ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ и БАНКИ

№ 5 2022

Журнал входит в Перечень периодических научных изданий, рекомендуемых ВАК для публикации основных результатов диссертаций на соискание ученых степеней кандидата и доктора наук

The journal is included in the List of periodicals recommended by the Higher Attestation Commission for publication the main results of dissertations for the degree of candidate and doctor of sciences

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Васькин А.А., Бердюгин К.А., Коркишко А.Н. Обобщение российского и международного опыта деятельности проектных офисов по реализации проектов разработки и эксплуатации нефтегазовых месторождений 5

Аксенов В.А., Носаков И.В., Хмелев И.Б. Изменение организационной культуры и мотивов поведения персонала коммерческих предприятий в современной России 10

Ахметова Д.Е., Коложвари Э.С. Оценка влияния социальных выплат государства на сбережения домохозяйств РФ 17

Крашенинников К.В. Приоритетные стратегии развития высокотехнологичной промышленности 22

Пастухова К.И. Генезис и эволюция содержания категории экономической безопасности в российских и международных исследованиях 25

Петров М.Н. Формирование методов оценки научно-технической и технологической реализуемости инновационных проектов опережающего развития 32

Полянская Е.С. Воздействие инновационной активности на региональный уровень конкурентоспособности организаций 40

Сергеева С.А., Билашенко Н.А. Экспертиза в сфере закупок: сущность понятия и основной инструментарий 47

Задойнов С.А., Ступак К.Р., Форостянный Н.С. Сопоставительный анализ моделей экономики линейного и замкнутого типов 52

Царик В.Д. Модели интегрированных систем менеджмента 56

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Пищулин Н.С. Оценка внешнеторговой интеграции экономик России, Китая и Индии 61

ФИНАНСЫ. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ. КРЕДИТ

Карпова А.В. Институциональные аспекты трансформации финансовых активов 67

Авис О.У., Тащян Е.В. О конкуренции в российском банковском секторе и необходимости ее трансформации в условиях санкционного давления 72

Васильев Т.В. Правовое регулирование и развитие RegTech в России 78

Учредители: **ООО «Издательство «КНОРУС», Соколинская Н.Э., Зубкова С.В., Рудакова О.С., Григорян А.Ф.**

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС 77-74240 выдано 02.11.2018

ISSN 2658-3917

Адрес редакции: 117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2

Сайт: http://finmarketbank.ru

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

ЛАВРУШИН ОЛЕГ ИВАНОВИЧ, д-р экон. наук, проф.,академик РАЭН, член-корр. РАЕН, научный руководитель Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Соколинская Наталия Эвальдовна *(зам. главного редактора)*, канд. экон. наук, проф., проф. Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Авис Олег Ушерович, канд. экон. наук, доц. Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Альпидовская Марина Леонидовна, д-р экон. наук, проф. Департамента экономической теории, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Андрюшин Сергей Анатольевич, д-р экон. наук, проф., главный научный сотрудник Центра эволюционной экономики РАН

Безсмертная Екатерина Рэмовна, канд. экон. наук, доц., декан факультета финансовых рынков имени профессора В.С. Геращенко, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Валинурова Лилия Сабиховна, д-р экон. наук, проф., заведующая кафедрой инновационной экономики, Башкирский государственный университет

Вахрушев Дмитрий Станиславович, д-р экон. наук, проф., проф. кафедры финансов и кредита, ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова»

Гамза Владимир Андреевич, канд. экон. наук, канд. юрид. наук, председатель Комитета по финансовым рынкам и кредитным организациям, Торгово-промышленная палата Российской Федерации

Егоров Владимир Георгиевич, д-р экон. наук, проф., первый зам. директора, Институт стран СНГ

Зубкова Светлана Валерьевна, канд. экон. наук, доц. Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Ильина Лариса Владимировна, д-р экон. наук, проф., проф. Саратовского социально-экономического института РЭУ имени Г.В. Плеханова

Коробов Юрий Иванович, д-р экон. наук, заведующий кафедрой банковского дела, денег и кредита Саратовского социально-экономического института РЭУ имени Г.В. Плеханова

Криничанский Константин Владимирович, д-р экон. наук, проф. Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Ларионов Аркадий Николаевич, д-р экон. наук, проф., проф. кафедры экономики и управления в строительстве, Московский государственный строительный университет (национальный исследовательский университет)

Ларионова Ирина Владимировна, д-р экон. наук, проф. Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Левин Юрий Анатольевич, д-р экон. наук, проф., МГИМО

Мазур Наталья Зиновьевна, д-р экон. наук, проф., проф. кафедры инновационной экономики, Башкирский государственный университет

Мешкова Елена Ивановна, канд. экон. наук, доц. Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Морозова Ирина Анатольевна, д-р экон. наук, проф., заведующая кафедрой экономики и предпринимательства, Волгоградский государственный технический университет

Попова Елена Владимировна, д-р экон. наук, проф., проф. кафедры теории менеджмента и бизнес-технологий, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Рубцов Борис Борисович, д-р экон. наук, проф. Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Рудакова Ольга Степановна, д-р экон. наук, проф., проф. Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Сильвестров Сергей Николаевич, д-р экон. наук, проф., Департамент мировой экономики и мировых финансов, Институт экономической политики и проблем экономической безопасности, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Травкина Елена Владимировна, д-р экон. наук, проф. Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Тургель Ирина Дмитриевна, д-р экон. наук, проф., замдиректора по науке Высшей школы экономики и менеджмента ФГАОУ ВО «УрФУ им. первого Президента России Б.Н. Ельцина»

Ушанов Александр Евгеньевич, канд. экон. наук, доц. Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Фиапшев Алим Борисович, д-р экон. наук, проф. Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Халилова Миляуша Хамитовна, д-р экон. наук, проф. Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Сальникова Нина Николаевна, директор SIA Finansu universitate, председатель правления SIA MKC VERTSPAPIRI (Латвия)

Бутиков Игорь Леонидович, директор, Центр исследований проблем приватизации, развития конкуренции и корпоративного управления при Госкомконкуренции Республики Узбекистан (Узбекистан)

Хуммель Детлев, д-р экон. наук, профессор Университета Потсдама (Германия)

Отпечатано в типографии ООО «Издательство «КноРус»,
117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2

Тираж 300 экз. Формат А4. *Подписано в печать:* 30.05.2022

Цена свободная

Все материалы, публикуемые в журнале, подлежат внутреннему и внешнему рецензированию.

Издание не подлежит маркировке согласно п. 2 ст. 1 Федерального закона от 29.12.2010 № 436-ФЗ «О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию».

Кириллов А.В., Халилова М.Х. Оценка просроченной задолженности российских банков в условиях пандемии COVID-19 ... 81

Ковалева Н.А., Теплякова Е.А. Сравнительный анализ современного состояния российского и международного срочного рынка: проблемы и возможности работы банков с производными финансовыми инструментами ... 85

Никитина Е.С., Козлова Д.В. Влияние циклов Н.Д. Кондратьева на денежно-кредитную политику страны ... 91

Косарев В.Е. Что сдерживает эффективную реализацию комплексного подхода к информационной безопасности банков ... 95

Манухин А.И. Методы управления ESG-рисками в кредитовании малого и среднего бизнеса ... 100

Маншилин С.А. Концептуальные основы финансового механизма стимулирования инновационной деятельности промышленных компаний ... 106

Мартыненко Н.Н., Котова Е.О. Аналитика и прогнозы внедрения «облачных» технологий и Big Data в деятельности банков в условиях нестабильной экономики ... 113

Мартынкина Ю.Р., Мешкова Е.И. Анализ и оценка состояния системы управления рисками в управляющих компаниях паевых инвестиционных фондов ... 121

Мосалыгин В.О. Оптимальное применение ресурсов российских ВИНК в условиях макроэкономической нестабильности ... 126

Мутафян А.С. Трансформация структуры рынка паевых инвестиционных фондов в условиях пандемии ... 129

Скатов М.А. Эволюция института кадастровой и рыночной стоимости объектов недвижимости в России ... 133

Шуба Н.А. Выявление паттернов экономического поведения банков, приводящих к дефолту ... 140

Соколинская Н.Э. Перспективы развития сегмента кредитного рынка для клиентов МСБ на единой финансовой платформе ... 143

Уличкина И.А. Системы компенсации инвесторам: сравнительный анализ зарубежной и российской практики ... 151

Соломенцев А.С. Влияние последствий COVID-19 на финансовое поведение населения: на примере спроса на инвестиционные продукты ... 156

Шуба Н.А. Стейкхолдеры коммерческого банка и их отношение к дефолту банка ... 163

Халилова М.Х., Юмина Е.Г. Оценка ликвидности российских коммерческих банков ... 167

Уличкина И.А. Цифровые валюты центральных банков: новая форма денег или альтернативный финансовый инструмент ... 175

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ И РЕГИОНОВ

Федоров И.В. Сворачивание инвестиционной активности в Приморском крае ... 180

Ребельский Н.М.. Некоторые показатели оценки эффективности управления активами российских хедж-фондов ... 188

Яшина Н.И., Малышева Е.С., Стулова О.Е. Эффективность реализации государственных программ в сфере здравоохранения как важнейший фактор развития человеческого капитала ... 195

Щукина И.В., Галкин Д.В. Применение инструментов проектного управления в региональной информационной системе закупок: на примере города Севастополя ... 201

Каримов Б.Н. Подготовка собственных квалифицированных кадров на инновационных предприятиях как ключевой фактор экономической успешности ... 207

Миронов Н.С. Подходы к классификации организаций по уровню цифровизации бизнес-процессов ... 210

Гончарова А.Р. Формирование укрупненной динамической модели устойчивого развития инфраструктурных объектов ... 214

Комисарук Р.В. Инфраструктура инновационной деятельности ... 219

Миронов Н.С. Причины и последствия глобального продовольственного кризиса ... 224

Волков Л.В. Ключевые глобальные тренды, влияющие на трансформацию современной экономики ... 228

TABLE OF CONTENTS

ECONOMICS AND ENTREPRENEURSHIP

Vaskin A.A., Berdyugin K.A., Korkishko A.N. Summary of Russian and international experience of project offices in the implementation of projects for the development and operation of oil and gas fields 5

Aksenov V.A., Nosakov I.B., Khmelev I.B. Change of organizational culture and motives of behavior of personnel of commercial enterprises in modern Russia 10

Akhmetova D.E., Kolozhvari E.S. Assessment of the impact of social policy on household savings in the Russian Federation 17

Krasheninnikov K.V. Priority strategies for the development of high-tech industry 22

Pastukhova K.I. Genesis and evolution of the content of the category of economic security in Russian and international studies 25

Petrov M.N. Formation of methods for assessing the scientific, technical and technological feasibility of innovative projects of advanced development 32

Polyanskaya E.S. The impact of innovation activity on the regional level of competitiveness of organizations 40

Sergeeva S.A., Bilashenko N.A. Expertise in the field of procurement: the essence of the concept and the main tools 47

Zadoynov S.A., Stupak K.R., Forostyanniy N.S. Comparative analysis of models of economy of linear and closed types 52

Tsarik V.D. Models of integrated management systems 56

WORLD ECONOMY

Pishchulin N.S. Assessment of the foreign trade integration of the economies of Russia, China and India 61

FINANCE. TAXATION. CREDIT

Karpova A.V. Institutional aspects of the transformation of financial assets 67

Avis O.U., Tashchyan E.V. On competition in the Russian banking sector and its transformation in the conditions of sanctions pressure 72

Vasiliev T.V. Legal regulation and development of RegTech in Russia 78

Kirillov A.V., Khalilova M.K. Analysis and trends of overdue debts of the Russian banking system in the context of the COVID-19 pandemic 81

Kovaleva N.A., Teplyakova E.A. Comparative analysis of modern Russian and international derivatives market: problems and opportunities of banking operations with derivatives 85

Nikitina E.S., Kozlova D.V. The influence of N.D. Kondratiev's cycles on the country's monetary policy ... 91

Founders: **Knorus Publishing House LLC**,
Sokolinskaya N.E., Zubkova S.V., Rudakova O.S., Grigoryan A.F.

Media Registration Certificate
PI No. FS77-74240 issued 02.11.2018
ISSN2658-3917
Editorial office: 117218, Moscow, ul. Kedrova, d.14, building 2
Website: http://finmarketbank.ru

CHIEF EDITOR

LAVRUSHIN OLEG IVANOVICH, Doctor of Economics Sciences, Prof., Academician of the Russian Academy of Natural Sciences, Corresponding Member. RANS, Scientific Supervisor of the Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation

EDITORIAL TEAM

Sokolinskaya Natalia Evaldovna (deputy editor-in-chief), Ph.D. economy sciences, prof., prof. Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation
Avis Oleg Usherovich, Ph.D. economy Sciences, Assoc. Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation
Alpidovskaya Marina Leonidovna, Doctor of Economics sciences, prof. Department of Economic Theory, Financial University under the Government of the Russian Federation
Andryushin Sergey Anatolievich, Doctor of Economics. Sci., Prof., Chief Researcher, Center for Evolutionary Economics, Russian Academy of Sciences
Bezsmertnaya Ekaterina Removna, Ph.D. economy Sciences, Associate Professor, Dean of the Faculty of Financial Markets named after Professor V.S. Gerashchenko, Financial University under the Government of the Russian Federation
Valinurova Liliya Sabikhovna, Doctor of Economics Sciences, Professor, Head of the Department of Innovative Economics, Bashkir State University
Vakhrushev Dmitry Stanislavovich, Doctor of Economics. sciences, prof., prof. Department of Finance and Credit, Yaroslavl State University. P.G. Demidov"
Gamza Vladimir Andreevich, Ph.D. economy Sciences, Cand. legal Sciences, Chairman of the Committee on Financial Markets and Credit Organizations, Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation
Egorov Vladimir Georgievich, Doctor of Economics. Sciences, prof., first deputy. director, Institute of CIS countries
Zubkova Svetlana Valerievna, Ph.D. economy Sciences, Assoc. Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation
Ilyina Larisa Vladimirovna, Doctor of Economics sciences, prof., prof. Saratov Socio-Economic Institute of the Russian Economic University named after G.V. Plekhanov
Korobov Yury Ivanovich, Doctor of Economics Sci., Head of the Department of Banking, Money and Credit, Saratov Socio-Economic Institute of the Plekhanov Russian University of Economics
Krinichansky Konstantin Vladimirovich, Doctor of Economics sciences, prof. Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation
Larionov Arkady Nikolaevich, Doctor of Economics sciences, prof., prof. Department of Economics and Management in Construction, Moscow State University of Civil Engineering (National Research University)
Larionova Irina Vladimirovna, Doctor of Economics sciences, prof. Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation
Levin Yury Anatolievich, Doctor of Economics. Sciences, Prof., MGIMO
Mazur Natalya Zinovievna, Doctor of Economics sciences, prof., prof. Department of Innovative Economics, Bashkir State University
Meshkova Elena Ivanovna, Ph.D. economy Sciences, Assoc. Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation
Morozova Irina Anatolyevna, Doctor of Economics Sciences, Professor, Head of the Department of Economics and Entrepreneurship, Volgograd State Technical University
Popova Elena Vladimirovna, Doctor of Economics sciences, prof., prof. Department of Management Theory and Business Technologies, Russian University of Economics. G.V. Plekhanov
Rubtsov Boris Borisovich, Doctor of Economics. sciences, prof. Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation
Rudakova Olga Stepanovna, Doctor of Economics sciences, prof., prof. Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation
Silvestrov Sergey Nikolaevich, Doctor of Economics. Sci., Prof., Department of World Economy and World Finance, Institute for Economic Policy and Economic Security Problems, Financial University under the Government of the Russian Federation
Travkina Elena Vladimirovna, Doctor of Economics sciences, prof. Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation
Turgel Irina Dmitrievna, Doctor of Economics sciences, prof., deputy. Director for Science, Higher School of Economics and Management, Ural Federal University. The first President of Russia B.N. Yeltsin
Ushanov Alexander Evgenievich, Ph.D. economy Sciences, Assoc. Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation
Fiapshev Alim Borisovich, Doctor of Economics sciences, prof. Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation
Khalilova Milyausha Khamitovna, Doctor of Economics sciences, prof. Department of Banking and Financial Markets, Financial University

INTERNATIONAL EDITORIAL BOARD

Salnikova Nina Nikolaevna, director of SIA Finance universitate, chairman of the board of SIA MKC VERTSPAPIRI (Latvia)
Butikov Igor Leonidovich, Director, Center for Research on Privatization, Development of Competition and Corporate Governance under the State Competition Committee of the Republic of Uzbekistan (Uzbekistan)
Hummel Detlev, Dr. of Economics . Sciences, Professor at the University of Potsdam (Germany)

Printed at the printing house LLC Rusyns,
117218, Moscow, st. Kedrova, d.14, building 2

Circulation 300 copies. A4 format. Signed to print: 30/05/2022

Free price

All materials published in the journal are subject to internal and external review.

The publication is not subject to labeling in accordance with paragraph 2 of Art. 1 of the Federal Law of December 29, 2010 No. 436-FZ "On the Protection of Children from Information Harmful to Their Health and Development"

Kosarev V.E. What hinders the effective implementation of an integrated approach to information security of banks ... 95

Manukhin A.I. ESG-risk management methods in lending to small and medium businesses ... 100

Manshilin S.A. Conception basis of the financial mechanism for stimulating the innovation activity of industrial companies ... 106

Martynenko N.N., Kotova E.O. Analytics and forecasts of implementation of "cloud" technologies and big data in banking in the context of unstable economy ... 113

Martynkina Yu.R., Meshkova E.I. Analysis and assessment of the state of the risk management system in management companies of mutual investment funds ... 121

Mosalygin V.O. Optimal usage of Russian vertical integrated oil companies resources during macroeconomic instability ... 126

Mutafyan A.S. Transformation of the market structure of mutual funds in a pandemic ... 129

Skatov M.A. Evolution of the Institute of Cadastral and Market Value of Real Estate in Russia ... 133

Shuba N.A. Identification of patterns of economic behavior of banks leading to default ... 140

Sokolinskaya N.E. Prospects for the development of the credit market segment for SME clients on a single financial platform ... 143

Ulichkina I.A. Investor compensation systems: comparative analysis of foreign and Russian practices ... 151

Solomentsev A.S. Impact of the consequences of COVID-19 on the financial behavior of the population: on the example of demand for investment products ... 156

Shuba N.A. The concept of a credit institution default ... 163

Khalilova M. Kh., Yumina E.G. Liquidity assessment of Russian banks ... 167

Ulichkina I.A. Digital currencies of central banks: a new form of money or alternative financial ... 175

ECONOMY OF INDUSTRIES AND REGIONS

Fedorov I.V. Curtailing investment activity in Primorsky Krai ... 180

Rebelsky N.M. Some Indicators for Assessing the Efficiency of Asset Management of Russian Hedge Funds ... 188

Yashina N.I., Malysheva E.S. Stulova O.E. The effectiveness of the implementation of state programs in the field of healthcare as the most important factor in the development of human capital ... 195

Schukina I.V., Galkin D.V. Application of project management tools in the regional procurement information system: on the example of the city of Sevastopol ... 201

Karimov B.N. Training of own qualified personnel at innovative enterprises as a key factor of economic success ... 207

Mironov N.S. Approaches to classifying organizations by level of digitalization of business processes ... 210

Goncharova A.R. Formation of an enlarged dynamic model of sustainable development of infrastructure facilities ... 214

Komisaruk R.V. Innovation activity infrastructure ... 219

Mironov N.S. Causes and effects of the global food crisis ... 224

Volkov L.V. Key global trends influencing the transformation of the modern economy ... 228

Обобщение российского и международного опыта деятельности проектных офисов по реализации проектов разработки и эксплуатации нефтегазовых месторождений

Васькин Андрей Андреевич,
магистрант, кафедра ПАО «Газпромнефть», Тюменский индустриальный университет
E-mail: darkan6@mail.ru

Бердюгин Кирилл Александрович,
магистрант, кафедра ПАО «Газпромнефть», Тюменский индустриальный университет
E-mail: desolator08@mail.ru

Коркишко Александр Николаевич,
кандидат технических наук, заведующий кафедрой ПАО «Газпромнефть», Тюменский индустриальный университет

В статье отмечается актуальность применения проектного подхода как современного тренда повышения эффективности реализации проектов в сфере разработки и эксплуатации нефтяных и газовых месторождений. Рассмотрены основные методы проектного управления в нефтегазовом секторе. Схематизирована методология реализации приоритетных проектов, реализуемых в России. Отмечаются проблемы проектного управления и предлагаются направления их решения. В предлагаемой статье рассмотрены возможные методы оптимизации оперативных процессов по реализации проектов. Компании по управлению строительством имеют проблемы по координации ресурсов, поэтому для централизации и координации управления проектами и были созданы проектные офисы. Проектные офисы входят в состав кооперативной системы управления проектами. Таким образом, с повышением уровня проектных офисов повышается и уровень самой корпоративной системы.
Цель: проведение анализа организации проектного офиса в России и за рубежом. Методы: анализ выполняется путем сравнения многолетнего опыта, накопленного нашей страной и странами зарубежья в создании и управлении проектными офисами. Результаты: определены этапы развития, организации проектного офиса. Проанализирован опыт многих стран и выделены достоинства и недостатки программ. Выводы: сформулированы тенденции развития проектных офисов на следующие годы.

Ключевые слова: управление, строительство, проектный офис, нефтегазовая отрасль, компания, контроль, руководство, финансирование.

Проектный метод управления разработки и эксплуатации нефтегазовых месторождений сегодня является весьма распространенным. Очень часто даже в достаточно успешных компаниях возникают проблемы по координации ресурсов. Для этого появляются проектные офисы для централизации и координации управления проектами. То есть функцией проектного офиса является контроль за реализацией проекта. Создается реестр извлеченных уроков, в котором копится опыт и знания. Но на самом деле поддерживать успешную работу проектных офисов могут только компании и достаточной зрелостью и порядком.

Проектный офис входит с состав корпоративной системы управления проектами в нефтяной отрасли. Таким образом с повышением уровня проектного офиса повышается уровень самой корпоративной системы управления строительством.

Компетенции, которыми обладает проектный офис можно выделить следующие:

1) Помощь людям, непосредственно участвующим в управлении строительным проектом:

Направления, по которым осуществляется помощь: планирование, контроль, проектирование, строительство, распределение проектов относительно финансов, ресурсы, реестр рисков, анализ эффективности.

2) Помощь корпоративной системе:

Направления, по которым осуществляется помощь: обучение персонала, разработка шаблонов и проектного регламента проекта, создание информационной системы, система менеджмента качества строительной компании [1].

Чтобы создать собственную методологию как правило требуется помощь внешних консультантов. Сам проектный офис участвует в сопровождении, хотя бывают случаи полной самостоятельности.

Если прибегать к услугам консультанта, то не секрет что это обойдется гораздо дороже нежели если делать все своими силами. Однако, помощь консультанта поможет ускорить процесс и сделать его более профессиональным на счет опыта специалиста.

Бывают случаи, когда строительные компании стараются комбинировать эти два метода, привлекая внешний консалтинг, но при условии, что боль-

шую часть работ выполняют непосредственно сами сотрудники организации.

Чтобы осуществлять контроль за методологией, нужно в первую очередь понимать эту методологию. Таким образом самым эффективным вариантом является передача этой функции напрямую в функционал проектного офиса [2].

Проектному офису не нужно создавать изменения в проекте. Необходимо анализировать работу проекта и его реализацию. Разъяснениями после вскрытия ошибок может также заниматься сам проектный офис.

На самом деле проектный офис должен быть ответственным за успех в управлении проектом. Существует такое понятие как первоочередность проектов. Необходимо устанавливать приоритеты, а также их менять. Данная функция может быть передана в проектный офис. Сейчас в большинстве компаний этим занимаются напрямую топ-менеджеры.

Определение уровня рентабельности, отбор проектов и грамотное распределение ресурсов при осуществлении строительства теперь могут перейти в функционал проектного офиса [3].

Степень ориентации компании и ее опыт во многом определяют деятельность проектного офиса. Сбор данных, регулирование, аналитика – все это входит в компетенции проектного офиса.

Проектные офисы существуют разные. Все зависит от того какой проект сейчас в реализации у нефтегазовой компании, какие методы по управлению внедрены и какие сформированы подходы.

Этапы развития проектного офиса [4]:

1) Формирование. Подготавливаются должностные инструкции и необходимые положения. Собирается информация, структурируется база знаний.

2) Накопление опыта. Развивается контроль распределения ресурсов и приобретается опыт.

3) Анализ, передача опыта. На основании накопленного опыта анализируются успехи и неудачи, формируется нормативная база

4) Увеличение числа проектного офиса. Проектный офис может создаваться на крупный и отдельный проект, на программу, на всю компанию. Офис становится специализированным.

5) Стратегическое управление портфелем. Офис решает новые задачи за счет формирования корпоративного портфеля.

Задачи, решаемы проектным офисом:

– успешное завершение как можно большего количества проектов;
– сокращение сроков проектных мероприятий;
– упрощение доступа участников к необходимой информации;
– помощь в достижении результатов поставленных задач.

Состав задач и функций, которые будет решать проектный офис зависит от типа подразделения. Сам офис может входить в состав высшего руководства, департаментов, частей бизнеса или быть на уровне локальных мероприятий. Как организовывается проектный офис? Организация происходит в шесть этапов [5]:

1) Диагностика в проекте.

На 1 этапе определяется вообще сама потребность в проектном офисе. А также как именно создание проектного поможет улучшить работу и дойти до целей, поставленных перед собой.

2) Концепт. Определение целей.

Создание структуры проектного офиса. Очень важно чтобы структура соответствовала самой стратегии проекта, ее базовым ценностям и нормам.

3) Установление методологии и стандартов.

Определить необходимые стандарты и нормативы проектного офиса. Отклонение от методологии и стандартов не допускается.

4) Планирование организации проектного офиса.

Данный этап в первую очередь подразумевает установление этапов, вех проекта. Определение ресурсов и объемов работ.

5) Набор персонала проектного офиса.

Как персонал могут служить привлеченные извне эксперты. Также не исключается система аутсорсинга. На самом деле состав проектного офиса необязательно должен быть зафиксирован, он также может обновляться и меняться.

6) Обучение персонала проектного офиса.

Должна существовать общая методология по обучению участников офиса. Одна общая терминология также является сильным инструментов для укрепления подходов к реализации проектов.

Учитывая условия современных рыночных отношений и специфику развития экономики в развитых странах, становится ясно, что им просто необходимо создавать системы проектного финансирования. Мировые объемы проектного финансирования представлены на рис. 1.

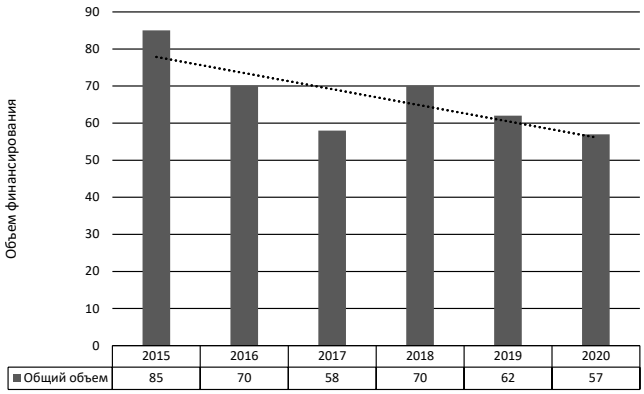

Рис. 1. Мировые объемы проектного финансирования за 2015–2020 гг.

Согласно статистике, основная часть проектов за последнее время сосредоточена в нефтегазовой, транспортной, социальной и оборонной отраслях.

Существует три основные схемы проектного финансирования [6]:

– BOT – строительство, эксплуатация, передача прав собственности;
– BOO – строительство, владение, эксплуатация.

– BOOT – строительство, владение, эксплуатация, передача прав собственности.

Данные схемы обладают такими особенностями как: основатель проекта обязан вложить в строительный проект определенный процент собственных средств; создание и обязательство поручения за проектную компанию по требованию банка.

В последние годы все большее внимание стало уделяться проблемам, связанным с изменениями климата. Как утверждают известные финансовые издания, страны Европы и Северной Америки стали все больше направлять свое проектное финансирование в энергетическую отрасль, возобновляемы источники энергии. В связи с этим, они поставили себе впечатляющую задачу добывать 20% всей энергии из возобновляемых источников энергии.

Германия осуществляет свои инвестиционные проекты в оборонной промышленности, разрабатывая IT-проекты. Также большое внимание уделяется медицинским и образовательным учреждениям.

В Японии также протекают масштабные проекты финансирования. Там осуществляется крупнейший энергетический проект, в котором принимают участие и европейские компании. Благодаря программам, нацеленным на развитие экономики, через 15 лет там планируют запустить ветку поездов на магнитной подушке между городами. Все это началось в начале 2000-х гг., когда в стране начались сложности, и она потеряла лидирующие позиции на мировом рынке. Тогда Япония запустила несколько программ по наращиванию своей конкурентоспособности. Министерство профинансировало разработку методик управления этих программ. В итоге в ней переплелось множество методологий, в том числе по управлению инновациями, инжинирингом и программами. Изначально эта программа разрабатывалась для поддержки государственных проектов, проектов по развитию бизнеса, инфраструктуры. Главная идея заключалась в том, что цель команды – это не создание продукта, а создание ценности.

В Испании большая часть финансирования идет на развитие транспортной инфраструктуры: строительство платных дорог и веток метро между городами. В Бразилии основным проектом считается строительство трубопровода под транспортировку этанола из центра страны к ее окраинам.

Великобритания в 2011 году создала свой Департамент приоритетных проектов. Был издан приказ, в котором были описаны причины его создания и планируемые к созданию функции, которые бы смогли решить эти проблемы. Данный департамент являлся проектным офисом государственного уровня, который никак не участвовал в управлении государственными проектами, но активно их поддерживал во всем. Получился своеобразный центр знаний, специалисты которого собирают лучший опыт по управлению проектами и помогают руководителям проектов в случае необходимости. Также данный департамент является и независимым оценщиком проектов, так как дает оценку, опираясь на собственные отчеты, полученные в ключевых точках проекта. Если рассматривать строительные проекты финансирования в Российской Федерации, то тут возникают некоторые сложности. Во-первых, чтобы заниматься такой деятельностью, необходимо иметь лишь дешевые финансовые ресурсы. И в таком случае банки обращаются во Всемирный или Европейский банки. Во-вторых, против нашей страны введены международные санкции, которые значительно усложняют данный процесс.

Частое и эффективное явление при реализации крупных проектов – объединение нескольких компаний в один консорциум. В таком случае значительно падают риски и не возникает нехватки в финансировании. К сожалению, в России это довольно редкая практика, так как банки отказываются разглашать о своих отношениях с клиентами, а компании не хотят брать на себя возможные риски проекта.

В европейских, развитых странах финансирование строительных проектов уходит в экономические отношения и затрагивает все формы бизнеса. Про Россию же такое сказать нельзя, так как у нее есть препятствия на пути развития как внутреннего, так и внешнего рынка. К ним можно отнести: невозможность регулирования проектного финансирования из-за отсутствия законодательных и правовых норм; финансирование крупных сфер в промышленности (нефтегазовая); крупные банки готовы финансировать лишь крупные проекты.

Россия имеет общеэкономические недостатки (плохая подготовка нормативной, законодательной и информативной базы и не развитый рынок), локальные (высокий уровень рисков и неразвитая система по их управлению, отсутствие опыта поведения инвесторов на рынке) и банковские (ограниченные источники финансирования, отсутствие опыта проведения сделок по финансовым проектам, ограниченные отрасли, в которых можно реализовывать проекты).

Существенной проблемой развития экономики России являются санкции западных стран. Россия оказалась отрезана от внешних финансовых рынков, что негативно сказалось на строительной отрасли, которая попала под прямые санкции, а также те, кто связан с этим посредственно. Кроме того, произошел спад мировых цен на нефть, что тоже повлияло на снижение экспортных доходов.

Чтобы выйти из такой ситуации, Правительство внедрило Программу поддержки инвестиционных проектов, которые были реализованы за счет проектного финансирования. Ее целью стало повышение экономического роста в промышленности. Были созданы инновационные производства, в которых использовались новейшие разработки в сфере энергоэффективности и экологии [7].

Если разобраться в данной программе поподробней, то можно выявить у нее свои достоинства и недостатки. К минусам относится процедура от-

бора строительных проектов, так как главная роль отводится уполномоченным банкам. Также программа имеет ограничения по срокам финансирования. К самому существенному недостатку относится величина проектной ставки, которая губит потенциальную конкуренцию с западными компаниями. Сравнение процентных ставок представлено на рис. 2.

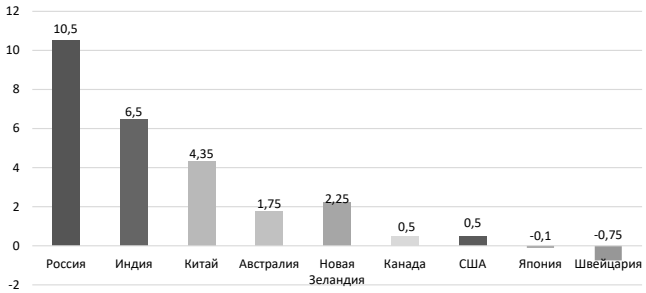

Рис. 2. Процентные ставки ЦБ мира

Тем не менее Россия стремится перенимать зарубежный опыт управления проектами и все чаще использует проактивное развитие, которое заключается в осуществлении проектных действий для бизнеса в условиях сложившейся нестабильной экономики [8]. Области применения проектных офисов представлены на рис. 3.

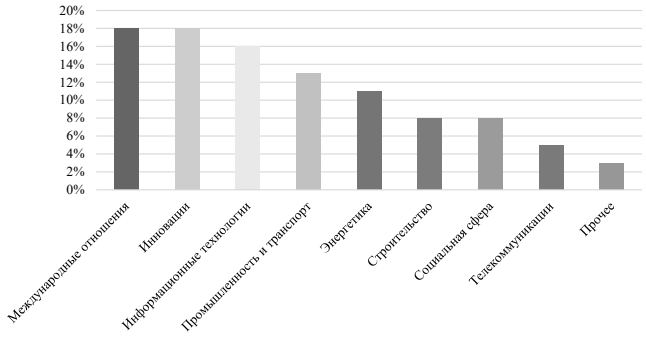

Рис. 3. Области применения проектных офисов

Если проанализировать опыт западных стран по модернизации экономики строительной отрасли, то заметно, что инициатива идет от правительства и сопровождается все благоприятными условиями для старта [9]. России помогут простимулировать рост экономики следующие меры, в том числе и проектное финансирование:

– понижение процентной ставки;
– поддержка доходов населения
– стабилизация курса валюты;
– усовершенствование законодательства
– поддержка новых разработок
– внедрение мирового опыта

За рубежом проектный офис управления проектами называют PMO. Главное целью проектных менеджеров является повышение ценности деятельности PMO. И для того, чтобы продемонстрировать возможности и пути поднятия ценности проектного офиса была создана модель «Континуум создания ценности PMO» [10].

В заключение всего вышесказанного можно попытаться определить тенденции на следующие годы в области развития проектных офисов управления проектами. К ним можно отнести:

1) Переход от регулярных совещаний широкого спектра в более узконаправленные и определенные ситуации.
2) Переход на этап, когда проектный офис будет отвечать за скорость и вектор развития компании в целом.
3) Существенное перераспределение полномочий в компании
4) Переход внимания и фокуса проектного офиса управления проектами с общих проблем проекта к процессам, выполняемых на уровне портфеля проекта.

Литература

1. Бусыгин, А.В. Деловое проектирование и управление проектом; ИП Бусыгин – М., 2017. – 518 с.
2. Ким Хелдман: Профессиональное управление проектом. – М.: Лаборатория знаний, 2016. – 760 с.
3. Балашов, А.И. Управление проектами: А.И. Балашов, Е.М. Рогова, М.В. Тихонова и др. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 383 с.
4. Грей К., Ларсон Э. Управление проектами: М.: Дело и Сервис, 2007. – 608с.
5. Швыдко А.О. Проектное финансирование в России и за рубежом // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. 2016. № 4 (48). С. 169–177.
6. Кендалл И., Роллинз К. Современные методы управления портфелями проектов и офис управления проектами: максимизация ROI: пер. с англ. – М.: ЗАО «ПМСОФТ», 2004. – 576с.
7. Майк Ньюэлл. Проектный офис. «Директор ИС». 2002. № 1. 2–3 с.
8. Разу М.Л., Якутин Ю.В., Разу Б.М., Бронникова Т.М., Титов С.А. Управление проектом: Основы проектного управления. Под ред. Разу М.Л. – М.: Кнорус, 2010. – 760 с.
9. Титов С.А. Проблемы использования формальных методологий проектного управления // Вестник Университета (Государственный университет управления). № 8/2011. – С. 200–203.
10. Богданов, В.В. Управление проектами. Корпоративная система – шаг за шагом. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 248 с.

SUMMARY OF RUSSIAN AND INTERNATIONAL EXPERIENCE OF PROJECT OFFICES IN THE IMPLEMENTATION OF PROJECTS FOR THE DEVELOPMENT AND OPERATION OF OIL AND GAS FIELDS

Vaskin A.A., Berdyugin K.A., Korkishko A.N.
Tyumen Industrial University

The article notes the relevance of the project approach as a modern trend of increasing the efficiency of projects in the field of development and operation of oil and gas fields. The main methods of project management in the oil and gas sector are considered. The methodology of implementation of priority projects implemented in

Russia is schematized. The problems of project management are noted and the directions of their solution are proposed. The proposed article discusses possible methods of optimizing operational processes for the implementation of projects. Construction management companies have problems coordinating resources, so project offices were created to centralize and coordinate project management. Project offices are part of the cooperative project management system. Thus, with the increase in the level of project offices, the level of the corporate system itself also increases.
Purpose: to analyze the organization of the project office in Russia and abroad. Methods: the analysis is carried out by comparing the long-term experience accumulated by our country and foreign countries in the creation and management of project offices. Results: the stages of development and organization of the project office are determined. The experience of many countries is analyzed and the advantages and disadvantages of the programs are highlighted. Conclusions: trends in the development of project offices for the next years are formulated.

Keywords: management, construction, project office, oil and gas industry, company, control, management, financing.

References

1. Busygin, A.V. Business design and project management; IP Busygin – M., 2017. – 518 p.
2. Kim Heldman: Professional project management. – M.: Laboratory of Knowledge, 2016. – 760 p.
3. Balashov, A.I. Project management: A.I. Balashov, E.M. Rogova, M.V. Tikhonova and others – Lyubertsy: Yurait, 2016. – 383 p.
4. Gray K., Larson E. Project management: M.: Business and Service, 2007. – 608s.
5. Shvydko A.O. Project financing in Russia and abroad // Regional economy and management: electronic scientific journal. 2016. No. 4 (48). pp. 169–177.
6. Kendall I., Rollins K. Modern methods of project portfolio management and project management office: ROI maximization: per. from English – M .: CJSC “PMSOFT”, 2004. – 576s.
7. Mike Newell Project office. IS Director. 2002. No. 1. 2–3 s.
8. Razu M.L., Yakutin Yu.V., Razu B.M., Bronnikova T.M., Titov S.A. Project management: Fundamentals of project management. Ed. Razu M.L. – M.: Knorus, 2010. – 760 p.
9. Titov S.A. Problems of using formal project management methodologies. Bulletin of the University (State University of Management). No. 8/2011. – P. 200–203.
10. Bogdanov, VV Project management. Corporate system – step by step. – M .: Mann, Ivanov and Ferber, 2012. – 248 p.

