимости от договора франчайзинга. Франчайзер, в свою очередь, может расширить свой бизнес и получить дополнительные средства для его развития. Но существует и угроза, заключающаяся в том, что франчайзи после выхода из договора франшизы и, получив некий опыт в данной области, может создать свой бизнес, который будет составлять конкуренцию бизнесу франчайзера. Поэтому при отборе кандидатов среди предпринимателей, желающих купить франшизу, франчайзер должен внимательно проанализировать их возможности и способности и грамотно составить договор франшизы.

При выборе франшизы необходимо учитывать несколько факторов: анализ конкурентов на рынке, стоимость франшизы, срок окупаемости, спрос на товар или услугу в вашем регионе.

Как было замечено, франчайзинг получает широкое распространение повсеместно, [5] поэтому данная тема является актуальной в современных условиях ведения бизнеса.

Целью нашего исследования является открытие ресторана быстрого питания по договору франчайзинга. Ее достижение будет осуществляться за счет решения таких задач, как:

- Анализ и исследование рынка франчайзинга в современной России и мире
- Рассмотрение тенденций и перспектив развития данного вида бизнеса
- Изучение особенностей ресторанов общественного питания на рынке франшиз

Но на разных рынках франшиза имеет свои специфические особенности, и каждая область имеет свои «подводные камни». В данной работе будут рассмотрены особенности и тенденции развития франшиз на рынке общественного питания, а также экономическое обоснование франшиз в этой области.

Рынок франчайзинга демонстрирует стабильный рост на протяжении последних лет. Ожидается, что индустрия продолжит свое развитие по намеченной траектории. Глава франчайзинга консалтингового агентства FNB Business объясняет эту тенденцию тем, что франчайзинговые взаимоотношения отличаются надежностью и ведут к благоприятным изменениям на рынке труда и экономическому росту.

По статистическим данным, около 75% франчайзеров с позитивом смотрят на будущий рост своего бизнеса. Несмотря на такую уверенность в процветании своего дела предпринимателям необходимо внимательно следить за особенностями развития своей сферы. [3]

В 2018 году на рынке франчайзинга намечаются следующие тенденции:

- Важность онлайн-общения и социальных сетей. Традиционный маркетинг теряет свою актуальность. Все большее количество людей используют социальные сети, сайты для взаимодействия с брендами: выражают свое недовольство и благодарность, задают вопросы, комментируют события. Перед компаниями стоит даже не вопрос «использовать ли социальные сети», а вопрос «как использовать их так, чтобы обеспечить лучшее обслуживание своих клиентов».

- Появление большего количества мультибрендовых франчайзи. Все больше франчайзи начинают приобретать несколько франшиз, объясняя это тем, что такая стратегия помогает улучшить денежный поток, а также является «подушкой безопасности» от падений в конкретном бизнесе.

- Популярность франшиз в категориях "Здоровье" и "Образование". Люди все большее внимание обращают на свое благосостояние

и благосостояние своей семьи, поэтому ставят своей целью достижение высокого уровня здоровья и образования.

- Рост клиентоориентированности. Цель предпринимателя – не сколько создать универсальный продукт, который мог бы подойти многим потребителям, сколько сделать продукт гибким и дать клиентам то, что они хотят, адаптировав под конкретный запрос.

В 2017 году продолжил устойчивый рост сегмент общественной еды. По данным агентства NPD Group, рынок питания вне дома вырос за первые 10 месяцев 2017 года по сравнению с таким же периодом в прошлом году на 2% в денежном выражении, при этом основным драйвером роста стал рост посетительского трафика, в то время как средний чек не изменился.

В ушедшем году одной из основных проблем, с которыми столкнулись предприниматели, занимающиеся общественным питанием, стал так называемый «потребительский экстремизм» - стремление россиян к экономии при повышении требований к качеству ресторанного сервиса и меню. Придирчивость посетителей во многом объясняется падением их личных доходов, которые за последние 3 года уменьшились более чем на 10%. По данным «РБК Исследования рынков», за последний год 7% россиян полностью отказались от посещения ресторанов и даже фастфуда. [2]

Наиболее развитым с точки зрения проникновения франчайзинга является рынок общественного питания: 52% сетевых ресторанов и кафе работают по системе франчайзинга.

Среди них, большую долю занимают франшизы Fast-food ресторанов. В последние годы в период с 2012 по 2016 года наблюдается активный рост франчайзинговой деятельности во всех сегментах быстрого питания.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что одной из главных особенностей франчайзинга на рынке общепита является высокая конкуренция. Так как на рынке представлены многие компании, особенно среди ресторанов быстрого питания, которые активно расширяются. 40% компаний быстрого питания и 20% компаний ресторанного формата пользуются франчайзингом как способом развития своих сетей. В сфере общественного питания преобладают недорогие франшизы. Все-таки более привлекательными являются покупки бизнеса в формате фаст-фуд, нежели ресторанного заведения. [1]

Популярность ведения бизнеса обусловлена его стандартизованным ведением. По сути франчайзи, покупая франшизу, копируют деятельность основной компании. Выгода наблюдается для обеих сторон:

первые расширяют свою сеть и узнаваемость бренда, а вторые – получают возможность работать по готовой модели.

В связи с этим франчайзинг и набирает широкую популярность. По сравнению с самостоятельными предпринимателями, совершающими ошибки на начальном этапе бизнеса, франчайзи сразу начинают получать прибыль, работая по уже отработанной схеме, включающей в себя подробное описание работы, вплоть до расположения салфеток на столе, тем самым обеспечивая определенный уровень финансового состояния и финансового результата. [4]

Одними из наиболее популярных франшиз на рынке общепита являются такие известные бренды как McDonald's, Subway, KFC. Франшизы этих компаний стоят довольно дорого, однако бренд является очень популярным и привлекает огромное число клиентов, что позволит иметь большую выручку и быструю окупаемость. Одним из важнейших критериев при покупке франшизы является выбор помещения. Франчайзер сам определяет минимальную площадь помещения на основании своих точек, в зависимости от того, будет ли это место «на вынос» или помещение с местами для посетителей. Также франчайзер помогает оформить помещение оборудованием, мебелью и т.п., давая контакты поставщиков. Иногда франчайзи имеет право сотрудничать только с теми поставщиками, с которыми разрешил франчайзер.

Следующим шагом является оснащение помещения. Некоторые большие компании следят за тем, чтобы все детали интерьера соответствовали стилю компании (цвет, название, декоративные элементы и т.п.). [6] С одной стороны это хорошо, так как есть уже отлаженные контакты, но с другой - компания, заботящаяся о своей репутации, может требовать покупки дорогой мебели и оборудования, в то время как на рынке можно найти более дешевые аналоги, но покупатель франшизы не имеет право ее приобретать по договору.

Отсюда и вытекает высокая стоимость взносов за такую франшизу, так как франчайзи обязан делать все так, как указывает ему сверху главная компания. Сумма открытия одной точки в среднем составляет несколько миллионов, и это не в самом большом по площади и самом высоком по проходимости месте.

Подводя итоги работы, для начала стоит упомянуть о преимуществах франчайзинга, дающих ему столь высокую популярность на рынке:

- Готовая модель ведения бизнеса с системами управления и проверенными действиями, а также налаженные контакты с поставщиками и партнерами

- Возможность работать под уже известным потребителю брендом, вследствие чего снижение затрат на маркетинг

- Низкий уровень риска

- Стандартизированное ведение бизнеса

- Большой поток клиентов, вследствие чего быстрая окупаемость

- Обучение и помощь со стороны франчайзера

Проанализировав рынок франчайзинга и его место на рынке общественного питания, мы пришли к следующим заключениям

- рынок франчайзинга демонстрирует стабильный рост на протяжении последних лет

- ожидается, что индустрия продолжит свое развитие по наметочной траектории не только в городах-миллионерах, но и в регионах.

Намечаются следующие тенденции этого рынка:

- Использование социальных сетей для улучшения обслуживания своих клиентов

- Появление большего количества мультибрендовых франчайзи, что помогает улучшить денежный поток, а также является «подушкой безопасности» от падений в конкретном бизнесе.

- Рост клиентоориентированности: предприниматели должны сделать свой продукт гибким и дать клиентам то, что они хотят, адаптировав под конкретный запрос

- Международные сети, в том числе и фастфуд, видят все больший потенциал в продажах собственной продукции через интернет, потому что в 2017 году рынок доставки готовой еды развивался высокими темпами.

Литература:

1. Россияне стали меньше ходить в рестораны и бары. Код доступа: <http://top.rbc.ru/business> Дата обращения [27.04.2018]
2. Франчайзинг: точки роста 2018. Код доступа: <http://www.buybrand.ru/market-reviews/18473/> Дата обращения (20.04.2018)
3. Франшиза в сфере общественного питания. Код доступа: <http://frtoday.ru/articles/franshiza-v-sfere-obshchestvennogo-pitaniya.html> Дата обращения [25.04.2018]
4. Фролова В.Б. Оценка финансового состояния с учетом введения франчайзинга // Соискатель - приложение к журналу Мир транспорта. 2006. № 2. С. 46.
5. Фролова В.Б. Развитие франчайзинга в России / В сборнике: Корпорации-парадигма формирования национальной экономики Сборник до-

кладов и научных трудов 1 международного форума (конференции). 2013. С. 120-126.

6. Эседова Г.С. Организационно-экономические основы управления устойчивостью предприятий общественного питания: дис. канд. экон. наук. Махачкала, 2015. 153 с.

Л.Е. Хрустова,

Ассистент Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления, Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, Россия
e-mail: khrustoval@yandex.ru

Научный руководитель:

д.э.н., проф. С.Р. Древинг,

Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, Россия

СПЕЦИФИКА РЕАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ В ХОЛДИНГЕ

***Аннотация:** Трансформация современных экономических реалий определяет необходимость изменения существующих инструментов финансового управления, переориентации их в сторону обеспечения долгосрочного стратегического развития компании, в том числе возникает потребность в осуществлении финансового контроля стратегии развития. Специфика применения данного инструмента в холдингах рассмотрена в статье.*

***Ключевые слова:** финансовый контроль, финансовый контроль стратегии развития, холдинг, особенности холдинга*

L.E. Khrustova,

Assistant of the Department of Corporate Finance and Corporate management, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
e-mail: khrustoval@yandex.ru

Research advisor:

S.R. Dreving

PhD, professor
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

SPECIFIC CHARACTERISTICS OF CORPORATE STRATEGY FINANCIAL CONTROL IN HOLDING COMPANIES

***Abstract:** Transformation of modern economic reality determines the necessity of current financial management instruments change. They should be crossed over to support long-term strategic development of the company, which includes the realization of development strategy financial control. The specific*

characteristics of using this instrument in holding companies are considered in the article.

Key words: *financial control, development strategy financial control, holding, holding specific characteristics*

На современном этапе развития финансового менеджмента финансовый контроль в компании воспринимается не только как проверка корректности составления финансовой отчетности и соответствия её требованиям законодательства (бухгалтерская функция финансового контроля), но и как эффективный управленческий инструмент, направленный на выявление рисков, предотвращение несостоятельности, злоупотреблений, мошенничества, обеспечение роста стоимости компании. Появляется понятие финансового контроля стратегии развития, ориентированного на реализацию долгосрочных стратегических целей и задач компании и носящего проактивный характер. Особую значимость формирование системы финансового контроля стратегии развития приобретает в организациях холдингового типа.