Изменение организационной культуры и мотивов поведения персонала коммерческих предприятий в современной России

Аксенов Виктор Алексеевич,
кандидат исторических наук, доцент кафедры сервиса и туризма, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского
E-mail: aksv5@rambler.ru

Носаков Игорь Владимирович,
кандидат технических наук, доцент кафедры мировой экономики и таможенного дела, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского
E-mail: nosakov@yandex.ru

Хмелев Игорь Борисович,
кандидат экономически наук, доцент кафедры международного бизнеса и таможенного дела РЭУ им. Г.В. Плеханова
E-mail: hmelev_1959@mail.ru

В статье приводятся материалы исследования организационного поведения, которое проводилось с 2014 по 2019 год. Авторы полагают, что поведение персонала коммерческих предприятий в значительной мере определяется сложившейся там организационной культурой и, прежде всего, мотивами работников. Затрагивая развитие взглядов на культуру, кроме известных зарубежных ученых Э. Шейна, Г. Хофстеде пытаются оценить идеи российских специалистов, Захаровой Л.Н., Маршева В.И., ряда других. Исследуя внутренние противоречия парадигмы, которая сложилась в зарубежной историографии, авторы раскрывают проблемы российского подхода к изучению организационной культуры. Выделяются те, кто опирается на традиционные российские концепции, Ядов В.А., сторонники различных зарубежных концепций, и те, кто пытается объединить многообразие подходов и концепций в своих исследованиях, Маршев В.И., Захарова Л.Н. Авторы предлагают свой вариант модели организационной культуры и методики изучения ее. Особое внимание обращают на структуру мотивации поведения, деятельности работников. На основе результатов исследования даются определенные оценки, которые касаются характера мотивации в организациях коммерческих предприятий, предлагаются меры совершенствования управления.

Ключевые слова: организационная культура, конкурентоспособность, социально-психологический климат, мотивы, мотивация, стимулирование труда.

Введение. Сегодня в концепции управления экономикой растет осознание особой роли корпоративной организационной культуры для поддержания конкурентоспособности [1, с. 793–819]. В данной статье мы сосредоточились на особенностях культуры, сложившейся в организациях коммерческих предприятий современной России, ее связи с мотивацией и поведением персонала.

Понятие организационная культура в 80-е годы XX века ввел в активный научный оборот Эдгар Шейн, включив туда совокупность убеждений, норм поведения, разработанных в ходе адаптации организации к внешней среде, к интеграции новых членов в систему внутригрупповых отношений, которые оказались эффективными для восприятия ими корпоративного образа мышления. Для связи Шейн предложил использовать понятие психологический контакт, систему ожиданий, предъявляемых обеими сторонами. Модель привлекла внимание практиков простотой, функциональностью комплекса базовых элементов, допустимым разнообразием приемов, правил, возможностью творческого подхода. Она дала дополнительный источник конкурентоспособности для предприятий. Последователи Шейна, ученые ведущих университетов мира, консультанты провели множество экспериментов. Идеи уточнялись, а иногда, на наш взгляд, в какой-то мере меняли качество понятий. В рамках позитивистских, нео- и постмодернистстских концепций, господствующих в западной научной литературе это считается вполне допустимым. Так, Г. Хофштеде считал, что культура – это коллективное программирование сознания, отличающее одну группу индивидуумов от другой. Ф. Тромпенаарс суть культуры видел в способах понимания и интерпретации мира, разделяемых группами людей. Он обратил внимание, что культура преломляла восприятие, носила характер оценочного фильтра, который регулирует внешние сигналы, информацию, определяя способ ее селекции, интерпретации, превращения в знания и решения [14].

У российских ученых-экономистов идеи Шейна сегодня популярны, прежде всего тем, что они связаны с мотивацией персонала. Есть попытки объединить их с социально-антропологическими подходами. В литературе используется термин социально-психологический климат, как состояние межличностных, межгрупповых связей, отражающее деловой настрой, трудовую мотивацию и степень социального оптимизма. Проявляется он в стремлении к сотрудничеству и сплоченности с другими, творческой инициативе.

Анализ литературы позволил нам предложить свою модель. Мы полагаем, что организационной культурой можно назвать совокупность элементов внутренней среды организации, которые объединены в три группы по природе возникновения, характеру влияния на сознание и поведение работников и устойчивости существования. Модель, представлена таким образом (см. Рис. 1).

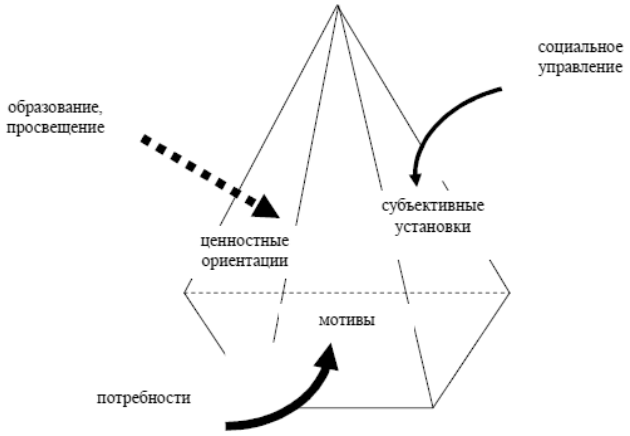

Рис. 1. Модель организационной культуры Аксенова-Хмелева

Она проста, конкретна, подходит для решения определенных нами задач.

Материалы и методы. В течение достаточно длительного периода нами проводилось исследование внутриорганизационных процессов на коммерческих предприятиях ряда регионов России. Методика отрабатывалась в сотрудничестве с проф. Маршевым В.И. (МГУ им. Н.И. Ломоносова). Она прошла апробацию на международных конференциях в МГУ, Финансовом университете при Правительстве РФ, Суррейском университете (Великобритания), в университете ЛУИСС Ассоциации предпринимателей и промышленников Италии.

Уточним наш взгляд на основные понятия. Под ценностными ориентациями мы понимаем базовые факторы, формирующиеся в сознании человека (группы), которые определяющим образом влияют на его жизненно важные долговременные цели, оценки, принципы поведения. Это совсем не свойства предметов, позволяющие служить образцами, мифами, ритуалами, как считал Шейн. Отличаются они и от философии, миссии организации. Ценностные ориентации не провозглашаются публично, хотя пропагандируются руководством. Они скрыты, как правило, а проявляются ярче всего при изменениях, в критических ситуациях межгрупповых, межличностных конфликтах, стрессах. Формирует ценностные ориентации воспитание (семейное, иное) и образование. Они структурируются в течение жизни человека и носят устойчивый характер, практически не поддаются изменениям в течение поколения. В культуре они играют ключевую роль, определяя мотивы поведения. Ряд авторов видит влияние ценностных ориентаций даже на установки базового социального уровня.

Мотивы прямо определяют поведение человека. Относительно понятия существует множество точек зрения. Это объясняется многоаспектностью и междисциплинарным характером категории, отношений, которые она описывает. Разные исследователи в зависимости от взглядов, убеждений, методологических подходов по-разному описывают сущность мотивации. Содержание того, что в принципе способно мотивировать человека, побуждать к профессиональной деятельности безгранично. Это все, что произведено и производится обществом, как в материальной, так и духовной сферах. Мотивы, на наш взгляд, это потребности (т.ч., ценности), которые непосредственно толкают человека к деятельности. Они носят характер системы (структуры, иерархии). Их формирует профессиональная деятельность, внутри и межгрупповое взаимодействие. Система мотивов устойчива, графически ярко представляется в виде «пирамиды Маслоу». Характерна она и для отдельного человека, и для группы, организации. Несовпадение этих уровней меж собой, а также с ценностными ориентациями, вызывают конфликты, сказываются на устойчивости коммерческих предприятий.

Термин мотивация применяется также относительно процесса побуждения человека к деятельности. С этой точки зрения мотивация рассматривается в качестве функции управления. Этому аспекту посвящено много публикаций. К сожалению, на наш взгляд, проблемам методологии уделяется недостаточно внимания. Появившиеся в последнее время отдельные публикации [10, с. 73–78] не меняют общей картины. Отсутствие внимания к общеметодологическому подходу подчеркивает В.И. Маршев [11]. Нами было отмечено противоречие концепции организационной культуры теории «неявного знания» М. Поланьи, введенной в современный дискурс в 50-е годы [5]. Объединение в исследованиях элементов, присущих различным концепциям и даже парадигмам, сказывается на качестве результатов. В силу этих причин, если теоретически модели мотивации достаточно убедительны [8, с. 53–62], то практически, на наш взгляд, они ограниченны в интерпретации результатов, оценке, выборе рекомендаций. Тут преобладает субъективизм. Попытки преодолеть его, на наш взгляд, носят локальный характер, не меняя картину научных исследований [15, с. 90–109]. Соответствие процесса мотивации сложившейся системе, структуре мотивов, личности руководителя, пожалуй, главный принцип, имеющий объективный характер. В каждой организации он проявляется в том или ином виде. При этом, на наш взгляд, целесообразно разделять мотивацию, как процесс формирования (изменения) системы мотивов в организации, и стимулирование. Оно связано с воздействием на другой объект, субъективные установки, неосознанные психологические состояния, проявляющиеся в пред-

расположенности к типовой реакции на типовые ситуации, внешние раздражители (сигналы).

На основании анализа литературы, нами была разработана следующая методика исследования. Все мотивы были условно сгруппированы по типу ценностных ориентаций. После пилотного исследования статистически незначимые показатели были отброшены. В итоге совокупность мотивов была представлена таким образом, как это выглядит в нижеследующих Таблицах.

На основе своей модели мы изучали процессы делового взаимодействия в организациях. Преобладали малые, средние предприятия сферы производства, торговли, финансовых и ряда иных услуг. Крупные фирмы были представлены подразделениями самостоятельных предприятий, отделов, служб ряда холдингов. Выборка носила случайный, механический характер, но за счет достаточного количества объектов и респондентов, на наш взгляд, позволила обеспечить достаточную репрезентативность, достоверность результатов, выводов. Подробнее методика описана нами в статье «Изменения в ролевой структуре взаимодействия в организациях коммерческих предприятий современной России» [4].

Период исследования – 2008–2018 г.г. Распределение материала носит достаточно условный характер. Событие, эксперимент, представленный материал иногда выходили за рамки периода. На сегодня проанализированы материалы около 137 объектов (фирм, предприятий, подразделений) с участием более 750 респондентов. Нас интересовали мотивы рядовых работников и подходы руководителей к мотивации персонала. Настоящая статья призвана ознакомить с некоторыми результатами. Они, на наш взгляд, представляют определенный интерес, ибо отражают какие-то тенденции. Мы попытались оценить влияние этих изменений на практику управления организациями, представить свое видение их логики и возможного влияния на перспективы развития.

Результаты. Исследование зависимости степени важности и реального удовлетворения от различных факторов мотивации труда рядовых работников приведены в Таблице 1. При ответах на прямые закрытые вопросы рабочим и специалистам были получены следующие результаты.

*Таблица 1. Зависимость степени важности и реального удовлетворения от различных факторов мотивации труда рядовых работников (оценка по 5-бальной системе)**

ФАКТОРЫ МОТИВАЦИИ	средний балл			
	Рабочие		Специалисты	
	Важно	Удовл.	Важно	Удовл.
Удовлетворение первичных потребностей	5	3,7	5	3,2
Получение статуса, самооценка (вторичные)	4,5	2,1	5	3,2
Степень значимости в сравнении				
зарплата	5	1,7	5	1,5
интересная работа	3,2	2,1	4,4	3,2
уважение	4,1	3,1	4,6	3,4
отношения в коллективе	4,5	3,3	4,2	3,7
Удовлетворенность получаемой зарплатой	–	1,2	–	1,5
Справедливость при оценке труда, зарплаты	4,6	2,6	4,9	3,3
Справедливость системы оплаты	3,6	1,2	3,2	1,3
Сопоставление зарплаты с работниками своего отдела (участка)	3,6	3,4	4,4	3,8
Сопоставление с зарплатой региона, отрасли	3,4	3,2	3,8	3,5
Сопоставление с зарплатой менеджмента	2,7	1,4	4,1	3,3

* – опрос членов рабочих групп: рабочих и специалистов

Все результаты и оценки можно объединить в четыре группы.

1. В целом, и рабочие, и специалисты считают удовлетворение первичных потребностей и получение статуса, уважения важной составляющей мотивации труда. Однако, если рабочие, в общем-то, удовлетворены состоянием дел на практике в отношении первого показателя, а специалисты – в отношении и первого, и второго, то свою самооценку и статус рабочие в организации оценивают в общем неудовлетворительно.

2. Сравнительная оценка факторов мотивации ставит на первое место и по мнению рабочих, и по мнению специалистов заработную плату, величину которой оценивают одинаково неудовлетворительно (в большей степени специалисты). Для рабочих отношения в коллективе, уважение на втором-третьем месте по значимости, а в аутсайдерах – интересная работа, что в общем соответствует на практике их ожиданиям и не создает, кажется, особых проблем. При этом, разница в баллах ярко выражена в районе балла. У специалистов иерархия выглядит иначе. Уважение и интересная работа чуть менее важны, чем зарплата. Отношения в коллективе не так важны, но как раз они-то более всего и устраивают работников. Менее всего устраивает

специалистов интерес к предлагаемой работе. Разброс оценок невелик, в десятые балла.

3. Удовлетворенность получаемой зарплатой невелика при практически полном нежелании отвечать на вопрос о значимости этой удовлетворенности. Интересно, что и рабочие, и специалисты справедливость системы оплаты ставят ниже, чем справедливость при оценке труда, определении величины зарплаты (балл у рабочих и 1,7 балла – у специалистов). Вера в начальника и недоверие «бездушной» системе оплаты на практике подтверждается, хотя соотношения тут не вполне пропорциональны (1,4 и 1 балл).

4. Сопоставляя свои зарплаты, рабочие важность расставляет так – сколько получают коллеги по отделу, участку, подразделению, по таким же предприятиям региона, отрасли, какова зарплата менеджмента. Справедливыми считают реальные соотношения по участку, отделу, отрасли, региону. Различия, как правило, оправдывают случайными факторам внешнего характера. А вот сопоставление своих заработков и зарплаты менеджмента носит зачастую эмоциональный характер и опирается не отсутствия реального знания о ее величине. У специалистов важнее сопоставление зарплаты с коллегами по отделу и со своими руководителями, менеджментом. Последнее сравнение опирается на знание и опирается на несправедлевый характер, ощущение нерациональности принимаемых решений, субъективного характера оплаты, оценки труда.

Более детальный анализ с анкетированием, опросами, сочетавшиит прямые и косвенные вопросы, при уточнении их методом эксперимента, наблюдением, экспертными оценками, показали расхождение характеристик работы, которые наиболее важны для рядовых работников (рабочих, специалистов) в качестве мотивов поведения, с теми методами, которые использует менеджмент. Результаты мы свели в таблицы 2 и 3.

*Таблица 2. Рейтинг важности мотивационных факторов для рядовых работников**

Характеристики	% выбора
1. Высокая заработная плата	33,0
2. Возможность обучения и профессионального роста	22,8
3. Возможность должностного продвижения	21,6
4. Интерес, творческая работа, возможность применять свои знания	21,4
5. Надежность, стабильность работы	19,8
6. Хорошие отношения между сотрудниками	11,3
7. Самостоятельность в работе, возможность решать самому, что делать	11,2
8. Хорошее техническое оснащение рабочего места	11
9. Возможность интересного общения на работе	11
10. Невысокая напряженность труда	9

* в ходе опроса отвечающие работники могли выделить от 1 до 3 характеристик

Заметно, что работники стремятся получить доступ к обучению, хотят применять полученные знания, продвигаться по карьерной лестнице, получая высокую заработную плату. Следующее по значимости место занимает психологический климат, надежность и стабильность. Немалую роль в системе мотивов играет и самостоятельность в работе. Удобный график, хорошие санитарно-гигиенические условия, техническая оснащенность, даже престиж работы находятся вне перечня.

Что же предпочитают использовать руководители для мотивации и стимулирования труда этих работников. Это оклад, надбавки, премии и т.п. Только на седьмом месте находится доступ к обучению. Остальные достаточно важные мотивационные факторы оказались за пределами десятки: хороший моральный климат, карьера, условия труда. В рейтинге значимости средств мотивации труда при управлении персоналом первые четыре фактора понимались руководителями традиционно и использовались по мере возможности, необходимости. Однако, со сменой поколения работников структура мотивации менялась. А руководители представляли более старшее поколение и не всегда понимали новых работников. Да и молодое поколение менеджеров, получивших образование от руководителей, специалистов «прошлого века» по старым учебникам, готовилось к «войне вчерашнего дня».

*Таблица 3. Рейтинг значимости средств мотивации труда. Мнение руководителей**

Средства	Число выборов
1. Оклад	42
2. Индивидуальная надбавка	38
3. Премии по итогам работы отдела, фирмы	35
4. Проценты от продаж	35
5. Пенсионный фонд (негосударственный)	35
6. Медицинское страхование	34
7. Обучение	32
8. Оплачиваемые обеды	30
9. Пособие по уходу за ребенком до 1,5 лет	28
10. Автомобиль, Мобильные телефоны	25
ВСЕГО выборов	414

* руководители могли выделить средства из перечня или добавить собственные

Неотъемлемой частью трудового процесса в организации являются конфликты, без которых невозможны инновации. Однако, анализ нами структуры мотивов позволяет говорить о частичной консервации в организациях организационной культуры патриархального характера. Конфликты тут носят неконструктивный характер, непонимание этого руководителями приводит к развитию в обычных критических ситуациях разрушительных межличностных стрессов. Зона этого типа

культуры с ее мотивами постепенно уменьшается с уходом специалистов старшего поколения. Однако, культура нового поколения рукводителей, по нашим данным также не является инновационной. Она ориентируется на концепцию «среднего класса», с его главной характеристикой – «уровнем жизни» (см. Таб. 3). Конфликт поколений приводит к изменениям субъективных установок организационного поведения. Растет внешне немотивированный отказ от добросовестного отношения к своим обязанностям, от вовлеченности в дела организации. Абсентеизм, как модель поведения, находит все новые формы (беспричинные административные отпуска за свой счет, отказ от инициативы при несогласии с неправильными решениями руководителей, демонстративное поведение безотносительно к результатам, тяга к смене мест работы, отказ от сдельной высокооплачиваемой работы, нежелание искать постоянную работу вместо случайных заработков). Социологи фиксируют, что на предприятиях ситуация часто была критической, вызывала состояние стресса еще до 2014 года **[16],** то есть, прямой связи с ухудшением материального положения нет. Неверно выстроенная система мотивации могла вести к возникновению у работников деструктивного поведения **[12,** с. 14–21**]**, а пассивное, деструктивное трудовое поведение, связанное со стремлением работника минимизировать свои затраты, могло быть направлено на создание конфликта в организации с целью разрушения ее.

Дискуссия. В научном сообществе имеется понимание актуальности анализа мотивации в управлении организациями современных коммерческих предприятий, фирм. Значительное количество направлений исследования привело к многоаспектности их. Обращается внимание на связь мотивации, организационнной культуры с инновациями, социальной реструктуризацией предприятий, экономики [5, с. 74–82]. Ясна связь с изменением глобального разделения труда, сменой технологических укладов, поколений управленческой элиты [7], цифровизацией, искусственным интеллектом [2, с. 108–116.]. Однако, главное, на наш взгляд, противоречие идущей модернизации экономики и культуры организационных отношений, сложившихся на крупнейших предприятиях с распадом традиционной этики трудового поведения, причем не только у нового, но и у старшего поколения изучено слабо. Ряд зарубежных ученых считают этот процесс неизбежным и позитивным [3]. Среди российских специалистов есть иные взгляды [6, с. 5–14].

При этом, абсолютно ясно, что отсутствие новых форм, методов трудовой мотивации становится критическим барьером для инноваций, конкурентоспособности в современном мире. Работодатели, страны, не сумевшие измениться, рискуют потерять ценный персонал, иметь проблемы с привлечением талантливых сотрудников.

Заключение. Таким образом, на наш взгляд, решение комплекса проблем, стоящих перед Россией, невозможно на нынешней основе. Технологии нового уклада создают глобальную экономику, требуя вовлечения в процессы производства все новых и новых людей, слоев, стран. Несмотря на падение уровня квалификации значительной части рабочих, инженеров, технологов, мы в некоторых отраслях обладаем специалистами, способными не только усваивать передовые технические разработки, но и участвовать в их совершенствовании, а часто и осуществлять локальные технологические прорывы. Это скрывает факт, что общая низкая инновационная активность связана не столько с экономическим положением предприятий, сколько с невысоким человеческим потенциалом.

Концепция создания «среднего класса» устарела. Она не может быть основой массовых опережающих инноваций, свойственных современной экономике. Требуется разработка нового способа, стиля выбора форм, методов мотивации в управлении. Столкновение новой культуры и старого подхода не позволяет использовать отработанные мотивы. Поведение работников различно в одних и тех же условиях, его сложно прогнозировать. Важнейший вопрос – субъекты преобразования. Новые лидеры должны быть ориентированы на индивидуальную работу с людьми, учет их личных качеств, интересов, мотивов **[9,** с. 43–52**]**. Ориентироваться надо на то, что у работников кроме преобладающего типа мотивации, может быть еще нескольких типов, менее значимых, но тоже влияющих на работу.

Разговор о инновационном, креативном менеджменте, о гибком творческом стиле управления не раскрывает методику подготовки к этому виду деятельности. Формироваться он будет на практике. Только набрав ошибок, ситуаций успеха, т.н. «кейсов», можно ожидать появления теоретической модели, методики. Пока же можно пользоваться концепциями Шейна, Хофстеде, Герчикова. Интересна идея экосистемы наставничества Л.Н. Захаровой **[13].** Создание же межвузовских Центров на крупных предприятиях требует профессиональных руководителей с опытом работы, желающих и способных им делиться. «Креативный менеджмент», на наш взгляд, распространяется только в ходе совместной работы, как «неявное знание», то есть, «из рук в руки». Он уже перестает быть наукой, дисциплиной, превращаясь в большей мере в искусство.

Литература

1. Ayoub, K. and Payne, K. 2016. Strategy in the Age of Artificial Intellegence / Ayoub K. // The Journal of Strategic Studies. – Vol. 6, Nos. 5–6. DOI:10.1080/01402390.2015.1088838 (Время обращения: 11.03.2020)
2. Davenport, T. H. and Ronanki R. 2018. . Искусственный интеллект для реального мира // Harvard business rev. – Boston, 2018. – Vol. 96, n 1/2. – P. 108–116. – Mode of access: https://hbr.

Org/2018/01/artificial-intel ligence-for-the-real-world URL: https://cyberleninka.ru/article/n/2018–04–034-devenport-t-h-ronanki-r-iskusstvennyy-intellekt-dlya-realnogo-mira-davenport-t-h-ronanki-r-artificial-intelligence-for-the-real (Время обращения: 11.03.2020)
3. Quinn R. 2015. The Positive Organization: Breaking Free from Conventional Cultures, Constraints, and Beliefs. Publisher : Berrett-Koehler Publishers; 1st edition (August 24, 2015) 168 p.
4. Аксенов В.А., Березин С.В., Якушева А.М. Изменения в ролевой структуре взаимодействия в организациях коммерческих предприятий современной России // Финансовые рынки и банки. 2020. № 3.
5. Аксенов В.А., Хмелев И.Б., Якушева А.М. (2022) Управление операциями и бизнес-процессами: проблемы цифровизации и развития производственных предприятий в современной России // Конспекты лекций по сетям и системам. Т. 380. LNNS / DOI: 10.1007/978–3–030–94245–8_10
6. Акчурин Б.Г., Хамадеева Р.Х., Большакова Н.Л. Достойная жизнь и проблема сохранения специфики человеческой социальности// Вестник ВЭГУ 2017 № 3(89)
7. Балашова Е., Громова Е. 2018. Российский промышленный сектор в условиях Четвертой промышленной революции. Сентябрь 2018 года. Серия конференций IOP по материаловедению и инженерии. 404 (1): 01.2014. DOI:10.1088/1757–899X/404/1/012014 (Время обращения: 11.12.21)
8. Герчиков В.И. Типологическая концепция трудовой мотивации // Мотивация и оплата труда. 2010. № 2.
9. Камнева Е.В. Мотивационный тип и его связь с личностными качествами и удовлетворенностью трудом// Проблемы теории и практики управления 2019 № 10
10. Лымарева О.А., Беленцова Ю.Н., Лымарев М.А. Теоретико-категориальный подход к изучению мотивационной системы управления персоналом // Экономика: теория и практика. 2020. № 3 (59).
11. Маршев В.И. История управленческой мысли. Генезис и развитие от древних истоков до наших дней. Springer Nature Switzerland AG. Экономический факультет Московского государственного университета. 2021 DOI:10.1007/978–3–030–62337–1
12. Мельникова Т.Ф., Гнеушева А.А., Липенин Е.А. Исследование типологии трудовой мотивации // Шаг в науку. 2018. № 3.
13. Психология управления персоналом и экосистема наставничества в условиях изменения технологического уклада. Вторая международная научно-практическая конференция. Нижний Новгород, 2021 / Научн.ред. Захарова Л.Н., Леонова И.С. – Изд-во: национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского. Нижний Новгород. 2021. – 686 с.
14. Скобелева Ю.А. «Ментальная голограмма» реальности: концепция культуры в контексте управления знаниями // Вестник СПбГУ Сер. 8. 2007. Вып.1.
15. Шабунова А.А., Леонидова Г.В., Устинова К.А. Теоретические подходы к изучению мотивации людей к творческой трудовой деятельности в социально-гуманитарной мысли. Прогноз тенденций и фактов экономических и социальных изменений. Том 11. 2018. № 4.
16. Ядов В.А., Авдошина Н.В., Васькина Ю.В. и др., 2013. Состояние трудовых отношений на предприятиях российской промышленности / Трудовые отношения: состояние и тенденции развития в России. Сборник научных статей / под ред. В.А. Ядова. – Самара: Самарский университет. 2013. 262 с.

CHANGE OF ORGANIZATIONAL CULTURE AND MOTIVES OF BEHAVIOR OF PERSONNEL OF COMMERCIAL ENTERPRISES IN MODERN RUSSIA

Aksenov V.A., Nosakov I.B., Khmelev I.B.
State University of Nizhny Novgorod; Economy State University of Russia for honor G.V. Plehanov

The article presents the materials of the study of organizational behavior, which was conducted from 2014 to 2019. The authors believe that the behavior of the personnel of commercial enterprises is largely determined by the organizational culture that has developed there and, above all, the motives of employees. Touching upon the development of views on culture, in addition to the well-known foreign scientists E. Shein, G. Hofstede try to evaluate the ideas of Russian specialists, Zakharova L.N., Marsheva V.I., a number of others. Exploring the internal contradictions of the paradigm that has developed in foreign historiography, the authors reveal the problems of the Russian approach to the study of organizational culture. There are those who rely on traditional Russian concepts, Yadov V.A., supporters of various foreign concepts, and those who try to combine a variety of approaches and concepts in their research, Marshev V.I., Zakharova L.N. The authors offer their own version of the model of organizational culture and methods of studying it. Special attention is paid to the structure of motivation of behavior, activity of employees. Based on the results of the study, certain assessments are given that relate to the nature of motivation in organizations of commercial enterprises, and management improvement measures are proposed.

Keywords: organizational culture, competitiveness, socio-psychological climate, motives, motivation, labor stimulation.

References

1. Ayoub, K. and Payne, K. 2016. Strategy in the Age of Artificial Intellegence / Ayoub K. // The Journal of Strategic Studies. – Vol. 6, Nos. 5–6. DOI:10.1080/01402390.2015.1088838 (access time: 11.03.2020)
2. Davenport, T. H. and Ronanki R. 2018. Artificial intelligence for the real word // Harvard business rev. – Boston, 2018. – Vol. 96, n 1/2. – P. 108–116. – Mode of access: https://hbr.Org/2018/01/artificial-intel ligence-for-the-real-world URL: https://cyberleninka.ru/article/n/2018–04–034-devenport-t-h-ronanki-r-iskusstvennyy-intellekt-dlya-realnogo-mira-davenport-t-h-ronanki-r-artificial-intelligence-for-the-real (access time: 11.04.2020)
3. Quinn R. 2015. The Positive Organization: Breaking Free from Conventional Cultures, Constraints, and Beliefs. Publisher : Berrett-Koehler Publishers; 1st edition (August 24, 2015) 168 p. / URL: https://www.amazon.com/Positive-Organization-Breaking-Conventional-Constraints/dp/1626565627 (access time: 04.11.2019)

4. Aksenov, V. A., Berezin, S. V., and Yakusheva A.M. 2020. Changes in the role structure of interaction in organizations of commercial enterprises of modern Russia// Financial markets and banks. No. 3.
5. Aksenov V.A., Khmelev I.B., Yakusheva A.M. 2022. Management of Operations and Business Processes: Problems of Digitalization and Development of Production Enterprises in Modern Russia // Lecture Notes in Networks and Systems. T. 380. DOI: 10.1007/978–3–030–94245–8_10
6. Akchurin B.G., Khamadeeva R.H., Bolshakova N.L. 2017. Decent life and the problem of preserving the specifics of human sociality // Bulletin of the VEG No 3(89).
7. Balashova E., Gromova E. 2018. Russian industrial sector in the conditions of the Fourth Industrial Revolution. September 2018. IOP Cjnference Series Materials Science and Enginiring. 404 (1): 01.2014. DOI:10.1088/1757–899X/404/1/012014
8. Gerchikov V.I. 2010. Typological concept of labor motivation // Motivation and remuneration of labor. No. 2
9. Kamneva E.V. 2019. Motivational type and its connection with personal qualities and job satisfaction // Problens of Teory and Practice of Mfnfgement. No 10.
10. Lymareva O.A., Belentsova Yu.N., Lymarev M.A. 2020. Theoretical and categorical approach to the study of the motivational system of personnel management // Economics: theory and Practice. 2020. No. 3 (59).
11. Marshev Vadim I. 2021. History of Management Thought. Genesis and Development from Ancient Origins to the Present Day. Springer Nature Switzerland AG. Faculty of Economics Moscow State University DOI: 10.1007/978–3–030–62337–1
12. Melnikova T.F., Gneusheva A.A., Lepekhin E.A. 2018. Study of the typology of labor motivation // Step into science. No. 3.
13. Psychology of personnel management and mentoring ecosystem in the context of changing technological structure. The second international scientific and practical conference. Nizhny Novgorod, 2021 / Scientific ed. Zakharova L.N., Leonova I.S. – Publisher: N.I. Lobachevsky National Research Nizhny Novgorod State University. Nizhniy Novgorod. 2021. – 686 p.
14. Skobeleva Yu.A. 2007. “Mental hologram” of reality: the concept of culture in the context of knowledge management// Bulletin of St. Petersburg State University. Ser. 8. Iss.1
15. Shabunova A.A., Leonidova G.V., Ustinova K.A. 2018. Theoretical Approaches to Studying People’s Motivation for Creative Labor Activity in the Socio Humanitarian Thought. Economic and social changes facts trends forecast. Vol. 11. 2018. No. 4. /
16. Yadov, V.A., Avdoshina, N. V., Vaskina, Y. V., ets. 2013. The state of labor relations at the enterprises of the Russian industry / Labor relations: the state and trends of development in Russia. Collection of scientific articles / edited by V.A. Yadov. – Samara: Samara University. 262 p.

Оценка влияния социальных выплат государства на сбережения домохозяйств РФ

Ахметова Диана Ерсаиновна,
магистрант кафедры финансовых рынков и финансовых институтов, ФГБОУ ВО «НГУЭУ»
E-mail: diya_achmetova@mail.ru

Коложвари Эдуард Сергеевич,
Канд экон наук, доцент кафедры финансовых рынков и финансовых институтов, ФГБОУ ВО «НГУЭУ»
E-mail: ekolozhvari@mail.ru

В статье проводится оценка влияния социальной политики государства на сбережения домашних хозяйств РФ в период пандемии COVID-19. С целью оценки наличия взаимосвязи и силы такого влияния нами проведен множественный регрессионный анализ показателя сбережений населения в период 2020–2021 гг. Гипотезой исследования, которая была рассмотрена в данной статье, является наличие зависимости между сбережениями домохозяйств социальной политикой государства, в частности социальными выплатами. В результате анализа выявлено, что на результативный признак в большинстве своем влияет показатель депозитов населения РФ, который также входит в состав общей суммы сбережений домохозяйств РФ. При этом величина государственных расходов на социальную политику и социальные выплаты населению не оказывают влияния на показатель сбережений домохозяйств.

Ключевые слова: сбережения домохозяйств, расходы на социальную политику государства, финансовый рынок.

Пандемия COVID-19 была достаточно ярким событием 2020–2021 гг., все последствия которой еще только предстоит оценить. Данное событие показало домохозяйствам необходимость наличия у них сбережений, что подтверждается результатами мониторинга Института социальной политики НИУ ВШЭ, которые говорят нам о том, что потребительское поведение российского населения в 2020 году изменилось в части роста доли сбережений и снижении доли расходов на покупку [6]. При этом примерно 40% россиян считают необходимым делать долгосрочные накопления [9].

Однозначного понятия «сбережения населения» на данный момент не принято, хотя существуют множество исследований по данной теме как у отечественных, так и зарубежных авторов [10]. По нашему мнению, сбережения населения представляют собой некий резерв активов, принадлежащих домохозяйству, который может быть применен в качестве инвестиционного ресурса с целью получения дополнительного дохода, защиты средств от инфляции, удовлетворения потребностей в будущем.

Также выделяют следующие виды сбережений:

- Текущие сбережения, которые образуются при постепенном расходовании текущих доходов. Такой вид сбережений является краткосрочным, обычно находятся либо в денежных средствах, либо в ликвидных финансовых активах.
- Сбережения на приобретение, которые образуются в случае отсроченного потребления товара или услуги, стоимость которого превышает текущий доход субъекта. Большая часть доли таких сбережений скапливаются на срочных банковских счетах (в странах с развитым финансовым рынком такие сбережения заменяются потребительским кредитом, с помощью которого товар приобретается гораздо быстрее).
- Сбережения на непредвиденный случай и старость – наименее ликвидный вид, так как активы, содержащиеся в их составе, могут быть долгосрочными. В России такие сбережения обычно существуют в виде наличных денежных средств, депозитов (как рублевых, так и валютных), иногда в драгоценных металлах.
- Инвестиционные сбережения, которые представляют собой краткосрочное или долгосрочное инвестирование средств в различные активы (не только финансовые, но и материальные) с целью получения дополнительного дохода. Считается, что данный вид сбережений не предназначается для удовлетворения потребительских нужд [5].

Основными формами сбережения для домохозяйств являются:

- вклады и депозиты в рублях и иностранной валюте;
- наличные деньги, хранящиеся «под подушкой»;
- вложения в ценные бумаги;
- резервы страховых взносов населения;
- вложения в недвижимость;
- вложения в драгоценные металлы, объекты тезаврации [2, 3].

Принято считать, что на экономические явления одновременно воздействуют множество факторов, поэтому для оценки влияния социальной политики государства на сбережения домохозяйств был использован метод множественного корреляционного анализа.

Линейное уравнение множественной регрессии выглядит следующим образом:

$$y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + \ldots + b_nx_n + \varepsilon \qquad (1)$$

где: a, b_1, b_2, …, b_n – параметры функции (коэффициенты регрессии);
ε – случайная величина [4].

Коэффициент регрессии b_n показывает на какую величину в среднем изменится результативный признак y, если переменная x изменится на единицу измерения при фиксированном значении других факторов, которые учитываются в данной модели регрессии [4].

При этом наиболее простым методом оценки коэффициентов регрессии является метод наименьших квадратов (МНК), который позволяет получить более точные значения коэффициентов с минимальным отклонением от фактических значений [4]. Но для того, чтобы результаты анализа были действительными необходимо чтобы также выполнялись следующие предпосылки МНК:

– факторы должны быть неслучайными величинами, которые не связаны между собой;
– результат должен быть случайной величиной, не ограниченной сверху или снизу;
– для каждого конкретного значения, результат рассматривается как отдельная случайная величина;
– различные случайные величины y_i и y_j должны быть независимы друг от друга [4].

Система уравнений для нахождения коэффициентов линейного уравнения множественной регрессии [4]:

$$\begin{cases} na + b_1\sum x_1 + b_2\sum x_2 + \ldots + b_m\sum x_m = \sum y \\ a\sum x_1 + b_1\sum x_1^2 + b_2\sum x_1x_2 + \ldots + b_m\sum x_1x_m = \sum yx_1 \\ \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \\ a\sum x_n + b_1\sum x_1x_n + b_2\sum x_2x_n + \ldots + b_m\sum x_n^2 = \sum yx_n \end{cases} \qquad (2)$$

При этом исходя из формулы 2 параметр a определяется следующим образом [4]:

$$a = \overline{y} - b_1\overline{x}_1 - b_2\overline{x}_2 - \ldots - b_n\overline{x}_n \qquad (3)$$

Метод наименьших квадратов применим и к уравнению множественной регрессии в стандартизированном масштабе:

$$t_y = \beta_1 t_{x_1} + \beta_2 t_{x_2} + \ldots + \beta_n t_{x_n} + \varepsilon \qquad (4)$$

где: t_y, t_{x_1}, … t_{x_m} – стандартизированные переменные, для который среднее значение равно нулю, а среднее квадратическое отклонение равно единице;
β_i – стандартизированные коэффициенты регрессии [1].

Стандартизированные коэффициенты регрессии показывают на сколько единиц изменится соответствующий фактор x_i изменится на единицу при неизменном среднем уровне других факторов [1]. В силу того, что все переменные заданы как центрированные и нормированные, стандартизированные коэффициенты регрессии β_i можно сравнивать между собой. Сравнивая их друг с другом, можно ранжировать факторы по силе их воздействия на результат. В этом состоит основное преимущество стандартизированных коэффициентов регрессии в отличие от коэффициентов «чистой» регрессии, которые нельзя сравнивать между собой [1].

Система уравнений для нахождения уравнения множественной регрессии в стандаризированном масштабе:

$$\begin{cases} r_{yx_1} = \beta_1 + \beta_2 r_{x_1x_2} + \beta_3 r_{x_1x_3} + \ldots + \beta_n r_{x_1x_m} \\ r_{yx_2} = \beta_1 r_{x_1x_2} + \beta_2 + \beta_3 r_{x_2x_3} + \ldots + \beta_n r_{x_2x_m} \\ \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \\ r_{yx_m} = \beta_1 r_{x_1x_n} + \beta_2 r_{x_2x_n} + \beta_3 r_{x_3x_n} + \ldots + \beta_n \end{cases} \qquad (5)$$

где: r_{x_i} и $r_{x_ix_j}$ – коэффициенты парной и межфакторной корреляции [1].

Коэффициенты «чистой» регрессии b_n связаны со стандартизированными коэффициентами β_i следующим образом [3]:

$$b_n = \beta_n \frac{\sigma_y}{\sigma_{x_n}} \qquad (6)$$

После построения уравнения регрессии необходимо проверить гипотезу о значимости построенной модели. Рассмотрим гипотезу о значимости оценок коэффициентов модели, которая может быть представлена в виде $H_0: \ b_n = 0$. Если эта гипотеза принимается, то независимую переменную x_i следует исключить из модели и повторить оценивание неизвестных параметров [3].

Рассмотрим более общий вид гипотез. Пусть задана гипотеза $H_0: \ b_n = 0$ и альтернативная ей гипотеза $H_1: \ b_n \neq 0$. В случае, если гипотеза H_0 будет являться верной, то значение t-статистики будет вычисляться следующим образом [3]:

$$t = \frac{b_n}{\sigma_{x_n}} \qquad (7)$$

При этом условием, при котором гипотеза H_0 с заданной вероятностью ошибки отвергается, является следующее [3]:

$$|t| > t_{кр}(1 - \alpha / 2, n - m - 1) \qquad (8)$$

где: $t_{кр}(1-\alpha/2, n-m-1)$ – критическое значение, найденное по таблицам квантилей распределения Стьюдента;
α – заданный уровень значимости.

Для оценки качества множественных регрессионных моделей используется коэффициент множественной детерминации, который рассчитывается [1]:

$$R^2 = 1 - \frac{\sum_{i=1}^{n} \varepsilon_i^2}{\sum_{i=1}^{n} (y_i - \overline{y})^2} \qquad (9)$$

Данный коэффициент показывает долю вариации результативного признака, находящегося под воздействием факторных признаков, т.е. определяет какая доля вариации признака y учтена в модели и обусловлена влиянием на него факторов, включенных в модель [1].

Для проверки значимости модели регрессии используют F-критерий Фишера, который определяется по формуле [3]:

$$F = \frac{R^2}{1-R^2} \times \frac{n-m-1}{m} \qquad (10)$$

Регрессионная модель считается значимой в случае выполнения следующего условия [3]:

$$F > F_{кр}(1-\alpha, m, n-m-1) \qquad (11)$$

Проведем множественный регрессионный анализ средствами MS Excel. Результативным признаком является показатель сбережений сектора домашние хозяйства, млрд руб. (Y). Факторными признаками являются следующие: депозиты населения РФ, млрд. руб. (X_1), среднедушевые денежные доходы, руб. (X_2), индекс потребительских цен,% (X_3), социальные выплаты населению, млрд. руб. (X_4). Рассмотрим корреляционную матрицу влияния вышеперечисленных признаков на объем сбережений домашних хозяйств (таблица 1).

В таблице 1 представлена корреляционная матрица влияния признаков на объем сбережений домашних хозяйств. Исходя из данной таблицы проверим наличие мультиколлинеарности данных.

Таблица 1. Корреляционная матрица влияния признаков на объем сбережений домашних хозяйств

	Y	X_1	X_2	X_3	X_4
Y	1				
X_1	0,9224	1			
X_2	0,7807	0,9001	1		
X_3	0,3775	0,3874	0,2571	1	
X_4	0,7178	0,7582	0,8546	-0,1099	1

Как мы видим из таблицы 1, наиболее коррелируют с результативным признаком следующие факторы: депозиты населения ($r_{yx1} = 0,92$), среднедушевые денежные доходы ($r_{yx2} = 0,78$) и социальные выплаты населению ($r_{yx4} = 0,72$). Однако, мы также видим сильную межфакторную корреляционную связь, поэтому, для получения более точной оценки взаимосвязи факторных признаков с результативным, мы должны исключить фактор среднедушевых денежных доходов, руб. (X_2) и социальные выплаты населению (X_4). Определитель матрицы получившейся модели $\hat{y} = f(x_1; x_3)$ равен 0,85, что говорит нам об отсутствии сильной связи между факторами X_1, X_3.

В результате множественного регрессионного анализа получилось следующее уравнение:

$$y = -125995,76 + 5,81x_1 + 246,40x_3 \qquad (12)$$

При этом согласно таблице 2, что зависимость Y от X_1, X_3 характеризуется как тесная, в которой 92,26% вариации определяется вариацией учтенных факторов, а оставшиеся 7,74% неучтенными факторами. Скорректированный и нескорректированный коэффициенты R^2 из таблицы 2 указывают на то, что более 79–85% от общей вариации объясняются построенной регрессионной моделью, а остальное – неучтенными факторами. При этом, согласно F-критерию, уравнение в целом и показатель тесноты связи R, которые сформировались под неслучайным воздействием факторов X_1, X_3, с вероятностью 95% статистически значимы.

Таблица 2. Множественный регрессионный анализ

Показатель	Значение
Коэффициент R	0,9226
Нескорректированный R^2	0,8513
Скорректированный R^2	0,7918
F	14,31
$F_{кр}(0,05;\ 3;\ 4)$	6,59

Однако, при уровне значимости $\alpha = 0,05$ и $t_{кр} = 2,7764$ значимым коэффициентом является только коэффициент b_1, что говорит нам о том, что показатель индекса потребительских цен является незначимым при определении показателя сбережений населения РФ (табл. 3).

Таблица 3. Коэффициенты уравнения множественной регрессии и их значимость

Коэффициент	Значение	t-статистика
a	–125995,76	–0,68
b_1	5,81	4,88
b_3	246,40	0,12

Пересчитаем данные уравнение, включив в него другие показатели и изменив выборку данных. В качестве результативного признака нами был выбран показатель сбережений сектора домашние хозяйства, млрд руб. (Y). При этом факторны-

ми признаками являлись следующие: депозиты населения РФ, млрд. руб. (X_1), расходы бюджета на социальную политику, млрд. руб. (X_2), индекс потребительских цен,% (X_3), Денежный агрегат М2, млрд. руб. (X_4). В анализе использовались показатели по месяцам с марта 2020 по февраль 2022 (табл. 4).

Таблица 4. Корреляционная матрица влияния признаков на объем сбережений домашних хозяйств для второй модели.

	Y	X_1	X_2	X_3	X_4
Y					
X_1	0,8717	1			
X_2	0,2266	0,2057	1		
X_3	0,5128	0,4040	0,2705	1	
X_4	0,9780	0,9262	0,2047	0,5310	1

Согласно таблице 4, наибольшее влияние на показатель сбережений сектора домашние хозяйства оказывают такие факторы депозиты населения РФ ($r_{yx1} = 0.87$), денежный агрегат М2 ($r_{yx4} = 0.9780$), при этом мы видим наличие сильной связи между данными показателями ($r_{x_1x4} = 0.9262$). Определитель корреляционной матрицы равен 0,0878, что также говорит нам о том, что между факторными признаками присутствует сильная корреляционная связь. Модель с использованием данных показателей будет неадекватной, поэтому необходимо исключить один из данных факторов из модели При этом для модели $\hat{y} = f(x_1; x_2; x_3)$ определитель матрицы коэффициентов корреляции равен 0,7798, а для модели $\hat{y} = f(x_2; x_3; x_4)$ принимает значение 0,6734. Поэтому следует исключить такой фактор, как денежный агрегат М2 из модели, так как определитель матрицы с данным значением больше близок к 0, что говорит нам о том, что связь между факторами в данной модели выше.

В результате регрессионного анализа нами была получена следующее уравнение:

$$y = -452035{,}69 + 5{,}36x_1 + 0{,}09x_2 + 3464{,}25x_3 \quad (13)$$

Попробуем оценить влияние факторов и сравнить силу влияния факторов между собой. Уравнение множественной регрессии в стандартизированном масштабе для построенной нами модели выглядит следующим образом:

$$t(y) = 0{,}79\ t(x_1) + 0{,}01\ t(x_2) + 0{,}19\ t(x_3) \quad (14)$$

Из данного уравнения мы можем сделать вывод о том, что наиболее значимым факторным признаком для сбережений населения являются депозиты населения. Расходы на социальную политику являются наименее значимой из выбранных нами факторных признаков (табл. 5).

Из таблицы 5 мы видим, что зависимость Y от X_1, X_2, X_3 характеризуется как тесная, в которой 88,93% вариации определяется вариацией учтенных факторов, а оставшиеся 11,07% неучтенными факторами. При этом оба коэффициента R^2 из таблицы 5 указывают на то, что более 76–79% от общей вариации объясняются построенной регрессионной моделью, а остальное – неучтенными факторами. Нескорректированный и скорректированный коэффициенты множественной регрессии несильно отличаются, что говорит нам о хорошем согласии модели и данных. При этом, согласно F-критерию, уравнение в целом и показатель тесноты связи R, которые сформировались под неслучайным воздействием факторов X_1, X_2, X_3, с вероятностью 95% статистически значимы (табл. 6).

Таблица 5. Множественный регрессионный анализ для второй модели

Показатель	Значение
Коэффициент R	0,8893
Нескорректированный R^2	0,7908
Скорректированный R^2	0,7595
F	25,20
$F_{кр}(0{,}05,\ 3,\ 20)$	3,01

Таблица 6. Коэффициенты уравнения множественной регрессии и их значимость для второй модели

Коэффициент	Значение	t-статистика
a	-452035,69	-2,1768
b_1	5,36	6,8693
b_2	0,09	0,1128
b_3	3464,25	1,6123

Рассмотрим значимость коэффициентов регрессии построенной нами модели $y = f(x_1; x_2; x_3)$ (таблица 6). При уровне значимости $\alpha = 0{,}05$ $t_{кр} = 2{,}08596$. Следовательно, коэффициенты b_2 и b_3 являются незначимыми.

В итоге модель сбережений выглядит следующим образом:

$$y = -12803{,}46 + 5{,}90x_1 \quad (15)$$

Рис. 1. Использование денежных доходов домашними хозяйствами в РФ,% [7]

Исходя их вышесказанного, мы делаем вывод о том, что показатель сбережений населения не зависит от изменения количества расходов на социальную политику государства, а также от величины социальных выплат. Отсутствие такой зависимости может быть связано с высокими расходами населения на покупку товаров и услуг, а также с оплатой обязательных платежей, взносов и прочих расходов (рисунок 1), что снижает возможность домохозяйствам направлять полученные выплаты в сбережения. Величины социальных выплат незначительны, и не позволяют создавать сбережения даже в краткосрочном горизонте. Кроме того, менталитет контингента, получающего социальные пособия, не принимает сбережения как приоритет, усиливая зависимость от государственных дотаций.

Литература

1. Акимов В. А., Быков А.А., Щетинин Е.Ю. Введение в статистику экстремальных значений и ее приложения – М.: ФГУ ВНИИ ГОЧС(ФЦ), 2009
2. Воробьева Е.И. Привлечение сбережений населения в ценные бумаги // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции, 2019 – № 2 (47). – С. 127–135
3. Дегтярёва Е.В. Сбережения населения и их значение в экономике России // МНИЖ, 2016 – № 11–1 (53). – С. 29–32
4. Елисеева И.И. Эконометрика: учебник для магистров / под ред. И.И. Елисеевой. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 449 с
5. Луконин Р.В. Экономическая сущность сбережений населения как источника привлеченных ресурсов для коммерческих банков // Молодой ученый, 2016 – № 29 (133).
6. Мониторинг социально-экономического положения и социального самочувствия населения: первое полугодие 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: https://www.hse.ru/data/2020/10/20/1375358465/Октябрь_2020_Мониторинг_ВШЭ.pdf (дата обращения: 20.03.2022)
7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: https://rosstat.gov.ru/ (дата обращения: 05.05.2022)
8. Официальный сайт Центрального Банка Российский Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: https://cbr.ru/ (дата обращения: 05.05.2022)
9. Пандемия меняет отношение россиян к сбережениям [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2020/09/27/841306-pandemiya-menyaet (дата обращения: 20.03.2022)
10. Петровская А.В., Шайлиева М.М. Сбережения населения: теория и практика // Актуальные вопросы современной экономики, 2019 – № 2. С. 142–148

ASSESSMENT OF THE IMPACT OF SOCIAL POLICY ON HOUSEHOLD SAVINGS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Akhmetova D.E., Kolozhvari E.S.
Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "NSUEU"

The article assesses the impact of the state's social policy on household savings in the Russian Federation during the COVID-19 pandemic. In order to assess the presence of the relationship and the strength of such an influence, we conducted a multiple regression analysis of the population savings indicator in the period 2020–2021. The hypothesis of the study, which was considered in this article, is the existence of a relationship between household savings and the social policy of the state, in particular social benefits. As a result of the analysis, it was revealed that the deposits of the population of the Russian Federation, which is also part of the total amount of household savings of the Russian Federation, mostly affect the effective feature. At the same time, the amount of government spending on social policy and social payments to the population does not affect household savings.

Keywords: household savings, expenditures on social policy of the state, financial market.

References

1. Akimov V. A., Bykov A.A., Shchetinin E. Yu. Introduction to the statistics of extreme values and its applications – Moscow: Federal State University of the Research Institute of GOCHS (FC), 2009
2. Vorobyova E.I. Attracting the savings of the population into securities // Scientific Bulletin: finance, banks, investments, 2019 – № 2 (47). – Pp. 127–135
3. Degtyareva E.V. Savings of the population and their importance in the Russian economy // MNIZH, 2016 – № 11–1 (53). – Pp. 29–32
4. Eliseeva I.I. Econometrics: textbook for masters / edited by I.I. Eliseeva. – M.: Yurayt Publishing House, 2015. – 449 p
5. Lukonin R.V. The economic essence of the savings of the population as a source of attracted resources for commercial banks // Young scientist, 2016 – № 29 (133).
6. Monitoring of the socio-economic situation and social well-being of the population: the first half of 2020 [Electronic resource]. – Access mode – URL: https://www.hse.ru/data/2020/10/20/1375358465/Октябрь_2020_Мониторинг_ВШЭ.pdf (accessed: 03/20/2022)
7. The official website of the Federal State Statistics Service [Electronic resource]. – Access mode – URL: https://rosstat.gov.ru / (accessed: 05/05/2022)
8. The official website of the Central Bank of the Russian Federation [Electronic resource]. – Access mode – URL: https://cbr.ru / (accessed: 05/05/2022)
9. The pandemic is changing the attitude of Russians to savings [Electronic resource]. – Access mode – URL: https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2020/09/27/841306-pandemiya-menyaet (accessed: 03/20/2022)
10. Petrovskaya A.V., Shailieva M.M. Savings of the population: theory and practice // Topical issues of the Modern Economy, 2019 – No. 2. pp. 142–148

Приоритетные стратегии развития высокотехнологичной промышленности

Крашенинников Кирилл Владиславович,
аспирант кафедры управления государственными и муниципальными закупками, Московский городской университет управления Правительства Москвы имени Ю.М. Лужкова
E-mail: kirillzyu@gmail.com

В условиях экономической глобализации технологии являются ключевым фактором стимулирования роста и конкурентоспособности в деловом мире. Технологические компании внедряют все больше инноваций, завоевывают новые рынки, более продуктивно используют имеющиеся ресурсы. Ключом к развитию высокотехнологичной промышленности является создание и развитие глубокой связи между проводимыми передовыми исследованиями и рыночной экономикой, а также внедрение инноваций. Как следствие, постоянные изменения на мировом рынке будут в кратчайшие сроки нивелированы верно выстроенной стратегией развития. Инновации, как основной инструмент реализации стратегии развития, должны способствовать поиску оригинальных ответов на насущные вызовы нашего времени, в том числе обеспечение экологически чистого производство и глобальной цифровизации.

Ключевые слова: научные исследования, цифровой двойник, умное производство, автоматизация, искусственный интеллект.

В условиях глобальной гонки за конкурентоспособность создание, эксплуатация и коммерциализация новых технологий имеют важнейшее значение быстрые и всеобъемлющие изменения в науке и технике, трансформирующие нашу экономику, создающие новые рынки и игроков. В условиях экономической глобализации технологии являются ключевым фактором, способствующим росту и конкурентоспособности в деловом мире. Высокотехнологичный сектор и соответствующие предприятия обеспечивают высокую добавленную стоимость товару и обеспечивают спрос на хорошо оплачиваемую работу, тем самым имеют большое влияние на другие сектора экономики.

В этой связи игроки рынка высокотехнологичной промышленности уделяют приоритетное внимание поддержке исследований и инноваций: передовое производство, передовые материалы и наноматериалы, технологии в области естественных наук, микро/наноэлектроника и фотоника, искусственный интеллект, безопасность и подключение. Таким образом, инвестиции в исследования, разработки, инновации и навыки являются ключевыми, поскольку они необходимы для экономического роста и развития экономики.

Также среди важнейших пунктов стратегии развития высокотехнологичной промышленности можно отметить полномасштабное внедрение технологии «цифровой двойник», которая по своей сути является инструментом помещения материального объекта в компьютерной среды, что делает возможным проведение различного рода экспериментов, моделирующих возможные внешние воздействия на разрабатываемый продукт, теоретического исследования возможностей изменения конфигурации для обеспечения максимально возможных выгодных исходов. Данная технология позволяет многократно ускорить, удешевить и сократить различные другие факторы при производстве решения. Исследования MarketsandMarkets показывают, что данное направление развития является важным: рынок «цифровых двойников» стоимостью 3,1 миллиарда долларов США в 2020 году, по прогнозам, достигнет 48,2 миллиарда долларов США к 2025 году [1].

Среди прочего одной из приоритетных технологий можно выделить внедрение концепции «умного» производства. Данная концепция включает в себя внедрение различного программного обеспечения, соответствующего классам систем управления, планирования ресурсов предприятия, управления взаимоотношениями с клиентами, различного специального технологического обеспечения, а также замены «обычных» устройств на представителей концепции IoT (устройства,

имеющие различные датчики, специальное программное обеспечения и возможность передачи имеющейся информации в имеющуюся систему для дальнейшей ее обработки). Среди них можно выделить:

- PLM – системы, работа которых представляет из себя инструмент мониторинга информации о продукте во время его производства;
- CAM – системы, представляющие возможность переноса текста с описанием операции в понимаемый оборудованием с численным программным управлением язык;
- специализированное программное обеспечение, обеспечивающее возможность собирать и анализировать информацию, полученную от устройств IoT;
- BPM – системы, ответственные за взаимосвязь между проводимыми бизнес-процессами;
- MES – системы, позволяющие видеть, контроллировать и исполнять операции, связанные с выпуском продукции.

Исследования MarketsandMarkets доказывают, что такая потребность уже существует и будет только расти: рынок «автоматизации процессов» оценивается в 9,8 миллиарда долларов США в 2020 году, по прогнозам, достигнет 19,7 миллиарда долларов США к 2025 году, тем самым увеличится в два раза за пять лет [2].

Вместе с тем важным фактором, влияющим на качество конечного продукта является уровень автоматизации производства, в том числе ширина использования различных устройств, являющихся заменителем человека на производстве. Таким образом, данные устройства, в том числе различные манипуляторы, позволяют повысить точность и скорость выполняемых работ на производстве. Также определенные сферы рассматриваемой промышленности встречаются с необходимостью использования такого типа аналогах человеческих конечностей по причине невозможности нахождения исполнителя операции в несовместимых с жизнью человека условиях. Анализ Boston Consulting Group показал, что использование передовых роботов может снизить затраты на конверсию до 15%, а сочетание передовой робототехники с другими технологиями, усовершенствованиями технологических процессов и изменениями структурной компоновки может привести к экономии до 40% [3].

Среди примеров применения искусственного интеллекта в отрасли фармацевтики можно выделить продукт компании Atomwise. Данный продукт представляет из себя искусственный интеллект, целью работы которого является моделирование состава препаратов. Возможности продукта удивляют, данная система может анализировать более 10 миллионов соединений каждый день с целью предсказания удачных связей, которые фармацевты смогут использовать в своей работе. Вместе с тем создатели данной технологии отмечают о потребности в проведении традиционных клинических испытаний, так как воздействие выведенного решения на организм человека является более сложной задачей. Исследования MarketsandMarkets показывают, что применимость данных технологий высоко оценивается и рассматривается как важный виток развития отрасли: рынок «применения технологий искусственного интеллекта» оценивается в 6,9 миллиарда долларов США в 2021 году, а согласно прогнозам достигнет стоимости в 67,4 миллиарда долларов США к 2027 году [4].

В полупроводниковой и электронной промышленности искусственный интеллект используется для планирования производства, контроля качества и перемещения материалов. Ожидается, что внедрение решений на основе искусственного интеллекта принесет пользу производителям в оптимизации производственных затрат, внедрении технологий и интеграции компонентов. Производство электронного оборудования представляет собой сложный процесс и требует получения данных, связанных с производством, в режиме реального времени. Эти данные помогают эффективно планировать и поддерживать производственный процесс. Таким образом, решения ИИ помогают компаниям, работающим в отрасли полупроводникового и электронного оборудования, анализировать данные, собранные на всех этапах, чтобы помочь улучшить процесс принятия решений в производственном процессе и зарегистрировать наибольший потенциал роста. Также с помощью искусственного интеллекта производители могут производить проектирование микросхем и т.д. Исследования McKinsey показывают, что искусственный интеллект / машинное обучение в настоящее время ежегодно вносит от 5 до 8 миллиардов долларов в прибыль полупроводниковых компаний до вычета процентов и налогов. Это впечатляет, но отражает лишь около 10 процентов полного потенциала данных технологий в медицинской отрасли. В течение следующих двух-трех лет искусственный интеллект / машинное обучение потенциально может генерировать от 35 до 40 миллиардов долларов в год. В течение более длительного периода времени – прирост достигнет четырех или более лет в будущем – эта цифра может вырасти до 85–95 миллиардов долларов в год. Эта сумма эквивалентна примерно 20 процентам годового дохода отрасли в 2019 году в размере 500 миллиардов долларов и почти равна капитальным затратам на 2019 год в размере 110 миллиардов долларов. В то время как значительная часть этой ценности неизбежно будет передана клиентам, конкурентное преимущество ее захвата, особенно для ранних инвесторов, будет невозможно игнорировать. [5].

Кроме того, при рассмотрении существующих элементов стратегий компаний высокопроизводительной отрасли стоит учитывать тенденцию развития в высокотехнологичной промышленности с помощью создания объединений, целью которых является достижение поставленных целей с помощью профильной диверсификации задач, реше-

ние которых обеспечивает необходимый результат.

Но как же технологии, которые применяют высокотехнологичные предприятия, влияют на обеспечение таких производств принятым уровнем экологичности. Такой комплекс технологий как «цифровое производство» позволяют ее пользователям проводить различные бизнес-процессы, необходимые технологические операции в компьютерной среде, тем самым предприятия сохраняют леса, ведь бумага больше не нужна. Представители рассматриваемой отрасли, имеющие большие пространства, все чаще используют электротранспорт как средства передвижения и перемещения по территории. Немало важным является и внедрение умных устройств, которые кроме помощи предприятиям в сборе и анализе информации для общего контроля состояния основой фонда, также обеспечивают более экономичное и экологичное использование ресурсов.

Основываясь на приведенной выше информации, можно дать некоторые выводы о существующих стратегиях развития высокотехнологичной промышленности. Предприятия будут продолжать использовать технологические инновации в качестве стратегической поддержки своего развития. А самими источниками инноваций будут являться результаты проводимых компаниями высокотехнологичной промышленности научных экспериментов и программное обеспечение, которое обеспечит минимизацию производственных издержек, упрощение протекающих процессов и улучшение качества выпускаемой продукции. Успешность данного подхода подтверждается приведенными фактами, а значит основой стратегии развития в высокотехнологичной промышленности является результаты научных исследований и в максимальном объеме уместная цифровизация всех процессов, начиная от построения бизнес-плана, заканчивая построением наиболее удачной архитектуры процессора.

Литература

1. Digital twins: Bridging the physical and digital // Deloitte [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://www2.deloitte.com/us/en/insights/focus/tech-trends/2020/digital-twin-applications-bridging-the-physical-and-digital.html (Дата обращения 16.04.2022)
2. Business Process Automation Market // MarketsandMarkets [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/business-process-automation-market-197532385.html (Дата обращения 23.04.2022)
3. Advanced Robotics in the Factory of the Future // BCG [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://www.bcg.com/publications/2019/advanced-robotics-factory-future (Дата обращения 30.04.2022)
4. Transforming healthcare with AI: The impact on the workforce and organizations // McKinsey & Company [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://www.mckinsey.com/industries/healthcare-systems-and-services/our-insights/transforming-healthcare-with-ai (Дата обращения 07.05.2022)
5. Scaling AI in the sector that enables it: Lessons for semiconductor-device makers // McKinsey & Company [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://www.mckinsey.com/industries/semiconductors/our-insights/scaling-ai-in-the-sector-that-enables-it-lessons-for-semiconductor-device-makers (Дата обращения 14.05.2022)

PRIORITY STRATEGIES FOR THE DEVELOPMENT OF HIGH-TECH INDUSTRY

Krasheninnikov K.V.
Moscow Metropolitan Governance Yury Luzhkov University

In the context of economic globalization, technology is a key factor in stimulating growth and competitiveness in the business world. Technology companies are introducing more and more innovations, conquering new markets, using available resources more productively and, accordingly, have greater demand in the market. The key to the development of high-tech industry is the creation of and the development of a deep connection between advanced research and the market economy, as well as the implementation of innovations. As a result, constant changes in the global market will be offset in the shortest possible time by a well-built development strategy. High-tech companies are those, whose products are growing fastest in international trade, and their dynamics help to increase efficiency in other sectors of the economy. Innovations, as the main tool for implementing the development strategy, should contribute to the search for original answers to the pressing challenges of our time, including ensuring eco-environmentally friendly production and global digitalization.

Keywords: scientific research, digital twin, smart manufacturing, automation, artificial intelligence.

References

1. Digital twins: Bridging the physical and digital // Deloitte [Electronic resource]. – Access mode: URL: https://www2.deloitte.com/us/en/insights/focus/tech-trends/2020/digital-twin-applications-bridging-the-physical-and-digital.html (Date accessed 04/16/2022)
2. Business Process Automation Market // MarketsandMarkets [Electronic resource]. – Access mode: URL: https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/business-process-automation-market-197532385.html (Accessed 04/23/2022)
3. Advanced Robotics in the Factory of the Future // BCG [Electronic resource]. – Access mode: URL: https://www.bcg.com/publications/2019/advanced-robotics-factory-future (Date of access 04/30/2022)
4. Transforming healthcare with AI: The impact on the workforce and organizations // McKinsey & Company [Electronic resource]. – Access Mode: URL: https://www.mckinsey.com/industries/healthcare-systems-and-services/our-insights/transforming-healthcare-with-ai (Accessed 05/07/2022)
5. Scaling AI in the sector that enables it: Lessons for semiconductor-device makers // McKinsey & Company [Electronic resource]. – Access mode: URL: https://www.mckinsey.com/industries/semiconductors/our-insights/scaling-ai-in-the-sector-that-enables-it-lessons-for-semiconductor-device-makers (Accessed 14.05.2022)

Генезис и эволюция содержания категории экономической безопасности в российских и международных исследованиях

Пастухова Кристина Игоревна,
аспирант, кафедра финансов и управления рисками института экономики, государственного управления и финансов Сибирского федерального университета, главный специалист отдела инноваций министерства экономики и регионального развития Красноярского края
E-mail: krispastukhova@mail.ru,

Экономическая безопасность является многогранной категорией, сущность которой оспаривается учеными по настоящее время. С целью формирования комплексного подхода по определения экономической безопасности как категории в статье рассматривается эволюция данного понятия в мировой истории. Автором выделяются основные четыре этапа, на каждом из которых модернизировался подход к определению сущности экономической безопасности. Также в статье рассматриваются современные взгляды на обеспечение экономической безопасности страны, в том числе труды российских ученых, адаптированные под экономическую модель Российской Федерации. В статье проведен анализ закрепления понятия экономической безопасности в российском законодательстве, а также роль экономической безопасности в системе обеспечения национальной безопасности. Исходя из проделанной работы предлагается модернизация подхода по определению сущности экономической безопасности, а также собственное определение термина экономической безопасности, основанное на стратегическом управлении внешними и внутренними угрозами национальной экономики с целью достижения благоприятного образа будущего национальной экономики.

Ключевые слова: экономическая безопасность, понятие экономической безопасности, национальная безопасность, национальные интересы, национальная экономика, стратегическое управление.

Проблема обеспечения безопасности индивидуума является основополагающей для общества, несмотря на историческую эпоху. На протяжении долгого периода в мировой истории экономическая безопасность не изучалась как отдельная категория. Изначально формировались общие представления о понятии безопасности личности и страны и только спустя продолжительное время стали идентифицировать экономическую безопасность в качестве основополагающего элемента национальной безопасности страны.

Управление экономической безопасностью страны становится приоритетным вектором государственной политики для обеспечения минимизации кризисных последствий, возникших в ситуации экономической нестабильности на мировой арене. Поэтому актуальность изучения сущности понятия экономической безопасности не вызывает сомнения, но требует детализации в части анализа генезиса определения термина экономической безопасности в мировой истории, а также систематизации существующих подходов, где значительный вклад привносят ученые российского происхождения.

Исходя из вышеизложенного целью данного исследования является формирование нового подхода к определению сущности понятия «экономическая безопасность», основанного на методах анализа, синтеза и классификации существующих подходов по определению данного понятия.

Экономическая безопасность как предмет научного исследования прошла четыре основных стадии:

1. стадия формирования представления о безопасности как о безопасности конкретного индивидуума и государства, характеризующегося способностью самосохранения и выживания;
2. стадия рассмотрения безопасности с теологической точки зрения, где под безопасностью понимается состояние духовного спокойствия индивидуума;
3. стадия формирования национальной безопасности как предмета исследования, основанного на рассмотрении естественных прав граждан;
4. стадия выделения экономической безопасности как отдельного элемента национальной безопасности [9].

Первая стадия является одной из самых продолжительных. Особый вклад в исследование сущности понятия «экономическая безопасность» внесли Демокрит, Аристотель, Платон, Эпикура и другие философы. В IV–V вв. до н.э. безопасность рассматривалась как драйвер развития

общественных институтов. Гарантом обеспечения безопасности выступало государство, предоставляя своим гражданам условия защищенности от угроз различных уровней. Источником возникновения угроз в данный период принято считать сверхъестественные силы. Философские учения, мифология, религиозные пророчества транслируют кризисное мировосприятие индивидуумов во время различных социальных бедствий.

Демокрит рассматривал безопасность как неотъемлемый элемент государства, основной функцией которого является обеспечение интересов граждан. Он стремился выявить корреляцию между безопасностью, обществом и государством, формируя первые представления о национальной безопасности. Под безопасностью он предлагал понимать способность каждого из индивидуумов приспособиться к существующим условиям жизни.

В период античности исследователи рассматривали вопрос безопасности со стороны процесса формирования внутренних политических отношений. Одним из основоположников данного мнения был Платон, согласно которому прежде всего необходимо придерживаться принципу справедливости. При следовании ему каждый член общества будет выполнять свои функции, основываясь на уникальных знаниях и умениях. При этом необходимость образования государства возникает из-за наличия неограниченных потребностей граждан и ограниченной способности их удовлетворять.

Аристотель, как и Демокрит, связывал вопрос обеспечения безопасности со способностью самосохранения индивидуумов как базовым чувством, которым наделен каждый с момента рождения. При этом Аристотель исследовал вопрос качественной оценки форм государства с позиции их социальной опасности и безопасности. Основным дескриптивным фактором, по его мнению, является имущественное неравенство граждан, которое в свою очередь ведет к социальной нестабильности. Поэтому сглаживание дифференциации общества за счет создания многочисленного среднего (в имущественном плане) элемента общества является базисом обеспечения безопасности.

С ростом благосостояния античного общества менялся критерий безопасности индивидуумов. Он как и прежде был связан со способностью самосохранения, однако не менее важным для обеспечения безопасности стал вопрос улучшения жизненных условий. Слова философа Эпикура подтверждают данное утверждение. В своих трудах он писал, что достичь состояния безопасности возможно только путем обеспечения тихой, удаленной от толпы жизни.

В данный исторический период были определены политико-правовые основы обеспечения безопасности, под которыми подразумевалось официальное закрепление в законодательном порядке правовых прав граждан в области безопасности, а также регламентирование общественно-политических отношений.

Вторая стадия развития понятия «экономическая безопасность» приходится на период христианизации и раннего средневековья (-XI века). В данный период безопасность рассматривали со стороны божественного провидения. Трансформировался и основной принцип безопасности. Если в период античности основным принципом было обеспечение самосохранения индивидуумов, то в данный период основным прицепом безопасности стало обеспечение спасения и сохранение души, тем самым нейтрализуя социальный контекст в трактовке понятия безопасности.

Представитель ранней средневековой философии Аврелий Августин развивал идею Аристотеля о влиянии имущественной дифференциации общества на безопасность. Имущественное неравенство – это неизбежное следствие жизнедеятельности индивидуумов в обществе, данное общественное явление невозможно избежать, он считал, что его необходимо принять. При этом имущественное благополучие человека не является гарантом его душевного благополучия. Только добродетельный человек является свободным в душе. Аврелий Августин, основываясь на теорию равенства каждого человека перед Богом, призывал к мирному сосуществованию людей, в том числе сохранять личную безопасность каждого.

Переход к третей стадии приходится на XIV век и связан со значительными сдвигами в производительных силах. Становление капиталистической экономики способствует формированию первых представлений о национальной безопасности, которая трактовалась через призму естественного права. Одним из основных представителей данного подхода является являлся Т. Гоббс. Согласно его подходу каждый индивидуум действует во благо удовлетворения своих естественных прав в ущерб реализации прав другими индивидуумами, что порождает состояние воны между людьми. В этом состоянии нет места для трудолюбия, поскольку никому не гарантированы результаты его труда. У людей пропадает инстинкт к самосохранению, а также обеспечению собственной безопасности. Государство возникает как сдерживающий механизм, способствующий совместному сосуществованию людей, при этом выступая гарантом обеспечения естественных прав каждого гражданина, в том числе личной и общественной безопасности.

Д. Локк выступил одним из последователей трудов Т. Гоббса. В своих трудах он утверждал, что основной причиной перехода к гражданскому обществу является отсутствие гарантии естественных прав в обществе естественного типа. Д. Дидро, К. Гельвеций, П. Гольбах и др. французские мыслители также придерживались данной теории. Согласно их мнениям общество возникло на основе договора между людьми, согласно которому каждый обязывался оказывать услуги друг для друга.

Многочисленные военные конфликты в XX веке подтолкнули ученых исследовать предмет на-

циональной безопасности. В. Парето стал одним из основоположников современной трактовки понятия национальной безопасности. В своих трудах он сформировал три составляющие безопасности: политическая стабильность, экономическое процветание, обороноспособность государства.

Переход к четвертой стадии изучения понятия экономической безопасности состоялся в начале XX века в период возникновения техногенных и экологических катастроф, связанных с научно-технической революцией. Для

сглаживания антропогенного влияния человека потребовалась разработка первоочередных мер по осуществлению государственной политики в странах первого мира. Как следствие возникла необходимость в определении термина «национальная безопасность», которое впервые было введено в 1904 г. 32-ым президентом США Франклином Рузвельтом.

Спустя 30 лет Франклин Рузвельт ввел определение термина «экономическая безопасность» в связи с созданием одноименного специализированного комитета для сглаживания последствия Великой Депрессии. При этом, с наступлением экономической стабильности в США, комитет был переименован в связи с расширением его функционала до обеспечения национальной безопасности страны.

В настоящее время подход по изучению понятия «экономическая безопасность» перешел в четвертый этап, характеризующийся более детальным изучением данного понятия в контексте обеспечения национальной безопасности страны.

Наиболее весомый вклад в изучение экономической безопасности как предмета внесли ученный российского происхождения. Экономическая безопасность рассматривается как многогранная категория, состоящая из элементов, конкретизация которых оспаривается учеными. Наибольшее количество исследований в части обеспечения экономической безопасности страны приходилось на конец XX века. Была создана методологическая база по анализу экономической безопасности страны и осуществлению первоочередных государственных мер по ее обеспечению.

В настоящее время вследствие вводимых санкций против России в 2014 году, а также возникновением новой коронавирусной инфекции в 2020 году вопрос изучения экономической безопасности становится вновь актуальным.

Многие авторы выделяют существенную характеристику понятия «экономическая безопасность», а именно, что это обширная категория, сочетающая в себе множество параметров.

В литературе встречается концепция группировки всех терминов по отдельным критериям, определяющим сущность исследуемой категории. Одним из первых авторов, кто пришел к такому выводу – Афонцев С.А. В своей работе он представил следующую классификацию видения категории «экономическая безопасность» различными авторами [1]:

– «интересы» (национальные, государственные, общественные и др.);
– «устойчивость» (национальной экономики, социально-экономической системы, развития экономики);
– «независимость» (экономики от внешних рынков, экономической политики от влияния извне).

Кормишкин Е.Д. продолжил исследование Афонцева С.А., расширив предложенную им группировку, разделив предложенные определения различными авторами на три основные категории. Представителями первой группы являются С.Ю. Глазев, Л.И. Абалкин. Они трактуют определение экономической безопасностью как совокупность условий, которые определяют защищенность хозяйства от различного рода угроз.

Авторы второй группы, такие как Г.В. Гутман, А.А. Проховский, В.К. Сенчагов связывают категорию экономической безопасности с защищенностью интересов экономики.

И последняя группа авторов – А.Е. Городецкий, А.И. Илларионов в своих исследования прибегают к точке зрения, где под экономической безопасностью понимается процесс развития экономики при грамотном и эффективном принятии органами государственной власти мер [2].

Таким образом в настоящее время у ученых нет общего предоставления о сущности категории «экономическая безопасность», существует множество определений, которые в значительной степени разнятся друг от друга. Так как обеспечение экономической безопасности страны является одним из приоритетов социально-экономического развития, необходимо изучать правовую регламентацию данного понятия в законодательстве страны, его место в контексте обеспечения национальной безопасности [10].

В российском законодательстве регламентация термина экономическая безопасность прошла основных 7 стадий. В 1992 году был принят Федеральный закон № 2446-I «О безопасности». В нем впервые в российском законодательстве было определено понятие «безопасность». В настоящий момент действие данного закона утратило силу в связи с принятием Федерального закона от 28.12.2010 № 390-ФЗ «О безопасности» [2].

Определение термина экономической безопасности впервые было закреплено в Федеральном законе «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 13.10.1995 № 157-ФЗ [3]. В данном законе понятие экономической безопасности трактуется как состояние экономики, обеспечивающее достаточный уровень социального, политического и оборонного существования и прогрессивного развития Российской Федерации, неуязвимость и независимость ее экономических интересов по отношению к возможным внешним и внутренним угрозам и воздействиям. В настоящий момент действие данного закона утратило силу.

Необходимость во введении понятийного аппарата в области экономической безопасности в нормативно-правовую базу возникала в 1994 году в разработки одноименной стратегии. Однако принятие данного проекта было отложено ввиду наличия большой доли противников. Основным аргументом против принятия стратегии экономической безопасности была неизученность влияния мер, изложенных в данной стратегии, на субъектов малого, среднего и крупного предпринимательства. В 1996 был возобновлен процесс написания проекта стратегии экономической безопасности, который был утвержден Указом Президента РФ от 29.04.1996 № 608 «О государственной стратегии экономической безопасности».

Стратегия содержала базисные определения, положения в сфере обеспечения экономической безопасности, функции и полномочия основных субъектов экономической безопасности, направленные на нивелирование внутренних и внешних рисков. Под руководством С.Ю Глазева также была разработана система показателей, позволяющая оценить степень защищенности национального хозяйства от внешних и внутренних угроз [5].

В 2000 году Президентом Российской Федерации В.В. Путиным был подписан Указ от 10.01.2000 № 24 «О Концепции национальной безопасности Российской Федерации» [4]. В данном Указе рассматривается корреляция понятий национальная безопасность и экономическая безопасность, где второе является неотъемлемым элементом первого. Указаны основные угрозы, на которые должны быть направлены превентивные меры для обеспечения динамического роста экономики страны.

Для анализа подхода по определению сущности понятия экономической безопасности в Российской Федерации в настоящий исторический период необходимо рассматривать во взаимосвязи четыре основных стратегических документов: стратегию национальной безопасности страны, стратегию научно-технологического развития до 2035 года, стратегию экономической безопасности страны до 2030 года и принятую в 2019 году стратегию пространственного развития до 2025 года.

Валютный кризис, активная фаза которого приходилась на 2014–2015 гг., отразился на важнейших макроэкономических показателях страны, а именно его последствиями стали снижение курса рубля, рост инфляции, снижение потребительского спроса, а также снижение реальных доходов населения. Для минимизирования кризисных последствий была разработана и утверждена Стратегия национальной безопасности Российской Федерации, где особая роль уделяется в том числе и экономической безопасности. В Стратегии национальной безопасности Российской Федерации рассматриваются ограничительные экономические меры как угроза экономической безопасности, минимизировать последствия которой возможно путем реализации условий по повышению уровня энергетической безопасности России [6]. В 2021 году Стратегия национальной безопасности Российской Федерации была обновлена.