Усиление тенденций глобализации и концентрации капитала, возможность получения положительного синергетического эффекта, попытки минимизации рисков, вызванных неопределенностью предпринимательской среды обусловили высокие темпы распространения структур холдингового типа в мире. Так, только в России число компаний, являющихся конечными собственниками как минимум одной дочерней компании, составляет около 30 тыс. компаний. При этом необходимо учесть, что в рамках одной интегрированной корпоративной структуры возможна ситуация перекрестного владения контрольными пакетами акций. Отраслевая структура российских холдингов представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Отраслевая структура российских холдингов [1]

Отличительными признаками структур холдингового типа являются:

- наличие единого центра принятия решений;
- наличие разветвленной сети центров ответственности и рисков;
- единая стратегия и политика управления, определенная для всех бизнес-единиц, входящих в состав холдинга;
- наличие системы производственных, технологических, финансовых взаимосвязей между бизнес-единицами, образующими холдинг;
- наличие сквозного внутрихолдингового контроля. [2, с. 21-22]

Реализация корпоративной стратегии развития приобретает особую роль именно в холдингах, поскольку формирование подобной структуры имеет смысл только при условии получения долгосрочных стратегических выгод, главной из которых является приращение стоимости компании.

Организация финансового контроля на практике может осуществляться, исходя из процессного, системного или целевого подхода. С учетом того, что холдинг с точки зрения структуры представляет собой сложную совокупность взаимодействующих элементов (бизнес-единиц), объединенных согласованной целью (миссией, стратегией), целесообразным представляется рассматривать финансовый контроль в холдинге именно с позиции системного подхода.

В экономической литературе в рамках традиционной системы финансового контроля авторами выделяются следующие элементы: контрольная среда, субъекты контроля, объекты, предмет, технология, механизм, формы и методы, процедуры, информационные системы и коммуникации, цель контроля, принципы, мониторинг эффективности, риски деятельности и их оценка. При этом основу финансового контроля составляет система ключевых контролируемых показателей, наполнение которой определяет соответствие текущих значений показателей компании запланированным ориентирам.

Основной целью финансового контроля стратегии развития является обеспечение реализации корпоративной стратегии в долгосрочной перспективе, в связи с чем происходит изменение самой технологии его осуществления. Наиболее существенной трансформации подвергается именно система контролируемых показателей, которая в соответствии с поставленной целью должна в основе своей иметь ключевые стратегические показатели деятельности, декомпозированные на текущие финансовые индикаторы.

Направления осуществления финансового контроля стратегии развития выделяются, исходя из основных стратегических ориентиров,

заявленных компаний. В своем исследовании авторы С.Р. Древинг и В.В. Луговкин выделяют такие направления системы стратегического корпоративного контроля как контроль и оценка процесса создания стоимости, управление финансовыми рисками, прогнозирование вероятности банкротства и контроль совершения мошеннических действий. [3, с. 4] И.В. Алексеева, определяя понятие стратегический аудит, как аудит стратегической бизнес-идеи и условий ее реализации, говорит о необходимости контроля таких аспектов как собственность, затраты, денежные потоки, прибыли, стратегия развития и основные стратегические решения [4, с. 116, 119] На наш взгляд, недостатком последнего подхода является отсутствие системного обоснования выделения направлений, а также заключение выявленных направлений именно в рамках термина аудит. Не совсем понятным является, например, термин «стратегический аудит стратегии развития организации». Тем не менее, общая концепция, определенная автором, заслуживает внимания и дальнейшего развития.

Еще одной чертой, отличающей систему финансового контроля стратегии развития от традиционного финансового контроля является необходимость учета большого количества факторов, не имеющих стоимостного выражения, т.е. нефинансовых факторов. Так, стратегическая направленность компании на максимизацию роста стоимости бизнеса предполагает моделирование стоимости компании с учетом факторов, оказывающих значительное влияние в долгосрочной перспективе. Традиционные модели определения стоимости опираются в основном только на финансовые факторы, формирующие стоимость, игнорируя при этом такие значимые аспекты как структура корпоративного управления, уровень социальной ответственности компании и ряд других. Основной сложностью контроля данных факторов выступает отсутствие общепринятой методологии их количественной оценки, не позволяющей учесть их в модели формирования стоимости компании. Тем не менее, к настоящему моменту в отечественной и зарубежной экономической литературе были разработаны методики оценки нефинансовых факторов, которые могут стать основой дальнейших разработок в данной сфере.

С позиции финансового контроля стратегии развития и формирования системы контролируемых показателей из всех перечисленных особенностей холдинга необходимо выделить следующие:

1. финансовый контроль совокупной стоимости холдинга должен учитывать не только факторы (внутренние и внешние, явные и неявные, финансовые и нефинансовые), оказывающие воздействие на формирование и разрушение стоимости холдинга в целом, но и факто-

ры, воздействующие на отдельные бизнес-единицы, входящие в его состав. Поскольку учесть все факторы в процессе построения системы финансового контроля невозможно, возникает сложность выстраивания системы приоритетов показателей, позволяющих утверждать, насколько существенны факторы, воздействующие на конкретную бизнес-единицу;

2. необходимость принятия во внимание сложной многоуровневой структуры холдинга, наличия в составе компаний, выполняющих исключительно управленческие функции (не осуществляющих основную экономическую деятельность);

3. определяющую роль в формировании системы финансового контроля играет степень централизации управленческих функций в руках руководства головной компании. «Мягкая» или «жесткая» структура холдинга будет определять технологию осуществления финансового контроля;

4. экономические выгоды, возникающие в процессе объединения компании в холдинговую структуру (сокращение затрат, снижение рисков, оптимизация налогообложения, диверсификация бизнеса и другие), генерируют синергетический эффект, который в целях финансового контроля необходимо обоснованно количественно измерить;

5. возникновение синергетического мультипликативного эффекта объясняется многими авторами именно с позиции воздействия нефинансовых факторов, что говорит о необходимости их обязательного учета в системе контролируемых показателей.

Одной из основных задач финансового контроля стратегии в холдинге выступает определение переломного момента, когда взаимодействие бизнес-единиц перестает приносить синергетический эффект, а значит холдинг перестает быть эффективным с позиции приращения стоимости компании.

А.Ф. Дятлова предлагает количественно измерять синергетический эффект путем суммирования эффекта каждого участника. При этом эффект каждого участника находится как сумма прироста фондоотдачи, производительности труда, повышения эффективности системы управления (отношение прибыли, полученной в результате интеграции и затрат на управление), прироста рентабельности производства или снижения убыточности. [5] Ш.И. Исмагилов разработал методику структурно-динамической оценки результативности деятельности межотраслевых холдингов (через расчет интегрального показателя, отражающего фактически реализуемую стратегию холдинга, сопостав-

ление фактически реализуемой стратегии с нормативной, степень вклада каждого предприятия в деятельность холдинга).

Тем не менее, в настоящий момент отсутствует единая точка зрения по вопросу оценки синергетического эффекта, что также осложняет построение системы финансового контроля стратегии развития холдинга.

Выявленные в представленной статье особенности финансового контроля стратегии развития в холдинге позволили определить ряд теоретических и практических проблем, связанных с его организацией и реализацией. Данные проблемы представляют собой перспективные направления, которые будут разрабатываться в дальнейших исследованиях.

Литература

1. База данных Ruslana [Электронный ресурс: <https://ruslana.bvdep.com> (дата обращения: 13.05.2018)]
2. Хлевная, Е.А. Система финансового контроллинга бизнес-процессов в промышленных холдингах : монография/ Е.А. Хлевная. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 289 с.
3. Древинг С. Р., Луговкин В. В. Формирование эффективной системы стратегического финансового контроля коммерческой организацией //Российский экономический интернет-журнал. – 2016. – №. 1. – С. 1-12.
4. Алексеева И. В. Стратегический аудит как перспективное направление развития аудита //Учет и статистика. – 2008. – №. 12. – с. 115 – 121.
5. Дятлова, А. Ф. Теоретические основы экономической интеграции корпоративных агропромышленных формирований / А.Ф. Дятлова //Экономические науки. – 2011. – №. 1. – С. 328-332.
6. Исмагилов, Ш. И. Оценка эффективности деятельности промышленных холдингов в системе стратегического управления : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / Исмагилов Шамиль Ильдарович; [Место защиты: Казан. финансово-эконом. ин-т]. - Казань, 2007 - 237 с.

А.А. Шунгуева

студент
e-mail: arina5shungueva@gmail.com

Научный руководитель:

В.Б. Фролова

к.э.н., проф

Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ НА ФОНЕ СНИЖЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

***Аннотация:** В статье представлены основные результаты научно-исследовательской работы, представляющие экономическое содержание категории «деловая репутация», а также ее связь с финансовой устойчивостью предприятия. Были выявлены основные методы оценки деловой репутации компании. В ходе исследования было определено, что возможна ситуация, при которой деловая репутация сохраняет свое положительное значение при неудовлетворительном уровне финансовой устойчивости.*

***Ключевые слова:** деловая репутация, гудвилл, финансовая устойчивость, рыночная капитализация, стоимость чистых активов, рыночная добавленная стоимость.*

A.A. Shungueva,

student
e-mail: arina5shungueva@gmail.com

Scientific adviser:

V.B. Frolova,

Candidate of science (Economics), Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia

ENSURING BUSINESS REPUTATION ON THE BACKGROUND OF DECREASE OF FINANCIAL STABILITY

***Abstract:** In the article there were key results of scientific work that represent economic intention of the category "goodwill" and it's connection with the financial sustainability of the company. Main evaluation methods of goodwill were researched. During exploration it was determinated that there was possibility when goodwill had positive value, but financial sustainability was low.*

***Keywords:** goodwill, financial sustainability, market capitalization, the value of net assets, market value added.*

Экономические реалии сегодняшнего дня требуют от компаний необходимых действий, направленных на постоянное улучшение финансового состояния и заботы о своей деловой репутации (гудвилла), становится все более актуальным рассматривать деловую репутацию как критерий финансовой устойчивости. Определение экономической сущности деловой репутации с привязкой к финансовой устойчивости дает расширенную картину финансового состояния компании.

Что касается используемых терминов, то стоит отметить, что в научной и учебной литературе считается, что термин «деловая репутация» является русскоязычным аналогом понятия «goodwill» («гудвилл»). Многие авторы, несмотря на имеющиеся нюансы перевода, полагают, что данные термины эквиваленты. В связи с этим в проведенном исследовании оба понятия будут считаться равнозначными.

В российском законодательстве отсутствует единое определение понятия деловой репутации. Однако в Приказе Минфина России обозначено, что в состав нематериальных активов берется на учет деловая репутация, которая возникла в результате приобретения хозяйственного субъекта как имущественного комплекса [1]. Также в Приказе определяется способ расчета деловой репутации и порядок начисления амортизации.

Поскольку в системе экономических наук существуют различные определения категории «деловая репутация», появляется необхо-

димось в систематизации и упорядочивании подходов к трактовке деловой репутации, а также выявлении предпосылок надобности данного понятия в процессе управления стоимостью компании.

Среди авторских определений деловой репутации выделяют определение В.В. Ковалева, который полагает, что экономическая сущность гудвилла проявляется в оценки стоимости нематериальной ценности, наработанной компанией в ходе своей хозяйственной деятельности. Также автор в своих работах формирует общее понимание гудвилла как скрытого, неидентифицируемого ресурса, который обеспечивает фирму дополнительными конкурентными преимуществами и доходами [2].

И.А. Бланк считает, что деловой репутацией является одним из видов нематериальных активов, стоимость которого есть разница между рыночной стоимостью имущественного комплекса и балансовой стоимостью чистых активов [3]. В данном определении в большей степени проявляется бухгалтерский подход.

А.Е. Иванов в своих научных трудах рассматривает экономическую сущность гудвилла с четырех подходов: гудвилл – нематериальный актив; гудвилл – супер-прибыль; гудвилл – «черный ящик»; гудвилл – синергетический эффект [4]. В первом подходе под гудвиллом подразумеваются конкурентные преимущества. Второй подход рассматривает гудвилл как приведенную стоимость прибыли будущих периодов. Третий подход представляет гудвилл как разницу между стоимостью приобретения и чистых активов купленной компании. И, наконец, четвертый подход определяет гудвилл как синергетический эффект между активами компании-покупателя и компании-мишени.