В 2015 году на очередном заседании Совета безопасности РФ было принято решение о разработке обновленной стратегии экономической безопасности с целью модернизации концептуальных подходов к управлению внешними и внутренними вызовами современной экономики. Разработка проекта документа длилась два года. Обновлённая стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года была утверждена Указом Президента Российской Федерации от 13.05.2017 № 208 [7].

Основными задачами данного документа являются обеспечение управления вызовами и угрозами экономической безопасности страны, кризисными последствиями в сырьевой, финансовой, научно-технических сферах, а также сохранение качества жизни граждан. В нем приведены ряд определений, характеризующих сущность экономической безопасности, в том числе в стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года закреплено определение термина экономической безопасности, под которой понимается состояние защищённости национальной экономики от внешних и внутренних угроз, при котором обеспечиваются экономический суверенитет страны, единство ее экономического пространства, условия для реализации стратегических национальных приоритетов Российской Федерации.

Исходя из изложенного можно сделать вывод, что стратегия экономической безопасности в настоящий момент является базисным документом для обеспечения государственной политики в рамках формирования благоприятной среды для осуществления хозяйственный деятельности на территории Российской Федерации, в том числе в каждом субъекте страны, учитывая природно-климатические и социально-экономические условия территорий с целью таргетирования внутренних и внешних угроз.

Учитывая анализ генезиса понятия экономической безопасности в мировой и российской истории, можно сформировать следующие выводы:

во-первых, существующие определения экономической безопасности направлены на оценку достигнутых результатов вне видения эталонного будущего;

во-вторых, экономическая безопасность как базисный элемент национальной безопасности обеспечивается за счет повышения значений основных макроэкономических показателей таких как темп экономического роста страны, уровень благосостояния граждан, ВВП, темпы инфляции, уровень развития НИОКР, структура национальной экономики, а также других важных макроэкономических показателей.

Для обеспечения эффективного функционирования национальной экономики необходимо, чтобы она соответствовала следующим принципам:

– независимость национальной экономики от внешних рынков;
– стабильное и устойчивое развитие национальной экономики;
– экономического роста.

Экономическая безопасность как неотъемлемый элемент национальной безопасности направлена на осуществление следующих мер:
– разработка документа, содержащего оптимистический, пессимистический и нейтральный прогнозы, с целью превентивного контроля реализации угроз национальной экономики;
– формирование благоприятной социально-экономической среды для обеспечения стабильного экономического роста страны;
– формирование конкурентоспособной инновационной инфраструктуры в регионах Российской;
– обеспечение безопасности граждан Российской Федерации, их прав и свобод;
– трансформация проблем бедности, неравенства и социального развития;
– повышение эффективности осуществления органами государственной власти своих полномочий на всех трех уровнях;
– обеспечение развития международных отношений;
– формирование правовой сознательности граждан Российской Федерации;
– обеспечение поддержания выгодных международных отношений;
– поддержание оборонно-промышленного потенциала государства;
– экологической обстановки и обеспечение благоприятной окружающей среды на всей территории страны;
– формирование государственной политики по поддержке местных товаропроизводителей, ориентированных на расширение рынков сбыта продукции;
– формирование финансово-кредитного суверенитета страны;
– увеличение вмешательства со стороны государства в экономические процессы иностранных компаний, осуществляющих свою деятельность на территории Российской Федерации;
– формирование эффективной правовой основы для осуществления бесперебойной деятельности хозяйствующих субъектов страны;
– разработка дополнительных мер регулирования государством отдельных значимых отраслей экономики.

Исходя из вышеизложенного предлагается модернизация подхода по определению сущности экономической безопасности. Экономическая безопасность – это результат, определяемый близостью к приближению поставленной цели – благоприятному будущему национальной экономики. В качестве ядра экономической безопасности выступает непрерывный процесс перехода национальной экономики в желаемое состояние. Все компоненты национальной безопасности оказывают влияние на состояние ядра экономической безопасности, определяя будущее секторов национальной безопасности.

Рассматривая процесс обеспечения экономическую безопасность в данном контексте необходимо ориентироваться на стратегическое управление внешних и внутренних угроз национальной экономики.

Основываясь на проведенном анализе генезиса определения термина экономической безопасности в мировой истории предлагается под ней понимать состояние, при котором реализуются экономические условия по достижению благоприятного будущего национальной экономики, устойчивого к внешним и внутренним угрозам в рамках эффективного механизма государственного управления. Однако достижение поставленных целей возможно только при эффективной реализации федеральными и региональными органами исполнительной власти своих полномочий в части обеспечения экономической безопасности, в том числе осуществление анализа влияния предпринимаемых мер на все сферы экономического развития и, в случае выявления негативных эффектов, корректировки их для достижения запланированного уровня экономической безопасности.

Литература

1. Афонцев А.С Дискусионные проблемы концепции национальной экономической безопасности: журнал/ А.С Афонцев // Россия XXXI века. – 2001. – № 2. С. 41.
2. Кормишкин Е.Д. Методологические основы исследования экономической безопасности региона: дис.д.э.н.: 08.00.01.,08.00.05. – М., 2003. С. 41–46.
3. О безопасности, федер. закон от 28.12.2010 № 390-ФЗ (ред. от 05.10.2015) // Консультант плюс – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_108546/ (дата обращения: 06.05.2021).
4. О государственной стратегии экономической безопасности: указ Президента РФ от 29.04.1996 № 608// Справочная правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=92725&fld=134&dst=100016,0&rnd=0.32560899352589134#0 (дата обращения: 06.05.2021).
5. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: федер. закон от 13.10.1995 № 157-ФЗ// Справочная правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8043/(дата обращения: 06.05.2021).
6. О Концепции национальной безопасности Российской Федерации: указ Президента РФ от 10.01.2000 № 24// Справочная правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=-

doc&base=LAW&n=25677&fld=134&dst=100023,0&rnd=0.04483707572514817#0 (дата обращения: 19.05.2021).
7. О первоочередных мерах по реализации Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основных положений), одобренной Указом Президента Российской Федерации от 29 апреля 1996 г. N 608: Пост. Правительства РФ от 27 декабря 1996 г. № 1569 // Система ГАРАНТ. – Режим доступа: http://base.garant.ru/135355/#ixzz53cooZH60 (дата обращения: 19.05.2021).
8. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации: указ Президента РФ от 31.12.2015 № 683 // Справочная правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=191669&fld=134&dst=100001,0&rnd=0.20611819874648574#0 (дата обращения: 26.05.2021).
9. О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года: указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208 // ГАРАНТ.РУ. – Режим доступа: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71572608/#ixzz53hiLejC4 (дата обращения: 31.05.2021).
10. Орлова А.В. Эволюция понятия «Экономическая безопасность» // Научные ведомости Белгородфчского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. 2012. № 19–1 (138). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/evolyutsiya-ponyatiya-ekonomicheskaya-bezopasnost (дата обращения: 06.05.2020).
11. Пастухова К.И. Генезис понятия «экономическая безопасность» в мировой истории// Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития Сборник научных статей 9-й Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. В 3-х томах. 2019. С. 20–23.
12. Пастухова К.И. Генезис понятия экономической безопасности в России//Экономический рост как основа устойчивого развития России Сборник научных статей 4-ой Всероссийской научно-практической конференции. В 2-х томах. 2019. С. 130–133
13. Толмачев О.М., Тигай А.В. Генезис и эволюция понятия «экономическая безопасность» // Вестник МГОУ. Серия: Экономика. 2018. № 1. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/genezis-i-evolyutsiya-ponyatiya-ekonomicheskaya-bezopasnost (дата обращения: 20.09.2021).

GENESIS AND EVOLUTION OF THE CONTENT OF THE CATEGORY OF ECONOMIC SECURITY IN RUSSIAN AND INTERNATIONAL STUDIES

Pastukhova K.I.
Siberian Federal University

Economic security is a multifaceted category, the essence of which is disputed by scientists to date. In order to form a comprehensive approach to the definition of economic security as a category, the article considers the evolution of this concept in world history. The author identifies the main four stages, on each of which the approach to the definition of the essence of economic security was modernized. The article also considers modern views on ensuring the economic security of the country, including the works of Russian scientists adapted to the economic model of the Russian Federation. The article analyzes the consolidation of the concept of economic security in the Russian legislation, as well as the role of economic security in the national security system. Based on the work done, it is proposed to modernize the approach to defining the essence of economic security, as well as its own definition of the term economic security, Based on strategic management of external and internal threats to the national economy in order to achieve a favourable image of the future of the national economy.

Keywords: economic security, concept of economic security, national security, national interests, national economy, strategic management.

References

1. Afonatsev A.S Discusonic problems of the concept of national economic security: journal/ A.S Afonsev // Russia XXXI century. – 2001. – 2. P. 41.
2. Kormishkin E.D. Methodological bases of the study of economic security of the region: Dis.d.e. 08.00.01. .08.00.05. – M., 2003. P. 41–46.
3. On Security, Feder. Law of 28.12.2010 390-F3 (Rev. from 05.10.2015) // Consultant plus Access Mode: http://ww.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_108546/ (Address Date: 06.05.2021).
4. On the state strategy of economic security: Decree of the President of the Russian Federation dated 29.04.1996 608// Legal reference system «Consultant Plus». – Access mode: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgireq=-doc&base=LAW&92725&f=134ds&&dst=100016.0&rnd=0.325608993589134#0 (date of circulation: 06.05.2021).
5. State regulation of foreign trade: Feder. Act of 13.10.1995 157-F3// Legal reference system «Consultant Plus». Access mode: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8043/(date of circulation: 06.05.2021).
6. On the Concept of National Security of the Russian Federation: Decree of the President of the Russian Federation from 10.01.2000 24// Legal reference system «Consultant Plus». – Access mode: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgireq=doc&base=LAW&n=25677&f=134ds&t=100023.0&rnd=0.044837072514817#0 (date of circulation: 19.05.2021).
7. On priority measures for the implementation of the State Strategy for Economic Security of the Russian Federation (Basic Provisions), approved by the Decree of the President of the Russian Federation of 29 April 1996. N 608: Post. The Governments of the Russian Federation of 27 December 1996 1569 / / The GUARANTOR system. – Access mode: http://base.garant.ru/135355/#ixzz53cooZH60 (date of circulation: 19.05.2021).
8. On the National Security Strategy of the Russian Federation: Decree of the President of the Russian Federation from 31.12.2015 683 // Legal reference system «Consultant Plus». Access mode: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgireq=doc&base=LAW&n=191669&f=134ds&t=100001.0&rnd=0.206118198648574#0 (date of circulation: 26.05.2021).
9. On the Economic Security Strategy of the Russian Federation for the period up to 2030: Decree of the President of the Russian Federation of 13 May 2017 // GARANT.RU. – Access mode: http://ww.garant.ant/products/ipo/prime/doc/71572608/#izzhiLC4 (date of address: 31).
10. Orlova A.V. Evolution of the concept of «Economic Security» // Scientific Journal of Belgorodchsky State University. Series: Economics. Informatics. 2012. 19–1 (138). URL: https:///cyberleninka.ru/article/n/evolyutsiya-ponyati-ekonomicheskaya-zobepasnost (date of circulation: 06.05.2020).
11. Pastukhova K.I. Genesis notions of «economic security» in world history// Research of innovative potential of society and formation of directions of its strategic development Collection of scientific articles of the 9th All-Russian Scientific and Practical

Conference with international participation. In 3 volumes. 2019. P. 20–23.
12. Pastukhova K.I. Genesis notions of economic security in Russia//Economic growth as a basis for sustainable development of Russia Collection of scientific articles of the 4th All-Russian scientific-practical conference. In 2 volumes. 2019. P. 130–133
13. Tolmachev O.M., Tigai A.V. Genesis and the evolution of the concept of «economic security» // Bulletin of the Moscow State University. Series: Economy. 2018. 1. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/genezis – evolyutsiya-ponyati-ekonomicheskaya-zopasnost (date of circulation: 20.09.2021).

Формирование методов оценки научно-технической и технологической реализуемости инновационных проектов опережающего развития

Петров Михаил Николаевич,
к.т.н., DBA, заместитель генерального директора по развитию
ООО «Петербургский машиностроительный завод»
E-mail: mnp0973@gmail.com

Настоящее исследование посвящено формированию инструментальных методов оценки реализуемости проектных задач. На основании проведённого анализа существующих методик автором статьи предложен современный «вероятностный» подход оценки критериев реализуемости инновационных программ, отвечающий основным положениям актуальной парадигмы проектного менеджмента в период развития цифровой экономики и позволяющий создать матрицу целей перспективного научно-технического развития проектной среды, необходимую для дальнейшей реализации проектных стратегий, в каждой из контрольных точек проекта, что позволяет осуществлять управление будущим проектной среды, формируя новую реальность с изначально заданными свойствами.

Ключевые слова: методы оценки научно-технической реализуемости, методы оптимизации проектных стратегий, инновационная деятельность, инновационный проект опережающего развития, уникальные технологические компетенции, критерии реализуемости наукоемких инвестиционных проектов.

Методы оценки научно-технической реализуемости, наряду с методами оценки эффективности (инновационности) проектной деятельности, а также методами оптимизации проектных стратегий (поддержки реализации программ и проектов) являются основополагающими факторами для принятия эффективных управленческих решений по инициации проектов опережающего развития и выбора наиболее адекватного для внешней и внутренней среды проектного окружения пути реализации проектных задач.

В целях дальнейшего совершенствования терминологического аппарата настоящего исследования, произведём его уточнение применительно к задачам данного раздела.

Сформулируем определение понятия «инновационный проект опережающего развития». Этимология данной категории тесно связано с определением т.н. «опережающего развития» – концепции формирующей, в результате качественных изменений структурных основ экономики и основополагающих институтов, значительно более высокие темпы экономического развития, позволяющие преодолеть отставание от лидирующих на различных международных рынках стран. Опережающее развитие предполагает достижение превалирующих позиций на существующих и создаваемых мировых рынках, сохранение необходимых темпов экономического роста, превышающего темпы иных лидирующих в мировой экономике стран, именно в результате использования и развития перспективных технологий и инноваций [1]. В современной «мир-системе» для ликвидации существующего разрыва между развитыми странами (странами-лидерами) и субъектами международного права с существенно меньшим экономическим потенциалом экономический рост и сопутствующее ему экономическое развитие являются основополагающими элементами исследований направлений развития в условиях перманентного экономического кризиса и необходимости формирования модели экономики кардинально нового типа. При этом опережающее развитие, базируясь на «инновационно-интенсивном характере производства, а также на резком наращивании инновационной активности для заблаговременного создания новых возможностей экономического роста» [2], обеспечивает реализацию целевой задачи создания нового качества развития в условиях опережения.

На основании вышеизложенного можно предложить следующее авторское определение понятия инновационный проект опережающего развития:

Инновационный проект опережающего развития – это открытая нелинейная диссипативная социотехническая система, основанная на использовании в ходе проектной деятельности результатов фундаментальных и прикладных научных исследований, перспективных технологий и цифровых управленческих практик и направленная на решение целевой задачи формирования нового качества инновационных продуктов в условиях опережения, для обеспечения экономического роста и рыночного лидерства в долгосрочной перспективе.

Для целей настоящего исследования также важны уточнения следующих понятий и категорий:

- Инновация: внедряемое в хозяйственную деятельность, либо выводимое на рынок новшество (товар или услуга), обладающее, на основе проведённых НИОКР, новым спектром потребительских свойств и направленное на кардинальное повышение эффективности производственных и организационных процессов или качества и конкурентоспособности, создаваемых продуктов. Для своего успешного внедрения, инновация как объект рынка, должна отвечать существующим социально-экономическим и культурным запросам социума.
- Инновационная деятельность: совокупность различных хозяйственных мероприятий (научно-технических, технологических, организационно-финансовых, маркетинговых и коммерческих), формирующих в результате своей коэволюции трансформацию полученных результатов и достижений в новый вид продуктов или технологий (инноваций) с целью их коммерциализации.
- Инновационно-инвестиционный проект: инновационный проект, формирование и реализация которого определяет необходимость наличия инвестиционной составляющей. Является наиболее характерным типом проектов для наукоемкого сегмента машиностроения в результате необходимости значительных капиталовложений в фундаментальные научные исследования, НИОКР, подготовку производства, обучение и развитие персонала, формирование кооперации, логистику и маркетинговые мероприятия.
- Уникальные технологические компетенции (УТК): «совокупность знаний, умений, навыков, способностей команды ученых, специалистов, которая позволяет им создавать инновационные технологии и продукты для различных сфер применения, технические характеристики которых отвечают критериям глобального превосходства (превышают характеристики лучших мировых аналогов) или глобальной конкурентоспособности (сопоставимы с характеристиками лучших мировых аналогов)» [3], [4].
- Цель оценки научно-технической и технологической реализуемости инновационных проектов опережающего развития: обеспечение необходимого соответствия (сбалансированности) существующих и перспективных научно-технических заделов, состояния (с учётом плановых показателей развития) технологической и экспериментальной базы головных исполнителей проекта, а также формируемой кооперации, целевому уровню проектных разработок на всех этапах жизненного цикла его реализации. Реализуемость наукоемких программ и проектов является одним из важнейших их показателей, определяющим принципиальную возможность и наиболее эффективные пути решения взаимосвязанного комплекса задач (научно-технических, производственных, финансовых и организационных) для обеспечения создания инновационных услуг и продуктов заданного уровня, в заданные сроки в условиях существующих ограничений ресурсов [5].

Задача оценки возможностей реализации инновационных проектов высокотехнологичных отраслей хозяйственного комплекса РФ является актуальной, на сегодня, проблемой, что подтверждается отражением существующей проблематики в ряде научных работ, посвящённых данным вопросам. Так, в коллективном исследовании [5] авторы, на примере существующей научно-методической базы и практики оценки реализуемости инновационных проектов ракетно-космической отрасли, отмечают низкий уровень практической реализации различных планов развития ракетно-космической промышленности (РКП) в настоящий период, «несмотря на достаточно высокий уровень методической базы обоснования планов развития ракетно-космической техники 80–90-х годов прошлого века» [5], выделяя, при этом, следующие основные причины:

- несмотря на то, что разработка программ велась, как правило, в составе нескольких альтернативных вариантов, они утверждались и реализовывались только в одном – под денежные средства, определённые федеральными органами исполнительной власти;
- объёмы государственного финансирования существенным образом отличались как от заданных показателей Федеральной космической программы, так и от плановых показателей утверждённых программ и проектов;
- задача оценки реализуемости возлагалась в основном на организации промышленности, из-за чего итерационный процесс обоснования и формирования вариантов плана практически не был увязан с проведением оценки их реализуемости;
- оценки реализуемости программ и проектов не отражали вероятностного характера их выполнения;
- различные мероприятия, направленные на реализацию проектов и планов создания ракетно-космической техники (РКП), имеют фрагментарный характер в результате выделения дополнительных ресурсов либо на корректировку данных планов, либо для поддержания устойчивости выпускающих предприятий.

Исследований, посвящённых формированию инструментальных методов оценки реализуемо-

сти проектных задач, крайне недостаточно, среди них можно выделить следующие коллективные работы авторов: [5], [6], [7].

В целях реализации задач настоящего исследования, кратко рассмотрим существующие методические подходы к оценке научно-технической и технологической реализуемости наукоемких инновационно-инвестиционных проектов, которые нашли отражение в представленных выше исследованиях.

В коллективной работе [5], посвящённой вопросам формирования научно-методической базы обеспечения реализации планов создания и производства современной ракетно-космической техники, авторы понимают оценку реализуемости инновационных изделий РКП как некое соответствие возможностей хозяйствующих субъектов, основанных на текущем состоянии их производственного и научно-технического потенциала и потребностей различных заказчиков в части разработки и выпуска перспективных изделий РКТ. При этом, основной целью оценки реализуемости является формирование необходимых стратегий развития для реализации потребных научных и производственных заделов, обеспечивающих выполнение Федеральной космической программы.

В соответствии с подходом авторов данного исследования, степень реализуемости программ и проектов ракетно-космической промышленности можно определить в рамках следующего математического формализма:

$$R = Qим / Qпотр,$$

где Qпотр – потребные ресурсы участников проектов, Qим – различные виды ресурсов, располагаемые в наличии.

Отношение величины R к единице, в свою очередь, свидетельствуют о степени реализуемости проекта или программы (R>1, либо R = 1 – реализация проекта, обеспечена наличными ресурсами; R<0.3 – реализация проекта практически невозможна; R<0.8 – проект реализуем при привлечении незначительных ресурсов).

Аналогичный подход представлен в коллективной работе авторов [6], посвящённой формированию инструментальных методов оценки реализуемости наукоемких инвестиционных проектов, в которой в качестве возможных методов оценки предлагается использование балансового метода, реализующего сравнение имеющихся в наличие ресурсов и существующих проектных потребностей; метода последовательных приближений к необходимому балансу, основанного на итеративных улучшениях предполагаемой реализуемости совокупности проектных работ; а также метода имитационного моделирования, учитывающего недетерминированность задач оценки и планирования и позволяющего имитировать вероятность различных процессов на основе проведения машинных экспериментов.

В качестве критериев реализуемости наукоемких инвестиционных проектов, необходимых для решения многокритериальной задачи программно-целевого планирования, авторы исследования выделяют показатели F1 … F 11, учитывающие обеспеченность проектов, планируемых к реализации, существующим научно-техническим заделом; коммерческие перспективы проекта; планируемый научно-технический уровень; специализацию участников проекта; длительность и сроки выполнения работ; стоимость проектных работ и существующие финансовые ограничения; наличие необходимых кадровых ресурсов; необходимое материально-техническое обеспечение; наличие необходимого технологического оборудования и площадей; необходимость капитальных вложений; наличие и существующие возможности технологической кооперации и сбытовых сетей. Отмечая, при этом, независимость и сложность формализации этих критериев, а также целесообразность решения данной многокритериальной и многофакторной задачи оптимизации в результате использования метода последовательных приближений.

В рамках подхода авторов, оценка реализуемости программ и проектов осуществляется по отношению к существующим ресурсам с учётом предполагаемой динамики их развития:

Fr = Располагаемый ресурс / Необходимое для реализации проекта количество ресурса.

Наличие значений Fr < 1 является индикатором «узких мест» ресурсного обеспечения. Конечной задачей является поэтапная минимизация существующих ресурсных пробелов (Fr ~ 1).

Авторы данной работы отмечают необходимость оценки внешних факторов – внешней проектной среды и состояния рынка, а также наличие функции прогнозирования для учёта энтропии, связанной с существующими рисками создания наукоемких продуктов, выделяя (по степени риска) два типа сложных наукоемких инновационных проектов – проекты, реализация которых обеспечена существующими научно-техническими заделами и проекты, выполнение которых требует организации фундаментальных и прикладных научных исследований.

Множественность различных внешних и внутренних факторов и их характер влияния на жизненный цикл, реализуемого инновационного проекта, формирует, по мнению авторов, вариативность путей достижения проектных целей и, как следствие, определяет необходимость обоснования лучшей из множества альтернатив вариантов его выполнения.

В коллективном исследовании [7], посвящённом формированию портфеля инновационных проектов, авторы приводят метод определения перспективных инновационных проектов, направленных на создание потенциала опережающего развития, основанный на прогнозе основных тактико-технических характеристик (ТТХ), выпускаемых продуктов, которые обеспечивают их долгосрочную конкурентоспособность; определе-

нии допустимых способов реализации ТТХ (с точки зрения технической реализуемости на основе существующего научно-технического потенциала и соблюдения заданных сроков); оценке существующих заделов по всему спектру достижения необходимых ТТХ, перспективных инновационных продуктов; оценке предполагаемых инвестиционных затрат по всему перечню возможных способов (связанных и не связанных) достижения искомых ТТХ; обосновании, на основе критерия минимально потребных инвестиций, пути достижения необходимых ТТХ, выпускаемой продукции.

Как видно из приведённого выше анализа существующих инструментальных методов оценки реализуемости инновационных проектов, они ориентированы, в основном, на определение на момент инициации наукоемких программ степени соответствия имеющихся и необходимых ресурсов. Однако, данный подход не в полной мере учитывает основные положения концепции опережающего развития, которая предполагает решение целевой задачи обеспечения экономического роста и рыночного лидерства в долгосрочной перспективе на основе формирования нового качества инновационных продуктов, что, в свою очередь, требует оценки использования не только наличных ресурсов, но и реализации качественного технологического превосходства в результате создания (доработки) абсолютно новых научно-технических заделов, внедрение которых в концепцию создаваемых продуктов будет происходить, в рамках подходов, сформированных в рамках подходов, сформированных в работе [8] автора настоящего исследования на всех этапах ЖЦ его выполнения (т.н. модернизационные этапы, рекурсивно связанные с этапами подготовки производства и сдачи изделий заказчику). Кроме того, практическая реализация перспективной концепции управления инновациями – стратегии «голубого океана», позволяющей формировать глобальные конкурентные преимущества на основе генерации прорывных и «подрывных» инновационных продуктов, требует использования в ходе исполнения инновационных проектов опережающего развития технологий, построенных на новых физических принципах, что определяет необходимость оценки тенденций развития как фундаментальных, так и прикладных научных исследований и разработок. В представленных выше подходах также никак не отражена оценка коллективной совокупности компетенций команды сотрудников, непосредственно участвующих в создании инноваций – уникальных технологических компетенций (УТК), определение которых представлено выше. Вместе с тем, очевидно, что при наличии любой необходимой ресурсной составляющей, именно УТК являются определяющим фактором появления и внедрения инновационных услуг и продуктов, поскольку именно человеческий капитал, как носитель знаний и информации (в разрезе концепции УТК – коллективные знания, умения и навыки), является ключевым ресурсом формируемых перемен в период развития цифровой экономики.

Таким образом, рассмотренные методические подходы не в полной мере учитывают, по мнению автора настоящего исследования, следующие, актуальные для периода развития цифровой экономики тенденции, задачи и положения:

- необходимость реализации концепции опережающего развития предприятиями наукоемкого машиностроения с целью достижения качественного технологического превосходства для завоевания и удержания лидерства на рынке.
- оценку существующих трендов развития фундаментальных и прикладных научных исследований в части возможности создания (доработки) перспективных инновационных продуктов в русле стратегии «голубого океана»;
- необходимость проактивного реагирования компаний на возможное появление прорывных и «подрывных» инноваций;
- влияние уникальных технологических компетенций участников рынка на реализуемость инновационных проектов и конкурентные преимущества, создаваемых в ходе их выполнения, продуктов.

Необходимо формирование кардинально новых подходов к задаче инициации и оценке реализации инновационных проектов опережающего развития (в свете её решения) на основании особенностей внешней проектной среды, характерных для протекающей в настоящий период 4-ой промышленной революции, основным лейтмотивом которой является высокая скорость появления перемен и внедрения инноваций.

В период развития цифровой экономики скорость выхода на рынки новых конкурентных продуктов становится выше скорости принятия управленческих решений, что коренным образом изменяет модели инициации инновационных проектов и накладывает особые требования к методам оценки их реализуемости.

Задача формирования лидерства на рынке (создания новых рынков), основанная на качественном технологическом превосходстве и реализации концепции опережающего развития, определяет необходимость формирования новых критериев реализуемости наукоемких инновационных проектов, которые должны быть направлены, прежде всего, на оценку различных факторов в их динамике на протяжении всего жизненного цикла реализации программ и проектов. То есть, принимая во внимание тот факт, что скорость перемен является «краеугольным камнем» достижения успеха в период цифровой трансформации, принятие решения об инициации проекта, базирующееся на оценке его реализуемости и эффективности должно быть основано на рассмотрении различных ресурсных факторов не в «статической» картине на начало возможной реализации проекта, а в вероятностных категориях, учитывающих изменения различных видов ресурсов (прежде всего в области фундаментальных и прикладных на-

учных исследований: появление новых открытий и прогноз областей их практического использования) применительно к различным этапам ЖЦ инновационного проекта. Данный подход, оперирующий вероятностными категориями потребных ресурсов, отвечает основным научно-теоретическим положениям, сформированным в предыдущих работах автора [9], [10] и, в частности, концепции квантового холизма, как одного из основных положений актуальной парадигмы проектного менеджмента, позволяющей «увидеть» проект, как нелинейную социотехническую систему, в целом. Кроме того, реализация данного подхода предусматривает использование необходимого «цифрового» методического инструментария управления инновационными программами и проектами, в частности концепции полуфункционального проектирования, т.е. создания минимально жизнеспособного продукта для его скорейшего выведения на рынок, а также системы проектного управления на основе промежуточных результатов для сокращения жизненного цикла создания перспективных инновационных продуктов.

В соответствии с предложенным подходом, сформулируем критерии оценки реализуемости инновационных проектов опережающего развития, направленных на достижение качественного технологического превосходства и завоевания лидерства в условиях развития цифровой экономики:

1. P1 (a) – оценка уникальных технологических компетенций компании.
2. P2 (a) – оценка уникальных технологических компетенций проектной кооперации.
3. P3 (a) – оценка состояния фундаментальных научных исследований по направлению разработки каждого из инновационных продуктов.
4. P4 (a) – оценка состояния прикладных научных исследований и перспективных разработок в области создания продуктов опережающего развития.
5. P5 (a) – оценка состояния необходимых материальных ресурсов для начала реализации и планового исполнения проекта.

Представленные выше критерии, в рамках предложенного подхода, являются вероятностными категориями и отражают вероятность состояния каждой из соответствующих величин в контрольных точках проекта: начало реализации проектных работ, переход в следующие проектные фазы, а также предполагаемых точках бифуркаций проектной среды. Кроме того, данные критерии является интегральными и многофакторными.

Так, критерий P1 (A1, A2, A3, A4, A5, A6, A7) является вероятностью (например в контрольной точке начала проектных работ) развития корпоративных технологических компетенций (УТК) в области зрелости проектного менеджмента (A1); внедрения и успешного использования современных моделей управления инновациями (A2); состояния процессов цифровой трансформации компании (A3); креативности и проактивности человеческого капитала (A5); использования перспективных организационных моделей, адаптированных к инновационной деятельности в условиях развития цифровой экономики (A6); наличие «сетевого» корпоративного капитала (A7) и ряда других факторов, выделяемых для оценки в соответствии с имеющейся корпоративной спецификой. (Критерий P2 определяется по аналогии для каждого j-го участника проектной кооперации.) Методы оценки индексов ключевых компетенций, необходимых для создания уникальных инновационных решений более детально рассмотрены в коллективной работе авторов [11].

Критерий P3 (A1, A2, A3) является вероятностью (например в контрольной точке перехода к проектной фазе жизненного цикла инновационного проекта – разработка КД, организационная и технологическая подготовка производства) развития фундаментальных исследований по всем сопряженным с возможным спектром проектных задач перечнем научных разработок (A1, A2, A3, …Ai), на основе которых планируется создание либо дальнейшее развитие и модернизация (в ходе следующих проектных фаз ЖЦ) перспективных инновационных продуктов опережающего развития (прорывных и «подрывных» инноваций).

Критерий P4 (A1, A2, A3) является вероятностью (например в контрольной точке перехода к постпроектной фазе ЖЦ инновационного проекта опережающего развития – серийный выпуск, эксплуатация, гарантийное и сервисное обслуживание) развития прикладных научных исследований (по всем областям, сопряженным с возможным спектром проектных задач – A1, A2, A3, …), направленных на создание (развитие) научно-технических заделов и прототипов перспективных изделий и имеющих влияние на возможный спектр дальнейших проектных стратегий.

Критерий P5 (A1, A2, A3, A4, A5, A6, A7) является вероятностью (например в одной из возможных точек бифуркации проектной среды) возможного состояния (с учётом плановых показателей развития), необходимых для решения различных проектных задач, связанных с началом реализации проекта и дальнейшим прохождением необходимых этапов ЖЦ, материальных ресурсов: A1 – финансовых, A2 – кадровых, A3 – инфраструктурных, A4 – энергетических, A5 – сбытовых, A6 – логистических, A7 – технологических (и иных видов ресурсов, определяемых спецификой организации и проектных задач).

В соответствии с математическим формализмом теории вероятностей, итоговая вероятность, каждого из рассмотренных интегральных критериев, является произведением частных вероятностей всех локальных факторов, например:

$$P1\ (A) = P\ (A1) \cdot P\ (A2) \cdot P\ (A3) \cdot P\ (4) \cdot P\ (5) \cdot P\ (6) \cdot P$$

Расчёт вероятностей оценки реализуемости наукоемких инновационных программ, в рамках приведённых выше основных критериев, необходимо осуществлять по всей совокупности контрольных

точек перспективных проектов: смена проектных фаз в ходе продвижения по жизненному циклу проекта и предполагаемые точки бифуркации проектной среды.

Полученные в ходе данных расчётов числовые значения различных величин в значительных случаях будут иметь значения существенно меньшие единицы (поскольку это вероятностные категории). Массив этих данных в каждой контрольной точке проекта является, в своей сути, матрицей целей перспективного научно-технического развития проектной среды, необходимого для дальнейшей реализации проектных стратегий. Данные цели должны перманентно дополнять существующий план проекта, именно это отличает, по мнению автора настоящего исследования, проект опережающего развития от всей иной совокупности инновационных программ и проектов и позволяет изменить само понимание сути инновационного менеджмента (управление будущим с целью формирования новой реальности (среды) с изначально заданными свойствами).

В качестве методов оценки вероятностей развития всей предложенной группы интегральных критериев целесообразно использовать метод анализа иерархий (МАИ) и математический аппарат теории нечётких множеств, который позволяет производить перевод качественных экспертных оценок различных интегральных величин в условиях отсутствия достаточной информации в их числовой вид. Кроме того, для оценки сформированных критериев, перспективными также являются методы имитационного моделирования, реализуемые на основе концепции цифрового двойника проекта. Использование в ходе оценки реализуемости проектов опережающего развития модели коллективного межотраслевого хозяйственного управления на основе единого сетецентрического информационно-управленческого пространства («Цифровой Госплан 2.0»), которая рассматривалась в предыдущих работах автора, позволит также сформировать оптимальный облик научно-технической и технологической кооперации хозяйствующих субъектов, участвующих в проектной деятельности, на основе динамического анализа и синтеза их уникальных технологических компетенций в необходимой временной перспективе.

Как мы видим из представленного выше подхода, матрица вероятностных критериев оценки реализуемости инновационных проектов, является динамическим показателем изменяющимся в различных точках проектной среды, формирующим цели перспективного научно-технического развития проектной деятельности, которые перманентно дополняют существующий план проекта и позволяют реализовать наилучшую совокупность проектных стратегий в русле концепции опережающего развития. В своей сути данный подход является «вытягивающим» методом управления прекрасно зарекомендовавшим себя в системах организации «бережливого производства» (Lean).

На основании вышеизложенного, можно сделать следующие выводы:

1. Инновационного-инвестиционные проекты, опережающего развития, реализуемые в наукоемком машиностроении, обладают ярко выраженной спецификой, определяемой необходимостью использования в ходе проектных работ результатов фундаментальных и прикладных научных исследований, перспективных технологий и цифровых управленческих практик, основных положений стратегии «голубого океана» (в части проактивного реагирования на появление прорывных и «подрывных» инноваций) и направлены на решение целевой задачи формирования нового качества инновационных продуктов в условиях опережения (в рамках концепции опережающего развития), для обеспечения экономического роста и рыночного лидерства в долгосрочной перспективе.
2. В результате особенностей внешней проектной среды, характерных для протекающей в настоящий период 4-ой промышленной революции, основным лейтмотивом которой является высокая скорость появления перемен и внедрения инноваций, принятие решения об инициации проекта, базирующееся на оценке его реализуемости, должно быть основано на рассмотрении различных ресурсных факторов не в «статической» картине на начало возможной реализации проекта, а в вероятностных категориях, учитывающих изменения различных видов ресурсов (прежде всего в области фундаментальных и прикладных научных исследований и разработок) применительно к различным этапам ЖЦ инновационного проекта.
3. Уникальные технологические компетенции (коллективные знания, умения и навыки), при наличии любой необходимой ресурсной составляющей, являются определяющим фактором появления и внедрения инновационных услуг и продуктов, поскольку именно человеческий капитал, как носитель знаний и информации, является ключевым ресурсом формируемых перемен в период развития цифровой экономики.
4. Сформированный, в настоящей статье, «вероятностный» подход оценки критериев реализуемости инновационных программ, отвечает основным научно-теоретическим положениям актуальной парадигмы проектного менеджмента, в частности концепции квантового холизма, позволяющей «увидеть» проект, как нелинейную диссипативную социотехническую систему, в целом.
5. Разработанный метод оценки реализуемости наукоемких проектов предусматривает использование «цифрового» методического инструментария управления инновационными программами и проектами: концепции полуфункционального проектирования (создание минимально жизнеспособного продукта для его скорейшего выведения на рынок); системы проектного управления на основе промежуточ-

ных результатов (для сокращения жизненного цикла создания перспективных инновационных продуктов); методов имитационного моделирования, реализуемых на основе концепции цифрового двойника проекта; модели коллективного межотраслевого хозяйственного управления на основе единого сетецентрического информационно-управленческого пространства (для формирования оптимального облика научно-технической и технологической кооперации хозяйствующих субъектов, участвующих в проектной деятельности, на основе динамического анализа и синтеза их уникальных технологических компетенций в необходимой временной перспективе); что позволяет существенным образом повысить эффективность принимаемых управленческих решений на основе учёта наиболее значимых трендов и драйверов цифровой экономики.

6. Предложенный подход к формированию методов оценки реализуемости наукоемких инновационных программ, в результате создания матрицы целей перспективного научно-технического развития проектной среды, необходимой для дальнейшей реализации проектных стратегий, в каждой из контрольных точек проекта, позволяет, в своей сути, осуществлять управление будущим проектной среды, формируя новую реальность с изначально заданными свойствами, что коренным образом изменяет понимание текущих задач инновационного менеджмента и существенным образом отличает данный подход от используемых.

Литература

1. Штельцер М.С. Концепция опережающего развития: предпосылки и препятствия // Экономические исследования и разработки. – 2016. – № 4. [Электронный ресурс]. URL: http://edrj.ru/article/09–04–16
2. Опережающее развитие в современной мировой экономики в контексте теории циклов Н.Д. Кондратьева [Электронный ресурс]. URL: https://pandia.ru/text/80/265/72763.php
3. Каширин А.И., Баранов Е.А., Каширин П.А. Диверсификация и уникальные технологические компетенции // Инновации. – 2019. – № 1 (243). – с. 18–25.
4. Чемезов С.В., Волобуев Н.А., Коптев Ю.Н., Каширин А.И. Диверсификация, компетенции, проблемы и задачи. Новые возможности // Инновации. – 2017. – № 4 (222).
5. Хрусталёв Е.Ю., Мустафина Я.М. Научно-методическая база обеспечения реализации планов создания и производства современной ракетно-космической техники // Научный журнал КубГАУ. – 2017. – № 127(03).
6. Хрусталёв О.Е., Хрусталёв Ю.Е. Инструментальные методы оценки реализуемости наукоемкого инвестиционного проекта // Инновации и инвестиции. – 2011. – № 27 (234). – с. 8–18.
7. Фирулёв О.В., Ерыгин Ю.В. Метод формирования портфеля инновационных проектов опережающего развития в рамках программы инновационного развития интегрированной корпоративной структуры // Управление экономическими системами: электронный журнал. – 2017. – № 6 (100).
8. Петров М.Н. Особенности управления жизненным циклом высокотехнологичных проектов // Успехи современной науки. – 2017. – № 4.
9. Петров М.Н. Развитие парадигмы проектного управления на основе методов синергетики. Основные направления формирования инновационной среды предприятий наукоемкого машиностроения // Сборник материалов Международного научно-практического форума «Промышленность. Наука. Компетенции. Интеграция.» – М.: 2019.
10. Петров М.Н. Формирование инновационной среды, обеспечивающей эффективное применение современных проектных практик // Инновационное развитие экономики. – 2017. – № 2.
11. Богинский А.И., Чурсин А.А. Создание перспективной продукции в условиях цифровой экономики. М.: Инновационное машиностроение, 2019. 316 с. ил.