Согласно МСФО 38 «Нематериальные активы», внутренняя деловая репутация не отражается в балансе, а значит не учитывается [5]. Следовательно, гудвилл не признается активом, поскольку не может быть надежно оцененным. В таких случаях оценка деловой репутации чаще носит качественный характер, который проявляется в не совсем явных факторах, оказывающих влияние на выбор потребителей в пользу компании.

В МСФО (IFRS) 3 прописано, что при объединении компаний активы и обязательства, в том числе гудвилл и прочие нематериальные активы отражаются по своей справедливой стоимости [6].

Условия, при которых деловая репутация включается в состав нематериальных активов:

- 1) купленная компания перестает быть самостоятельным юридическим лицом;

2) при совершении сделки купли-продажи в учете и отчетности гудвилл отражен;

3) отражение деловой репутации зависит от ее положительного или отрицательного значения.

Гудвилл все чаще становится одним из важных критериев финансовой устойчивости компании. Исходя из этой позиции, деловая репутация может принимать положительное или отрицательное значение. Положительная величина гудвилла становится предпосылкой того, что результаты финансового анализа констатировали, что продажная цена компании превышает сумму ее собственного капитала или чистых активов. Отрицательная величина свидетельствует о том, что активы и обязательства компании превышают рыночную цену компании. Также деловая репутация может быть нулевой, что характерно для тех предприятий, которые только недавно начали свою деятельность и еще не обрели необходимых для бизнеса деловых качеств для формирования общего представления о себе на рынке.

Экономическая теория выделяет различные методы оценки деловой репутации, которые подразделяются на количественные и качественные. Каждый из методов имеет свои ограничения и возможности. Некоторые из количественных методов требуют большой объем информации, необходимой для проведения расчетов. Качественные методы оценки отличаются своей субъективностью. Автор статьи считает, что наиболее объективным методом оценки гудвилла является метод на основе показателя рыночной капитализации, рассчитываемый на основе формулы:

$$GV = nP - ANC, \quad (1)$$

где GV – гудвилл (деловая репутация);

n – количество обращающихся акций;

P – курс акции на момент оценки;

ANC – стоимость чистых активов компании на момент оценки

Также стоит отметить, что значение деловой репутации, рассчитанной на основе формулы 1 может совпадать со значением рыночной добавленной стоимости (MVA -Market Value Added), которая находится как разница между рыночной стоимости акций компании и балансовой стоимостью собственного капитала. Значения совпадают в том, случае, если при расчете стоимости чистых активов компании отсутствуют доходы будущих периодов и задолженность участников по вкладам в уставный капитал.

С точки зрения финансового менеджмента рыночная добавленная стоимость (MVA) является одним из самых очевидных критериев создания стоимости. Благополучие акционеров (собственников) компании макси-

мально увеличивается при увеличении разницы между рыночной стоимостью акций фирмы и балансовой стоимостью собственного капитала.

В качестве объекта исследования в данной статье выступает биотехнологическая компания ПАО «Институт Стволовых Клеток Человека» («ИСКЧ»). Стоит отметить специфику отрасли, в которой функционирует компания. В первую очередь особенности выражаются в инновационности, научной сложности производимых товаров и оказываемых услуг, высокорискованности.

В ходе исследования финансовой устойчивости ПАО «ИСКЧ» было выявлено, что финансовая устойчивость компании находится в предкризисном состоянии. Об этом свидетельствуют отрицательные значения абсолютных показателей финансовой устойчивости (см.табл.1). Совокупность данных фактов указали на неудовлетворительную финансовую устойчивость ПАО «ИСКЧ».

Таблица 1

Абсолютные показатели финансовой устойчивости, тыс.руб.

| Показатели источников формирования запасов | | | | |
|--|---------|---------|---------|---------|
| | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
| СОС | -144802 | -165453 | -161372 | -352963 |
| СДИ | -128886 | -117016 | -92269 | -290225 |
| ОИ | -38853 | -46817 | -3181 | -290225 |
| Показатели обеспеченности запасов и затрат источниками формирования | | | | |
| ΔСОС | -185523 | -199559 | -179756 | -363807 |
| Δ СДИ | -169607 | -151122 | -110653 | -301069 |
| Δ ОИ | -79574 | -80923 | -21565 | -301069 |

Как видно из полученных данных за период 2014-2017 все показатели имеют отрицательные значения. Это свидетельствует о предкризисном финансовом состоянии.

Однако несмотря на низкий уровень финансовой устойчивости, величина гудвилла в ПАО «ИСКЧ» за последние четыре года имела положительное значение (см. табл. 2).

Таблица 2

Величина гудвилла ПАО «ИСКЧ» за 2014-2017 года

| Год | Общая капитализация, тыс. руб. | Стоимость чистых активов, тыс. руб. | Величина гудвилла, тыс. руб. |
|-------------|--------------------------------|-------------------------------------|------------------------------|
| 2014 | 847 500 | 749 404 | 98 096 |
| 2015 | 776 260 | 769 682 | 6 568 |
| 2016 | 1 350 000 | 663 535 | 686 465 |
| 2017 | 847 500 | 638 788 | 208 712 |

Более того, было выявлено, что динамика рыночных цен акций компании совпадает с динамикой величины деловой репутации.

Если рассчитать MVA ПАО «ИСКЧ», то ее значение совпадет со значением гудвилла. Это говорит о том, что различные методики расчета дают одинаковый результат.

Предкризисное финансовое состояние при положительной деловой репутации может быть объяснено тем, что большую роль в формировании деловой репутации играют социальные аспекты, а именно ее «благородная» миссия, которая проявляется в стремлении внедрить инновационные методы в деятельность по охране здоровья людей.

В целях повышения финансовой устойчивости и деловой репутации автор статьи предлагает дополнительную эмиссию акцию, что способствует повышению рыночной капитализации компании, а следовательно, ее деловой репутации. Также ПАО «ИСКЧ» может воспользоваться долгосрочным финансированием на льготных условиях, которые предоставляются участникам Рынка инвестиций и инноваций (РИИ) Московской биржи. Данные средства будет целесообразным расходовать на НИОКР.

Таким образом, было выявлено, что для инновационных компаний возможна ситуация, при которой финансовая устойчивость может находиться на неудовлетворительном уровне, но при этом по оценке гудвилла по рыночной капитализации значение деловой репутации может быть положительным. Низкий уровень финансовой устойчивости в инновационных компаниях вызваны, тем что они вынуждены нести убытки в текущем времени из-за необходимости производить постоянные расходы на НИОКР, тестирование разработок, совершенствование имеющихся технологий, закупку прав пользования объектами интеллектуальной собственности, патентование и прочее. В то время как деловая репутация может быть положительной, положительное значение обуславливается тем, что заинтересованные стороны возлагают высокие ожидания на инновационные компании в их будущей долгосрочной перспективе тогда, когда разработанные ими продукты и услуги найдут признание среди широкого круга общественности и адаптируются к сложившимся экономическим реалиям.

Литература:

1. Приказ Минфина России от 27.12.2007 № 153н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007)» (Зарегистрировано в Минюсте России 23.01.2008 № 10975) // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (Дата обращения: 02.02.2018)

2. Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. О гудвилле «собачьем, кошачьем» и не только: к вопросу о надуманных категориях, классификациях и алгоритмах// Вестник СПбГУ. Сер.5. 2016. Вып. 4 - С.124-153
3. Способы и порядок учета деловой репутации [Электронный ресурс] Режим доступа: https://vuzlit.ru/560084/delovaya_reputatsiya (Дата обращения: 01.02.2018)
4. Иванов А.Е. Гудвилл: краткая история эволюции подходов к пониманию экономической сущности, оценке и признанию в финансовой отчетности. М.: Русайнс. – 2016.- С.105-112
5. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 № 160н) (ред. от 21.01.2015) // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (Дата обращения: 01.02.2018)
6. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 3 «Объединение бизнесов» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 №217н (ред. от 27.06.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2018)) // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (Дата обращения: 01.02.2018)

А.А. Кошелева, А.А. Ядыкина

email: koshelka97@mail.ru
email: AlinaAleksandrovna1@yandex.ru

Научный руководитель

О.И. Жукова

к.э.н., доцент
Финансовый Университета при
Правительстве Российской Федерации
г.Москва, Россия

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ФИНАНСОВУЮ СФЕРУ

***Аннотация:** В данной статье рассмотрено влияние цифровых технологий на развитие финансовой системы. Проанализированы характерные черты и преимущества современных инноваций в области финансов. Выявлена и обоснована необходимость внедрения передовых технологий. Вопросы, обсуждаемые в этой статье, актуальны для текущих дебатов и проектов на уровне стран, направленных на усиление финансовой интеграции посредством цифровых финансов в развивающихся странах и странах с развивающейся экономикой. На основе проведенного исследования были выявлены два основных направления развития Интернета в финансовой сфере, которые могут привести к полному переходу финансовых операций в сеть Интернет. В результате этого может возникнуть новая перспективная модель финансовой системы.*

***Ключевые слова:** цифровая экономика, инновации, цифровое финансирование, финансовые услуги, Интернет, технологии.*

A.A. Kosheleva, A.A. Yadykina

email: koshelka97@mail.ru

email: AlinaAleksandrovna1@yandex.ru

Scientific adviser:

O.I. Zhukova,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia

THE IMPACT OF DIGITAL TECHNOLOGIES ON THE FINANCIAL SECTOR

***Abstract:** This article examines the impact of digital technology on the development of the financial system. The characteristic features and advantages of modern innovations in the field of finance are analyzed. The necessity of introduction of advanced technologies is revealed and justified. The issues discussed in this article are relevant to current debates and projects at the country level, to strengthen financial integration in developing countries and emerging economies. Based on the study, two main areas of the Internet development in the financial sector were identified, which could lead to a complete transition of financial transactions to the Internet. As a result, a new prospective model of the financial system.*

***Keywords:** digital economy, innovations, digital financing, financial services, Internet, technologies.*

На сегодняшний день в мире не существует единого понимания такого явления, как «Цифровая» экономика, зато существует множество определений□. В указе Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской□ Федерации на 2017 - 2030 годы» также содержится официальное государственное определение данному феномену:

Цифровая экономика - хозяйственная деятельность, в которой□ ключевым

фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологии□, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг.

Для «полноценного» взаимодействия все субъекты и объекты экономики должны обрести значительную цифровую составляющую. Например, уже в наше время «цифровая» компонента автомобиля (дат-

чки и программное обеспечение), за счет которой □ существенно улучшаются потребительские его свойства и безопасность, составляет более половины его стоимости. Со временем значительная часть стоимости большинства товаров и услуг будет определяться их цифровой □ составляющей □. Подобные товары принято называть «умными» вещами. При цифровизации должны либо существенно улучшаться их основные свойства (например, возрастает безопасность автомобиля и уменьшается его эксплуатационная стоимость), либо появляться новые (управление голосом, удаленное управление через интернет или с мобильного телефона и т.д.).

Из отличительных черт «Цифровой □» экономики необходимо выделить следующие пять:

1. Экономическая деятельность сосредотачивается на Платформах «Цифровой □» экономики

«Платформа» как бизнес-модель существует давно. Платформы снижают издержки и предоставляют дополнительный □ функционал как для поставщиков, так и для потребителей □. Также они предполагают обмен информацией □ между действующими лицами, что должно существенно улучшать сотрудничество и способствовать созданию инновационных продуктов и решений □.

2. Персонализированные сервисные модели

Развитие таких технологии □, как Big Data, таргетированный □ маркетинг, 3D печать и прочих, позволяет производить товары и оказывать услуги, которые отвечают требованиям и нуждам не среднестатистического потребителя, а каждого конкретного клиента.

3. Непосредственное взаимодействие производителей □ и потребителей.

Примером может служить финтех CroudMortgage – телефонное приложение, позволяющее ипотечным заемщикам брать кредит не у банков, а непосредственно у людей □, обладающих свободными денежными средствами. Данная схема позволяет реализовать механизм экономически выгодный □ для всех участников, кроме посредников (банков).

4. Распространение экономики совместного пользования

Этот путь развития приводит к двум явлениям:

- совместное владение какими-то товарами,
- плата за предоставление информации.

Совместное владение автотранспортным средством (для нескольких семей □) может оказаться экономически выгоднее, чем альтернативные варианты, такие, как содержание личного автомобиля или использование услуг такси.

Плата за предоставление информации – это тренд, еще не вошедший в полную силу, но с большой долей вероятности можно предположить скорое появление «подключенных товаров-шпионов», которые будут стоить значительно дешевле аналогов.

5. Значительная роль вклада индивидуальных участников

Развитие технологии позволяет энтузиастам-одиночкам играть важную роль в бизнес-процессах. Таким образом, появляются совершенно новые типы взаимодействий в экономике: C2B и C2C4. Примером первого типа взаимодействий могут служить фрилансеры, выполняющие контрактные обязательства на аутсорсинге. Примером второго типа взаимодействий могут служить CrowdFunding стартапы (американский kickstarter.com, российский planeta.ru).

Новые риски и проблемы связаны с развитием и широким внедрением «цифровых» технологии, а среди них основными представляются следующие:

- угроза «цифровому суверенитету» страны и пересмотр роли государства в трансграничном мире «Цифровой» экономики;
- нарушение частной жизни / потенциальное наблюдение за гражданами; снижение уровня безопасности данных;
- уменьшение числа рабочих мест низкой и средней квалификации;
- повышение уровня сложности бизнес моделей и схем взаимодействия;
- резкое усиление конкуренции во всех сферах экономики;
- изменение в моделях поведения производителей и потребителей; необходимость пересмотра административного и налогового кодексов.

Не секрет, что за инновациями стоит будущее, поскольку они оказывают влияние на все аспекты жизни. Приоритетным же является сектор экономики. В основе модернизации и технического совершенствования деятельности организации лежат новые финансовые технологии. Одними из развивающихся направлений в этой сфере являются финтех-проекты.

Финтехом называют проекты, которые с помощью технологий помогают снизить расходы, делают сервисы и инструменты, связанные с деньгами, более эффективными. Рост популярности финтеха начался в 2008 году, когда мировой финансовый кризис заставил финансовые (и не только) компании ужаться в расходах. Данные проекты совершенствуют взаимодействие с деньгами. Например, помогают избавиться от необязательных посредников или существенно повысить защи-

ценность платежей. Многие из них ориентированы на крупный и средний бизнес, связаны с банкингом, кредитованием и инвестициями и т. д. Объем инвестиций в финтех-индустрию оцениваются примерно в 20 млрд долл. США в год. Это говорит об очень динамичном развитии технологий в финансовом секторе.

Финтех-проекты вызывают большой интерес у инвесторов, поскольку продолжают стремительно развиваться, и сейчас это уже не просто пересечение финансов и технологий. На современном этапе данное нововведение представляет собой уже не одну, а сразу несколько областей, которые в большинстве случаев тесно взаимосвязаны.

Среди них отдельно можно отметить технологии управления активами, страхование, юридические технологии и такие подкатегории, как кредитование (P2P-площадки), розничное банковское обслуживание, рынки и биржи, аналитика, цифровая идентификация и кибербезопасность, краудфандинг. В основе этих инновационных направлений часто лежит технология блокчейн. Она, в свою очередь, может тесно переплетаться с более общими направлениями: облачными технологиями, «Интернетом вещей», искусственным интеллектом, машинным обучением, биометрикой. Наибольшее распространение получают новые бизнес-модели в области платежей, кредитования, управления активами (сбережениями).

Стоит отметить, что в зарубежных странах бизнес-модели, создаются на основе новейших технологий. Например, в 2013 году бурное развитие финтех-индустрии началось в Китае. Важнейшие бизнес-сегменты финансово-технологического рынка, а именно P2P-кредитование, управление благосостоянием онлайн, цифровое страхование и платежи и переводы ежегодно росли на 200–300%. Спецификой крупнейших по стоимости китайских финтех-компаний является их ориентированность на розничный сегмент (2С) – в противоположность США и Европе, где лидирующие игроки обслуживают преимущественно бизнес (2В). Это объясняется тем, что растущее проникновение интернета и мобильных технологий, а также развитие платформ электронной торговли открыли доступ к существенной части многочисленного китайского населения.

В свою очередь, российская финтех-индустрия также находится на стадии активного развития. В сравнении с большинством развитых рынков Россия занимает передовые позиции по уровню проникновения финтех-услуг среди населения. Наиболее популярные услуги – в сегментах платежей и переводов, где объем транзакций вырос на 47% в 2016 г., по данным компании Assist. Этому способствует быстрое и

активное развитие как банковских платформ (например, «Тинькофф банка», Альфа-банка), так и небанковских платежных систем (например, «Яндекс.Деньги», «Qiwi кошелек»).

Основное отличие России от Китая и большинства западных рынков – изначально высокая активность банков. Так, Сбербанк уже несколько лет активно внедряет новые технологии для оптимизации предлагаемых сервисов (например, развитие онлайн- и мобильного банкинга) и инвестирует в инновационные решения (например, электронный документооборот на основе блокчейна). «Тинькофф банк», первый российский онлайн-банк, был основан еще в 2006 г., когда мировая финтех-индустрия находилась на начальном этапе развития, и до сих пор расширяет ассортимент онлайн-услуг (например, в сегменте управления благосостоянием) для реализации своей долгосрочной стратегии по созданию финансового супермаркета. Ряд других крупных банков также активно участвуют в продвижении финансовых технологий (например, P2P-платформа «Альфа-поток» от Альфа-банка).

Отечественный финтех-рынок имеет хорошие перспективы. В дополнение к уже высокому уровню проникновения мобильного интернета, восстановление экономики и поддержка регулятора будут открывать все большие возможности. Дальнейшее развитие интернета в финансовой сфере, расширение проводимых операций будет увеличиваться в последующие годы, так как развитие мировых технологий не стоит на месте. Каждый день – это новые свершения.

Однако быстрое проникновение Интернета в финансовый сектор сопровождается рядом проблем. Активное использование населением виртуальных платежей сократит скорость обращения национальных единиц и налогооблагаемой базы. Это спровоцирует вытеснение национальной валюты, и возникновением государственного дефицита. Для социальноориентированных стран это будет сопровождаться ростом социальной напряженности.

Финансовый сектор экономики развивается усиленными темпами. Внедрение технологий, способных автоматизировать процессы, сократить издержки и найти наиболее подходящее решение, имеет большой спрос. Остается вопрос о роли государства, если финансовые операции перейдут на автономную основу, посредством Интернета. Важным приоритетом является соблюдение баланса между динамичным развитием цифровых технологий и соответствующими изменениями финансовой системы.

Литература:

1. Miklos Dietz, Somesh Khanna, Tunde Olanrewaju, Kausik Rajgopal. Cutting through the noise around financial technology. February 2016.
2. Введение в «Цифровую» экономику/ А.В. Кешелава В.Г. Буданов, В.Ю. Румянцев и др.; под общ. ред. А.В. Кешелава; гл. «цифр.» конс. И.А. Зимненко. – ВНИИГеосистем, 2017. – 28 с. (На пороге «цифрового будущего». Книга первая).

А.А. Менглиева, Д.К. Пискун

РАНХиГС.

г. Москва, Российская Федерация

Тел.: 89898316267

89032122157

E-mail: anastasiya.menglieva@gmail.com

dianapiskun@mail.ru

Научный руководитель:

Н.В. БАСОВА

доцент кафедры «Теории и практики государственного контроля»

Российская академия народного хозяйства и государственной службы

при Президенте РФ

г. Москва, Российская Федерация

E-mail: basova-n @yandex.ru

СПЕЦИФИКА РЕАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ НА ПРИМЕРЕ ПАО "ГАЗПРОМ НЕФТЬ»

***Аннотация:** Современные экономические условия влияют на эффективность управления финансами предприятия. В таких условиях отсутствие финансовой стратегии может привести к снижению финансовой эффективности в целом. В статье представлены основные результаты научно-исследовательской работы по изучению финансовой стратегии предприятия и цифровой трансформации бизнеса в современных условиях на примере ПАО «Газпром нефть».*

***Ключевые слова:** финансовое прогнозирование, эффективность, стратегия, ПАО "Газпром нефть", цифровая трансформация, цифровые технологии.*

Menglieva A.A.. Piskun D.K.

students of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation
Moscow, Russian Federation
E-mail: anastasiya.menglieva@gmail.com
dianapiskun@mail.ru
Supervisor:

Basova N. V.

Associate Professor of the Theory and Practice of State Control
Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation
Moscow, Russian Federation
E-mail: basova-n @yandex.ru

SPECIFICITY OF IMPLEMENTATION OF THE FINANCIAL STRATEGY OF THE ENTERPRISE IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS ON THE EXAMPLE OF PJSC "GAZPROM NEFT"

***Abstract:** Modern economic conditions affect the efficiency of financial management of the enterprise. In such circumstances, the lack of a financial strategy can lead to a decrease in financial efficiency as a whole. The article presents the main results of research work on the financial strategy of the enterprise and the digital transformation of business in modern conditions using the example of PJSC Gazprom Neft.*

***Keywords:** financial forecasting, efficiency, strategy, PJSC Gazprom Neft, digital transformation, digital technologies.*

Для поиска наиболее эффективных способов понижения расходов и увеличения доходов организации особую значимость имеет финансовая стратегия. Ее чаще всего связывают с оптимизацией основных средств организации, распределением прибыли, реализацией расчетов, налоговой, инвестиционной, дивидендной политикой, поиском эффективных механизмов ценообразования.

Под финансовой стратегией подразумевается план, разрабатываемый каким-либо субъектом хозяйственной деятельности (например, коммерческой фирмой), связанный с выявлением наиболее эффективного способа уменьшения затрат предприятия и получения выручки.

Основная цель финансовой стратегии организации - это обеспечение в достаточном количестве необходимыми финансовыми ресурсами.

К ключевым направлениям стратегии в развитии организаций относятся:

- политику в области оптимизации налогообложения;
- исследования различных возможностей формирования наиболее адекватных цен;
- инвестиционную политику.

Также есть и определенная разновидность финансовой стратегии:

- генеральная финансовая стратегия – стратегия, которая направляет направления деятельности предприятий, возникновение и распределение доходов предприятий, взаимосвязь предприятий с бюджетами разных уровней, необходимость финансовых ресурсов и источников их формирования;

- оперативная финансовая стратегия – стратегия, которая предполагает управление и распределение финансовыми ресурсами за короткий срок, контроль использования средств предприятий, поиск внутреннего резерва;

- тактический аспект стратегии – это локализация задач на уровнях конкретных бизнес-процессов, контроль над расчетами, который проводится с высокой частотой или с локальными операциями.

Существует несколько путей развития финансовой стратегии. Первый предполагает построение стратегии на основе анализа и структуризации целостной сферы деятельности. Во втором пути стратегию определяют на основе синтеза уже известных планов деятельности из отдельных решений, относящихся к различным сферам деятельности компании. Третий путь определяется как смешанный, так как объединяет в себе эти два предыдущих варианта, но немного в разных пропорциях.

Перед разработкой финансовой стратегии организации стоит анализ ее финансового состояния. В финансовый анализ организации входит анализ, синтез и выработка мер по улучшению финансового состояния организации. Основными исполнителями финансового анализа в организации являются финансовые менеджеры.

Для проведения тщательного анализа финансовой стратегии применяется «золотое правило экономики»:

$$T_{\Pi} > T_{\text{В}} > T_{\text{А}} > 100, \text{ где}$$

- T_{Π} - темп роста прибыли;
- $T_{\text{В}}$ - темп роста объема продаж;
- $T_{\text{А}}$ - темп роста авансированного капитала.

Если при разработке финансовой политики по основным направлениям финансовой стратегии организации это соотношение не соответствует рекомендованному в данной модели, стратегию в целом или её часть нужно изменить для того, чтобы она выполнила основную цель – обеспечила максимальную эффективность деятельности предприятия.