FORMATION OF METHODS FOR ASSESSING THE SCIENTIFIC, TECHNICAL AND TECHNOLOGICAL FEASIBILITY OF INNOVATIVE PROJECTS OF ADVANCED DEVELOPMENT

Petrov M.N.
Petersburg Machine-Building Plant

This study is devoted to the formation of instrumental methods for assessing the feasibility of design tasks. Based on the analysis of existing methods, the author of the article proposes a modern “probabilistic” approach to assessing the criteria for the feasibility of innovative programs that meets the main provisions of the current paradigm of project management in the period of development of the digital economy and allows you to create a matrix of goals for the promising scientific and technical development of the project environment necessary for the further implementation of project strategies, at each of the control points of the project, which allows you to manage the future of the project environment, forming a new reality with initially specified properties.

Keywords: methods for evaluating the assessment of scientific and technical feasibility, methods for optimizing project strategies, innovation activity, an innovative project of advanced development, unique technological competencies, criteria for the feasibility of science-intensive investment projects.

References

1. Shteltser M.S. The concept of advanced development: prerequisites and obstacles // Economic research and development. – 2016. – No. 4. [Electronic resource]. URL: http://edrj.ru/article/09–04–16
2. Advanced development in the modern world economy in the context of the theory of cycles N.D. Kondratiev [Electronic resource]. URL: https://pandia.ru/text/80/265/72763.php
3. Kashirin A.I., Baranov E.A., Kashirin P.A. Diversification and unique technological competencies // Innovations. – 2019. – No. 1 (243). – P. 18–25.
4. Chemezov S. V., Volobuev N.A., Koptev Yu.N., Kashirin A.I., Diversification, competencies, problems and tasks. New opportunities // Innovations. – 2017. – No. 4 (222).

5. Khrustalev E. Yu., Mustafina Ya.M. Scientific and methodological base for ensuring the implementation of plans for the creation and production of modern rocket and space technology // Scientific journal of KubSAU. – 2017. – No. 127(03).
6. Khrustalev O.E., Khrustalev Yu.E. Instrumental methods for evaluating the feasibility of a high-tech investment project // Innovations and investments. – 2011. – No. 27 (234). – with. 8–18.
7. Firulev O.V., Erygin Yu.V. The method of forming a portfolio of innovative projects of advanced development within the framework of the program of innovative development of an integrated corporate structure // Management of economic systems: an electronic journal. – 2017. – No. 6 (100).
8. Petrov M.N. Features of life cycle management of high-tech projects // Successes of modern science. – 2017. – No. 4.
9. Petrov M.N. Development of the project management paradigm based on synergetic methods. The main directions of formation of the innovative environment of high-tech engineering enterprises // Collection of materials of the International Scientific and Practical Forum “Industry. The science. Competences. Integration.» – M.: 2019.
10. Petrov M.N. Formation of an innovative environment that ensures the effective application of modern design practices // Innovative development of the economy. – 2017. – No. 2.
11. Boginsky A.I., Chursin A.A. Creation of promising products in the digital economy. M.: Innovative engineering, 2019. 316 p. ill.

Воздействие инновационной активности на региональный уровень конкурентоспособности организаций

Полянская Евгения Сергеевна,
руководитель центра технологической аренды ПАО «МТС»
E-mail: polyanskayaes@mail.ru

Данная статья посвящена анализу факторов, влияющих на уровень региональной конкурентоспособности. Предполагается, что существует значимая и положительная связь межу уровнем инновационной активности организаций регионов и региональным уровнем конкурентоспособности. В рамках исследования анализируются данные за 2018–2020 гг. представленные НИУ ВШЭ в рамках сборника «Индикаторы инновационной деятельности» и данные Консорциума Леонтьевского центра в рамках исследования «Конкурентоспособности регионов». Выборка исследования представляет собой пространственную панель по 85 регионам за три года, формируя 255 наблюдений. Используются методы корреляционно-регрессионного анализа в лице моделирования пространственной регрессионной модель Дарбина. В результате, в рамках исследования была подтверждена гипотеза о том, что существует положительная пространственная взаимосвязь между уровнем инновационной активности организаций и уровнем конкурентоспособности региона. Другими словами, чем выше уровень инновационной активности региональных компаний, тем выше конкурентоспособность региональной экономики. При этом регионы территориально положительно коррелируют друг с другом по показателю уровня инновационной активности, предполагается, что это происходит из-за совместных проектов по выполнению исследований и разработок.

Ключевые слова: уровень инновационной активности, доля планирующих инновации, конкурентоспособность региона, пространственная регрессия, модель Дарбина.

Актуальность исследования. Ранее в отечественной академической литературе ещё не проводилось эмпирическое исследование, исследующее влияние уровня инновационной активности региональных организаций Российской Федерации на уровень региональной конкурентоспособности. Если наличие прямой и значимой связи между ростом инновационной активности предприятия и ростом конкурентоспособности предприятия на микро-уровне не подвергается сомнению в отечественной периодике [1, 2], то качественных эмпирических исследований, посвященных оценке данного взаимодействия на макро-уровне, фактически не проводилось.

Актуальность данного исследования также подтверждается научной и практической значимостью для академического сообщества и практиков в области управления конкурентоспособностью предприятий и инновационной деятельности организаций, позволяющей использовать результаты данного проектного исследования. В части **научной новизны**, данное исследование направлено на устранение малого количества исследований в исследовательской литературе по данному вопросу. Также стоит отметить, что в присутствующих исследованиях практически не проводится тестирования детальных теоретических моделей, а имеющиеся модели либо критически малы по выборке, либо неадекватны с эконометрической точки зрения. Фактически впервые вопрос влияния уровня инновационной активности организаций регионов на региональный уровень конкурентоспособности исследуется под призмой оценки пространственного взаимовлияния регионов-соседей друг на друга.

Практическая значимость исследования позиционируется исходя из эмпирического обоснования наличия макро влияния уровня конкурентоспособности на уровень инновационной активности. Практики в данной области, специалисты по конкурентоспособности предприятий и по инновационной деятельности, а также сотрудники прикладных министерств и госструктур, смогут обоснованно заявлять, что рост уровня инновационной активности ведёт к росту конкурентоспособности на региональном уровне.

Цель данного исследования – провести экономико-статистический анализ влияния уровня инновационной активности организаций регионов на региональный уровень конкурентоспособности.

Для достижения данной цели ставятся **ряд исследовательских задач**:

- Описать понятие конкурентоспособности региона и привести исследование, оценивающее данный параметр на региональном уровне.
- Формализовать основные зависимости между факторами и региональным уровнем конкурентоспособности в виде гипотез.
- Обосновать выбор эконометрического инструментария, релевантного для проверки поставленных гипотез и исследовательских вопросов и провести обоснование выбора переменных для анализа.
- Описать основные результаты исследования и полученные выводы при проверке основных исследовательских гипотез и исследовательских вопросов.

Региональная конкурентоспособность. Конкурентоспособность является понятием многоаспектным, так как обуславливается различными факторами деятельности хозяйствующего субъекта. Более того, данный термин может трактоваться по-разному в соответствии с преследуемыми целями. В общем смысле, конкурентоспособность определяет возможность производить товары или услуги, которые пользуются спросом у потребителей, а также привлекать для этой цели ресурсы. Таким образом, конкурентоспособность региона – это «фактическая способность территории конкурировать за ресурсы и рынки сбыта» [3].

Один из ключевых показателей, лежащих в основе данного исследования – это индекс конкурентоспособности регионов, рассчитывающийся согласно методике Консорциума Леонтьевский центр – AV Group (далее – LC-AV). Методология, которая использовалась для оценки конкурентоспособности региона, основывается на таких факторах, как продукт, производимый регионом, и его рынки сбыта, действующие в регионе институты, человеческий капитал, финансовый капитал, информационный и технологический капитал, реальный капитал, природно-ресурсный капитал. Индекс региональной конкурентоспособности основывается на публикуемых статистических данных в отношении показателей деятельности регионов, в частности, на данных Госкомстата.

Таким образом, исследование LC-AV и формирование индекса конкурентоспособности регионов проводится для всех регионов (субъектов) Российской Федерации на основе публикуемых официальных статистических данных. Индикаторы, характеризующие конкурентоспособность регионов, оцениваются в баллах от 0 (минимум) до 5 (максимум). В заключение анализа данные оценки в соответствии с их влиянием на ключевой показатель (индекс конкуренции регионов) взвешиваются.

Составляющие факторов, входящих в состав индекса конкурентоспособности регионов, представлены на рис. 1.

Рис. 1. Факторы, на основе которых рассчитывается индекс конкурентоспособности регионов

Источник: Методика AV Group [3].

В результате 5-ти бальная оценка уровня региональной конкурентоспособности формирует зависимую переменную данного исследования.

Уровень инновационной активности региональных предприятий. В рамках определения уровня инновационной активности, стоит сформировать понятие «инновационной деятельности», в рамках приказа № 818 Федеральной службы государственной статистики (далее Росстат) [4]. Инновационная деятельность, это вся исследовательская (исследования и разработки), финансовая и коммерческая деятельность, направленная на создание новых или усовершенствованных продуктов (товаров, услуг), значительно отличающихся от продуктов, производившихся ранее и предназначенных для внедрения на рынке; новых или усовершенствованных бизнес-процессов, значительно отличающихся от соответствующих бизнес-процессов, используемых ранее.

Показатель «Уровень инновационной активности организаций» (Z) рассчитывается за отчетный год как отношение числа инновационно-активных организаций к общему числу обследованных организаций [4].

Расчет осуществляется по следующей формуле (1):

$$Z = \frac{N_i}{N_0} \qquad (1)$$

где Z – уровень инновационной активности, в процентах; N_i – число инновационно-активных организаций; N_0 – число обследуемых организаций.

Данная переменная формирует основную независимую переменную данного исследования, а также главную исследовательскую гипотезу исследования: **H1.** *Уровень инновационной активности организаций регионов прямо и положительно воздействует на региональный уровень конкурентоспособности.*

Прочие контрольные переменные исследования. Контрольные переменные в данном исследовании сформированы на основе основных социально-экономических показателей регионов Российской Федерации, собранных на основе сборников Росстата «Регионы России. Социально-экономические показатели» за 2018–2020 гг. [5, 6, 7]. Они представлены в таблице 1.

Таблица 1. Описание переменных исследования

Код	Описание переменной	Принимаемые значения
ЗАВИСИМЫЕ ПЕРЕМЕННЫЕ		
Y	Оценка уровня региональной конкурентоспособности AV Group	Количественная, от 0 до 5 ед.
НЕЗАВИСИМЫЕ ПЕРЕМЕННЫЕ: КАТЕГОРИЯ ОСНОВНЫЕ		
Z	Уровень инновационной активности организаций (в процентах от 100)	Количественная, от 0 до 100 ед.
НЕЗАВИСИМЫЕ ПЕРЕМЕННЫЕ: КАТЕГОРИЯ КОНТРОЛЬНЫЕ		

Окончание

Код	Описание переменной	Принимаемые значения
X1	Численность населения на 1 января	Количественная, тыс. чел.
X2	Среднегодовая численность занятых	
X3	Валовой региональный продукт	Количественная, млрд рублей
X4	Инвестиции в основной капитал	
X5	Основные фонды в экономике (по полной учетной стоимости)	
X6	Добыча полезных ископаемых	
X7	Обрабатывающие производства	
X8	Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	
X9	водоснабжение; водоотведение, сбор и утилизации отходов, ликвидация загрязнений	
X10	Продукция сельского хозяйства – всего	
X11	Оборот розничной торговли,	
X12	Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности организаций	
X13	Среднедушевые денежные доходы (в месяц)	Количественная, рублей
X14	Потребительские расходы в среднем на душунаселения (в месяц)	
X15	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций	
X16	Ввод в действие жилых, общей площади жилых помещений	Количественная, тыс. м²

Источник: методика автора на основе данных [3]; [5]; [6]; [7].

Также в рамках исследования тестируется вспомогательная гипотеза: **H2.** *Регионы территориально положительно коррелируют друг с другом по показателю уровня инновационной активности.*

Обоснование выбора эконометрического инструментария. Выбор эконометрического инструментария проводится в рамках ответов на основную исследовательскую гипотезу. Необходимо выбрать правильный эконометрический инструментарий для построения моделей, получения оценок и тестирования гипотез. Чтобы определить тип регрессионных моделей, нужно установить и изучить форму исследуемых зависимых переменных [5]. Так как форма данных является панельной и имеет пространственную структуру – принято решение использовать пространственную модель Дарбина (по схеме «Ферзя» для матрицы регионов) на основе панельной регрессионной модели со случайными эффектами.

В итоге мы получаем модель для оценки в рамках уравнения (2):

$$y_{it} = \alpha + \beta_{it} \cdot Z_{it} + \rho \sum_{j=1}^{n} w_{ij} \cdot x_{it} + \sum_{k=1}^{K} \gamma_k \cdot x_{itk} + \varepsilon_{it} \qquad (2)$$

где $i = 1,\ldots,85 t = 1,\ldots,3$; W – матрица пространственной связи, c – пространственная корреляция регрессоров и X представляет собой матрицу самих регрессоров (X1-X16).

В рамках данной модели форма данных задается в панельном виде и требует использования регрессионных моделей в рамках моделирования панельных данных. В данной ситуации используется три типа моделей, которые представим в более упрощённом виде по отношению к модели в уравнении (2) [9, стр. 28–31]:

1) **Классическая линейная регрессионная модель (сквозная регрессия):**

$$Y_{it} = \beta \cdot X_{it}^{'} + \alpha + \varepsilon_{it}, i = 1,\ldots,N; t = 1,\ldots T. \quad (3)$$

где: α – общая для всех регионов константа; Y_{it} – зависимая переменная (2 основные и 4 вспомогательных) где i – регион, t – год; $X_{it}^{'}$ – вектор-строка значений независимых переменных (см. раздел 2.3); β – вектор-столбец коэффициентов регрессии при независимых переменных, одинаковых для разных регионов; ε_{it} – независимые одинаково распределённые случайные величины (остаточные возмущения).

2) **Регрессионная панельная модель с фиксированными эффектами:**

$$Y_{it} = \beta \cdot X_{it}^{'} + \alpha_i + \varepsilon_{it}, i = 1,\ldots,N; t = 1,\ldots T. \quad (4)$$

где: $\alpha_i \left(i = 1,\ldots, n\right)$ – это неизвестная константа для каждого региона (N неизвестных констант), она измеряет индивидуальную гетерогенность, которая вероятно коррелирует с регрессорами; Y_{it} – зависимая переменная (2 основные и 4 вспомогательных) где i – регион, t – год; $X_{it}^{'}$ – вектор-строка значений независимых переменных; β – вектор-столбец коэффициентов регрессии при независимых переменных, одинаковых для разных регионов; ε_{it} – независимые одинаково распределённые случайные величины (остаточные возмущения).

3) **Регрессионная панельная модель со случайными эффектами:**

$$Y_{it} = \beta \cdot X_{it}^{'} + u_{it}; u_{it} = \alpha_i + \varepsilon_{it}\ ; i = 1,\ldots,N; t = 1,\ldots T. \quad (5)$$

где: α_i – неизвестная константа; Y_{it} – зависимая переменная где i – регион, t – год; $X_{it}^{'}$ – вектор-строка значений независимых переменных; β – вектор-столбец коэффициентов регрессии при независимых переменных, одинаковых для разных регионов; u_{it} – случайные индивидуальные эффекты, независимые от ε_{it}; ε_{it} – независимые одинаково распределённые случайные величины (остаточные возмущения).

В рамках выбора из трёх моделей используется пошаговый метод оценки наилучшей модели. В рамках объективной оценки предлагается пошагово доказать, что панельные регрессионные модели с фиксированными и случайными эффектами *лучше* обычной линейной регрессии (далее в исследовательском проекте это «сквозная регрессия», игнорирующая панельную форму данных), полученной с помощью МНК объясняют наши зависимые переменные. После предлагается выбрать наилучшую из двух панельных регрессионных модели для оценки наших зависимых переменных.

Определим оптимальную спецификацию для наших уравнений с помощью, предложенной выше трёхшаговой процедуры (на основе [8, стр. 25–26]):

1) Регрессионную модель с фиксированными эффектами сравним со сквозной регрессией (тест Вальда).

2) Регрессионную модель со случайными эффектами сравним со сквозной регрессией (тест Бройша-Пагана).

3) Регрессионную модель со случайными эффектами сравним с регрессионной моделью с фиксированными эффектами (тест Хаусмана).

Исходя из теоретического анализа, предполагается, что итоговой моделью оценки панельных данных будет определена модель с фиксированными эффектами.

Приступим к первичной оценке данных в рамках исследования. Рассмотрим описательную статистику по выборке в таблице 2. Исходные данные обладали ненормальным распределением, если анализировать значения эксцесса и асимметрии, было принято решение логарифмировать все параметров, кроме показателя Y и Z.

Таблица 2. Описательная статистика

Перем.	мин.	сред.	ст.откл.	медиана	макс.	асиммет.	эксцесс
Y	0	1.803	0.942	1.720	5	0.607	3.557
Z	0.200	9.971	5.308	9.400	33.80	1.090	5.206
LNX1	3.804	3.843	0.0244	3.837	3.932	1.092	4.187
LNX2	3.346	3.672	0.0787	3.684	3.777	-1.757	6.671
LNX3	9.144	10.03	0.301	10.02	10.95	-0.147	3.965
LNX4	10.13	10.58	0.346	10.49	11.70	1.319	4.129
LNX5	3.797	6.213	1.105	6.211	9.887	0.246	3.385
LNX6	-1.609	1.924	0.749	2.015	3.148	-1.703	8.439
LNX7	-2.303	-0.144	1.449	-0.357	3.314	0.420	2.481

Окончание

Перем.	мин.	сред.	ст.откл.	медиана	макс.	асиммет.	эксцесс
LNX8	0.405	2.482	0.570	2.610	3.174	-1.443	5.019
LNX9	3.786	4.420	0.157	4.405	4.877	-0.244	5.211
LNX10	4.621	4.646	0.0112	4.646	4.676	0.00122	2.383
LNX11	-1.609	3.226	1.377	3.367	7.180	-0.467	4.215
LNX12	3.135	3.475	0.159	3.456	3.944	0.573	3.082
LNX13	3.780	7.049	0.964	7.057	9.448	-0.708	4.749
LNX14	2.350	4.759	1.085	4.700	8.180	0.228	2.883
LNX15	3.440	6.269	0.972	6.244	9.091	-0.336	3.972
LNX16	9.655	10.30	0.343	10.22	11.41	1.295	4.777

Источник: расчёты автора на основе данных [3]; [5]; [6]; [7].

Дополнительно, в рамках оценки корреляций между зависимой и независимыми переменными построена таблица 3 и выделены значимые на 5% уровне значимости связи между факторами, на основе этих факторов проводится построение пространственной модели Дарбина.

Таблица 3. Корреляционная матрица

Переменные	Y	Z
Z	0.371*	1.000
LNX1	-0.176*	-0.334*
LNX2	0.245*	0.466*
LNX3	0.582*	0.231*
LNX4	0.316*	0.048
LNX5	0.896*	0.306*
LNX6	-0.515*	-0.218*
LNX7	-0.023	-0.298*
LNX8	0.221*	0.385*
LNX9	-0.181*	-0.039
LNX10	-0.071	0.113
LNX11	-0.097	0.018
LNX12	0.150*	0.067
LNX13	0.757*	0.274*
LNX14	0.849*	0.232*
LNX15	0.820*	0.314*
LNX16	0.401*	0.120

Примечание: * p<0.05.

Источник: расчёты автора на основе данных [3]; [5]; [6]; [7].

Рассмотрим результаты исследования. Результаты теста 3-х шаговой процедуры предложены в таблице 4. На первом шаге проходит тест модель с фиксированными эффектами; на втором и на третьем шаге проходит тест модель со случайными эффектами. В итоге в таблице 5 оценивается модель со случайными эффектами.

В таблице 5 представлены результаты оценки коэффициентов панельной регрессионной модели со случайными эффектами в рамках модели Дарбина с учётом пространственного эффекта.

В результате гипотеза H1 не отвергается: Уровень инновационной активности организаций регионов прямо и положительно воздействует на региональный уровень конкурентоспособности.

Таблица 4. Результаты теста 3-х шаговой процедуры

	Тестовая статистика и её P-значение	
ШАГ 1	Тест Вальда	97.25
	P-value	0.0000
	Результат	Модель с фиксированными эффектами
ШАГ 2	Тест Бройша-Пагана	159.82
	P-value	0.00
	Результат	Модель со случайными эффектами
ШАГ 3	Тест Хаусмана	21.02
	P-value	0.2472
	Результат	Модель со случайными эффектами
ИТОГ	Модель со случайными эффектами	

Источник: расчёты автора на основе данных [3]; [5]; [6]; [7].

Также в рамках исследования не отвергается вспомогательная гипотеза: H2: регионы территориально положительно коррелируют друг с другом по показателю уровня инновационной активности.

Таблица 5. Оценка коэффициентов и стандартных ошибок панельной регрессионной модели со случайными эффектами

Переменные	Модель со случайными эффектами	Пространственная составляющая
Основные переменные		
Z	0.0262***	0.0139***
	(0.00154)	(0.00131)
Контрольные переменные		
LNX10	1.680*	
	(1.005)	
LNX11	-0.820***	

Окончание

Переменные	Модель со случайными эффектами	Пространственная составляющая
	(0.0962)	
LNX14	0.225***	
	(0.0465)	
LNX22	0.569***	
	(0.0889)	
LNX23	0.0107***	
	(0.00287)	
Константа	-7.130	
	(5.568)	
Наблюдений	255	
Кол-во регионов	85	
Количество лет	3	
Тест Вальда	167.29	
P-value	0.0000	
rho	0,979	

Примечание: стандартные ошибки в скобках; *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

Источник: расчёты автора на основе данных [3]; [5]; [6]; [7].

Заключение. В результате основная и вспомогательная гипотеза исследования **не отвергается** на 5% уровне значимости в рамках оценки модели в рамках таблицы 5. Другими словами, удалось эмпирически доказать, что уровень инновационной активности организаций регионов прямо и положительно воздействует на региональный уровень конкурентоспособности, а также доказать наличие пространтсвенной связи между регионами соседями по показателю уровня инновационной активности.

Исходя из результатов таблицы 5, при росте значения уровня инновационной активности организаций регионов на 1 процентный пункт, индекс региональной конкурентоспособности растёт на 0.0262 ед. в рамках прямого влияния и 0.0139 ед. в рамках пространственного влияния регионов-соседей. Итого, общее влияние составляет 0,0401 ед. Это очень значимый прирост в рамках среднего значения данного показателя в всего 1.80 ед.

Литература

1. Трилицкая О.Ю. Инновационная активность как фактор повышения конкурентоспособности предприятия //Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. – 2013. – № . 1. – С. 155–161.
2. Заводило О.В. Инновационная составляющая конкурентоспособности российских предприятий //Социальные науки. – 2019. – № . 1. – С. 26–31.
3. Анализ конкурентной среды (оценка глобальной конкурентоспособности): методика рейтинга AV RCI – 2018–2020 [Электронный ресурс]. URL: http://av-group.ru/wp-content/uploads/2016/03/AV_RCI_method.pdf (дата обращения: 25.04.2022).
4. Приказ Росстата от 27.12.2019 N 818 «Об утверждении методики расчета показателя «Уровень инновационной активности организаций»
5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2021: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2021. – 1112 с.
6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2020: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2020. – 1242 с.
7. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2019: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2019. – 1204 с.
8. Ратникова Т.А. Анализ панельных данных в пакете STATA //Методические указания к компьютерному практикуму по курсу «Эконометрический анализ панельных данных». М.: ГУ ВШЭ. – 2005. – Т. 7.
9. Ратникова Т. А. и др. Анализ панельных данных и данных о длительности состояний //Foresight. – 2013.

THE IMPACT OF INNOVATION ACTIVITY ON THE REGIONAL LEVEL OF COMPETITIVENESS OF ORGANIZATIONS

Polyanskaya E.S.
MTS PJSC

This article is devoted to the analysis of factors affecting the level of regional competitiveness. It is assumed that there is a significant and positive relationship between the level of innovation activity of regional organizations and the regional level of competitiveness. The research analyzes data for 2018–2020 presented by the HSE in the framework of the collection “Indicators of Innovation activity” and data from the Consortium of the Leontief Center in the framework of the study “Competitiveness of regions”. The study sample is a spatial panel for 85 regions over three years, forming 255 observations. The methods of correlation and regression analysis are used in the face of modeling the spatial regression model of Darbin. As a result, the study confirmed the hypothesis that there is a positive spatial relationship between the level of innovation activity of organizations and the level of competitiveness of the region. In other words, the higher the level of innovation activity of regional companies, the higher the competitiveness of the regional economy. At the same time, the regions are geographically positively correlated with each other in terms of the level of innovation activity, it is assumed that this is due to joint research and development projects.

Keywords: the level of innovation activity, the share of those planning innovations, the competitiveness of the region, spatial regression, the Durbin model.

References

1. Trilitskaya O. Yu. Innovative activity as a factor of increasing the competitiveness of the enterprise //Bulletin of Volgograd State University. Series 3: Economics. Ecology. – 2013. – No. 1. – pp. 155–161.
2. Zavodilo O.V. The innovative component of the competitiveness of Russian enterprises //Social sciences. – 2019. – No. 1. – pp. 26–31.
3. Analysis of the competitive environment (assessment of global competitiveness): AV RCI rating methodology – 2018–2020 [Electronic resource]. URL: http://av-group.ru/wp-content/uploads/2016/03/AV_RCI_method.pdf (accessed: 04/25/2022).
4. Rosstat Order No. 818 dated 27.12.2019 “On approval of the methodology for calculating the indicator “Level of innovative activity of organizations”

5. Regions of Russia. Socio-economic indicators. 2021: P32 Stat. sat. / Rosstat. – M., 2021. – 1112 p.
6. Regions of Russia. Socio-economic indicators. 2020: P32 Stat. sat. / Rosstat. – M., 2020. – 1242 p.
7. Regions of Russia. Socio-economic indicators. 2019: P32 Stat. sat. / Rosstat. – M., 2019. – 1204 p.
8. Ratnikova T.A. Analysis of panel data in the STATA package // Methodological guidelines for a computer workshop on the course “Econometric analysis of panel data”. Moscow: Higher School of Economics. – 2005. – Vol. 7.
9. Ratnikova T. A. et al. Analysis of panel data and data on the duration of states //Foresight. – 2013.

Экспертиза в сфере закупок: сущность понятия и основной инструментарий

Сергеева Светлана Александровна,
кандидат экономических наук, соискатель кафедры управления активами Московского государственного института международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации
E-mail: ugmzmag@yandex.ru

Билашенко Надежда Алексеевна,
магистрант кафедры управления государственными и муниципальными закупками Московского государственного университета управления Правительства Москвы
E-mail: ugmzmag@yandex.ru

Деятельность государственных заказчиков, осуществляемая в условиях санкционного давления, неопределенности ситуации, стремительной и непредсказуемой изменчивости внешней и внутренней экономической и социальной среды, непредвиденности конечных результатов, предполагает неизбежность возникновения рисков, что актуализирует проблему разработки и внедрения четкой и эффективной системы управление закупочными процессами. Управление закупками требует объективной оценки всех этапов закупочной деятельности, чему способствует экспертиза закупок, осуществляемая в целях проверки результатов выполнения поставщиком обязательств по государственному контракту и их соответствия заданным результатам закупки. В целях определения современных подходов к развитию управления экспертизой закупок авторы предлагают следующее определение понятию экспертиза – экспертиза является специализированным изучением объектов, подлежащих экспертной оценке, со стороны уполномоченных лиц, обладающих высоким уровнем компетенций для проведения заявленного специализированного изучения. Инструментальный аппарат экспертных работ достаточно обширен, и важным аспектом является готовность экспертов использовать его в полном объеме, что позволит повысить эффективность и качество закупок товаров, работ, услуг вследствии постоянной модификации инструментов экспертизы на основе теоретических и практических решений для оптимизации бюджетных расходов.

Ключевые слова: закупки товаров, работ, услуг; экспертиза; экспертиза закупок; инструментарий.

Деятельность государственных заказчиков, осуществляемая в условиях санкционного давления, неопределенности ситуации, стремительной и непредсказуемой изменчивости внешней и внутренней экономической и социальной среды, непредвиденности конечных результатов, предполагает неизбежность возникновения рисков, что актуализирует проблему разработки и внедрения четкой и эффективной системы управление закупочными процессами. Управление закупками требует объективной оценки всех этапов закупочной деятельности, чему способствует экспертиза закупок, осуществляемая в целях проверки результатов выполнения поставщиком обязательств по государственному контракту и их соответствия условиям. Наукоемкое понятие экспертизы необходимо рассматривать с системных позиций, в частности, как явление, имеющее не только правовые, но и экономические свойства. С системной точки зрения экспертизу можно рассматривать таким образом (рис. 1).

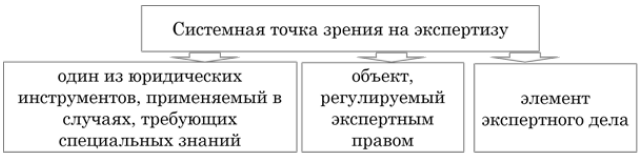

Рис. 1. Системная точка зрения на экспертизу

В целях определения современных подходов к развитию управления экспертизой закупок, мы считаем, что необходимо дать следующее авторское определение понятию экспертиза – экспертиза является специализированным изучением объектов, подлежащих экспертной оценке, со стороны уполномоченных лиц, обладающих высоким уровнем компетенций для проведения заявленного специализированного изучения.

Если исследовать историю возникновения термина экспертиза, то можно отметить несколько важных вех. В отечественных юридических публикациях слово «экспертиза» стало применяться в конце позапрошлого – в начале прошлого века и появилось в энциклопедиях в следующей обобщенной интерпретации – «Экспертиза – исследование и установление таких фактов и обстоятельств, для выяснения которых необходимы специальные познания в какой-либо науке, искусстве, ремесле или промысле. Лица, обладающие соответствующими познаниями и приглашаемые в суд или в другое учреждение для подачи своих мнений, называются сведущими людьми или экспертами». В советское время слово «экспертиза» начало применяться в судебных процессах и приобрело более емкое значение. Например, Харчен-

ко Д.А. дает следующее определение судебной экспертизе: «Судебная экспертиза является особенным видом экспертизы, имеющей уникальный статус. Основной схожестью с другими видами экспертиз является тот факт, что по своей сути судебная экспертиза является изысканием, которое базируется на использовании специализированных знаний. Экспертиза актуальна для тех случаев, когда во время ведения дела появляется необходимость в использовании особенных знаний в технике, науки или и любой другой сфере» [7].

На сегодняшний день, понятие экспертизы используется не только в теоретических изысканиях, но и в практике для выявления изысканий, для которых необходимо использовать специализированные знания. Необходимо отметить, что произошло значительное смещение самого понятия экспертизы в сферу экспертной оценки. Любые мнения, даже озвученные специалистом, не являются объективными доказательствами в силу самых разных причин. Необходимо также отметить, что в законодательной базе нет единого определения понятия экспертизы.

Подводя итог, отметим необходимость различия экспертизы и экспертной оценки. Во многих энциклопедических словарях понятия «экспертиза» и «экспертные оценки» представляются как синонимы. Экспертиза – это исследование, которое проводится специалистом или группой специалистов по заказу заинтересованных лиц для получения профессионального заключения, оформленного соответствующим актом. Экспертные оценки являются порядковыми или количественными оценками явлений или процессов, которые невозможно измерить и которые основываются на результатах работы высококвалифицированных специалистов. Можно выделить два базовых значения экспертизы: тривиальное или научно обоснованное, которое сложилось исторически в сознании масс, как вольный перевод слова «expert». Важно понимать, что не все эксперты занимаются экспертизой. Экспертиза – специальное исследование (процессуальное действие), проводимое уполномоченными лицами, обладающими определенными знаниями, навыками и умениями в изучаемой отрасли, выраженное в установлении интересующих фактов для разрешения вопросов, возникающих в правоотношениях.

Экспертная оценка – это сформировавшееся в массовом сознании для обозначения высказывания, так называемого, эксперта, с целью придания наукообразной значимости такому высказыванию, как правило базирующемуся на субъективной парадигме.

Если рассматривать наиболее общую идею, то экспертиза является юридической формой экспертного (специального) исследования, одна из единиц экспертного дела и/или объект законодательного регулирования (экспертного права).

Поэтому рассматривая вопрос экспертизы в закупках, стоит сказать, что это комплексная экспертиза [2] (рис. 2).

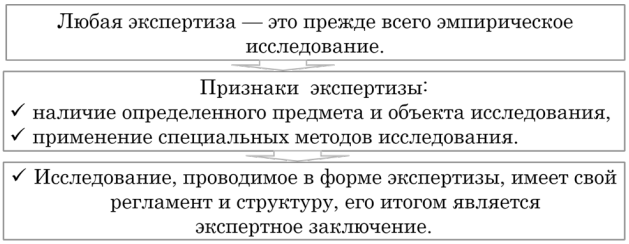

Рис. 2. Основные признаки экспертизы

В общем виде методы экспертизы представляют собой совокупность способов теоретического или практического исследования различных предметов с целью получения запланированных результатов. В научной литературе авторы выделяют различные группы методов экспертизы.

Таблица 1. Различные группы методов экспертизы (авторские точки зрения)

Автор	Группы методов экспертизы
О.Н. Макарова	□ общенаучные методические приемы (анализ, синтез, индукция, дедукция и другие);
	□ конкретные научные методические приемы а) расчетно-аналитические (экономический анализ, статистические расчеты, экономико-математические методы); б) документальные (информационное моделирование, экспертизы разных видов, исследование документов, нормативно-правовое регулирование); в) обобщение и реализация результатов экспертизы (группировка недостатков по периодам возникновения, аналитические группировки, систематизированное изложение результатов в заключении эксперта, реализация результатов экспертизы).
Е.Р. Россинская, Н.Д. Эриашвили	общенаучные;
	специальные расчетно-аналитические (экономический анализ, статистические расчеты, экономико-математические методы);
	специальные документальные методы (проверка арифметических расчетов (пересчет), проверка соблюдения правил учета отдельных хозяйственных операций и т.д.).

При этом, каждая методика, применяемая при экспертизе, относится к одной из двух основных групп:

- общая экспертиза;
- специализированная экспертиза.

Для сферы закупок методы внешней и внутренней экспертизы будут определяться как единая система инструментальных и логических операций (приёмов, способов), которые используются для решения определённых задач, стоящих перед уполномоченным экспертом при выполнении профессиональной деятельности.

Анализ научной литературы позволяет определить общие принципы обоснованности применения средств и методов при экспертной оценке в процессе экспертизы закупок [2;4];

1. Этичность и законность выбранной методологии. Так как методы применяются в сфере закупок, представляющей область публичных финансов, необходимо применять методы, соответствующие конституционным парадигмам законности и нравственности, а результаты и иллюстративные материалы оформлять как приложения к экспертному заключению.

2. Другим важным критерием является научная обоснованность выбранных средств и методов и наличие специализированных знаний и знаний в сфере закупок. Состоятельность экспертной методики подразумевает научный фундамент выбранного метода и достоверность итоговых результатов.

3. Следующим критерием является точность результатов, значение которой выше при условии минимизации разницы между истинной и измеряемой величинами.

4. Важным критерием для экспертизы закупок является надёжность и объективность результатов, возможность провести экспертизу повторно и проверить результаты.

5. Одним из ключевых критериев является уровень эффективности использования результатов экспертизы закупок при решении поставленных задач.

Исследуя вопрос классификации методов, используемых экспертом, представляется возможным выделить разные основания (рис. 3).

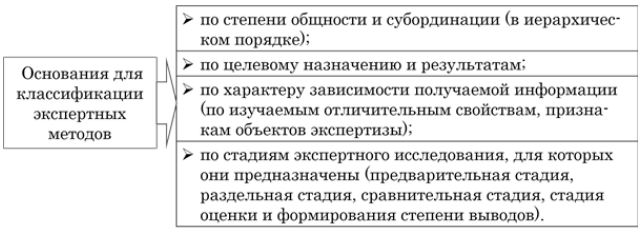

Рис. 3. Основания для классификации экспертных методов

Рассмотрим классификацию методов экспертизы с позиции субординации и общности, которую предлагает Т.В. Аверьянова, выделяя её четыре уровня [1].

1. Диалектико-материалистический метод, который свойствен всем уровням, структурам и системам всех методов (рис. 4).

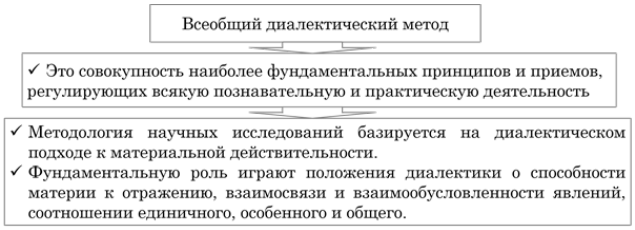

Рис. 4. Всеобщий диалектический метод

2. Общие (общепознавательные, общенаучные) методы (рис. 5).

Рассмотрим каждый из указанных методов более подробно.

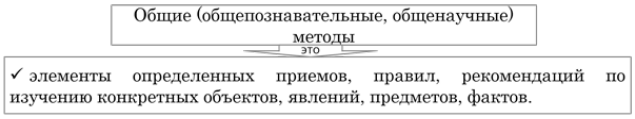

Рис. 5. Общие методы

К общим методам относятся (рис. 6).

Рис. 6. Общие методы исследования

Под *наблюдением* подразумевается непосредственное восприятие действительности.

Измерение – это множественность взаимодействий, которые выполняются на основании метрических услуг в целях определения числового показания факторов в единицах измерения исследования.

Определённые системы обозначения, посредством которых определяются результаты наблюдения и измерения, называются методом *описания*.

Метод, при котором искусственно создаются условия воздействия на процесс, называют *экспериментом*. Посредством эксперимента исследуемое явление выделяется из многообразия других явлений и фактов и может изучаться изолированно от связанных с ним причин и следствий, а из многообразия взаимоотношений причинных связей между исследуемыми явлениями – интересующая исследователя зависимость, которая и будет объектом изучения.

Моделирование, как правило, представлено моделью, в которой есть признаки вещественных доказательств или образцы и другие объекты, в отношении которых проводится экспертиза. И.П. Гладилина отмечает, что моделирование – один из важнейших элементов управленческой деятельности, приобретающий зачастую ключевую роль при разработке управленческих решений на основе результатов экспертизы того или иного этапа закупочной деятельности и профессиональная подготовка эксперта по вопросам закупок – обязательный аспект готовности к проведению экспертных мероприятий[3;4;5].

Сравнение основывается на использовании особенных приёмов, таких, как распределение, сопоставление, наложение и совмещение. Методика сравнения, например, позволяет сравнивать различные теоретические взгляды на решение установленных проблем в экспертизе на этапе исполнения контракта.

Правила, которые дают возможность определить уровень эффективности методики сравнения, которые выработаны посредством практики экспертных исследований, показаны на рис. 7.

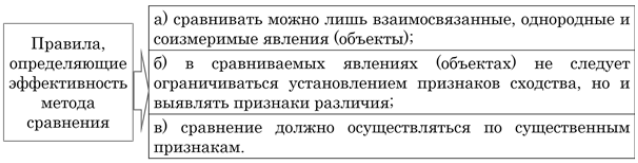

Рис. 7. Правила определения эффективности метода сравнения

Частные (инструментальные, аналитические) методы (рис. 8).