Рассмотрим финансовую стратегию на примере ПАО «Газпром нефть», дочерней компании ПАО «Газпрома».

ПАО «Газпром нефть» – это вертикально-интегрированная нефтяная компания, деятельность которой основана на разведке и разработке месторождений нефти и газа, реализации добытого сырья, а также производстве и сбыте нефтепродуктов. Финансовая стратегия компании направлена на поддержание сбалансированной политики в области финансов, устойчивого роста и минимизацию финансовых рисков.

Компания стремится стать одним из крупных международных игроков, обладающим регионально диверсифицированным портфелем активов по всей цепочке создания стоимости, при этом активно участвуя в развитии регионов, обладая высокой экологической и социальной ответственностью.

ПАО «Газпром нефть» включено более 70 нефтедобывающих, нефтеперерабатывающих, сбытовых организаций, которые находятся в России, а также странах ближнего и дальнего зарубежья. На 31 декабря 2017 года суммарные запасы углеводородов категорий «доказанные» и «вероятные» (proved + probable – 2P) по международным стандартам SPE-PRMS составили 2,78 млрд. тонн нефтяного эквивалента.

Компания работает в таких крупнейших российских нефтегазовых регионах, как Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах, Томской, Омской, Оренбургской областях. Основные перерабатывающие мощности компании находятся в Москве, Ярославле и Омске, в городах Панчево и Нови Сад (Сербия). Также, ПАО «Газпром нефть» реализует проекты в области добычи за пределами Российской Федерации, а именно в Ираке, Венесуэле и других странах.

Продукция компании экспортируется более чем в 50 стран мира и реализуется на всей территории Российской Федерации и за рубежом через разветвленную сеть собственных сбытовых организаций.

По итогам 2017 года чистая прибыль ПАО «Газпром нефть» составила 253 млрд. рублей, увеличившись к 2016 году на 26,5%. Скорректированная EBITDA выросла в 2017 году до 551 млрд. рублей – на 20,8% к 2016 году.

«Газпром нефть» в цифрах (по данным на 31 декабря 2017 года)

| Показатель | 2017 |
|---|-------|
| Чистая прибыль, млрд. руб. | 253 |
| Скорректированная EBITDA, млрд. руб. | 551 |
| Воспроизводство запасов | 170% |
| Переработка нефти, млн. тонн | 40,11 |
| Реализация нефтепродуктов в РФ, млн. тонн | 26,13 |
| Объем продаж через АЗС, млн. тонн | 11,04 |
| Среднесуточная реализация через одну АЗС по России, т/сут. | 20,2 |

Современные цифровые технологии (блокчейн, технологии машинного обучения, когнитивные сервисы, системы класса CRM/BI, «умные вещи», интеллектуальные приложения по анализу больших данных и т.д.) играют все большую роль в корпоративном управлении, постепенно расширяя свое влияние и захватывая одну за другой все отрасли мировой экономики. На наших глазах происходят масштабные изменения: активно внедряется «цифровизация» (применение цифровых технологий) и «цифровая трансформация» (радикальное изменение деловой стратегии и бизнес-процессов под влиянием цифровизации). Эти процессы становятся не только объективной реальностью для большинства компаний, организаций и целых отраслей, но также необходимым условием выживания в цифровой экосистеме «государство - бизнес - общество».

Цифровая трансформация предполагает преобразование существующих компаний в так называемые «цифровые предприятия», которые должны функционировать на новых деловых, экономических и управленческих принципах, которые цифровые технологии сами по себе реализовать не могут. Цифровая трансформация предполагает фундаментальное переосмысление того, как работает организация и как она взаимодействует с окружающей средой. Важнейшим направлением является сотрудничество и взаимосвязь потребителей и организаций. Поэтому ПАО «Газпром нефть» создает Центр цифровых инноваций (ЦЦИ) для развития и последующего внедрения цифровых технологий в области логистики, переработки и сбыта. В рамках работы центра компания объединит усилия российских технологических и IT-стартапов, компаний-разработчиков и научного сообщества, которые направлены на поиск и разработку инновационных решений для повышения эффективности бизнеса. Стратегия призвана объединить в себе все элементы цепочки добавленной стоимости в одном цифровом

пространстве, что позволит более гибко и оперативно управлять эффективностью процессов за счет предиктивного анализа и использования данных в режиме реального времени.

Работа центра будет сконцентрирована на развитии и применении в бизнесе «Газпром нефти» технологий больших данных и блокчейн, предиктивного управления, цифровых двойников предприятий, промышленного интернета вещей, самообучающихся систем на базе искусственного интеллекта и т.д.

В поисках лучших технологий для решения задач цифровой трансформации ЦЦИ активно взаимодействует со всеми участниками инновационной экосистемы: стартапами, компаниями-разработчиками и научным сообществом. Продукты, создаваемые партнерами и стартапами, дополнительно получают возможность апробации в условиях, приближенных к реальному производству – на базе Технопарка промышленной автоматизации «Газпром нефти» в Омске или на площадке Центра.

Модель открытых инноваций, на основе которой построена работа ЦЦИ, позволит быстро и эффективно привлекать наиболее передовые решения для развития бизнеса ПАО «Газпром нефти». Благодаря этой стратегии в перспективе появятся прорывные цифровые продукты, предназначенные для развития единой технологической платформы бизнеса компании в сфере логистики, переработки и сбыта.

Мир вокруг стремительно меняется. Сегодня главной задачей в экономике является проведение масштабной цифровой трансформации бизнеса, направленной на радикальное повышение его эффективности. С учетом высокой динамики цифровой трансформации разработка и внедрение цифровых моделей корпоративного управления становятся по-настоящему актуальными и востребованными. Это направление становится особенно важным ввиду реализации федеральной программы «Цифровая экономика Российской Федерации». Трансформация невозможна без поиска и оперативного внедрения инновационных решений. Поэтому финансовая стратегия бизнеса в современных экономических условиях представляет собой комплексную задачу привлечения к процессу создания новых промышленных цифровых технологий всех участников российской инновационной системы.

Литература:

1. Альгин Валентин Оценка финансовой стратегии корпораций. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2013
2. Вайн Саймон Глобальный финансовый кризис. Механизмы развития и стратегии выживания. - М.: Альпина Паблишер, 2015

3. Козловская Э. А., Яковлева Е.А., Бучаев Я. Г., Гаджиев М. М., Управление стоимостью организации в инновационном процессе: эффективность инноваций в производственной сфере (монография) Махачкала: ИД «Наука плюс». 2012
4. Официальный сайт ПАО «Газпром нефть» [Электронный ресурс: <http://www.gazprom-neft.ru/> (дата обращения: 02.05.2018)]

Д.Б. Джанаева,

студентка
Финансового университета при Правительстве РФ
г. Москва, Россия
e-mail: dzerassa1479@gmail.com
Научный руководитель:

Жукова О.И.,

к.э.н.,
доцент Финансового университета при Правительстве РФ
г. Москва, Россия

ОСОБЕННОСТИ ЦИФРОВОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

***Аннотация:** Статья посвящена анализу проблем использования и распространения цифровых технологий в рамках анализа так называемого «цифрового инвестирования». Проведен анализ рынка цифровых инвестиций, определена роль государства в распространении цифровых технологий, исследована модель оценки отдачи цифрового инвестирования.*

***Ключевые слова:** инвестиции, цифровое инвестирование, цифровые технологии, ВВП, экономика*

D.B. Dzhanaeva

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow, Russia
e-mail: dzerassa1479@gmail.com
Scientific adviser:

Zhukova O.I.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
e-mail: proshka07@mail.ru

FEATURES OF DIGITAL INVESTMENT IN MODERN CONDITIONS

***Abstract:** The article is devoted to the analysis of problems of use and distribution of digital technologies within the framework of the so-called "digital investment" analysis. The analysis of the digital investment market is conducted, the role of the state in the dissemination of digital technologies is determined, the model of the evaluation of the return on digital investment is investigated.*

***Key words:** investment, digital investment, digital technology, GDP, economy.*

Влияние цифровых технологий все больше ощущается во всех секторах экономики. В результате чего с каждым днём меняется характер цифровой экономики, что осложняет возможность анализа и прогноза событий.

В данной работе будут рассмотрены основные проблемы, препятствующие распространению современных финансовых технологий, а также будут предложены наиболее применимые варианты их разрешения.

Цель исследования заключается в выявлении проблем, связанных с использованием и распространением цифровых технологий, а также предложении оптимальных мер их урегулирования.

Задачами исследования являются:

1. Изучение рынка инвестиций в информационные технологии;
2. Определение взаимосвязи экономического роста и объёма цифрового инвестирования;

1. Оценка и анализ рынка цифровых инвестиций, роль государства в распространении цифровых технологий

Истинный размер цифровой экономики намного больше, чем было ранее признано. В данном разделе пойдёт речь о новом подходе к измерению цифровой экономики, который отражает ценность цифровых побочных эффектов, делает оценку более чем в три раза больше, чем предполагают традиционные меры. Согласно данным проведённого анализа компанией Huawei совместно с Oxford Economics, цифровая экономика составляет 11,5 трлн долларов во всем мире, что эквивалентно 15,5% мирового ВВП. Стоимость цифровой экономики выросла в 2,5 раза быстрее, чем глобальный ВВП за последние 15 лет, почти удвоившись с 2000 года (рис.1).

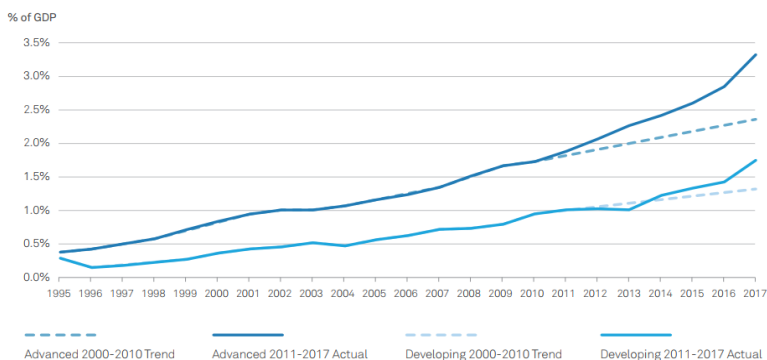


Рисунок 1. Ускорение развития цифровых инвестиций (В процентах от ВВП %, фактические и трендовые). Ресурс: Conference Board, Oxford Economics

Несмотря на то, что страны с развитой экономикой, как правило, имеют более высокий уровень цифровизации, однако, некоторые развивающиеся экономики могут с ними конкурировать. Согласно произведённой выборке в 50 стран цифровая экономика составляет 18,4 % ВВП в странах с развитой экономикой по сравнению с 10,0 % ВВП в развивающихся странах. Но ведущие развивающиеся страны, в том числе Малайзия, Чили и Китай, догнали страны с развитой экономикой в сфере накопления и использования цифровых активов и демонстрируют вклад цифровых технологий на любой стадии развития.⁵

Диаграмма на рис. 1 иллюстрирует этот сдвиг, показывая рост в цифровую инвестицию как долю ВВП, с 2010 г. (сплошная линия), с тем, что было бы, если бы прежняя тенденция 2000-2010 гг. (пунктирная линия) продолжилась. Даже с учетом циклических факторов, таких как глобальный финансовый кризис и долгосрочны движущие силы инвестиций, такие как урбанизация, наблюдается заметный рост темпов цифровизации с 2010 г. как для развитых, так и для развивающихся стран.

Также хотелось бы отметить в данном разделе важность цифрового распространения (*digitalspillover*). Цифровое распространение происходит, когда технология ускоряет передачу знаний, инновации в бизнесе и повышение производительности внутри компании, в цепочках поставок и между отраслями, для достижения экономического эффекта устойчивого развития. Цифровое распространение имеет решающее значение для роста цифровой экономики. В партнерстве с Oxford Economics смоделировали влияние, которое инвестиции в технологии оказали на ВВП, по выборке из примерно 100 стран за три десятилетия. В результате было обнаружено, что их полное влияние на экономику было намного больше, чем то, что можно было бы сделать, исходя из прямых доходов, поступающих к инвестору. Это дополнительное влияние обусловлено цифровым переливом. Проведенный анализ показал, что каждый доллар США, инвестированный в цифровые технологии за последние три десятилетия, в среднем прибавил 20 долларов США к ВВП. Это огромная прибыль по сравнению с нецифровыми инвестициями, которая обеспечила средний доход в размере от 3 долларов США до 1 доллара США

⁵Digital spillover by Huawei and Oxford Economics, URL: http://www.huawei.com/minisite/gci/en/digital-spillover/files/gci_digital_spillover.pdf

2. Модель оценки отдачи цифрового инвестирования

Прирост производительности от инвестиций в новых технологиях общее влияние инвестиций в технологию намного больше, чем первоначальная прибыль, полученная фирмой от инвестиции. Приведём усовершенствованную модель, которая позволит оценить общее влияние технологических активов на ВВП, независимо от того, кто получает за это вклад. Для подсчёта показателей использованы данные Общей экономической базы (TotalEconomicDatabase (TED)).

Модель основана на оригинальном методе оценки экономического роста Мэнкью, Ромера и Уэйля. Эта модель доработана следующими данными:

а) включает инвестиции в цифровые технологии;
б) включает допущение распространения знаний, посредством чего мы допускаем задержку между инвестированием в новые цифровые технологии и реализацией их полных преимуществ («побочных» эффектов). Основная модель в форме уравнения выглядит следующим образом:

$$\ln \left[\frac{Y(t)}{L(t)} \right] = \ln \left[\frac{Y(0)}{L(0)} \right] = (1 - e^{-\lambda t}) \frac{\alpha}{1-\alpha-\beta} \ln \left(\frac{I^D(t)}{Y(t)} \right) + (1 - e^{-\lambda t}) \frac{\beta}{1-\alpha-\beta} \ln \left(\frac{I^N(t)}{Y(t)} \right) - (1 - e^{-\lambda t}) \ln A(0) - (1 - e^{-\lambda t}) \frac{\alpha+\beta}{1-\alpha-\beta} \ln(n) + e(t)$$

где Y - национальный объем производства (ВВП), L - рабочая сила, I^N , I^D являются инвестициями в нецифровых и цифровых технологий, n - это рост рабочей силы, A - начальный уровень технологической эффективности, e - остаток. В кривых скобках 0 и t указывают начало и конец каждого периода. Инвестиции измеряются как средние инвестиции за каждый пятилетний период. Переменные выражаются в логарифме, обозначаемом \ln .

Модель динамична (λ), а наш набор данных - панель, в том числе более 100 стран, более 25 лет. Эта модель объясняет изменение в уровне производительности (левая сторона уравнения) в терминах изменения объема (относительно ВВП) цифровых и нецифровых технологий, роста рабочей силы и начального уровня технологической эффективности. Также показаны на правой стороне уравнения выражения, включающими два важных параметра, α и β . Это предельные продукты капитала, для цифрового и нецифрового капитала, соответственно, и мы используем для оценки отдачи от технологии инвестиций. Термин $(1 - e^{-\lambda t})$ измеряет скорость распространения знаний, позволяет оценить все преимущества инвестиций, даже когда это требует времени для полной реализации.. Предельный продукт инвестиций в цифровые технологии α , является ключевым параметром. Проведенные рас-

четы показали, что показатель равен 0,009, что означает, что увеличение на один процент отношения инвестиций к ВВП свидетельствует об увеличении производительности рабочей силы в среднем на 0,9 процентных пункта.

Результаты показывают, что общий вклад ИКТ в капитал увеличивается на 9 % ВВП.

Таким образом, можем сделать вывод, что без использования цифровых технологий и без повышения цифровизации стабильный экономический рост в современных реалиях невозможен.

Литература:

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации» от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 01.07.2014), URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
2. «Налоговый кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 28.12.2017), URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/
3. Федеральный закон "О рынке ценных бумаг" от 22.04.1996 N 39-ФЗ "О рынке ценных бумаг", URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10148/
4. Федеральный закон от 27.06.2011 N 161-ФЗ "О национальной платежной системе", URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_115625/
5. Приказ Минфина России от 10.12.2002 N 126н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет финансовых вложений" ПБУ 19/02" (Зарегистрировано в Минюсте России 27.12.2002 N 4085), URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_40251/
6. Свон М. Блокчейн: Схема ново экономики/ Свон М. – [перевод с английского]. - М:-Изд-во «Олимп-Бизнес», 2017.
7. Блокчейн на пике хайпа: правовые риски и возможности [Текст] / А. Ю. Иванов (рук. авт. колл.), М. Л. Башкатов, Е.В.Галкова и др.; -М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2017.
8. Тюльканов. А. Блокчейн, "смарт-контракты" и верховенство кода вместо верховенства права. 2016. URL: https://zakon.ru/blog/2016/12/12/blokchejn_smartkontrakty_i_verhovenstvo_koda_vmesto_verhovenstva_prava.
9. Digital spillover by Huawei and Oxford Economics, URL: http://www.huawei.com/minisite/gci/en/digital-spillover/files/gci_digital_spillover.pdf

А.А. Поплавский

Департамент корпоративных финансов и корпоративного управления,
Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации
Москва, Россия
Научный руководитель:

И.Я. Лукасевич

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

КОНТРОЛЬ ЗА ИНВЕСТИЦИЯМИ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ

***Аннотация:** В статье анализируется необходимость включения разработанной автором методологии сравнения удельных ключевых показателей, отражающих величину инвестиционных программ акционерных обществ с государственным участием в систему финансового контроля. В основе указанной методологии лежит метод сравнения указанных ключевых показателей деятельности анализируемой организации и организации-аналога.*

***Ключевые слова:** контроль, инвестиции, акционерные общества, компания-аналог, удельные показатели, дивиденды.*

A.A. Poplavsky

Department of Corporate Finance and Corporate Governance
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
Scientific adviser:

I.Ya. Lukasevich

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

INVESTMENT CONTROL AS AN ELEMENT OF THE FINANCIAL CONTROL SYSTEM OF JOINT-STOCK COMPANIES WITH STATE PARTICIPATION

***Abstract:** The article is devoted to the analysis of including the methodology for comparing specific key indicators that reflect the value of investment programs of joint-stock companies with state participation, developed by the author, in the system of financial control. This methodology is based on a method of comparing the key performance indicators of the analyzed organization and the analogue organization.*

***Keywords:** control, investments, joint-stock companies, an analogue company, specific indicators, dividends.*

В условиях бюджетного дефицита, обусловленного снижением доходов Государства от продажи энергоресурсов, а также замедлением экономического роста в связи с введением санкционных мер со стороны стран Запада, Государство начало уделять особое внимание вопросу выплаты дивидендов

Так, начиная с 2016 года Правительство активно пытается обязать все акционерные общества с государственным участием выплачивать дивиденды на уровне не менее 50% от их чистой прибыли, на тот период обязательная минимальная величина составляла 25% от чистой прибыли.

Для достижения данной цели Правительство выпустило распоряжение в рамках которого установило минимальное значение для определения размера дивидендов за 2015 год – 50% от чистой прибыли. Далее, в 2017 году с целью уточнения базы расчета распоряжением Правительства было установлено, что основой для определения дивидендов должна являться чистая прибыль по МСФО, если компания публикует отчетность, составленную по данным стандартам. Также в этом же году Председатель Правительства Дмитрий Медведев распорядился и в 2017 году направлять на дивиденды минимум 50% прибыли за 2016 год.

Вместе с тем, несмотря на указанные меры Государства по увеличению доходов бюджета за счет дивидендов, многие крупнейшие акционерные общества с государственным участием продолжают обходить предписания Правительства.

Проанализировав величину дивидендов в 2017 году десяти крупнейших государственных компаний автор исследования пришел к выводу, что только четыре из них выполняют поручения правительства – ПАО Банк ВТБ, ПАО Алроса, ПАО Аэрофлот, ПАО Ростелеком. Остальные крупнейшие компании в состав которых выходят ПАО Сбербанк, ПАО Газпром и ПАО Роснефть направили в бюджет от 13% – 49%.

Одной из причин неуплаты необходимой суммы дивидендов являются значительные запланированные инвестиционные программы данных предприятий. Они ссылаются на то, что при выплате дивидендов акционерам на уровне не менее 50% им будет недостаточно средств для реализации существующей инвестпрограммы, что может очень негативно сказаться на будущем предприятий.

Данное утверждение является обоснованным, учитывая тот факт, что Государство только с 2016 года начало вводить практику минимального уровня дивидендов не менее 50% от чистой прибыли и компании могли быть не готовы к указанному нововведению, ведь многие проекты планируются на несколько лет вперед, в рамках которых могут быть подписаны межгосударственные соглашения, вовлечено множество подрядчиков, подписаны договоры с клиентами на будущую продукцию.

Однако вместе с тем, создание прецедента занижения предписанной величины дивидендов, создает риск злоупотребления и манипуляции со стороны данных компаний с целью минимизации средств, направляемых в бюджет. Наличие данного риска обусловлено тем, что менеджмент компаний при выборе направления средств полученной от чистой прибыли скорее склонится к реализации данных средств внутри компаний для дальнейшего обновления, модернизации, расширения мощностей, вместо направления данных средств акционерам и в частности в бюджет.

Таким образом у Государства как акционера возникает необходимость определения обоснованности и целесообразности утвержденных инвестиционных программ.

Для определения целесообразности необходимо на законодательном уровне утвердить независимый технологический и ценовой аудит инвестиционных проектов компаний с государственным участи-

ем. Однако не всегда можно определить на сколько в целом инвестиционные программы могут быть завышены по сравнению с уровнем действительно необходимым для компании.

Для решения данной проблемы автором исследования предлагается методология сравнения удельных ключевых показателей, отражающих величину инвестпрограмм анализируемой компании и ее компаний-аналогов. Данный подход предлагается включить в состав системы финансового контроля акционерных обществ с государственным и муниципальным участием. Он основывается на допущении, что у компаний, функционирующих в одной и той же отрасли, привязанных к одним и тем же рыночным драйверам, такие как цены на нефть или рост кредитования населения, имеющих схожие риски и перспективы развития, не должны существенно различаться в долгосрочной перспективе удельные капитальные затраты.

Методология представлена в следующих шагах:

1. Определение компаний-аналогов;
2. Расчет удельных показателей анализируемой компании;
3. Расчет удельных показателей компаний-аналогов;
4. Сравнение удельных показателей анализируемой компании и компаний-аналогов;
5. Вывод о существенном завышении/занижении показателей анализируемой компании над показателями компаний-аналогов

Для выбора компаний-аналогов, автор предлагает руководствоваться следующими критериями:

1. Схожая отрасль и подотрасль;
2. Близость по региону, в котором представлена основная деятельность (например, Россия, страны СНГ);
3. Масштаб деятельности.

В качестве используемого при сравнении показателя автор предлагает взять значение CAPEX/Sales, то есть удельное отношение капитальных затрат к выручке компании.

Таким образом при проведении соответствующего анализа, проверяющий может иметь индикативную среднюю величину доли капитальных затрат от выручки по аналогичным компаниям, той доли которая необходима в среднем по данным компаниям для поддержания.

Ниже автором приведен анализ сравнения удельного показателя доли капитальных затрат к выручке на примере ПАО «Газпром».