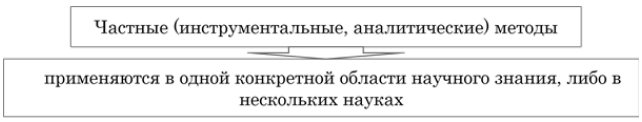

Рис. 8. Схема частных методов

4. Специальные методы экспертных исследований (рис. 9).

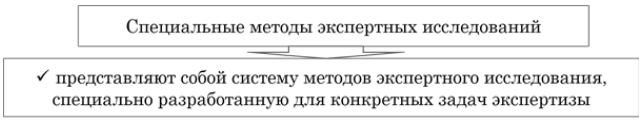

Рис. 9. Схема специальных методов экспертных исследований

Наиболее типичными физическими методами экспертиза представлена на рис. 10.

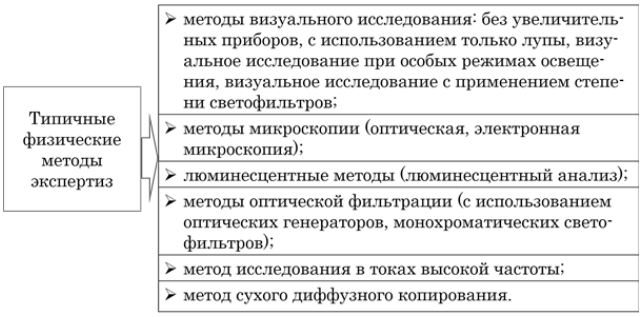

Рис. 10. Физические методы экспертиз

Анализ закупочных практик позволяет утверждать, что при выборе метода в экспертном исследовании основным критерием является надёжность и научная обоснованность, возможность получения максимально достоверных результатов, к которым есть ряд требований:

– используемые методики исследования должны указывать существенные свойства в объектах;
– рекомендуемые практики обязаны иметь научное обоснование и экспериментальное подтверждение;
– итоги экспертизы должны быть наглядны и очевидны абсолютно для всех участников экспертиз.

Критерии, определяющие правильность выбора определённой методики представлены на рис. 11.

Уровень общности показывает два базовых вида методов экспертизы: частная и типовая (рис. 12).

При проведении экспертной оценки определяются основные критерии методики, которая применяется во время оценки и анализа свойств предметов (услуг, товаров). В профессиональной деятельности эксперта есть конкретные и общие критерии. Общие критерии базируются на актуальных, существующих в обществе систем количественных и качественных градаций и понимания предмета экспертизы или возникающих вопросах.

Рис. 11. Критерии, определяющие правильности выбора определённой методики

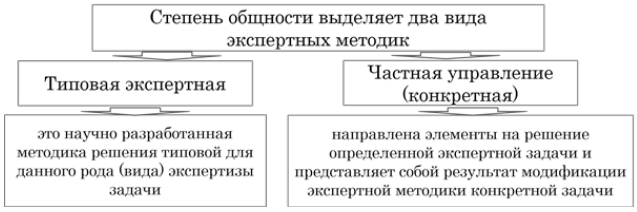

Рис. 12. Экспертные методика

Методы, широко используемые при проведении экспертиз товаров (результатов работ или услуг), подразделяются на следующие (рис. 13).

Рис. 13. Методы, используемые при проведении экспертизы товаров, работ, услуг

Самая популярная методика – это измерительная. Она базируется на распределении данных, которые поступают при помощи технологических средств измерения. Измерительная методика подразумевает определение значений параметров качества на основании технических возможностей. Их основное предназначение – определение химического, физического и биологического качественных показателей. Методы измерения напрямую связаны с органолептическими методами. Объединение этих методик даёт возможность более полно провести экспертизу.

Регистрационная методика базируется на использовании данных, которые получают благодаря подсчёту. Регистрационная методика в своём фундаменте несёт подсчёты и наблюдения числа степени объектов, которые выбираются по конкретным признакам. Квалификационным признаком могут быть определённые градации товаров или дефекты, конкретные виды, названия, группы или подгруппы.

Экспертный метод – это фактически экспертная оценка. Экспертная оценка – результат профессиональной работы квалифицированных уполномоченных лиц в виде качественной, содержательной или количественной оценки конкретного объекта, которая позволяет более эффективно принимать решения.

Инструментальный аппарат экспертных работ достаточно обширен, и важным аспектом является готовность экспертов использовать его в полном объеме, что позволит повысить эффективность и качество закупок товаров, работ, услуг вследствии постоянной модификации инструментов экспертизы на основе теоретических и практических решений для оптимизации бюджетных расходов.

Литература

1. Аверьянова, Т.В. Судебная экспертиза. Курс общей теории: для использования в учебном процессе по специальности «Судебная экспертиза». – М.: Изд-во Норма, 2009. – 479 с.
2. Боровых Ю. «Внешняя» экспертиза в контрактной системе в сфере закупок: требования к экспертам. – [Электронный ресурс]. – https://zakupki44fz.ru/blog/vneshniaia-ekspertiza-v-kontraktnoi-sisteme-v-sfere-zakupok/– (дата обращения 11.05.22)
3. Гладилина И.П. Методологическое сопровождение развития профессионализма заказчиков как проблема кадрового обеспечения сферы закупок// Право и образование. – 2016. – № 9.
4. Гладилина И.П. Управленческая компетентность заказчиков и профессиональный стандарт специалистов в сфере закупок// Фундаментальные исследования. - 2016. – № 5 (часть 1).
5. Гладилина И.П. Соответствие компетенций выпускников вузов и потребностей рынка труда в условиях цифровой трансформации// Современное педагогическое образование. 2022. № 1. С. 10–14.
6. Слепов В.В., Паулов П.А. Проблемы участия экспертов в процедурах закупки. – [Электронный ресурс.] – https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-uchastiya-ekspertov-v-protsedurah-zakupki/viewer. – (дата обращения 15.05.22)
7. Харченко Д.А. «Судебная экспертиза в российском уголовном судопроизводстве». Диссертация к.ю.н. 2006 г. С. 213.

EXPERTISE IN THE FIELD OF PROCUREMENT: THE ESSENCE OF THE CONCEPT AND THE MAIN TOOLS

Sergeeva S.A., Bilashenko N.A.

Moscow State Institute of International Relations (University) of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation; Moscow State University of Management of the Government of Moscow

The activity of state customers, carried out in the conditions of sanctions pressure, uncertainty of the situation, rapid and unpredictable variability of the external and internal economic and social environment, unforeseen end results, implies the inevitability of risks, which actualizes the problem of developing and implementing a clear and effective system for managing procurement processes. Procurement management requires an objective assessment of all stages of procurement activities, which is facilitated by the procurement expertise carried out in order to verify the results of the supplier's fulfillment of obligations under the state contract and their compliance with the specified procurement results. In order to determine modern approaches to the development of procurement expertise management, the authors propose the following definition of the concept of expertise – expertise is a specialized study of objects subject to expert evaluation by authorized persons with a high level of competence to conduct the declared specialized study. The instrumental apparatus of expert work is quite extensive, and an important aspect is the willingness of experts to use it in full, which will improve the efficiency and quality of procurement of goods, works, services due to the constant modification of expert examination tools based on theoretical and practical solutions to optimize budget expenditures.

Keywords: purchases of goods, works, services; expertise; procurement expertise; tools.

References

1. Averyanova, T.V. Forensic examination. General theory course: for use in the educational process in the specialty "Forensic examination". – M.: Norma Publishing House, 2009. – 479 p.
2. Borovoy Yu. "External" expertise in the contract system in the field of procurement: requirements for experts. – [Electronic resource]. – https://zakupki44fz.ru/blog/vneshniaia-ekspertiza-v-kontraktnoi-sisteme-v-sfere-zakupok/– (accessed 11.05.22)
3. Gladilina I.P. Methodological support for the development of professionalism of customers as a problem of staffing in the field of procurement // Law and Education. – 2016. – No. 9.
4. Gladilina I.P. Managerial Competence of Customers and the Professional Standard of Procurement Specialists // Fundamental Research. – 2016. – No. 5 (part 1).
5. Gladilina I.P. Correspondence of the competencies of university graduates and the needs of the labor market in the context of digital transformation// Modern Pedagogical Education. 2022. No. 1. S. 10–14.
6. Slepov V.V., Paulov P.A. Problems of participation of experts in procurement procedures. – [Electronic resource] – https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-uchastiya-ekspertov-v-protsedurah-zakupki/viewer. – (date of access 15.05.22)
7. Kharchenko D.A. "Forensic examination in Russian criminal proceedings". Dissertation Ph.D. 2006, p.213.

Сопоставительный анализ моделей экономики линейного и замкнутого типов

Задойнов Сергей Алексеевич,
студент Балтийского государственного технического университета «Военмех» им. Д.Ф. Устинова
E-mail: sergey.zadoinov@gmail.com

Ступак Кристина Романовна,
студент Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики
E-mail: Kristina.stupack7@yandex.ru

Форостянный Никита Сергеевич,
студент Санкт-Петербургского государственного университета
E-mail: imalate@mail.ru

В статье затронуты основные проблемы несовершенства линейной экономики, ведущие к кризису в ближайшие десятилетия. Сравнение линейной экономики и экономики замкнутого цикла наглядно указывают на недостатки первого и преимущества второго. Также рассмотрены примеры бизнес-моделей замкнутого цикла в исторической ретроспективе отечественной экономики и примеры зарубежных стран. При полном переходе к циркулярной экономике проблема отходов и их переработки практически снимается. Экологические и экономические выгоды от применения циклических бизнес-моделей сложно переоценить. В действительности же экономические и административные барьеры, равно как и капитальные ограничения и технологическое отставание, а также отсутствие активного вмешательства государства и научного сообщества с большей вероятностью приведут к сохранению ресурсоэффективности на сегодняшнем уровне, что ведет к прямым экологическим и экономическим потерям и несет угрозу устойчивому развитию.

Ключевые слова: циклическая экономика, управление отходами, устойчивое развитие, экономические модели.

Согласно исследованиям [1, 2], при неизменности сложившихся трендов «глобальное использование первичных ресурсов возрастает с 79 Гт в 2011 г. до 167 Гт в 2060г». Таким образом, в перспективе из-за растущего спроса ситуация на рынках будет усугубляться, делая модель линейной экономики, базирующейся на принципах “take, make, waste” с высокой ресурсоемкостью и большим количеством отходов несовместимой с концепцией устойчивого развития.

Об этом предупреждал ещё в 1969 году Г.М. Идлис [3] – «Земля, её ресурсы и биосфера – ограниченная система, которая не вмещает в себя абстрактно-теоретических бесконечностей и асимптот, соответственно этому текущее потребление при господстве животных инстинктов приведёт к биосферно-демографическому кризису в 2030 (+-5 лет) году – человечество окажется под воздействием общебиосферных механизмов регуляции численности популяций всех животных и растений, т.е. разного рода голода, болезней, пожирателей (крысы, кровососущие насекомые и т.д.) и т.п., чтобы избежать такой биосферно-демографической катастрофы». Так Г.М. Идлис рекомендовал изменить уклад общественной жизни, но «вожди народов», «интеллектуалы», деятели искусств и педагоги, «мировая закулиса», всё это время ведут себя так, словно указанной проблемы вовсе нет.

Примерно в это же время экономист Кеннет Боулдинг писал об «идеальной экономике» [4]. Он утверждал, что надо управлять имеющимися ресурсами так, будто мы находимся в космическом корабле: нет возможности надеяться на получение свежих продуктов, а также негде хранить отходы и мусор. [5].

Такой метафорой можно описать модель циклической экономики, которая предлагает системный пересмотр традиционной модели, преобразуя производство, потребление и переработку в единый и замкнутый процесс.

Единой концепции определения циркулярной экономики в литературе нет [1]. В публикациях, в рецензируемых журналах циркулярную экономику рассматривают как систему, в которой ресурсы, материалы, компоненты и товары приносят максимальную полезность в каждый момент времени, что позволяет определить развитие мировой экономики от потребления конечных ресурсов, но практически нигде не берется во внимание то, что во главе любой экономической системы стоит человек, который является её создателем и пользователем.

Среди основных характеристик, отличающих данную концепцию от других эколого-экономических теорий, можно выделить практико-ориентированность, изменяемость, масштабируемость и использование подхода «снизу вверх» [1].

Признавая существенное значение циркулярной экономики для решения обостряющихся ресурсно-экологических проблем, во многих странах, прежде всего развитых, уже сегодня предпринимаются значительные усилия по использованию ее принципов; к числу таких стран относятся Нидерланды, Япония, Австрия, Германия и Великобритания [6]. Правительство Китая принимает циркулярную экономику как жизненно важную стратегию для достижения целей устойчивого развития [7], при котором использование природных ресурсов, приоритеты инвестиционной политики и научно-технического развития, соответствующие институциональные изменения согласованы друг с другом и призваны укреплять нынешний и будущий потенциал для удовлетворения человеческих потребностей и устремлений [8]

Отходы человеческой жизнедеятельности в значительной своей массе образуются из-за нерационального использовании ресурсов, как на уровне отдельного потребителя, так и на уровне предприятий. На уровне человека сознательный или бессознательный отказ от культуры экологичного потребления – поход в магазин с авоськой, сдача в переработку пластмассовых бутылок, сортировка мусора и т.д. ведет к созданию грязных губительных и при этом куч за счёт затрат на логистику, обслуживании свалки, содержании контролирующих органов и недополученной ренты за счёт неиспользования этой земли под нужды производства или возведения жилых зон и т.п.

На уровне компаний (не важно государственных или частных) ответственность возникает ещё на уровне проектирования продукта, так закладывая предпосылки запланированного устаревания предметов, проектировщик по факту наносит урон по будущему природы и снижению благосостояния последующих поколений. Чтобы решить проблемы переработки нужно проектировать товары таким образом, чтобы после реализации полезности их переработка осуществлялась с минимальными затратами и последствиями для окружающей среды. При этом нужно понимать, что задумка изобретателя может отличаться от того, как изобретением будет пользоваться общество. Так привычные нам пластиковые пакеты явились на замену бумажным, чтобы сократить вырубку лесов, но при этом Стен Густав Тулин не учёл, что из-за низкой себестоимости производства такие пакеты будут использовать не многократный, как планировалось, а одноразово.

При полном переходе к циркулярной экономике проблема отходов и их переработки практически снимается. В качестве примера можно привести французский завод «Рено» в городе Шаузи-ле-Руа экономика замкнутого цикла здесь начинается со стадии планирования: на уровне проектирования переосмысливаются детали, произведенные на заводе для того, чтобы упростить их демонтаж и переработку, а следовательно, оптимизировать повторное использование. В 2015 году завод сэкономил благодаря новому подходу 80% электроэнергии и воды, а также 4 тысячи тонн металла [9].

Помимо наземных полигонов мусор скапливается и в океане, консолидируя мусор всего мира в одной точке, при этом нанося непоправимый урон природе. Сегодня, площадь одного такого «мусорного континента», расположенного между Калифорнией и Гавайскими островами, составляет более 1 миллиона квадратных километров. Для сравнения, площадь Франции составляет 675 417 км^2 с учетом заморских владений, т.е., мусорный континент в 2 раза больше Франции, и с каждым годом становится всё больше. При этом 80% всего мусора этого пятна составляет пластик, большая часть которого могла бы быть переработана [10].

Для сокращения свалок на начальном можно рассмотреть создание мусоросжигательных заводов, скомбинированные с тепловыми электростанциями. Так, например, в Швейцарии, с 2013 года существует электростанция Forsthaus. На этой электростанции ежедневно сжигается около 400 тонн мусора. Полезный эффект такого сжигания составляет 144 Гвт в час [11] Процесс сжигания мусора позволяет сократить массу первоначальных отходов более чем на 70%, а объем более чем на 90%. Теплота сгорания может использоваться для выработки электроэнергии [12]. Создание подобных электростанций могло бы существенно сократить количество и размеры современных свалок. Также возможно рассмотреть вариант по продаже отсортированного и спрессованного мусора странам с развитыми технологиями переработки мусора.

Однако, сжигание мусора также может иметь негативные последствия. Поскольку любые отходы содержат в себе вредные вещества, при сжигании, они попадают в почву, воздух и воду. При этом, эти ядовитые вещества могут стать причиной серьезных проблем со здоровьем. Так, например, есть множество видов мусора, сжигание которого может привести к образованию ядовитых паров и веществ, таких как диоксин [4], поэтому при проектировании того или иного продукта нужно учитывать затраты на утилизацию или переработку для сохранения природного богатства для будущих поколений.

Примеры экономики замкнутого цикла можно находить не только за рубежом, в нашей недавней истории сбор отходов был частью повседневной культуры, практически всё население бывшего СССР принимало участие в сортировке мусора для его дальнейшего использования в качестве вторсырья. Советские граждане всех возрастов собирали и сдавали стеклянные бутылки, макулатуру, металлолом, детей поощряли грамотами, путевками, а взрослых возможностью получить дефицитные издание зарубежных авторов, на-

пример за 20 кг макулатуры можно было получить книгу Жюль Верна, Симеона или Купера, за тонну макулатуры выплачивали 20 рублей и выдавали 50 книг, одна тонна макулатуры позволяла напечатать примерно тысячу книг среднего объема. Каждый пионер знал, что двадцать килограммов макулатуры спасают одно дерево. В утиль шло то, что нельзя было сдать в макулатуру, в пункты приёма металлолома и стеклопосуды. Ветхая одежда, тряпки и прочее рубище сдавались в пункты переработки за небольшую плату. При таком рациональном подходе мусоросжигательные заводы в СССР были не нужны, потому что в утиль отправлялась лишь незначительная часть ненужного и использованного, а большая часть шла на вторичную переработку.

Резюмируя этот пример можно заключить, что в Советском Союзе была создана мощная и эффективная система сбора отходов, мотивирующая людей нести мусор на переработку, к сожалению, после развала СССР, эта система исчезла, а сегодня страна тонет в бесполезном, опасном и дорогом мусоре.

Экологические и экономические выгоды от применения циклических бизнес-моделей сложно переоценить. В действительности же экономические и административные барьеры, равно как и капитальные ограничения и технологическое отставание, а также отсутствие активного вмешательства государства и научного сообщества с большей вероятностью приведут к сохранению ресурсоэффективности на сегодняшнем уровне, что ведет к прямым экологическим и экономическим потерям.

Внедрение принципов циркулярной экономики (наряду с мероприятиями по достижению ключевых социальных и экологических показателей) будет способствовать устойчивому развитию экономики.

Литература

1. Зелёная экономика и цели устойчивого развития для России: коллективная монография / Под науч. ред. С.Н. Бобылёва, П.А. Кирюшина, О.В. Кудрявцевой. – М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2019. – 284 с.
2. Vukovic, Natalya Green Economy: Definition and Main Directions of Development. Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management. 17. 128–145
3. АН Казахской ССР, Астрофизический институт, изд. “Наука», Алма-Ата, 1970 г. 2 Стр. 236–238
4. Davis C., Arthurs D. What Indicators for Science, Technology and Innovation Policies in the 21st Century, Ottawa. 2006. URL: www.oecd.org/data-oecd/22/ 18/37443546.pdf
5. Страны Прибалтики на пути к экономике замкнутого цикла
6. Ghisellini P., Zucaro A., Viglia S., Ulgiati S. Monitoring and evaluating the sustainability of Italian agricultural system. An emergy decomposition analysis // Ecological Modelling. 2014. Vol. 271. P. 132–148.
7. George D., Brian C., Chen Y. A circular economy model of economic growth // Environmental Modelling & Software. 2015. Vol. 73. P. 60–63
8. Пахомова Надежда Викторовна, Рихтер Кнут Курт, Ветрова Мария Александровна Переход к циркулярной экономике и замкнутым цепям поставок как фактор устойчивого развития // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2017. № 2. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/perehod-k-tsirkulyarnoy-ekonomike-i-zamknutym-tsepyam-postavok-kak-faktor-ustoychivogo-razvitiya
9. Машукова Бэла Султановна Основные принципы цикличной экономики (экономика замкнутого цикла) // European science. 2016. № 7 (17). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-printsipy-tsiklichnoy-ekonomiki-ekonomika-zamknutogo-tsikla
10. Портал о мусоре и отходах [Электронный ресурс] URL: https://othodovnet.com/bolshoe-tihookeanskoe-musornoe-pyatno/
11. Skene, K; Murray, A (2015). “Sustainable economics: context, challenges and opportunities for the 21st-century practitioner, Publisher Sheffield: Greenleaf Publishing, 2015: 240–278.
12. Управление Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Пензенской области [Электронный ресурс] URL: https://58.rospotrebnadzor.ru/

COMPARATIVE ANALYSIS OF MODELS OF ECONOMY OF LINEAR AND CLOSED TYPES

Zadoynov S.A., Stupak K.R., Forostyanniy N.S.

Baltic State Technical University “Voenmeh” D.F. Ustinova; St. Petersburg University of Management Technologies and Economics; Saint Petersburg State University

The article addressed the main problems of the imperfection of the linear economy, leading to a crisis in the coming decades. Comparison of linear economy and closed-loop economy clearly indicate the disadvantages of the first and the advantages of the second. Examples of closed-loop business models in the historical retrospective of the domestic economy and examples of foreign countries. With the complete transition to a circular economy, the problem of waste and its processing is practically eliminated. It is difficult to overestimate the environmental and economic benefits of using cyclical business models. In reality, economic and administrative barriers, as well as capital constraints and technological backwardness, as well as the lack of active intervention by the state and the scientific community are more likely to lead to the preservation of resource efficiency at today’s level, which leads to direct environmental and economic losses and threatens sustainable development.

Keywords: circular economic, waste management, sustainable development, economic models.

References

1. Green Economy and Sustainable Development Goals for Russia: a collective monograph / Under the scientific editorship of S.N. Bobylev, P.A. Kiryushin, O.V. Kudryavtseva. – M.: Faculty of Economics of Lomonosov Moscow State University, 2019. – 284 p.

2. Vukovic, Natalya Green Economy: Definition and Main Directions of Development. Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management. 17. 128–145
3. Academy of Sciences of the Kazakh SSR, Astrophysical Institute, ed. “Science”, Alma-Ata, 1970. 2 Pages 236–238
4. Davis C., Arthurs D. What Indicators for Science, Technology and Innovation Policies in the 21st Century, Ottawa. 2006. URL: www.oecd.org/dataoecd/22 / 18/37443546.pdf
5. Baltic countries on the way to a closed-loop economy
6. Ghisellini P., Zucaro A., Viglia S., Ulgiati S. Monitoring and evaluating the sustainability of Italian agricultural system. An emergy decomposition analysis // Ecological Modelling. 2014. Vol. 271. P. 132–148.
7. George D., Brian C., Chen Y. A circular economy model of economic growth // Environmental Modelling & Software. 2015. Vol. 73. P. 60–63
8. Pakhomova Nadezhda Viktorovna, Richter Knut Kurt, Vetrova Maria Aleksandrovna Transition to a circular economy and closed supply chains as a factor of sustainable development // Bulletin of St. Petersburg University. Economy. 2017. № 2. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/perehod-k-tsirkulyarnoy-ekonomike-i-zamknutym-tsepyam-postavok-kak-faktor-ustoychivogo-razvitiya
9. Mashukova Bela Sultanovna Basic principles of cyclical economy (closed cycle economy) // European science. 2016. No.7 (17). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-printsipy-tsiklichnoy-ekonomiki-ekonomika-zamknutogo-tsikla
10. Portal about garbage and waste [Electronic resource] URL: https://othodovnet.com/bolshoe-tihookeanskoe-musornoe-pyatno/
11. Skene, K; Murray, A (2015). “Sustainable economics: context, challenges and opportunities for the 21st-century practitioner, Publisher Sheffield: Greenleaf Publishing, 2015: 240–278.
12. Department of the Federal Service for Supervision of Consumer Rights Protection and Human Well-being in the Penza region [Electronic resource] URL: https://58.rospotrebnadzor.ru/

Модели интегрированных систем менеджмента

Царик Василий Дмитриевич,
аспирант кафедры управления государственными
и муниципальными закупками МГУУ Правительства Москвы
E-mail: vasyatsarik@mail.ru

На сегодняшний день единой общепризнанной модели интегрированной системы менеджмента, также, как и единого подхода к интеграции систем менеджмента не выработано. Не разработан также стандарт международной организации по стандартизации (ISO), устанавливающий требования к интегрированной системе менеджмента. Вместе с тем в посвященной данной тематике, рассматриваются другие модели интегрированной системы менеджмента, например, модель системы менеджмента, основанная на принципах («всеобщее управление качеством») или модель, основанная на методологии управления риском, при этом следует отметить значительное сходство этих моделей. Сходство моделей, предлагаемых в качестве основы для создания интегрированной системы менеджмента, связано с применением для интеграции процессного и системного подходов, применения методологии «PDCA» и постоянного улучшения. Существуют общие элементы, которые облегчают интеграцию международных стандартов систем менеджмента. Интегрированная система менеджмента может меняться в зависимости от сфер деятельности, потребностей, миссии и видения организаций. Это изменение является непрерывным в соответствии с меняющимися условиями. По-прежнему существуют различные мнения относительно внедрения интегрированной системы менеджмента.

Ключевые слова: интегрированная система менеджмента, стандарты серии ISO, модели ИСМ, матрица ИСМ.

На сегодняшний день единой общепризнанной модели интегрированной системы менеджмента, также, как и единого подхода к интеграции систем менеджмента не выработано. Не разработан также стандарт международной организации по стандартизации (ISO), устанавливающий требования к интегрированной системе менеджмента. Вместе с тем в посвященной данной тематике, рассматриваются другие модели интегрированной системы менеджмента, например, модель системы менеджмента, основанная на принципах («всеобщее управление качеством») или модель, основанная на методологии управления риском, при этом следует отметить значительное сходство этих моделей. Сходство моделей, предлагаемых в качестве основы для создания интегрированной системы менеджмента, связано с применением для интеграции процессного и системного подходов, применения методологии «PDCA» и постоянного улучшения. Интегрированная система менеджмента любой организации сложна и многообразна. Для каждого предприятия она индивидуальна. В ней уникальны все элементы – экономические системы, вид реализуемой продукции, персонал, внешняя среда, информационные технологии т.д. Ниже перечислены наиболее распространенные модели интегрированной системы менеджмента в литературе.

1. Модель ИСМ, основанная на системном подходе

Модель включает в себя систему, которая использует все ресурсы в соответствии с текущими целями и задачами, важно, чтобы процессы были совместимы друг с другом. Данная система подходит к каждой проблеме с целостной точки зрения. Эта методология помогает гармонизировать различные функции международных стандартов. Интеграция в системный подход может происходить в различных формах, таких как интеграция на основе ISO 9001 или интеграция на основе ISO 14001. [1] (рис. 1).

Рис. 1. Модель системы менеджмента, основанная на процессном подходе

2. Эволюционная модель системы менеджмента

Эта модель дает общую оценку изменений, происходящих в системах менеджмента во времени, и создает новую модель, оценивая различные способы интеграции вместе. Модель эволюции систем управления включает в себя три этапа, а именно стандартизацию, рационализацию и интеграцию. Ренфрю и Мьюир [2] рассматривают ISO 9001 в качестве отправной точки для создания интегрированной системы менеджмента. Следующий этап – матрица ИСМ, которая относится к выявлению сходных элементов среди различных международных стандартов. Четвертый этап-это интеграция процедур и процессов. Хотя можно создать интегрированную процедуру для стандартов, добиться этого для процессов довольно сложно. Следующей фазой является – улучшение для качества, повышение экологической эффективности для окружающей среды и для безопасности жизни и здоровья. Наконец, формируется единый стандарт менеджмента (рис. 2).

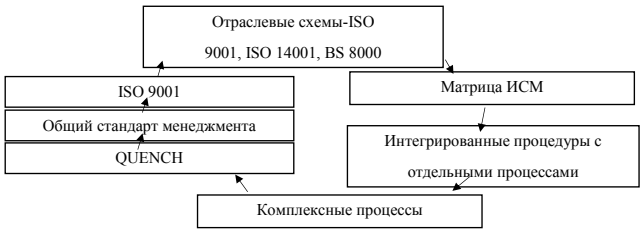

Рис. 2. Модель эволюции систем менеджмента Ренфрю и Мьюира

3. Матрица интегрированной системы менеджмента

Эта модель показывает синергию различных элементов. Основной целью данной модели является иллюстрация различных международных стандартов, способных к интеграции. [3]. В таблице 1 приведен образец матрицы ИСМ [4,5]. В матрице ИСМ существуют различные мнения относительно совместимости элементов друг с другом и их реализации организациями. Согласно одной точке зрения, существует сильная взаимосвязь между ISO 9001 и ISO 14001, и можно имплементировать матрицу в ИСМ. Другая точка зрения предполагает, что стандарты имеют специальные функции, относящиеся к самим себе, и проблемы, вероятно, возникнут в процессе интеграции. Основываясь на полученных к настоящему времени выводах, можно утверждать, что сходства между стандартами, особенно между стандартами управления качеством и экологическим менеджментом, значительно выше, чем различия. Матрица интегрированной системы менеджмента особенно важна на этапе планирования, поскольку она показывает, насколько совместимы или несовместимы различные международные стандарты в интеграции (рис. 3).

Таблица 1. Образец матрицы интегрированной системы менеджмента

ISO 9001:2015	Пункт стандарта	ISO 14001:2015	Пункт стандарта
Масштаб	1	Масштаб	1
Нормативные ссылки	2	Нормативные ссылки	2
Термины и определения	3	Термины и определения	3
Контекст организации	4	Контекст организации	4
Понимание организации и ее контекста	4.1	Понимание организации и ее контекста	4.1
Понимание потребностей и ожиданий заинтересованных сторон	4.2	Понимание потребностей и ожиданий заинтересованных сторон	4.2
Определение сферы применения системы менеджмента качества	4.3	Определение сферы применения системы менеджмента качества	4.3
Система менеджмента качества и ее процессы	4.4	Системы экологического менеджмента	4.4
Лидерство	5	Лидерство	5
Планирование	6	Планирование	6
Действия по устранению рисков и возможности	6.1	Действия по устранению рисков и возможности	6.1
Цели в области качества и планирование по их достижению	6.2	Экологические цели и планирование их достижения	6.2
Поддержка	7	Поддержка	7
Ресурсы	7.1	Ресурсы	7.1
Компетенции	7.2	Компетенции	7.2
Осведомленность	7.3	Осведомленность	7.3
Коммуникации	7.4	Коммуникации	7.4
Документированная информация	7.5	Документированная информация	7.5
Оперативность	8	Оперативность	8
Оперативное планирование и контроль	8.1	Оперативное планирование и контроль	8.1
Оценка эффективности	9	Оценка эффективности	9
Улучшение	10	Улучшение	10

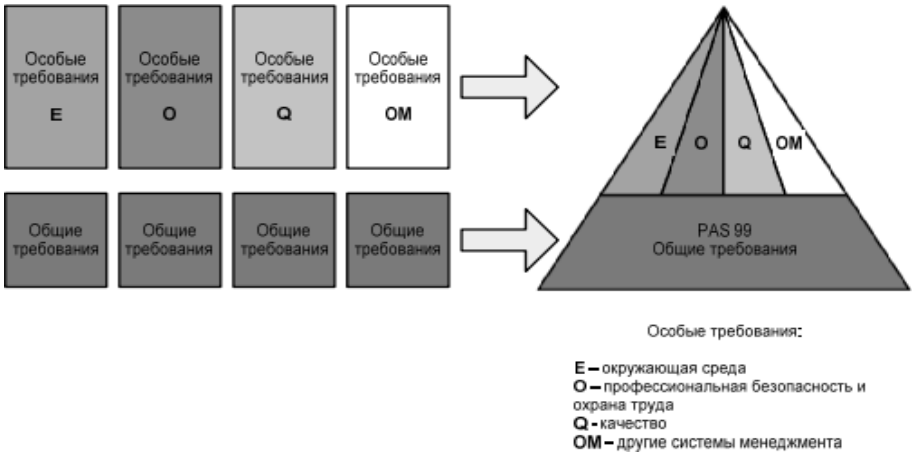

Рис. 3. Модель интегрированной системы менеджмента в соответствии с матрицей ИСМ

4. Модель Европейского фонда Управления Качеством (EFQM)

Модель качества была подготовлена Европейским фондом управления качества в 1988 году для повышения конкурентоспособности европейских организаций. Данная модель была разработана таким образом, чтобы она могла использоваться в системе качества всеми видами организаций, независимо от различий в секторе и потенциале. Философия этой модели основана на самооценке самих организаций, такой метод позволяет организациям определить свое текущее положение на рынке и разработать новые стратегии для повышения уровня взаимодействия между процессами. Модель включает в себя девять критериев, пять из которых являются инструментами, а остальные четыре – результатами. Данными критериями являются лидерство, стратегия, люди, партнерские отношения и ресурсы, процессы, продукты и услуги, результаты людей, результаты клиентов, результаты общества и ключевые результаты деятельности. На этом этапе стоит отметить, что модель качества EFQM не была разработана для интеграции систем менеджмента. Однако критерии, предложенные Европейским фондом Управления Качеством EFQM, в значительной степени совпадают с международными стандартами MSSS. Таким образом, интеграция возможна с учетом критериев EFQM (рис. 4).

Рис. 4. Модель европейского фонда управления качеством

Организации Европы, принимающие подходы к совершенствованию EFQM, независимо от сферы деятельности, организационной формы и размера, разделяют предлагаемые фондом основополагающие принципы построения бизнеса или фундаментальные концепции совершенствования (The Fundamental Concepts of Excellence – рис. 5), которые формируют основу философии всеобщего качества в интерпретации Европейского фонда управления качеством (табл. 2).

Рис. 5. Фундаментальные концепции EFQM

Таблица 2. Содержание фундаментальных концепций совершенствования

Концепция и ее содержание	Комментарии
1. *Ориентация на результат* Достижение результатов, которые отвечают интересам всех стейкхолдеров.	Большинство организаций знают свои финансовые результаты, но этого мято. Многие компании понимают, что должны знать больше о своей деятельности, в том числе о результатах и результативности своих процессов.
2. *Ориентация на потребителя* Создание значимой для потребителя ценности, максимальное удовлетворение нужд и пожеланий настоящих и будущих потребителей.	Идея стара как мир. Помните советское «Клиент всегда прав!» на стенах комбинатов бытового обслуживания. И вот, наконец, приходит время, когда все большее число организаций придают этому лозунгу смысл.

Окончание

Концепция и ее содержание	Комментарии
3. *Лидерство и постоянство цели* Лидеры олицетворяют модель поведения для работников, демонстрируя постоянство цели, они способны убедить в своей правоте и повести за собой людей.	«Постоянство цели» не исключает возможность изменений стратегических и оперативных планов, но требует стабильности в отношении ценностей организации и принципов ее деятельности.
4. *Процессный подход к управлению на основе фактов* Управление организацией с помощью взаимозависимых и взаимосвязанных систем и процессов на основе фактов, включая мнения всех заинтересованных сторон, не полагаясь только на интуицию и эмоции менеджеров.	Лучшие организации не управляются «из бункера», при принятии решений не следует полагаться на «догадки». Интуицию высшего руководства еще никто не отменял, но также никто не отменял того факта, что управлять системно лучше, а управлять системой процессов эффективнее, чем управлять людьми.
5. *Развитие и вовлечение людей* Работники смогут себя реализовать полностью тогда, когда они искренне разделяют общие ценности, а организационная культура основана на доверии и поощрении их инициативы.	Трудовой коллектив тогда будет макси мяч ьно эффективен, когда поймет, что с его мнением считаются, когда поймет степень своего воздействия на результаты бизнеса, а также когда сможет ощутить на своей зарплате свои усилия по улучшения деятельности своего предприятия.
6. *Непрерывное обучение, инновации и улучшение* Проведение эффективных изменений с применением знаний и поиском возможностей ятя инноваций и улучшений.	Лучшие организации – это самообучающиеся организации, которые находятся в процессе непрерывного обучения, как на своем опыте, так и на примере других, применяя внешний и внутренний бенчмаркинг. Открытость позволяет использовать опыт всех стейкхолдеров.
7. *Развитие партнерских отношений* Развитие и поддержка плодотворных партнерских отношений на принципах доверия, обмена знаниями и совместной деятельности.	Четвертая заповедь Эдварда Деминга гласит: «Покончите с практикой закупок по самой дешевой цене». Стремитесь к тому, чтобы получать все поставки данного компонента только от одного поставщика на основе установления долговременных отношений взаимной лояльности и доверия. Целью в этом случае является минимизация общих затрат, а не только первоначальных затрат.

5. Интеграционная модель на основе стандарта ISO 14001

В этой интеграционной системе изначально устанавливается стандарт ISO 14001, а после его реализации интегрируются другие системы. Это редко реализуется, поскольку обычно такой подход предпочитают компании, чьи продукты или услуги, как ожидается, нанесут серьезный вред окружающей среде. В этой модели можно извлечь выгоду из матрицы интегрированной системы менеджмента. Основной целью данной модели является постоянное совершенствование, так же, как и в цикле PDCA (Plan, Do, Check, Act).

6. Взаимодействие стандартов ISO 9001 и ISO 14001 с последующей интеграцией других стандартов

Первоначально стандарты ISO 9001 и ISO 14001 совместно устанавливаются как интегрированная система менеджмента, а другие системы включаются в интеграцию позже.

7. Интеграция на основе интегрированных процедур или интегрированных процессов

Основная цель данной модели подготовить общую документацию для каждого стандарта, который будет интегрирован. Основной подход – постоянное совершенствование. Во-первых, для каждого стандарта определяются общие документы. Это в основном приводит к полной интеграции процедур и частичной интеграции процессов. Это связано с тем, что каждый стандарт имеет свои собственные процессы. Затем, остальная документация интегрируется в систему. Для этой модели интеграции можно использовать матрицу ИСМ. Более того, эта модель является одним из этапов модели эволюции систем управления.

8. Единый стандарт управления

Интегрированные системы менеджмента приносят организации больше преимуществ, чем она получила бы от внедрения отдельных стандартов. Поэтому некоторые страны опубликовали единый стандарт управления интеграцией. Единый стандарт управления был подготовлен со ссылкой на организации, которые уже внедряют два или более стандартов.

Britain-PAS 99: Это первый в мире интегрированный стандарт менеджмента, подготовленный с учетом шести общих условий Руководства 72 ИСО. PAS 99 предназначен для обеспечения общей основы для организаций в процессе интеграции их систем.

Denmark DS 8001: В рамках развития интегрированных систем менеджмента датский девиз звучит так – “Единый бизнес, единое управление”. Датский фонд стандартов опубликовал DS8001, чтобы помочь организациям с двумя или более системами управления перейти к интегрированным системам управления. DS 8001 включает стандарты ISO 9001, ISO 14001-и подходы, характерные для модели EFQM. В первом разделе стандарта объясняются характеристики превосходного менеджмента. Во втором разделе рассматриваются общие элементы, которые должны существовать

в системе управления, в то время как третий раздел включает термины, облегчающие понимание системы.

Spain-AENOR: Испанская ассоциация стандартизации и сертификации (AENOR) опубликовала стандарт интегрированной системы менеджмента, основанный на стандартах ISO 9001 и ISO 14001. Это стало результатом ряда исследований, которые были начаты в связи с требованиями крупных производственных компаний. В этом стандарте предлагаются два типа моделей: частичная интеграция и полная интеграция.