Анализ CAPEX/Sales ПАО «Газпром» в период с 2012 по 2017 гг.

| Рентабельность по EBITDA | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | LTM | Медиана |
|--------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|------|-------|---------|
| ПАО "Газпром" | 30,3% | 28,4% | 24,3% | 29,1% | 24,6% | n/a | 22,0% | 26,5% |

Анализ CAPEX/Sales компаний-аналогов в период с 2012 по 2017 гг.

| Рентабельность по EBITDA | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | LTM | Медиана |
|--------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|---------|
| 1 ПАО "Роснефть" | 15,8% | 12,3% | 9,9% | 11,8% | 14,9% | 16,4% | 16,4% | 12,3% |
| 2 ПАО "Лукойл" | 8,4% | 10,6% | 10,5% | 10,4% | 9,5% | 8,6% | 8,6% | 10,4% |
| 3 ПАО "Сургутнефтегаз" | 16,7% | 21,4% | 18,2% | 17,2% | 18,0% | n/a | 16,2% | 18,1% |
| 4 ПАО "Татнефть" | 11,4% | 12,5% | 13,1% | 16,8% | 16,5% | 12,5% | 12,5% | 13,1% |
| 5 ПАО "Новатек" | 19,9% | 20,5% | 17,3% | 11,5% | 6,8% | 5,6% | 5,6% | 11,5% |
| Среднее значение | 14,5% | 15,5% | 13,8% | 13,5% | 13,1% | 10,8% | 11,8% | 13,5% |
| Медианное значение | 15,8% | 12,5% | 13,1% | 11,8% | 14,9% | 10,5% | 12,5% | 12,5% |

На основании проведенного анализа можно заключить, что медианные капитальные затраты ПАО «Газпром» за последние 6 лет выше в два раза чем медианное значение по компаниям-аналогам.

Данный вывод нам не может гарантировано сказать о манипуляции и намеренном завышении капитальных расходов, но может служить сигналом для акционера о необходимости проведения детального анализа инвестиционной программы компании.

Включение данного анализа в систему финансового контроля акционерного общества с государственным и муниципальным участием. Регулярное его проведение и передача результатов на советах директоров позволит акционерам иметь индикативное понимание о существенности величины текущих и планируемых капитальных расходов.

Литература:

1. Распоряжение Правительства РФ от 18 апреля 2016 г. № 705-р.
2. Распоряжение Правительства РФ от 29 мая 2017 г. № 1094-р.
3. Распоряжение Правительства РФ от 29 мая 2006 г. № 774-р.
4. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: учебник – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2012.

5. Федорова Е.А., Лукасевич И.Я. Теории дивидендной политики и их развитие на примере российского рынка // Финансы и кредит. 2014. № 19 (595).
6. Поплавский А.А. Анализ дивидендных выплат акционерных обществ с государственным участием по результатам 2016 года // Российский экономический интернет журнал. 2017. – № 4 – Режим доступа: – URL: <http://www.e-rej.ru/Articles/2017/Poplavsky.pdf>
7. Поплавский А.А. Контроль за формированием дивидендов как элемент системы финансового контроля акционерных обществ с государственным участием // Российский экономический интернет журнал. – 2018. – № 1 – 01.01.2018-31.03.2018. – Режим доступа: – URL: <http://www.e-rej.ru/Articles/2018/Poplavsky.pdf>

Круглый стол
«СОВЕТЫ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ:
ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ»
(ПРИМЕРЫ УСПЕШНОГО ОПЫТА
РЕАЛИЗАЦИИ НАУЧНОЙ
МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ)

Ответственный редактор

Е.Н. Харитонova

д.э.н., проф., профессор Департамента менеджмента
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

А.Н. Горбачев,

аспирант кафедры экономики и менеджмента

ОУП ВО «АТиСО»

г. Москва, Россия

e-mail: antgorbachev@mail.ru

научный руководитель: д.э.н. профессор Псарева Н.Ю.

ПОДХОДЫ К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ

***Аннотация:** Устойчивое развитие теплоснабжения основано на сбалансированной политике, учитывающей социально-экономические и экологические аспекты теплоснабжения. Использование современных подходов к управлению теплоснабжением определяет достижение производственно-экономической эффективности деятельности, снижение нагрузки на окружающую среду, социальное развитие территорий.*

***Ключевые слова:** теплоснабжение, устойчивое развитие, энергетическая эффективность, энергосбережение, возобновляемая энергетика.*

A.N. Gorbachev

postgraduate of the Department of Economics and Management

Academy of labor and social relations

Moscow, Russia

e-mail: antgorbachev@mail.ru

Scientific adviser: doctor of economic science. Psareva N.U.

APPROACHES TO MANAGING HEAT SUPPLY FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT

***Summary:** Sustainable development of heat supply is based on a balanced policy that takes into account the socio-economic and environmental aspects of heat supply. The use of modern approaches to heat supply management determines the achievement of production and economic efficiency of activities, reducing the burden on the environment, social development of the territories.*

***Keywords:** heat supply, sustainable development, energy efficiency, energy saving, renewable energy.*

Теплоснабжение является ключевой сферой внедрения концепции устойчивого развития, обладающей экологическим потенциалом снижения выбросов вредных веществ в окружающую среду, сокращения теплового воздействия на атмосферу, утилизации радиоактивных отходов атомной энергетики.

Устойчивое развитие теплоснабжения предполагает переход от экстенсивной сырьевой модели на основе использования ископаемого

топлива к модели использования возобновляемых локальных энергетических ресурсов, развития природно-ресурсного потенциала территорий, повышения энергетической эффективности, обеспечения надежности теплоснабжения и снижения нагрузки на окружающую среду.

Вид используемых энергоресурсов в целях теплоснабжения определяет стоимость тепловой энергии для потребителей, доля затрат на топливо в структуре стоимости производства тепловой энергии составляет до 60% [1, с. 59].

В настоящее время в мире на производство тепловой энергии затрачивается около одной трети от общего объема потребления первичных энергоресурсов. В общей структуре потребляемого топлива в целях теплоснабжения 3/4 составляет переработка ископаемого топлива с приоритетным использованием природного газа, угля и нефтепродуктов [2, с. 13].

К локальным топливно-энергетическим ресурсам, используемым в целях теплоснабжения, относятся как традиционные виды ископаемого топлива (природный газ, уголь), традиционные «забытые» источники (лесная биомасса, торф), так и нетрадиционные источники энергии (геотермальная, солнечная, ветровая энергия) [3, с. 801].

В регионах, не имеющих источников традиционного ископаемого топлива, при дорогостоящей структуре доставки энергоносителей необходимо рассматривать эффективность использования локальных видов топлива. По экспертной оценке, стоимость доставки традиционных энергоносителей в труднодоступные и удаленные районы увеличивается в 3–10 раз по сравнению с районами, имеющими магистральное обеспечение энергоносителями [4, 5].

В то же время, использование локальных энергоресурсов требует наличия соответствующего сырьевого потенциала региона, а также создания производственной базы, обеспечивающей стабильность поставок топлива на объекты теплоснабжения.

Повышение эффективности использования энергетических ресурсов, снижение уровня негативного воздействия на окружающую среду (эффект «декаплинга» [6, с. 62]) достигается за счет повышения внедрения инноваций в производственные процессы, научно-технического развития в энергетической сфере.

В условиях устойчивого развития принципом экономической политики в сфере теплоснабжения является эколого-экономический приоритет развития ресурсосберегающих и энергоэффективных технологий, диверсификация переработки энергетического сырья, использования энергетического потенциала территорий.

Налогообложение в целях устойчивого развития осуществляется на принципах перераспределения налоговой нагрузки в сторону увеличения – в отношении теплоэнергетических предприятий с высокой степенью эксплуатации ископаемого топлива и (или) уровнем загрязнения окружающей среды, в сторону снижения – при минимизации экологической нагрузки и использования возобновляемых (локальных) энергетических ресурсов.

Льготное кредитование, субсидии и гранты позволяют снизить стоимость капитала, инвестиционные риски в целях использования инновационных технологий при производстве-транспортировке-потребления тепловой энергии. Субсидирование операционных затрат может осуществляться посредством инструментов прямого финансирования и (или) льготной тарифной политики.

Подходом к управлению теплоснабжением в целях устойчивого развития является модернизация основных фондов. Величина устаревших физически и морально фондов и технологий прямо пропорциональна энергетическим потерям и нерациональному использованию энергоресурсов, возникновению аварийных ситуаций, негативному влиянию на окружающую среду.

При этом условием модернизации в целях устойчивого развития является структурное изменение потребляемых энергоресурсов в части снижения использования невозобновляемых ресурсов, увеличения глубины переработки исходного энергетического сырья, использования инновационных технологий, развития энергетического потенциала территорий.

Информационное обеспечение устойчивого развития теплоснабжения осуществляется посредством разработки справочных и рекомендательных материалов по современным технологиям и оборудованию в области производства, транспортировки и потребления тепловой энергии, создания баз данных с показателями повышения энергетической эффективности и энергосбережения, распространения информации о потенциале и выгодах энергосбережения.

Ключевую роль при переходе к устойчивому развитию играет международное сотрудничество в информационной сфере в формах программ технического сотрудничества, совместных научно-исследовательских проектах, организации учебных курсов и семинаров, участия в международных соглашениях в области устойчивого развития энергетики. В мире накоплен определенный опыт применения механизмов и подходов в целях устойчивого развития, внедрения энергетически эффективных технологий, энергосбережения, снижения

нагрузки на окружающую среду. Аккумуляция и анализ информации являются необходимыми условиями комплексного подхода к управлению теплоснабжением в целях устойчивого развития.

Подходами к формированию устойчивого развития теплоснабжения являются:

- разработка схем и планов теплоснабжения территорий с учетом использования локальных источников энергии исходя из обеспечения энергетической безопасности, снижения воздействия на окружающую среду, социально-экономического развития,

- информационное обеспечение повышения энергетической эффективности, систематический анализ доступных энергетических технологий и оборудования, показателей и перспектив внедрения с привлечением заинтересованных сторон,

- инвестиционная политика, соответствующая целям и задачам устойчивого развития (повышение энергетической эффективности производства-транспортировки-потребления тепловой энергии),

- снижение административных барьеров, повышение прозрачности механизмов регулирования, утверждение приоритетов и задач устойчивого развития, создание конкурентной среды на рынках тепловой энергии, рынках энергоносителей,

- государственная поддержка устойчивого развития с использованием административно-правовых и финансово-экономических инструментов в части налоговой и кредитной политики, предоставления субсидий и грантов, ценового регулирования,

- совершенствование экологического законодательства, создание системы экономической оценки воздействия на состояние окружающей среды, увеличение ответственности за нарушение нормативов и требований.

Обеспечение устойчивого развития теплоснабжения предполагает ключевую роль управления на уровне отдельных территорий, необходимость применения пилотных проектов и разработка «дорожной карты», позволяющей адаптировать подходы и инструменты устойчивого развития теплоснабжения применительно к каждому региону. Эффективная реализация механизмов устойчивого требует участия органов государственной и муниципальной власти, производственных структур, научно-исследовательских институтов и вовлечения гражданского общества.

Литература:

1. Доклад «Теплоэнергетика и централизованное теплоснабжение России в 2012-2013 годах» // Министерство энергетики Российской Федерации [Электронный ресурс: <http://www.rosteplo.ru/Image/news/2015/07/dokladnenergoCT.pdf> (дата обращения: 07.05.2018)]
2. International Energy Agency. Heating without global warming. – Paris.: IEA Publications, 2014. – 86 с.
3. Псарева Н.Ю. Горбачев А.Н. Перспективы развития систем теплоснабжения в России на основе локальных источников энергии // Экономика и предпринимательство. – 2017. – №10 (ч.2). – С.800-807
4. Падалко О.В. Энергообеспечение отдаленных регионов // Независимая газета [Электронный ресурс: http://www.ng.ru/ng_energiya/2014-06-10/13_regions.html (дата обращения: 07.05.2018)]
5. Падалко О.В. Отходы биологического происхождения как региональное энергетическое сырьё // Экологические проблемы регионов. – 2002. – №2. – С.16-21
6. Бобылев С.Н., Захаров В.М. «Зеленая» экономика и модернизация. Эколого-экономические основы устойчивого развития / С.Н. Бобылев – М.: ООО «Полиграфия и реклама», 2012. – 89 с.