9. Вывод и сравнение моделей ИСМ

На сегодняшний день организации, работающие во всех сферах экономики нуждаются в новых подходах, чтобы соответствовать ожиданиям клиентов, отличаясь при этом от своих конкурентов и добиваясь успеха на рынке. Более того, все большее значение приобретают подходы, которые стараются соответствовать ожиданиям всех заинтересованных сторон. Организация, работающая на конкурентном рынке, также не может игнорировать общепринятые ценности, такие как окружающая среда, социальная ответственность и человеческие ресурсы, которые являются активами компании. Действительно, для того, чтобы компания преуспела на современном динамично развивающемся рынке интегрированные системы менеджмента могут рассматриваться как системы, обеспечивающие целостное представление об этих стандартах. На данном этапе стоит отметить, что все стандарты имеют одинаково важное значение. Это связано с тем, что у каждой модели есть свои преимущества и недостатки. Подходы моделей к охвату и интеграции отличаются друг от друга. Более того, некоторые исследователи утверждают, что культура, специфичная для общества, должна приниматься во внимание при внедрении интегрированных систем менеджмента или каждой системы по отдельности. Следовательно, потребность в разработке новых моделей интеграции с каждым годом становится всё более актуальной.

Литература

1. Повышенова А.Г. Преимущества и ограничения интегрированной системы управления: теоретический взгляд. Socialines Technologies. 2020;1(1):25–36
2. Майлз М., Ковин Дж. Экологический маркетинг: источник репутационных, конкурентных и финансовых преимуществ. Журнал деловой этики. 2019;23(3):299–311
3. Идентификация и анализ элементов и функций, интегрируемых в интегрированные системы управления. Журнал менеджмент и стратегическое управление. 2019;142:3225–3235
4. Kuru A, Acid B. Мульти-критические методы принятия решений в интегрированных системах управления подходы и приложения к его использованию. Журнал Рекомендаций. 2018;10(38):129–144
5. https://www.iso.org/about-us.html. Доступ: 28–05–2021
6. https://www.iso.org/management-system-standards-list.html. Доступ: 29–05–2021
7. Мендель Пи-Джей. Создание и расширение Международных Стандартов менеджмента: Глобальное распространение Сертификатов менеджмента качества ISO 9001. Нью-Йорк: Оксфорд; 2020. стр. 12–14
8. Браун Б. Создание глобальных институтов: Распространение стандартов менеджмента в мировой экономике–институциональная перспектива. В: Alvstam CG, Schamp EW, редакторы. Объединение отраслей промышленности по всему миру. Лондон: Ашгейт, 2019. с. 3–5

MODELS OF INTEGRATED MANAGEMENT SYSTEMS

Tsarik V.D.
Moscow State University of Management

To date, a single universally recognized model of an integrated management system, as well as a unified approach to the integration of management systems has not been developed. The standard of the International Organization for Standardization (ISO), which establishes requirements for an integrated management system, has also not been developed. At the same time, other models of an integrated management system are considered in this topic, for example, a model of a management system based on principles («universal quality management») or a model based on a risk management methodology, while it should be noted that there are significant similarities between these models. The similarity of the models proposed as a basis for creating an integrated management system is associated with the use of process and system approaches for integration, the application of the PDCA methodology and continuous improvement. There are common elements that facilitate the integration of international management system standards. The integrated management system can change depending on the business areas, needs, mission and vision of the organizations. This change is continuous in accordance with changing conditions. There are still different opinions regarding the implementation of the IMS.

Keywords*:* integrated management systems, sustainable development, ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, model and matrix IMS.

References

1. Vyshenova A.G. Advantages and limitations of an integrated management system: a theoretical view. Socialines Technologies. 2020;1(1):25–36
2. Miles M., Kovin J. Ecological marketing: a source of reputational, competitive and financial advantages. Journal of Business Ethics. 2019;23(3):299–311
3. Identification and analysis of elements and functions integrated into integrated control systems. Journal of management and strategic management. 2019;142:3225–3235
4. Kuru A, Acid B. Multi-critical decision methods in integrated control systems approaches and applications to its use. Journal of Recommendations. 2018;10(38):129–144
5. https://www.iso.org/about-us.html. Access: 28–05–2021
6. https://www.iso.org/management-system-standards-list.html. Access: 29–05–2021
7. Mendel PJ. Creation and expansion of International Management Standards: Global dissemination of ISO 9001 Quality Management Certificates. New York: Oxford; 2020. pp. 12–14
8. Brown B. Building Global Institutions: Spreading Management Standards in the World Economy – An Institutional Perspective. In: Alvstam CG, Schamp EW, editors. Consolidation of industries around the world. London: Ashgate, 2019. p. 3–5

Оценка внешнеторговой интеграции экономик России, Китая и Индии

Пищулин Николай Сергеевич,
студент Российского экономического университета
им. Г.В. Плеханова
E-mail: kolinbox@mail.ru

Рассматриваются вопросы статистической оценки развития торговли России с Китаем и Индией, показаны тенденции и структурные трансформации товарооборота между странами. Развитие внешнеторговых отношений между странами указывает на значительные ресурсы и резервы континентальной и межконтинентальной интеграции экономик трех стран. Проанализированные показатели отражают ущерб, нанесенный курсом на внешние санкции и самоизоляцию. Вследствие этого, внешнеторговый оборот России со странами Европы и США заметно снизился, а последовавший рост экспорта на восточном направлении оказался обеспечен повышением доли нефти и нефтепродуктов. Структурные изменения внешней торговли охарактеризовали снижение готовой продукции, которую страна направляет на рынки Китая и Индии. Ранее, в рамках исследуемой темы, автором рассматривался потенциал, сокрытый в человеческом капитале и новые возможности современной международной интеграции в развитии креативной экономики [1], а также кооперации на примере стран и народов, имеющих многотысячелетнею историю национального и международного социально-экономического и культурного развития [2].

Ключевые слова: международная торговля; экспорт и импорт; трансформации и прогнозные модели внешнеторговой деятельности; коэффициенты структурных сдвигов; метод скользящих средних значений для товарооборота; национальные креативы торгово-экономической интеграции.

Тенденции внешнеторговой деятельности

Актуально стоит вопрос о том, насколько рациональной является ориентация России на Восток. Горячо обсуждается, является ли смена экономического курса выгодной для страны, или тенденции во внешней торговле вызваны политической конъюнктурой. Китай всегда был и остается важным торговым партнером страны, однако споры о том, является ли это сотрудничество обоюдовыгодным, или более развитая экономика КНР получает большую выгоду от торговли, нежели Россия, никогда не утихают. За последние десять лет роль Китая в качестве торгового партнера России значительно возросла. Мы не только наблюдаем абсолютное увеличение товарооборота между данными странами на 180,6% с 39,53 млрд долл. США в 2009 до 110,92 млрд. в 2019 году (Рисунок 1), но также отмечаем, что доля Китая в Российском импорте выросла на 8,8%, а в экспорте на 7,9%.

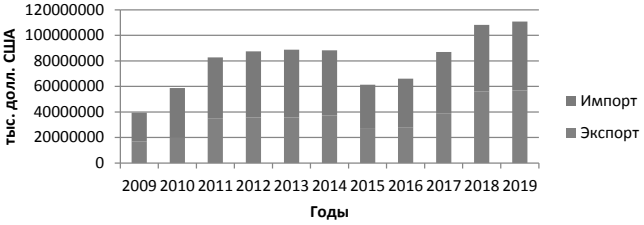

Рис. 1. Товарооборот России с Китаем 2009–2019 гг. (тыс. долл. США) [11]

КНР укрепил свою позицию главного экспортера на российском рынке, которую он занял в 2008 году, обогнав Германию. Главным же импортером российской продукции Китай стал намного позднее, обогнав Нидерланды в 2017 году. По состоянию на 2019 год, на Китай приходится 22,2% всего российского импорта и 13,4% всего российского экспорта. При этом важной тенденции российско-китайских торговых отношений последних лет стало то, что сальдо торгового баланса для России стало положительным. Мы отмечаем это в последние два года анализируемого периода – 2018 и 2019. Чтобы лучше понять природу этого явления, проанализируем структуру торговли стран. В товарной структуре экспорта России в Китай четко прослеживается сырьевая направленность. Категория «Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные» в 2019 году занимает 69,71% всего товаропотока из России, доля топлива выросла 24,62%. При этом доля категории

«Электрические машины и оборудование, их части», отражающей экспорт высокотехнологичной готовой продукции, снизилась на 1,05% или в 1,35 раз (Рисунок 2).

Рис. 2. Структура экспорта РФ в Китай в долях укрупненных групп от общего объема в стоимостном выражении 2009–2019 гг. (в %) [11]

Динамика долей этих двух категорий говорит о негативной тенденции роста экспорта в первую очередь за счет нефти, а не за счет готовой продукции. Поэтому ранее отмеченная положительная тенденция увеличения экспорта в Китай омрачается тем фактом, что такая торговля не способствует развитию российского обрабатывающего производства и наукоемких отраслей, а лишь подкрепляет зависимость страны от углеводородов. Преобладающее значение в товарной структуре импорта Российской Федерации из Китая (Рисунок 3) имеют категории «Электрические машины и оборудование» и «Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства» (21,2% и 22,98% в 2009 году; 26,55% и 22,98% в 2019 году) [11]

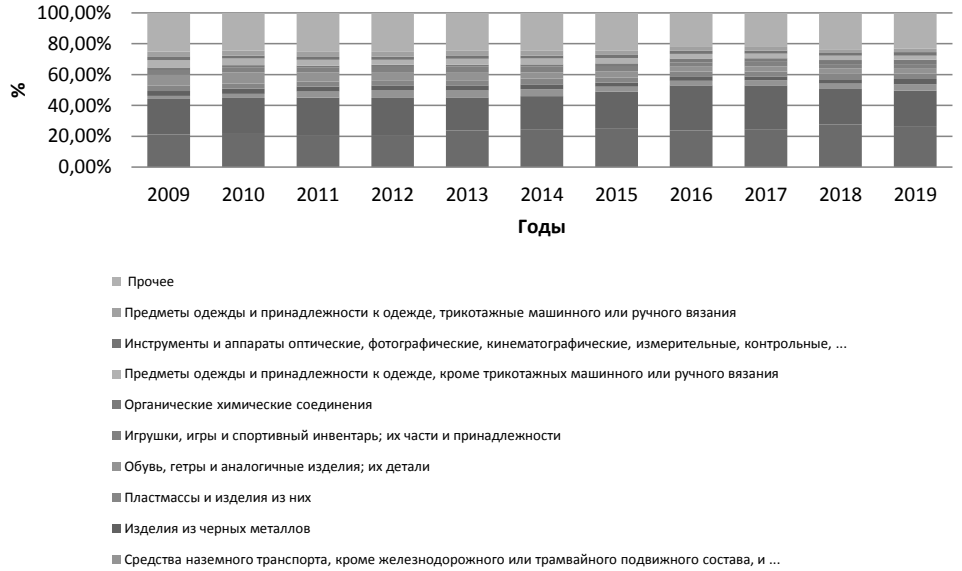

Рис. 3. Товарная структура импорта Российской Федерации из Китая [11]

Наиболее важным изменением структуры за анализируемый период стало увеличение доли машин и оборудования на 5,07%, также заметно уменьшилась доля текстиля, пряжи, ткани и одеж-

ды – на 2,72% до 9,82% в 2019 году. В целом товарная структура импорта показывает преобладание готовой продукции, что говорит о более высокой конкурентоспособности китайских производителей по сравнению с российскими партнерами. Китай получает в лице России дешевый источник топлива для своей промышленности и емкий рынок для сбыта продукции этой промышленности. РФ закрепляет сырьевую ориентацию собственной экономики и способствует вытеснению национальных производителей китайскими товарами. Здесь вполне уместно вспомнить слова известной классики «Восток дело тонкое»! Применительно к международным торговым отношениям это особенно актуально.

Россия и Индия имеют более схожий уровень развития. Это является благоприятной почвой для ведения равной торговли и в целом обоюдовыгодных экономических отношений. У обоих народов к тому же сохраняются менталитеты и приоритеты советского периода отношений. Торговля с Индией на протяжении всей истории российско-индийских отношений велась с высокой долей экспорта в товарообороте. За анализируемый период доля российского экспорта снизилась с 79,6% в 2009 году до 65,71% в 2019 году (Рисунок 4). В целом товарооборот возрос на 50,5% и составил 11,23 млрд долл. США. Торговые отношения между странами активно развиваются, но объем торговли абсолютно несопоставим с торговлей между Россией и Индией, разница в денежном выражении составляет около 900%.

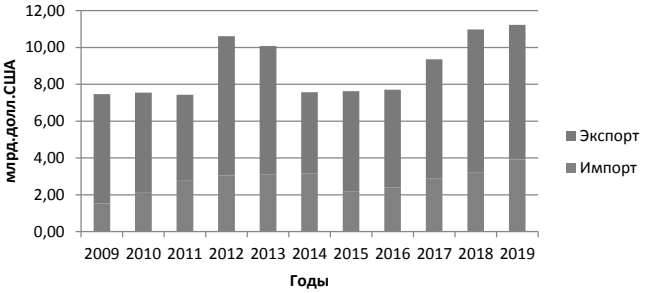

Рис. 4. Товарооборот России с Индией 2009–2019 гг. (млрд долл. США) [11]

Доля торговли между странами в их товарообороте со всем миром крайне мала. Для обеих стран значения колеблются в районе 1%. К сожалению, на данный момент для России Индия является лишь важным рынком сбыта оборонной промышленности. Индия второй по объему импортер российского вооружения и более 70% индийского военного оборудования имеет российское происхождение. [3] Потенциал кооперации этих двух экономик неоспоримо велик и не должен ограничиваться лишь контрактами на поставку вооружения. Наиболее крупные совместные проекты реализуются в сфере атомной энергетики.

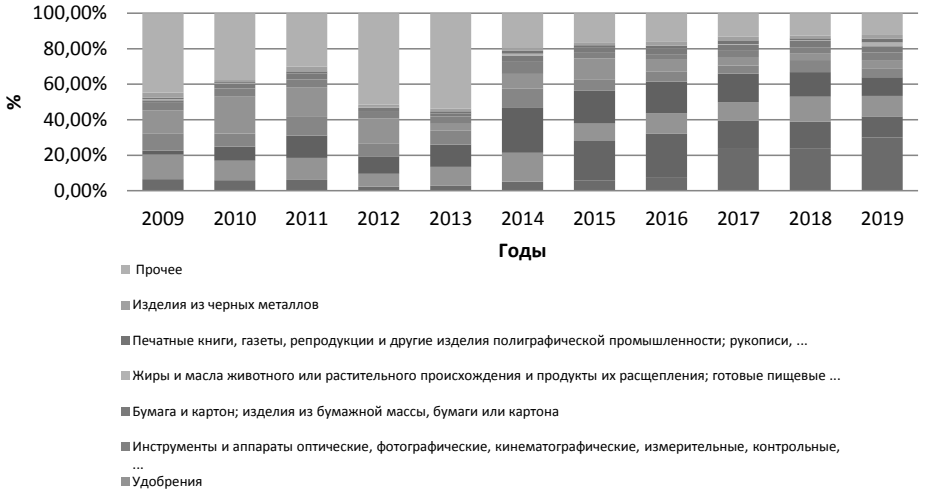

Рис. 5. Структура экспорта РФ в Индию в долях укрупненных групп от общего объема в стоимостном выражении 2009–2019 гг. (в %) [11]

Структура экспорта в Индию куда более диверсифицирована, нежели в Китай, а так же отличается лидирующими категориями. На первом месте так же располагается категория «Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные», которая занимает 30,06% экспорта. Но далее следуют категории, которые занимают почти равную долю каждая: 11,54% на ядерные реакторы и связанные с ним товары, 10,48% на жемчуг, 11,83% на товары, нигде не указанные и 12,22% на «Прочие» товары, не занимающие значительную долю по отдельности. При этом в товарной структуре мы снова наблюдаем последствия политических решений 2014 года: резко выросла доля «Товаров, нигде не указанных» и начала закладываться тенденция сырьевого экспорта топлива и нефти. Рост экспорта в Индию, как и в Китай, в первую очередь обусловлен увеличением в его структуре углеводородов.

В структуре импорта из Индии наибольшей группой является категория «Прочее», включающая многие группы товаров, это характеризует его высокую разнородность. Со значительным отрывом идут электрические машины и оборудование, фармацевтическая продукция, ядерные реакторы и их части, органические химические соединения. Как и в торговле с Китаем структура

импорта отличается высокой долей готовой продукции. Таким образом, главными тенденциями во внешнеторговых отношениях Российской Федерации с миром являются: повышение роли Китая в качестве внешнеторгового партнера, сокращение торговли со странами запада, увеличение доли сырьевых товаров в структуре товарооборота. Подобные тенденции имеют место и в торговле с Индией, которая в постсоветский период значительно сократилась в объемах и ассортименте. Отдельные успехи в продвижении российского несырьевого экспорта на рынки азиатских гигантов традиционно достигаются за счет отклонения от универсальных императивов рынка.

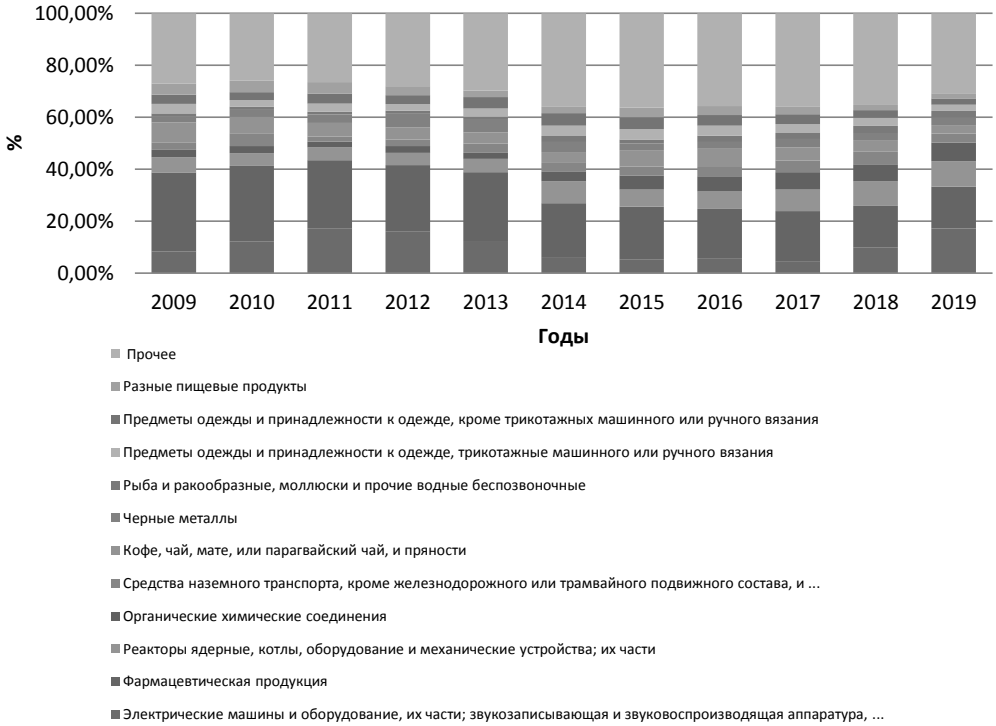

Рис. 6. Структура импорта РФ из Индии в долях укрупненных групп от общего объема в стоимостном выражении 2009–2019 гг. (в %) [11]

Структурные трансформации торговли

В целях более тщательной оценки изменения структуры и выявления тенденций во внешнеторговых отношениях России с Индией и Китаем, воспользуемся индексным методом. Для оценки существенности структурных различий в относительном выражении в международной аналитической практике широко применяются интегральные индексы Салаи и Гатева, учитывающие численность совокупности, количество выделенных групп и различный вклад групп в общий объём изучаемого признака, а также коэффициент Рябцева.

Коэффициент Гатева принимает большое значение для экспорта и куда меньшее для импорта (Таблица 1, 2). Для экспорта это 0,353, что попадает в интервал 0,25–0,5 и характеризует средний уровень трансформации структуры. Для импорта это 0,127, значение попадает в интервал <0,25 и означает несущественную трансформацию структуры. Более чувствительный индекс Салаи показывает близкую картину по импорту – 0,098, но указывает на куда более глубокие изменения в структуре экспорта. Коэффициент Рябцева принимает значения 0,258 для структур экспорта и 0,09 для структур импорта. Коэффициент для экспорта попадает в интервал 0,151–300 и соответствует существенному уровню различия структур, коэффициент для импорта попадает в интервал 0,071–0,150 и отражает низкий уровень различия структур. Анализ системы коэффициентов указывает на существенные изменения в структуре экспорта в Китай и на незначительные изменения в структуре импорта из Китая.

Таблица 1. Коэффициенты структурных сдвигов Гатева, Рябцева и Салаи для структуры импорта и экспорта России с Китаем 2009–2019 гг. [11]

	Экспорт	Импорт
Коэффициент Гатева	0,353	0,127
Коэффициент Салаи	0,682	0,098
Коэффициент Рябцева	0,258	0,090

Таблица 2. Коэффициенты структурных сдвигов Гатева, Рябцева и Салаи для структуры импорта и экспорта России с Индией 2009–2019 гг. [11]

	Экспорт	Импорт
Коэффициент Гатева	0,689	0,319
Коэффициент Салаи	0,655	0,209
Коэффициент Рябцева	0,558	0,231

В отличие от углеводородной доминанты товарооборота с Китаем, структура экспорта и импор-

та с Индией изначально крайне разнородна, и даже при поверхностном анализе становится ясно, что она претерпевает сильные изменения в анализируемом периоде. Коэффициент Гатева принимает большие значения как для импорта, так и для экспорта. Для структуры экспорта коэффициент равен 0,689 и соответствует существенному уровню трансформации, отражает смену лидирующей категории. Коэффициент для структуры импорта составляет 0,319 и так же характеризует существенные изменения. Салаи фактически повторяет оценки Гатева. Коэффициент Рябцева принимает значения 0,558 для экспорта и 0,231 для импорта, говорит о весьма значительном уровне различия структур экспорта, и существенном различии структур импорта 2009 и 2019 гг. [11]

Таким образом, мы приходим к выводу о существенной трансформации структуры экспорта в Китай, связанной со значительным ростом объемов торговли топливом. Импорт же с Китаем не претерпел существенных структурных изменений, хотя мы и можем отметить незначительную тенденцию к увеличению доли высокотехнологичного импорта. В свою очередь, внешняя торговля с Индией изменилась кардинально в обоих направлениях. Особые опасения снова вызывает тенденция к росту доли топлива в структуре экспорта.

Заключение

Были проанализированы основные изменения, обозначены тенденции развития и составлены прогнозы в торговле Российской Федерации со странами РИК. Структура экспорта в Индию и Китай за десять лет поменялась весьма значительно, структура импорта поменялась несущественно для торговли с Китаем, и серьезно изменилась для торговли с Индией. Развитие торговли с Китаем значительно ускорилось с момента сближения двух стран на фоне поляризации мира на авторитарные и демократические режимы. Результаты анализа торговых отношений указывают на значительные ресурсы и резервы взаимной интеграции рассмотренных стран. Структурные изменения во внешней торговле охарактеризовали снижение готовой продукции, которую страна направляет на рынки Китая и Индии.

Внешнеторговый оборот России со странами Европы и США заметно снизился, а последовавший рост экспорта на восточном направлении оказался обеспечен повышением доли нефти и нефтепродуктов. Поскольку отношения между Россией и западным миром продолжают разрушаться, значительная часть высвободившегося российского экспорта и появившегося спроса на импорт ряда товаров перейдут в торговлю между Россией и восточными странами, в первую очередь это будет Китай, объем товарооборота с Индией так же продолжит расти, но не такими значительными темпами. Странам РИК следует и дальше наращивать объемы торговли, это перспективное сотрудничество для всех участников, однако России нужно переключиться с поставок топлива на торговлю готовой продукцией.

Литература

1. Пищулин Н.С. Изменение контекстов и функций развития, экономической интеграции России, Китая и Индии. «Финансовые рынки и банки», 2021. № 6, с. 46–49
2. Пищулин Н.С. Статистическая оценка внешнеэкономической деятельности Российской Федерации с КНР и Республикой Индия. «Финансовые рынки и банки», 2022. № 2, с. 28–34
3. Договор N 4896–1 о дружбе и сотрудничестве между Российской Федерацией и Республикой Индией от 28 января 1993 года
4. Ващук А.Э., Титов В.О., Благих И.А. Макроэкономическое развитие России, Индии и Китая: возможности сотрудничества // ПСЭ. 2018. № 4 (68). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/makroekonomicheskoe-razvitie-rossii-indii-i-kitaya-vozmozhnosti-sotrudnichestva
5. Оболенский В.П. Внешняя торговля России на современном этапе // Российский внешнеэкономический вестник. 2015. № 11. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/vneshnyaya-torgovlya-rossii-na-sovremennom-etape
6. Антониу Гутерриш Muhammed Semih Ugurlu / ANADOLU AGENCY / Anadolu Agency via AFP / Антониу Гутерриш Muhammed Semih Ugurlu / ANADOLU AGENCY / Anadolu Agency via AFP /
7. Официальный сайт Всемирной торговой организации [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.wto.org
8. ЮНКТАД [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://unctadstat.unctad.org
9. World Economic Forum [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.weforum.org/
10. TradeMap [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.trademap.org/
11. Мировая экономика и международные экономические отношения. В 2 частях. Часть 1 / Под редакцией Р.И. Хасбулатова. – М.: Гардарики, 2019. – 672 с.
12. Источник: составлено автором на основе данных Trade Map [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.trademap.org/(X(1) S(zlyanx452daurd554eon5155))/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=5%7c643%7c%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1

ASSESSMENT OF THE FOREIGN TRADE INTEGRATION OF THE ECONOMIES OF RUSSIA, CHINA AND INDIA

Pishchulin N.S.
Russian Economic University named after G.V. Plekhanov

The issues of statistical assessment of the development of trade between Russia and China and India are considered, trends, structural transformations are shown, and forecast models of foreign trade activity are developed. Foreign trade relations indicate significant resources and reserves of continental and intercontinental diversifica-

tion of the world economy and trade. The analyzed indicators reflect the damage done by the course of external sanctions and self-isolation in 2014. As a result, Russia's foreign trade turnover with European countries and the United States has noticeably decreased, and the subsequent growth in exports to the east was provided by an increase in the share of oil and oil products. Structural changes in foreign trade characterized the decline in finished goods that the country sends to the markets of China and India. The article concludes a series of publications conceptually and functionally characterizing a person national potentials and creatives of modern international integration and cooperation on the example of countries and peoples with a millennial history of their own and joint socio-economic and spiritual development.

Keywords: international trade; export and import; transformations and predictive models of foreign trade; structural change coefficients; moving average method for turnover; national creatives of trade and economic integration.

References

1. Pishchulin N.S. Changing contexts and functions of development, economic integration of Russia, China and India. «Financial Markets and Banks», 2021. No. 6, p. 46–49
2. Statistical assessment of foreign economic relations of the Russian Federation with the PRC and the Republic of India. – «Financial Markets and Banks», 2022. No. 2, p. 28–34
3. Agreement N 4896–1 on friendship and cooperation between the Russian Federation and the Republic of India dated January 28, 1993
4. Vashchuk AE, Titov VO, Blagikh IA Macroeconomic development of Russia, India and China: opportunities for cooperation // PSE. 2018. No. 4 (68). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/makroekonomicheskoe-razvitie-rossii-indii-i-kitaya-vozmozhnosti-sotrudnichestva
5. Obolensky VP Russia's foreign trade at the present stage // Russian foreign economic bulletin. 2015. No. 11. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/vneshnyaya-torgovlya-rossii-na-sovremennom-etape
6. António Guterres Muhammed Semih Ugurlu / ANADOLU AGENCY / Anadolu Agency via AFP / António Guterres Muhammed Semih Ugurlu / ANADOLU AGENCY / Anadolu Agency via AFP /
7. Official site of the World Trade Organization [Electronic resource]. Access mode: www.wto.org
8. UNCTAD [Electronic resource]. – Access mode: https://unctadstat.unctad.org
9. World Economic Forum [Electronic resource]. – Access mode: https://www.weforum.org/
10. TradeMap [Electronic resource]. – Access mode: https://www.trademap.org/
11. World economy and international economic relations. In 2 parts. Part 1 / Edited by R.I. Khasbulatov. – M .: Gardariki, 2019. – 672 p.
12. Source: compiled by the author on the basis of Trade Map data [Electronic resource]. – Access mode: https: //www.trademap.org/

Институциональные аспекты трансформации финансовых активов

Карпова Анна Владимировна,
аспирант, Департамент корпоративных финансов и корпоративного управления, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
E-mail: karpovaav@bk.ru

Финансовые активы – одна из важнейших категорий корпоративных финансов и финансового менеджмента. В исторической ретроспективе они претерпели существенную эволюцию, став доминантой в имуществе компаний индустриальной экономики. Современные реалии обусловили трансформацию финансовых активов – появление цифровых финансовых активов. В сочетании с цифровой валютой и цифровыми инструментами финансового рынка в обозримой перспективе цифровые финансовые активы станут играть все большую роль в имуществе хозяйствующих субъектов. В отличие от информационной революции появление электронных денег является новым способом обработки информации для передачи покупательной способности. Многие денежные нововведения не являются новой формой средств, но являются другим методом использования наличных средств в операциях. Целью работы является исследование тенденций развития финансовых активов в цифровой экономике, также выявлены особенности и необходимость появления финансового актива в виде цифрового рубля.

Ключевые слова: финансовый актив, цифровой финансовый актив, цифровой рубль, блокчейн, цифровая валюта, глобализация, интернационализация, платежная инфраструктура.

Цифровая трансформация экономики и быстрые темпы внедрения, пилотирования и исследования цифровых финансовых активов являются катализаторами развития экономики в условиях глобализации и интернационализации. Учет особенностей, механизма, потенциального эффекта и возможных последствий дальнейшего развития финансовых активов в цифровой экономике стали занимать главенствующую роль в работах исследователей. Теоретические основы управления финансовыми активами приведены в трудах отечественных и зарубежных ученых, среди которых: Эйдан Д. [1], Калле Дж. [1], А.А. Бондаренко [9], Невская О.С. [12]. Активная цифровая трансформация экономики и постоянные изменения внешней среды влияют и на развитие методов управления корпоративными финансовыми активами в цифровой экономике, что подчеркивает актуальность проведения дальнейших исследований по этой тематике.

С возникновением и развитием цифровых технологий, распространением сети Интернет, а также появлением принципиально новой формы власти в информационном обществе – нетократии, в условиях распространения глобализационных процессов постиндустриальной цивилизации возникают принципиально новые пути виртуализации финансовых отношений. Сетевой характер современного общества, свободный и постоянно растущий доступ к информационным потокам, сетевая монополия на эксклюзивную информацию и неслыханные ранее возможности виртуальной реальности для мгновенного, а также неограниченного обмена информацией с целью удовлетворения собственных потребностей и интересов, свидетельствуют о том, что виртуальная реальность стала неизвестной частью всех сфер жизни. Нетократическая революция привела к появлению глобальной электронной сетевой культуры, но это не изменило сущности транснациональных финансовых корпораций, когда получение прибыли по-прежнему остается их основной целью деятельности.

В условиях постиндустриального общества корпорации интересуют возможность перевода собственных финансовых систем на принципиально новый уровень, который отвечал бы современным требованиям безопасности, надежности, оперативности, а главное – расширял свободу транзакций и уменьшал потенциальные последствия стороннего контроля, контроля со стороны государства.

Интернационализация национальных экономик усилила мобильность и доступность международных рынков капитала, что, в свою очередь, уже привело к формированию нового экономического пространства с трансграничным перемещением капитала, финансовыми инновациями в создании и применении принципиально новых видов денежных ресурсов, электронных денег, различных видов платежных технологий. Закон о цифровых финансовых активах вводит на российский рынок новую организацию – операторов обмена цифровыми финансовыми активами. Такими операторами являются криптобиржи, но только для обмена токенами, признанными цифровыми правами в соответствии с российским законодательством. По ст. 141.1 Гражданского кодекса Российской Федерации, к ним относятся цифровые права, признанные специальным законом. Сегодня такими специальными правилами являются Федеральный закон об инвестиционных платформах и Федеральный закон о цифровых финансовых активах. Таким образом, биржевые операторы могут организовать торговлю цифровыми правами коммунальных услуг и цифровыми финансовыми активами.

Безусловно, с проявлением нетократии следующий этап в развитии и виртуализации финансовых отношений – появление после электронных денег и платежных систем, новых цифровых счетных единиц – криптовалют. Криптовалюты (Augur, Bitcoin, Bitcoin Cash, BitShares, Ethereum, Ethereum Classic, Dash и другие, более 1000) – это цифровые счетные единицы, выпуск и учет которых децентрализован, а функционирование основано на технологии Blockchain. Они отличаются друг от друга, как правило, криптографическим алгоритмом, положенным в основу их эмиссии.

Также необходимо отметить, что функционирование CBDC (Центрального банка цифровых активов Central Bank Digital Currency) сможет контролировать центральные банки отдельных государств для урегулирования цифровой валюты на рынке платежей. То есть рынок цифровой свободы необходимо сдерживать от появления частных крипт активов, поскольку существующая сеть платежей не сможет их контролировать, а значит невозможно будет их использовать, учитывать и облагать налогом.

Согласно [1; 3; 7; 9] CBDC – это цифровая форма денег центрального банка, которая может широко использоваться домохозяйствами и предприятиями для осуществления платежей, то есть традиционные деньги в цифровой форме, которые выпускаются центральным банком страны и основаны на цифровой учетной записи. CBDC является законным платежным средством с обязательствами центрального банка, подобно физической валюте в обращении. Это делает CBDC более безопасным и менее нестабильным, чем другие цифровые валюты. CBDC быстро развивается, а разные центральные банки используют дифференцированные подходы к ее внедрению.

Такая валюта – новая форма денег центрального банка и образует изменение парадигм в платежной инфраструктуре. Потребность в CBDC обусловлена быстрой цифровизацией экономики, стимулом к платежам и расчетам в режиме реального времени, а также потребностью в более эффективной внутреннем и трансграничном валютном взаимодействии. По данным Международного валютного фонда [4], CBDC способна уменьшить расходы, облегчить бесперебойное обращение денег, улучшить финансовую доступность и обеспечить безопасный доступ к деньгам через цифровые каналы.

Кроме того, многие центральные банки также осознают растущее влияние CBDC и озабочены потенциальным влиянием на финансовую систему [12]. Обзор научных работ [1; 5; 7; 12–13] позволяет заключить, что CBDC может быть универсальным инструментом, улучшающим денежно-кредитную политику. Увидев большие возможности для улучшения монетарной и фискальной политики, центральные банки уделяют большое внимание CBDC. На рис. 1 отражены страны, в которых проекты CBDC введены, пилотируются или исследуются (*рис. 1*).

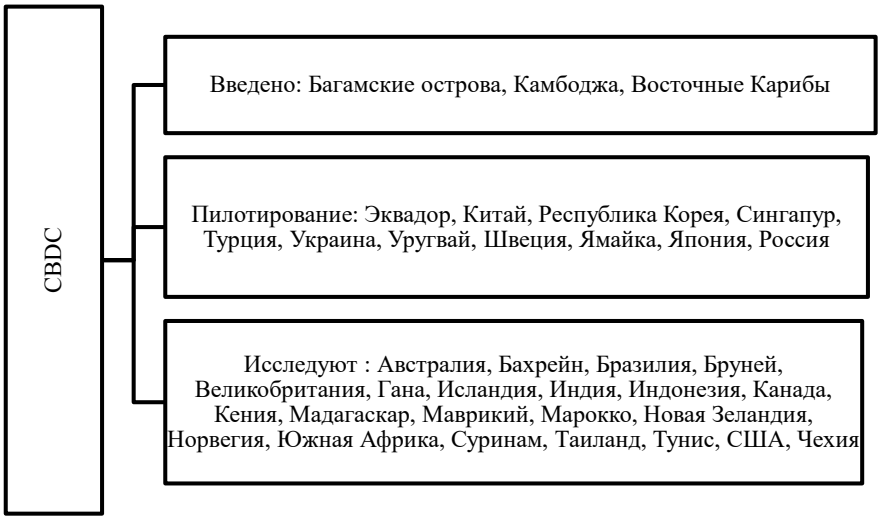

Рис. 1. Анализ проектов CBDC

Китай, Швеция, Канада и Великобритания в последние несколько лет руководили исследовательскими и пилотными проектами, но фактическое выполнение пилотных CBDC осуществляют меньшее число стран. В декабре 2019 года ЦБ РФ ввел цифровую валюту «цифровой рубль» [10–11]. Проект включал тестирование распределенных бухгалтерских книг, формулировку предыдущей основы и положений, установление временной модели учета и разного влияния.

По результатам обобщения и анализа работ [5; 9; 10–11], установлены драйверы «цифрового рубля» в России, которые будут способствовать:

1) поддержке и упорядочению функций Центрального Банка РФ по предоставлению законного платежного средства и обеспечению постоянного доступа в цифровой экономике;

2) обеспечении доступа к цифровым платежам с минимальной или нулевой ценой через новое универсальное электронное платежное средство;

3) уменьшению операционных расходов и рисков, связанных с управлением физической валютой;

4) уменьшения барьеров для входа путем создания открытой инфраструктуры для стимулирования инноваций и участия частных игроков;

5) повышению эффективности платежных систем в точках продаж и для P2P;

6) улучшению межбанковских платежей за счет ускорения расчетов и открытого или продленного времени проведения расчетов;

7) улучшению денежно-кредитной политики, упрощению распределения государственных льгот физическим лицам и улучшению контроля над операциями для налогового контроля;

8) повышению финансовой стабильности, сокращению ликвидности;

9) обеспечению целостности макроэкономических данных;

10) повышение конкурентоспособности местной валюты как средства платежа.

В целом, внедрение CBDC в России будет способствовать формированию устойчивого ландшафта платежей, поддерживая конкуренцию, эффективность, контроль и инновации. Она позволит уменьшить объемы использования наличных денег, а также повысит удобство использования. Это создаст многочисленные возможности для дальнейшей цифровой трансформации предприятий и финансовых учреждений, в том числе в части их интеграции в платежную и финансовую инфраструктуру. Однако использование указанных возможностей требует от России обновления операционного, правового и регуляторного процессов, а также требует согласования мер бухгалтерского учета и внутреннего контроля. Основываясь на результатах изучения успешного мирового опыта, внедрение центральными банками CBDC [1; 3; 5–13], предложены ключевые фокусы и дана характеристика изменений при внедрении «цифрового рубля» в России (*табл. 1*).

Внедрение в России CBDC значительно усложнит работу коммерческих банков и потребует кардинальных изменений, чтобы не отставать от необходимости внедрять инновационные совместимые продукты. Поэтому коммерческие банки, которые сосредоточены на операциях с клиентами, безопасных транзакциях и нормативной отчетности, должны быть важными партнерами в успешном внедрении CBDC.

Таблица 1. Ключевые фокусы и характеристика изменений при внедрении «Цифрового рубля»

Ключевой фокус	Характеристика изменений
Бизнес-модель	– внедрение инновационных продуктов и услуг с целью эффективного использования и адаптации в соответствии с возможностями CBDC (например, разработка автономной платежной инфраструктуры или электронного хранилища для CBDC определенных учреждений); – наличие больших объемов данных о транзакциях в реальном времени; – прекращение корреспондентских банковских сетей
Регулирование	– реформирование законодательной базы на основе дизайна CBDC; – борьба с мошенничеством
Технология	– адаптация инфраструктуры для обработки транзакций CBDC; – улучшение цифровой программы для внедрения функциональных возможностей CBDC, используя текущие процессы; – развитие интерфейсов клиентов
Управление идентификацией и верификацией	– усовершенствование инфраструктуры для управления идентификацией и верификацией
Кибербезопасность	– проактивное обеспечение конфиденциальности и безопасности данных

Источник: обобщено автором по данным [1; 3; 5–13]

Введение CBDC цифрового рубля в России будет катализатором эффективности платежей и будет представлять дополнительную альтернативу текущей модели денег с операционной и технологической точек зрения. Учитывая мировой опыт [5–8; 12–13] и прогнозы [3–4; 10–11]. Хотя CBDC принесет преимущества для экономики, ее внедрение в России требует нивелирования рисков. Ниже приведены главные риски внедрения в России CBDC с релевантными мерами по их нивелированию.