А.В. Мирошин

аспирант
Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова
г. Москва, Россия.
e-mail: alexey_miroshin92@mail.ru

ПРИВЛЕЧЕНИЕ МОЛОДЕЖИ В УНИВЕРСИТЕТСКУЮ НАУКУ (НА ПРИМЕРЕ ОЛИМПИАД ДЛЯ ШКОЛЬНИКОВ И КОНКУРСОВ НАУЧНЫХ ПРОЕКТОВ)

***Аннотация:** В статье рассматривается возможность реализации научной деятельности в рамках молодежной политики России. Отдельно выявлены причины пассивности учащихся и проблемы взаимодействия с молодым поколением. Автором статьи предложены основные направления привлечения школьников в науку: университетские олимпиады и научно-исследовательские проекты. Проанализирована деятельность Финансового университета при Правительстве РФ и Российского экономического университета им. Г.В.Плеханова по актуализации и популяризации науки среди учащихся.*

***Ключевые слова:** молодежная политика, образование, университетская наука, научно-исследовательская деятельность, олимпиады.*

A.V. Miroshin

postgraduate student
PLEKHANOV
Russian University of Economics
Moscow, Russia
e-mail: alexey_miroshin92@mail.ru

ATTRACTING YOUTH TO UNIVERSITY SCIENCE (ON THE EXAMPLE OF THE OLYMPIAD FOR SCHOOLCHILDREN AND COMPETITIONS OF SCIENTIFIC PROJECTS)

***Abstract:** The article considers the possibility of implementing scientific activities within the framework of Russia's youth policy. The reasons for passivity of students and the problems of interaction with the younger generation have been separately revealed. The author proposes the main directions of attracting schoolchildren to science: university Olympiads and research projects. The activity of the Financial University under the Government of the Russian Federation and the Russian Economic University is analyzed. GV Plekhanov on the actualization and popularization of science among students.*

***Key words:** youth policy, education, university science, research activity, olympiads.*

Второе десятилетие 21 века в России характеризуется сильнейшими модернизациями в сфере молодежной политики. Молодежная политика – это комплекс мероприятий, осуществляемых государством, который направлен на создание благоприятных условий эмоционального, физического, духовного и интеллектуального развития подрастающего поколения и его адаптацию в современном обществе. Однако новое, молодое поколение изменило социальные течения и личностные приоритеты. Неоднозначная обстановка, формирующаяся в молодежной среде, приводит к неопределенностям и различным рискам (политическим и социально-экономическим). Это означает, что современная инертность в любой момент может смениться на радикальную активность, неконтролируемую властями [1 с. 44].

Основной проблемой, как отмечено выше, стала пассивность молодежи. Отсутствие заинтересованности в какой-либо деятельности, в том числе интеллектуальной, может негативно отразиться в долгосрочной перспективе и ближайшем будущем. Как показали мартовские события 2017 года, охватившие часть населения России и связанные с активной деятельностью Алексея Навального, молодое поколение (особенно в возрасте до 20 лет) отдает предпочтение новым и современным каналам коммуникации, таким как Интернет, нежели другим, более традиционным СМИ. Данная ситуация вызвала мощнейший резонанс в обществе по вопросу молодежной политики. Можно выделить 2 ключевых пункта, вытекающих из этих событий: во-первых, государство «пустило» молодое поколение, отстранившись от Интернет-ресурсов как механизма взаимодействия с обществом в 21 веке, во-вторых, была выявлена целевая аудитория, которая небезразлична к судьбе государства, обладает аналитическими способностями и хочет развивать личностные компетенции в общественных отношениях.

Молодежь, не имеющая четкой цели в жизни, сегодня подвержена мощным информационным потокам из Интернет-ресурсов, которые практически не регулируются государством. Необходимость популяризировать важную информацию именно через социальные сети, следует сделать одним из ключевых пунктов реализации молодежной политики. Учащийся, имеющий доступ к интернету, должен автоматически получать важную информацию, связанную с образовательным процессом.

Конечно, уже много лет проводятся различные олимпиады и конкурсы, организованные Министерством образования и науки РФ или региональными департаментами. Цель многих олимпиад – раскрыть интеллектуальный потенциал учащихся, определить уровень освоения основных образовательных программ. Приказ Министерства

образования и науки РФ «об утверждении перечня олимпиад школьников и их уровней на 2016/17 учебный год» содержит список олимпиад (приказ и приложение опубликованы на 57 страницах), которые дают преимущество и дополнительные баллы при поступлении в абсолютно любой ВУЗ РФ. Олимпиадная система построена таким образом, что учащийся из любой школы имеет право принять участие, проявить знания, занять призовое место и значительно повысить шансы поступления. Организаторами выступают Университеты, которые заинтересованы в «не ЕГЭ-шных» абитуриентах, поскольку любая олимпиада данного перечня – сверхпрограммный материал. Олимпиады проводятся по всем предметам: математика, русский язык, иностранный язык, литература, физика, астрономия, химия, биология, география, экономика, право, обществознание, история, информатика и даже по графике и журналистике [2]. На примере Московской Математической олимпиады, которая является одной из старейших олимпиад, можно проанализировать тенденцию участия школьников в этой олимпиаде за последние 10 лет. (табл.1). Очевидно, что интерес активно растет среди учащихся 8-10 классов, но среди выпускников, которым олимпиада дает преимущество в поступлении и баллы, присутствует отрицательная тенденция [3].

Таблица 1

Количество участников в ММО

| Класс | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|-----------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| 8 класс | 505 | 637 | 608 | 592 | 654 | 523 | 727 | 915 | 1217 | 1861 |
| 9 класс | 410 | 550 | 612 | 577 | 577 | 449 | 569 | 589 | 892 | 1211 |
| 10 класс | 589 | 628 | 616 | 580 | 636 | 323 | 549 | 582 | 757 | 1092 |
| 11 класс | 1103 | 1098 | 925 | 696 | 667 | 669 | 590 | 644 | 657 | 636 |

Олимпиады не всегда выявляют качества, необходимые Университетам, а именно: творческое мышление, умение анализировать и проводить исследования. Современная концепция развития молодого поколения подразумевает акцентирование внимания не на целевой группе в целом, а на индивидуальном подходе к личности. В основе концепции – организация высокого уровня жизнеспособности посредством формирования таких навыков как самореализация, самоорганизация и самовыражение в обществе [4. С. 15]. На основании вышеска-

занного можно сделать вывод, что олимпиад, утвержденных Министерством образования и науки, не хватает для всеобщей оценки личностных качеств обучающегося.

Поэтому многие ВУЗы проводят свои, дополнительные олимпиады и конкурсы, дающие привилегии при поступлении именно в тот ВУЗ, который является организатором. Цель проводимых мероприятий очевидна: привлечь к обучению не только умных абитуриентов, которые сдали единый государственный экзамен на высокий балл, но и учащихся, заинтересованных в науке и в научных исследованиях. Стоит понимать, что олимпиадная и научно-исследовательская деятельности носят абсолютно противоположные методики раскрытия личностного потенциала (табл. 2). Поэтому нельзя однозначно сказать, что приоритетнее для учащегося, поскольку данные виды интеллектуальной деятельности выполняют различные функции.

Таблица 2

**Сравнительные характеристики олимпиадной
и научно-исследовательской деятельности**

| Показатель | Олимпиада | Исследование |
|-------------------------------------|---|--|
| Участники | Учащиеся, имеющие высокие показатели по предметам. | Учащиеся, имеющие интерес к исследованию. |
| Временной ограничитель реализации | 4-5 часов. | Практически отсутствует. |
| Изучение материала | Глубокое изучение конкретной дисциплины. | Изучение корреляций предметов. |
| Аналитическое и творческое мышление | Да. | Да. |
| Объём результатов | Ограниченное решение/результаты. | Неограниченные условия и объёмы исследования. |
| Достижение результатов | 100% наличие решения и верного ответа. | Возможность достижения поставленных результатов определяется только в процессе реализации. |
| Метапредметные связи | Отсутствуют. Профильные олимпиады направлены в большинстве случаев исключительно на один предмет. | Присутствуют. Высокая корреляция различных дисциплин внутри исследования или проектной работы. |
| Научный руководитель | Учитель-предметник. | Специалисты (как практики, так и теоретики в данных |

Сегодня, в рамках реализации непрерывного образования и Федерального Государственного Образовательного Стандарта, учебные заведения среднего и высшего уровня организуют совместные мероприятия, направленные на реализацию образовательной политики в России. Университеты, с целью привлечь талантливых абитуриентов, организуют площадку для конкурсов проектных и исследовательских работ, проводят консультации для участников и научных руководителей и формируют призовые фонды, а Школы, в рамках сотрудничества, осуществляют подготовку учащихся, оценивают качество работы внутри образовательной организации и рекомендуют на участие в конкурсе.

В качестве примеров можно назвать Международный финансовый форум «The Financial Centres: Travelling around the world», организованный Российским экономическим университетом им. Г.В.Плеханова, научно-практическая конференция школьников «Будущее за тобой» и конкурс проектных и исследовательских работ для школьников 10-11 класса «Перспектива», проводимый Финансовым Университетом при Правительстве РФ.

В рамках форума, учащиеся 10-11 классов стали участниками нескольких секций, поучаствовали в дискуссии о повышении финансовой грамотности населения и стали призерами решения бизнес-кейса. Данное мероприятие позволило школьникам получить дополнительные знания об экономических и финансовых системах, пообщаться с экспертами и обсудить актуальные проблемы экономики, получив полезные знания, которые в дальнейшем могут применяться на экзаменах. Конференция, организованная в РЭУ им. Г.В.Плеханова, дала возможность обучающимся проявить свои исследовательские способности по различным направлениям: экономика, социология, естественно-научная и техническая сферы.

Участие в конкурсе «Перспектива» позволило многим ученикам опубликовать собственные научные разработки в экономической сфере. Конкурс, в первую очередь, был направлен на реализацию исследовательского потенциала участников. Тематика проектов и исследовательских работ разнообразна: создание своего собственного бизнеса, разработка онлайн-платформы для обучения, повышение финансовой грамотности учащихся, внедрение краудфандинга в образовательную среду и др. По результатам призеры получили дипломы, ценные подарки и 50% скидку при внебюджетном обучении, победители конкур-

са выиграли Грант Ректора Финансового университета на бесплатное обучение по программам бакалавриата.

В рамках III Международного конгресса молодых ученых по проблемам устойчивого развития, организаторы Форума и конкурса «Перспектива» обсудили данные мероприятия, методики привлечения школьников в научную деятельность Университетов и договорились о сотрудничестве в реализации молодежной политики в сфере научной и исследовательской деятельности. Совместные усилия уже в ближайшем будущем приведут к популяризации науки среди учеников школ и колледжей, а также привлекут талантливую молодежь в лучшие ВУЗы страны.

Литература:

1. Пырма Р.В. Восстание поколения z: новые политические радикалы // Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета. 2017 № 2. С. 43-50.
2. Приказ Министерства образования и науки РФ № 1118 от 30 августа 2016г. «об утверждении перечня олимпиад школьников и их уровней на 2016/17 учебный год».
3. Официальный сайт Московской Математической олимпиады [Электронный ресурс <http://olympiads.mccme.ru/mmo/> (Дата обращения 29.05.2017)]
4. Луков В.А. Молодежная политика: концепция И.М. Ильинского. // Знание. Понимание. Умение. 2016. № 2. С. 13-24.
5. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273-ФЗ
6. Гордиенко М.С. Эволюция государственных расходов на общее образование в России // Экономика и предпринимательство. 2016. № 9 (74). С.112-116.
7. Мясоедов А.И. Конфликт между поколениями в современный период времени / А.И. Мясоедов, М.В. Радостева // Научный журнал «Дискурс». – 2018. – 3 (17). – С. 120-129
8. Хачатуров Г.А. Приоритеты в оценке эффективности деятельности малых инновационных предприятий. В сборнике: XXXI Международные Плехановские чтения сборник статей аспирантов и молодых ученых. Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова. Москва, 2018. С. 94-101.