1. Конфиденциальность данных. Лица, владеющие CBDC, могут получить доступ к личным данным, особенно в случае розничных токенов. Таким образом, хранение большого количества данных в централизованной системе всегда требует обеспечения конфиденциальности на высоком уровне.

2. Высокая надежность и постоянная доступность. Адаптация существующих платежных систем или создание новой системы с нуля существенно повлияет на текущую операционную модель. Даже незначительные изменения того, что лежит в основе повседневной экономической де-

ятельности банков и граждан, могут оказать серьезное влияние на надежность и доступность платежных систем. Следует правильно оценивать технологические и операционные проблемы внедрения CBDC, поскольку целью в конечном счете должно быть обеспечение в режиме реального времени, высоконадежной и постоянно доступной платежной системы с привлечением заинтересованных сторон в разных странах.

3. Кибербезопасность. Учитывая рост кибератак за последние несколько лет [1; 2–8; 12–13], безопасность должна быть основным компонентом системы CBDC. Хотя киберугрозы уже являются частью текущих рисков платежной, клиринговой и расчетной систем, внедрение розничной CBDC требует решения проблемы устойчивости к киберугрозам, так как она открыта для большого количества участников. Это делает систему более уязвимой.

4. Финансовые риски, нивелирование которых требует внесения необходимых поправок в отношении санкций или процедур надлежащей осмотрительности. Также следует тщательно оценить влияние трансграничных платежей CBDC на требования по борьбе с финансированием терроризма.

5. Правовое регулирование. Выпуск розничной CBDC может создать определенные правовые сложности, вытекающие из возможного прекращения банковского посредничества, поскольку эмиссия CBDC будет неважной технологической модернизацией. Нивелирование этого риска требует реализации комплекса мер, направленных на своевременное формирование и обновление нормативно-правовой базы.

По результатам обработки научных работ определены сущность и роль внедрения CBDC для экономики страны, описаны ее преимущества для использования участниками рынка. В работе проведен анализ внедрения CBDC центральными банками, отражены причины их выпуска и использования. На основе обобщения и анализа работ установлены предпосылки и условия развития «цифрового рубля» в России. Основываясь на результатах изучения успешного мирового опыта внедрения центральными банками CBDC, предложены ключевые фокусы и дана характеристика изменений при внедрении «цифрового рубля». Учитывая мировой опыт, приведены главные риски внедрения в России CBDC и интерпретированы релевантные меры по их нивелированию.

Литература

1. Calle G., Eidan D. Central Bank Digital Currency: an innovation in payments. 2020. R3, White Paper, 24 p.
2. Central Bank Digital Currency Tracker. 2021. URL: https://cbdctracker.org/ (дата обращения: 05.05.2022)
3. Deloitte. Are Central Bank Digital Currencies (CBDCs) the money of tomorrow? 2021. URL: https://www2.deloitte. com/content/dam/Deloitte/lu/Documents/financial-services/Banking/lu-are-central-bank-digital-currencies.pdf (дата обращения: 05.05.2022)
4. International Monetary Fund. 2021. URL: https://www.imf.org/en/Home (дата обращения: 05.05.2022)
5. Niepelt D. Central Bank Digital Currency: Considerations, Projects, Outlook. Centre for economic policy research. 2021. 162 p.
6. PwC Global CBDC Index 2021. URL: https://www.pwc.com/gx/en/industries/financial-services/assets/pwccbdc-global-index-1st-edition-april-2021.pdf (дата обращения: 05.05.2022)
7. Shkliar A.I. The phenomenon of central banks' digital currencies (CBDC): key attributes and implementation perspectives. 2020. Vol. 1(72). P. 123–137.
8. Santiago F., Metil A., Podtserkovnyi O., Vozniakovska K., Oliukha V. Legal Aspects of Blockchain Technology Use. Journal of Legal, Ethical and Regulatory. 2019. Vol. 22. Issues 6. P. 1–6.
9. Бондаренко, А. А. К вопросу о понятии и сущности цифрового рубля в РФ / А.А. Бондаренко. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2021. – № 52 (394). – С. 7–9.
10. Указ Президента РФ от 9.05.2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы» // Собрание законодательства РФ. 2017. № 20. Ст. 2901.
11. Банк России. Цифровой рубль: доклад для общественных консультаций. М., 2020. 48 с.
12. Невская О.С. Эффективность управления государственной собственностью в Свердловской области // Вестник ЧелГУ. 2019. № 9 (43). С. 124–135.
13. Федорова, И.А. Концепция правового регулирования оборота цифрового рубля в Российской Федерации / И.А. Федорова, И.С. Сенников. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2022. – № 3 (398). – С. 370–372.

INSTITUTIONAL ASPECTS OF THE TRANSFORMATION OF FINANCIAL ASSETS

Karpova A.V.
Financial University under the Government of the Russian Federation

Financial assets are one of the most important categories of corporate finance and financial management. In a historical retrospective, they have undergone a significant evolution, becoming the dominant of corporate property in industrial economy. Modern realities have caused transformation of financial assets and resulted in the emergence of digital financial assets. Along with digital currency and digital financial instruments digital financial assets will play, in the foreseeable future, an increasing role in the property of business entities. Unlike the information revolution, the advent of electronic money is a new way of processing information to transfer purchasing power. Many monetary innovations are not a new form of funds, but are a different way of using cash in transactions. The purpose of this study is to investigate the trends in development of financial assets in the digital economy. Also, the particulars and necessity of the emergence of a financial asset in the form of a digital ruble are investigated.

Keywords: financial digital asset, financial asset, digital ruble, blockchain, digital currency, globalization, internationalization, payment infrastructure.

References

1. Calle G., Eidan D. Central Bank Digital Currency: an innovation in payments. 2020. R3, White Paper, 24 p.
2. Central Bank Digital Currency Tracker. 2021. URL: https://cbdctracker.org/ (date of access: 05/05/2022)
3. Deloitte. Are Central Bank Digital Currencies (CBDCs) the money of tomorrow? 2021. URL: https://www2.deloitte. com/content/dam/Deloitte/lu/Documents/financial-services/Banking/lu-are-central-bank-digital-currencies.pdf (accessed 05/05/2022)
4. International Monetary Fund. 2021. URL: https://www.imf.org/en/Home (Accessed: 05.05.2022)
5. Niepelt D. Central Bank Digital Currency: Considerations, Projects, Outlook. Center for economic policy research. 2021. 162 p.
6. PwC Global CBDC Index 2021. URL: https://www.pwc.com/gx/en/industries/financial-services/assets/pwccbdc-global-index-1st-edition-april-2021.pdf (accessed: 05.05.2022)
7. Shkliar A.I. The phenomenon of central banks' digital currencies (CBDC): key attributes and implementation perspectives. 2020 Vol. 1(72). P. 123–137.
8. Santiago F., Metil A., Podtserkovnyi O., Vozniakovska K., Oliukha V. Legal Aspects of Blockchain Technology Use. Journal of Legal, Ethical and Regulatory. 2019 Vol. 22. Issues 6. P. 1–6.
9. Bondarenko, A.A. On the concept and essence of the digital ruble in the Russian Federation / A.A. Bondarenko. – Text: direct // Young scientist. – 2021. – No. 52 (394). – S. 7–9.
10. Decree of the President of the Russian Federation of May 9, 2017 No. 203 "On the Strategy for the Development of the Information Society in the Russian Federation for 2017–2030" // Collected Legislation of the Russian Federation. 2017. No. 20. Art. 2901.
11. Bank of Russia. Digital ruble: report for public consultations. M., 2020. 48 p.
12. Nevskaya O.S. Efficiency of state property management in the Sverdlovsk region // Bulletin of ChelGU. 2019. No. 9 (43). pp. 124–135.
13. Fedorova, I.A. The concept of legal regulation of the circulation of the digital ruble in the Russian Federation / I.A. Fedorova, I.S. Sennikov. – Text: direct // Young scientist. – 2022. – No. 3 (398). – S. 370–372.

О конкуренции в российском банковском секторе и необходимости ее трансформации в условиях санкционного давления

Авис Олег Ушерович,
кандидат экономических наук, доцент Департамента банковского дела и финансовых рынков Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: oavis@fa.ru

Тащян Екатерина Викторовна,
студент Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: ek.tashchyan@gmail.com

В статье представлен анализ сложившейся конкурентной среды в российском национальном банковском секторе. Особое внимание уделяется продолжающемуся доминированию крупнейших кредитных институтов – системно значимых банков во всех секторах рынка. Сформировавшаяся при этом олигополия во многом является результатом непоследовательных действий Банка России при реализации неоднократно декларированной стратегии создания нормальных условий для конкуренции на рынке банковских услуг. Поэтому, как считают авторы статьи, нынешний подход нуждается в радикальном пересмотре из-за давления санкционных мер, сдерживающих, в первую очередь, способность системно значимых институтов выполнять свои задачи в полном объеме, и в существенном повышении в этой связи роли региональных – в основном, небольших и средних – банков для оказания необходимой поддержки развитию экономики страны и решению социальных задач.

Ключевые слова: конкуренция, банк, кредитная организация, системно значимые банки, региональные банки.

Конкурентная среда в российском банковском секторе формируется под влиянием ряда факторов, значимость которых определяется конкретной макроэкономической и регуляторной ситуацией. Среди них можно назвать:

- Объективные процессы консолидации банковского сектора,
- Специфика формирования критериев участия кредитных организаций в реализации целевых программ кредитной поддержки развития приоритетных отраслей экономики и развития социальной сферы,
- Снижение интереса инвесторов к участию в деятельности кредитных организаций,
- Меры кредитно-денежной и регуляторной политики,
- Последствия применения санкций к финансовой и банковской системе страны.

Остановимся на краткой характеристике ряда из названных выше факторов.

На протяжении последних десятилетий в мире и в России, в частности, наблюдается процесс институциональной консолидации банковских систем. Во многом он был вызван общемировыми тенденциями глобализации, расширением международных финансовых и кредитных связей и последствиями периодически происходивших экономических, финансовых и банковских кризисов.

Глобализация и расширение масштабов и объемов трансграничных операций требуют наличия банковских институтов, способных по уровню своей капитализации и сетью представительств соответствовать качеству и сложности выполняемых задач, что под силу только крупным кредитным организациям. Достижение таких параметров в основном происходит путем слияний и поглощений различных кредитных организаций, что позволяет им достаточно успешно воспользоваться эффектом синергии. По мнению ряда экспертов, как правило, многие из крупных кредитных организаций в силу масштабов своей деятельности становятся системно значимыми, повышают уровень своей кредитоспособности и тем самым пользуются определенными преференциями в связи с повышенными рейтингами и возможностью более дешевого фондирования [1].

В России за последнее время по ряду причин внутреннего и внешнего характера такого рода консолидация происходит нечасто, однако сложившаяся институциональная структура национальной банковской системы в значительной степени стала следствием иного рода процессов. И прежде всего продолжения участия государства в крупнейших кредитных организациях страны.

Центральный банк России, оценивая сложившуюся ситуацию в банковской системе страны, признал наличие в ней олигополии в лице крупнейших, так называемых системно значимых банков, в числе которых доминируют банки с государственным участием. При этом такое положение трактуется Банком России как результат объективно сложившегося процесса, соответствующего национальным традициям и особому интересу государства к функционированию национальной банковской системы.

Такая оценка была дана в Аналитическом докладе Банка России при участии ФАС России к XXVII Международному финансовому конгрессу (6–8 июня 2018 года, г. Санкт-Петербург), посвященном конкуренции на финансовом рынке [2].

Банк России признал, что неоднородность конкуренции проявляется также в неравенстве переговорных сил крупных и малых клиентов финансовых институтов, с одной стороны, и доминировании на финансовом рынке отдельных лидеров, с другой стороны, что ведет к дисбалансу восприятия клиентами уровня конкуренции на этом рынке.

В качестве обоснования сложившегося положения на рынке банковских услуг Банк России назвал, в частности:

- исторически сложившееся в России значительное присутствие государства в банковской системе;
- традиционное доверие российского потребителя государству, что особенно ярко проявляется в кризисные периоды;
- практику злоупотреблений со стороны недобросовестных игроков на рынке как повод для перехода потребителей в более устойчивые финансовые институты, которые ассоциируются у них с понятием надежности и сохранности, что привело к дисбалансу в структуре финансового рынка.

В докладе для общественных консультаций «Подходы Банка России к развитию конкуренции на финансовом рынке», опубликованном в ноябре 2019 года, отношение мегарегулятора к конкуренции в банковском секторе претерпело мало изменений. Банк России, подчеркивая специфику конкуренции на финансовом рынке, не тяготеющего к теоретической модели совершенной конкуренции, полагает, что стремление к модели множества мелких игроков не должно являться самоцелью. Соглашаясь с необходимостью снижения в среднесрочной перспективе государственного участия в финансовом секторе, Банк России считает, что «попытка изменения конкурентных условий за счет кардинальных мер, направленных на резкое снижение доли доминирующих игроков на рынке, может привести к исчезновению основных конкурентных преимуществ таких игроков – экономии на масштабе и способности внедрять масштабные инновации, а это, в свою очередь, неизбежно скажется на росте стоимости услуг, предлагаемых участниками рынка, и замедлении рыночного развития. Эти особенности среды должны учитываться регулятором при постановке цели и выборе подходящих инструментов для развития конкуренции» [3].

Однако, на наш взгляд, такая оценка сложившейся конкурентной среды в российской банковской системе, недостаточно убедительна, поскольку и Банк России своими неоднозначно оцениваемыми действиями в определенной степени участвует в ухудшении конкурентных условий, отдавая предпочтение крупным кредитным организациям и тем самым наделяя признаками «неполноценности» средние и местные кредитные организации, в основном функционирующие на региональных рынках.

Признавая объективную необходимость чистки банковского сектора от несостоятельных и нарушающих законы институтов, следует отметить чрезмерную жесткость мегарегулятора при принятии решений об отзыве лицензий у региональных организаций, которые в отсутствие государственной поддержки не в состоянии обеспечить требуемую капитализацию, нарастить нужный объем привлеченных средств и вложить их в возможные активы, не нарушая необходимые при этом нормативы.

Более того, при молчаливом согласии Банка России в свое время не была реализована объявленная программа капитализации малых и средних банков. Действующая в настоящее время система рефинансирования кредитных организаций практически лишает средние и небольшие банки возможности использовать инструменты ломбардного кредитования. Не лучше обстоят дела и с возможностью участия этих же банков в различных программах субсидированного кредитования субъектов ряда отраслей экономики, поскольку подавляющее большинство из них не соответствуют критериям допуска к ним из-за низкого уровня капитализации и жесткости нормативных требований. При этом наблюдается также формирование эффекта «неявного страхования вкладов», когда клиенты в части вложений вкладов сверх лимитов страхования отдают предпочтение банкам с государственным участием, признавая их более надежными [4].

Намеченное и реализованное деление российских кредитных организаций на банки с универсальной и базовой лицензией, на наш взгляд, тоже ухудшило конкурентную среду, поскольку заявленные Банком России меры специализации институтов с базовой лицензией на обслуживание запросов субъектов малого и среднего предпринимательства фактически оказались неэффективными, и в этой жизненно важном для этой сферы направлении кредитования доминирующие позиции снова заняли ведущие – системно значимые – банки страны.

Тем самым мегарегулятор фактически оправдывает доминирование крупнейших банков, что подтверждается рейтинговыми оценками, ориентированными главным образом на количественные и объемные показатели их деятельности. Что

касается параметров эффективности, то эти банки существенно уступали многим менее значимым небольшим и средним российским банкам, что тоже видно из опубликованных рейтингов, но Банк России особо не акцентировал свое внимание на этих фактах. Как и на то, что наблюдалась однозначная тенденция нарастания целого комплекса рисков.

Оценки, данные выше, можно подтвердить анализом некоторых тенденций, основанных на ряде количественных и качественных параметров банковской системы страны в целом и системно значимых кредитных институтов, в частности.

Таблица 1. Данные об объемах и удельном весе кредитного портфеля системно значимых банков в кредитном портфеле банковской системы России (в %, данные на 1 января каждого года)

Показатель	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Кредитный портфель банковской системы, трлн руб.	57,5	55,6	58,1	65,1	68,1	71,7
Кредитный портфель системно значимых банков, трлн руб.	35,5	34,7	36,9	45	49,5	59,1
Удельный вес системно значимых банков,%	61,8	62,3	63,5	69,1	72,6	82,43
Корпоративный кредитный портфель банковской системы, трлн руб.	33,3	30,1	30,2	33,4	33,8	51,9
Корпоративный кредитный портфель системно значимых банков, трлн руб.	25,4	24,5	25,1	29,3	32,6	36,7
Удельный вес системно значимых банков,%	76,4	81,4	83,1	87,7	96,5	70,7
Розничный кредитный портфель банковской системы, трлн руб.	10,7	10,8	12,2	14,9	17,7	25,1
Розничный кредитный портфель системно значимых банков, трлн руб.	5,3	5,8	6,6	10,6	12,8	18,9
Удельный вес системно значимых банков,%	49,6	53,2	54,1	70,9	72,7	75,3

Источник: интернет-сайт Центра раскрытия корпоративной информации [Электронный ресурс]. – URL: https://e-disclosure.ru/#; Динамические ряды показателей отдельных таблиц «Обзора банковского сектора Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/review/; расчеты авторов

Представленная в таблице 1 динамика однозначно подтверждает не только доминирование системно значимых кредитных организаций в российской банковской системе, но и постоянное расширение их рыночных позиций.

Вместе с тем не менее важным является сопоставление конкурентных позиций, занимаемых в публикуемом рэнкинге banki.ru, которые основываются на некоторых количественных и качественных параметрах и позволяют сделать вывод о степени эффективности функционирования системно значимых банков. Если по количественным и объемным показателям их лидерство неоспоримо и очевидно, то по качественным параметрам их места в рейтинге далеки от первых – с этой точки зрения они однозначно уступают другим, менее значимым – небольшим и средним региональным кредитным институтам.

Таблица 2. Сравнительный рэнкинг российских системно значимых банков, учитывающий различные показатели их деятельности: занимаемые места (по состоянию на 1 января 2022 года)

Системно значимые банки	Активы	Кредитный портфель	Вклады физических лиц	Капитал	Чистая прибыль	Рентабельность активов	Рентабельность капитала	Уровень просроченной кредитной задолженности	Уровень резервирования кредитного портфеля	Уровень обеспечения кредитного портфеля имуществом
АО ЮниКредит Банк	14	13	14	10	16	169	152	234	214	151
Банк ГПБ (АО) (Газпромбанк)	3	3	4	3	4	176	100	232	253	204
ПАО «Совкомбанк»	9	9	10	9	8	70	31	152	179	243
Банк ВТБ (ПАО)	2	2	2	2	2	157	71	212	228	277
АО «Альфа-Банк»	5	4	3	4	3	71	34	185	225	255
ПАО Сбербанк	1	1	1	1	1	45	23	215	238	154
ПАО «Московский кредитный банк»	7	6	9	8	10	216	136	217	275	286
ПАО Банк «ФК Открытие»	8	7	6	6	5	61	27	119	165	114

Окончание

Системно значимые банки	Активы	Кредитный портфель	Вклады физических лиц	Капитал	Чистая прибыль	Рентабельность активов	Рентабельность капитала	Уровень просроченной кредитной задолженности	Уровень резервирования кредитного портфеля	Уровень обеспечения кредитного портфеля имуществом
ПАО «Росбанк»	11	12	12	11	11	150	106	203	249	248
ПАО «Промсвязьбанк»	н/д	н/д	н/д	7	н/д	н/д	299	н/д	н/д	н/д
АО «Райффайзенбанк»	10	10	8	13	9	73	32	250	272	278
АО «Россельхозбанк»	6	5	5	5	27	288	271	147	191	237
АО «Тинькофф Банк»	13	14	7	12	6	20	12	95	106	268

Источник: составлено на основе выборки показателей banki.ru

Такой сравнительный анализ позволяет подвергнуть сомнению официально признаваемую ведущую роль системно значимых банков в функционировании национальной банковской системы. Во многом она является следствием использования ими поддержки государства, эффектом размера и масштабов деятельности, но не отражает цену того результата, который проявляется в количественных показателях их деятельности. К тому же, по мнению некоторых экспертов, снижение темпов и объемов отдельных видов кредитования в регионах России связано с недостатком конкуренции [5].

Следует подчеркнуть, что сложившаяся конкурентная ситуация справедливо подвергается критике многими представителями банковского и экспертного сообщества [6].

Так, один из экспертов так охарактеризовал эту ситуацию: «Мы при оценке рисков банковского сектора России, с одной стороны, всегда выделяли доминирующую роль госбанков, как определяющую для конкуренции на рынке, а с другой – уже довольно давно говорим об ограниченных возможностях для маленьких игроков […] В 2020 году долгосрочные тренды не изменились – ситуация не нова» [7].

П. Самиев своей статье «Большие проблемы маленьких банков» обратил внимание на постоянное ухудшение позиций российских региональных банков, несмотря на то, что «и регулятор, и участники рынка заявляют: региональные банки нужны, их роль важна и необходимо расширять их участие в госпрограммах. Однако на практике требования этих программ избыточны и отсекают от них большинство регионалов (зачастую речь идет о запретительных условиях по уровням кредитных рейтингов и другим показателям)» [8].

Столь же пессимистичной представляется перспектива развития региональных банков и для экспертов из рейтингового агентства «Эксперт Ра». В своем исследовании [9] они подтвердили факты существенного сокращения количества и масштабов деятельности региональных кредитных организаций на протяжении достаточно длительного периода времени. Основная причина такой тенденции связана с тем, что большинство из них вынуждены придерживаться инерционной модели выживания, вызванной прежде всего недостаточной поддержкой на федеральном и местном уровне, а также применениям запретительных уровней рейтингов для участия в государственных программах.

Безусловно прав руководитель Ассоциации российских банков, характеризуя сложившиеся тенденции в институциональной структуре банковского сектора: «Даже когда предпосылок нет, все равно почему-то происходит уход банков. Находились благовидные предлоги, они в чем-то имели под собой основу – очищение от тех, кто занимался не очень добросовестной деятельностью, но под этим предлогом, в том числе, уводились банки небольшого масштаба, потому что они очень сильно кого-то раздражали – особенно крупных игроков. Под этим предлогом много было добросовестных игроков уведено с рынка» [10].

Сами участники банковского рынка, согласно проведенному исследованию [11], в качестве основных вызовов для развития конкуренции на банковском рынке также отмечают преимущество отдельных игроков в доступе к государственным ресурсам, регуляторное неравенство участников рынка, ограниченный доступ участников к данным и инфраструктуре и отсутствие пропорциональных ответственности и обязанностей участников рынка.

Обращает на себя внимание и тот факт, что на российском банковском рынке зафиксирована тенденция добровольного отказа действующих кредитных организаций от лицензий. По имеющимся данным [12], в 2020 году доля таких банков среди прекративших свою деятельность по совокупности причин, превысила 50%. Число добровольных ликвидаций банков – 22 – превысило число отозванных лицензий – 16. И совсем удручает тот факт, что за последние годы наблюдаются лишь единичные случаи создания кредитной организации «с нуля».

По данным банковской статистики, к концу 2021 года доминирование 13 системно значимых кредитных организаций в банковской системе

страны стало максимальным – на 1.01.22 на них приходилось более 75% активов, более 93,4% капитала и 85% прибыли. В то же время на все 166 региональных банков приходится лишь 5,6% всех активов банковской системы.

Согласно исследованию, проведенному АРБ, под санкциями оказались банки с 70% банковских активов страны – в их числе наибольшему санкционному давлению подверглись 7 банков (5 системно значимых и 4 из них – банки с государственным участием), сконцентрировавших на своих балансах 56% активов банковской системы страны [13].

Приходится, с сожалением, констатировать, что сложившаяся олигопольная структура российской банковской системы оказалась первой мишенью комплекса санкционных мер. А первыми «жертвами» – российские системно значимые банки.

Как известно, под ограничения попали 10 банков, на которые приходится подавляющая доля банковских активов России, со следующим набором санкций [14]:

- Альфа-Банк – европейские санкции;
- ВЭБ – отключение от SWIFT и блокирующие санкции США;
- ВТБ – отключение от SWIFT и блокирующие санкции США;
- Газпромбанк – запрет на привлечение капитала через выпуск долга в США;
- Новикомбанк – отключение от SWIFT и блокирующие санкции США;
- Открытие – отключение от SWIFT, санкции Великобритании, европейские санкции и блокирующие санкции США»;
- Промсвязьбанк – европейские и американские санкции;
- Россия – отключение от SWIFT, европейские и американские санкции;
- Сбербанк – санкции США и Великобритании в отношении корреспондентских счетов;
- Совкомбанк – отключение от SWIFT и блокирующие санкции США.

Именно сейчас надо признать, что Банк России не сумел создать равные конкурентные условия для небольших и средних банков, не связанных с государством, не оказывал им те меры поддержки, которые распространялись на системно значимые банки, хотя эти относительно небольшие кредитные институты могли бы оказаться существенно более защищенными и менее уязвимыми перед санкциями.

Выступая на специально проведенной пресс-конференции, Президент АРБ, в частности, отметил, что банковская система России нуждается в росте числа небольших и средних кредитных учреждений, при том что их представительство в России сокращалось на протяжении последних 10 лет. Государство обязано в такой ситуации оказать поддержку не только попавшим под санкции крупным организациям, но и обратить внимание на малые и средние банки [15].

При этом он подчеркнул, что высокая концентрация придает банковской системе особую уязвимость, поскольку санкции в отношении крупнейших игроков могут ее обезглавить. Выходом из сложившегося положения он видит, в частности, в пересмотре государственной политики в сторону диверсификации банковской системы, в результате чего основной работающей институциональной структурой могут оказаться средние и малые банки, не попавшие под санкции.

На недавно прошедшем съезде АРБ был сформулирован пакет предложений по серьезной трансформации российской банковской системы с особым акцентом на развитие региональных кредитных организаций, на придание им статуса регионально значимых институтов и на существенное расширение их участия в реализации программ кредитной поддержки развития субъектов реальной экономики в условиях беспрецедентного санкционного давления.

Остается надеяться, что государство и Банк России прислушаются к справедливой критике и к сформулированным банковским сообществом предложениям и предпримут ряд мер по созданию реально справедливой конкурентной среды в отечественном банковском секторе.

Литература

1. Gara Afonso, João A.C. Santos, and James Traina. Do “Too-Big-to-Fail” Banks. Take On More Risk? FRBNY Economic Policy Review / December 2014
2. Конкуренция на финансовом рынке. Аналитический доклад. Подготовлен Банком России при участии ФАС России к XXVII Международному финансовому конгрессу (6–8 июня 2018 года, г. Санкт-Петербург). Центральный банк России. 2018. www.cbr.ru
3. Подходы Банка России к развитию конкуренции на финансовом рынке. Доклад для общественных консультаций Ноябрь 2019 г. www.cbr.ru.
4. Пеникас Г.О. Премия за неявное страхование вкладов в российских государственных банках. Вопросы экономики № 10 2021 года, стр. 89–112
5. Мишура А.В., Бекарева С.В., Мельтенисова Е.Н. Как недостаток конкуренции сдерживает жилищное кредитование на российских региональных рынках? Вопросы экономики № 4 2020 года, стр. 107–128
6. Яковенко Д. Очарованные размером. Журнал «Эксперт» № 4 20 января 2014 года; Солодков В., Белоусова В. Конец конкуренции: как рост влияния государства меняет российские банки. Forbes Contributor 12.02.2018; Госбанки в России. Десять лет роста и не только. Banki.ru 23.11.2020
7. ЦБ заметил ухудшение конкурентной среды в банках во время пандемии. frankrg.com 06.05.2021
8. Самиев П. Большие проблемы маленьких банков» Ведомости. 26 августа 2020 года

9. В федеральных сетях: как выживают региональные банки. Эксперт РА. 20.08.2020
10. «Мало не покажется»: Российские банки о блокировке золотовалютных резервов. www nsn. fm 28 марта 2022 года
11. Ассоциация ФинТех: «Результаты исследования мнения рынка по вопросам развития финансовых технологий на 2021–2023 гг.». https://www.fintechru.org/analytics/rezultaty-issledovaniya-mneniya-rynka-po-voprosam-razvitiya-finansovykh-tekhnologiy-na-2021–2023-gg-/
12. Артемов С. По собственному желанию. Владельцы банков все чаще добровольно отказываются от лицензий. Национальный банковский журнал. Июнь 2021 года стр. 16–18
13. Для нормального функционирования всех отраслей понадобится несоизмеримо больше средств, чем озвучено властями. Интервью с П. Неумывакиным. www.arb.ru 15.03.2022
14. Список банков, попавших под санкции 2022 года в России. glavbukh.ru›art/386873…bankov…pod-sanktsii-2022…v…дата обращения 30.04.2022
15. Список банков, попавших под санкции 2022 года в России. glavbukh.ru›art/386873…bankov…pod-sanktsii-2022…v…
16. Высокая концентрация банковской системы – это уязвимость. www.arb.ru 29.03.2022

ON COMPETITION IN THE RUSSIAN BANKING SECTOR AND ITS TRANSFORMATION IN THE CONDITIONS OF SANCTIONS PRESSURE

Avis O.U., Tashchyan E.V.
Financial University under the Government of the Russian Federation

The article presents an analysis of the current competitive environment in the Russian national banking sector. Particular attention is paid to the continued dominance of the largest credit institutions – systemically important banks in all sectors of the market. The oligopoly formed at the same time is largely a consequence of the inconsistent actions of the Bank of Russia in implementing the declared strategy of creating normal conditions for competition in the banking services market. Nevertheless, according to the authors of the article, the current approach needs a radical revision due to the pressure of sanctions measures, which restrain, first of all, the ability of systemically important institutions to fulfill their tasks in full, and in this regard, a significant increase in the role of regional – mainly small and medium-sized – banks to provide the necessary support for the development of the country's economy and solve social problems.

Keywords: competition, bank, credit institution, systemically important banks, regional banks.

References

1. Gara Afonso, João A.C. Santos, and James Traina. Do "Too-Big-to-Fail" Banks. Take On More Risk? FRBNY Economic Policy Review / December 2014
2. Competition in the financial market. Analytical report. Prepared by the Bank of Russia with the participation of the FAS Russia for the XXVII International Financial Congress (June 6–8, 2018, St. Petersburg). Central Bank of Russia. 2018. www.cbr.ru
3. Approaches of the Bank of Russia to the development of competition in the financial market. Report for public consultations November 2019 www.cbr.ru.
4. Penikas G.O. Premium for implicit deposit insurance in Russian state-owned banks. Economic Issues #10 2021, pp. 89–112
5. Mishura A.V., Bekareva S.V., Meltenisova E.N. How is the lack of competition holding back housing lending in Russian regional markets? Economic Issues #4 2020, pp. 107–128
6. Yakovenko D. Fascinated by size. Magazine "Expert" No. 4 January 20, 2014; Solodkov V., Belousova V. The end of competition: how the growth of state influence is changing Russian banks. Forbes Contributor 02/12/2018; State banks in Russia. Ten years of growth and more. Banki.ru 23.11.2020
7. The Central Bank noticed the deterioration of the competitive environment in banks during the pandemic. frankrg.com 06.05.2021
8. Samiev P. Big problems of small banks" Vedomosti. August 26, 2020
9. In federal networks: how regional banks survive. RA expert. 20.08.2020
10. "It will not seem enough": Russian banks on blocking gold and foreign exchange reserves. www.nsn.fm March 28, 2022
11. FinTech Association: "Results of a study of market opinion on the development of financial technologies for 2021–2023." https://www.fintechru.org/analytics/resultaty-issledovaniya-mneniya-rynka-po-voprosam-razvitiya-finansovykh-tekhnologiy-na-2021–2023-gg-/
12. Artemov S. At will. Bank owners are increasingly voluntarily relinquishing licenses. National Banking Journal. June 2021 pp. 16–18
13. For the normal functioning of all sectors, disproportionately more funds will be needed than announced by the authorities. Interview with P. Neumyvakin. www.arb.ru 15.03.2022
14. List of banks subject to 2022 sanctions in Russia. glavbukh.ru›art/386873…bankov…pod-sanktsii-2022…v…accessed 04/30/2022
15. List of banks subject to 2022 sanctions in Russia. glavbukh.ru›art/386873…bankov…pod-sanktsii-2022…v…
16. The high concentration of the banking system is a vulnerability. www.arb.ru 29.03.2022

Правовое регулирование и развитие RegTech в России

Васильев Тимофей Валерьевич,
студент Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: 201309@edu.fa.ru

В данной статье рассматриваются регулятивные («RegTech») технологии, внедряемые в банковской сфере. Особое внимание уделяется истории развития данных технологий, а также процессу их внедрения. RegTech позволит упростить большинство регуляторных процессов, а также существенно сократит издержки банковского сектора, при этом существенно повысит уровень комфорта для конечного потребителя банковских услуг. Однако для скорейшего и качественного внедрения данных технологий в российскую банковскую систему необходимо их своевременное правовое регулирование.

Ключевые слова: финтех, регтех, противодействие отмыванию доходов, знай своего клиента.

Финансовые («FinTech») и регулятивные («RegTech») технологии являются довольно новыми, но при этом уже активно развивающимися как в России, так и за рубежом. В нашем исследовании мы бы хотели большее внимание уделить RegTech.

RegTech появился в 2007–2008 годах, после финансового кризиса в США. Причина кризиса – регуляторы контролировали банки довольно плохо, результатом чего, стала выдача кредитов всем подряд, что было не самой хорошей идеей и привело к соответствующим последствиям.

В результате кризиса, Федеральный Резервный Банк и Государственное Казначейство США существенно ужесточили свои регуляторные требования, в результате чего, банки существенно увеличили расходы на юридическое и программное обеспечение, чтобы соответствовать новым законам.

Чтобы снизить расходы банков на соответствие новым требованиям регулятора и появился RegTech.

Для начала, предлагаю определиться с понятиями данного термина. На первый взгляд, можно подумать, что RegTech это сокращенное наименование для FinTech Regulation, однако все немного сложнее. В доктрине и практике существуют два основных понятия. По одной версии, RegTech определяет технологии, программное обеспечение, инновационные процессы, новые предприятия, используемые банками для соблюдения регуляторных требований Банка России. Эта технология позволяет банкам лучше, дешевле и эффективнее соблюдать нормативные требования регулятора. По альтернативной версии, RegTech это регулирование технологий FinTech, таких как блокчейн, ICO, стартапов и других новых технологий, которые так или иначе используются в банковской сфере. Можно сказать, что оба эти понятия имеют место быть и применимы на практике.

Для нашего исследования, мы будем руководствоваться, главным образом, понятием, разъясненным Банком России в Докладе для общественных консультаций. «RegTech (Regulatory Technology) – технологии, используемые для упрощения выполнения финансовыми организациями регуляторных требований»[1].

В соответствие с международной практикой, основными сферами где применяются технологии RegTech, являются:

[1] Доклад для общественных консультаций. Вопросы и направления развития регуляторных и надзорных технологий (RegTech и SupTech) на финансовом рынке в России. http://www.cbr.ru/content/document/file/50667/consultation_paper_181016.pdf

- проверка соответствия требованиям регулятора или комплаенс-контроль;
- идентификация клиентов;
- мониторинг транзакций;
- защита информации и аудит систем;
- корпоративное управление;
- управление рисками;
- предоставление отчетности.

В России активным развитием RegTech занимается Ассоциация «ФинТех», членами которой являются представители Банка России, ряда основных российских банков и финтех-компаний. Основными проектами Ассоциации является «Удаленная идентификация и менеджмент цифровой идентичности», «Правовое регулирование вопросов использования технологии больших данных и электронного взаимодействия с государственными информационными системами», «Общее регулирование больших данных» и «Электронное взаимодействие с государственными информационными системами».

Несмотря на заинтересованность Банка России к Regulatory Technology, сфера RegTech пока что еще только формируется. Так, например, согласно исследованию, проведенному корпорацией «Refinitiv», о развитии технологий FinTech и RegTech в финансовом секторе, основными препятствиями для развития данных технологий в России выступают следующие проблемы:

- жесткие административные барьеры;
- высокая стоимость внедрения новых технологий;
- нехватка квалифицированных кадров в отрасли;
- слабый интерес представителей рынка к технологии[1].

В России основными и наиболее востребованными направлениями развития RegTech, по мнению респондентов исследования, являются управление рисками (AML («противодействие отмыванию доходов») и KYC («Знай своего клиента»)), информационная и кибербезопасность, аналитика больших данных (Big Data), онлайн-банкинг и искусственный интеллект. На вопрос, для чего необходимо развитие RegTech, респонденты среди основных выделили повышение качества оказываемых услуг, развития конкуренции и бизнес-среды, а также изменение и адаптацию законодательства под новые условия.

Основной проблемой слабого развития рынка RegTech в России на данный момент, как нам видится, является в еще не совсем достаточной степени прозрачности банковского сектора, слабое развитие банковского комплаенса и недостаточное влияние значения репутационного имиджа для банков, что и отличает банковский сектор в западных странах.

Довольно медленное развитие технологий RegTech было связано, на наш взгляд, с зачисткой банковского сектора, проводимого Банком России в последние несколько лет. Однако, активная фаза зачистки, как нам кажется, прошла[2], что несомненно должно привести к более качественному развитию концепции RegTech, что несомненно позитивно скажется на выполнении банками нормативов Банка России. Более того, основной положительный фактор развития RegTech для регулятора, это параллельное развитие «встречной» технологии «SupTech (Supervisory Technology) – технологии, используемые регуляторами для повышения эффективности контроля и надзора за деятельностью участников финансового рынка»[3].

В настоящее время в России наблюдается позитивная динамика развития RegTech. Активно развиваются новые стартапы и технологии. К примеру, это такие компании, работающие на российском рынке, как Sum&Substance – занимается разработкой программного обеспечения по идентификации и верификации личных данных пользователей, DoubleData – основное направление деятельности заключается в создании программных продуктов Big Data и Data Mining, в основе которых заложены математические алгоритмы для поиска, анализа и хранения больших объемов информации и другие.

Банковский сектор активно сейчас тестирует новые технологические решения RegTech, которые помогают соблюдать банкам законодательство и нормативы регулятора. Так, например старший вице-президент, директор департамента IT-развития банка «Открытие» Олег Зайцевский, заявил, что «в рамках кредитных конвейеров активнее всего развиваются скоринговые системы, специализирующиеся на анализе цифрового следа, а также P2P-кредитование и C2B-инвестирование»[4]. Так например, «Альфа-Банк» и онлайн-платформа «Solar Staff» создали новый автоматизированный сервис для российских фрилансеров, которые работают на мировом рынке и заинтересованы в получении легального правового статуса[5]. Одним из функций данной системы является решение налоговых вопросов, возникающих в процессе работы фрилансеров, в том числе автоматизированное взаимодействие с налоговыми органами.

28 апреля 2021 года Банк России выпустил дорожную карту мероприятий в сфере SupTech и RegTech. Данные мероприятия запланированы

[1] Важнейшим барьером для развития FinTech и RegTech в России является административное давление. https://www.refinitiv.ru/blog/ai-digitalization/vazhnejshim-barerom-dlya-razvitiya-fintech-i-regtech-v-rossii-yavlyaetsya-administrativnoe-davlenie/

[2] В Росфинмониторинге рассказали об итогах «зачистки» банковского сектора https://iz.ru/1025174/2020–06–18/v-rosfinmonitoringe-rasskazali-ob-itogakh-zachistki-bankovskogo-sektora

[3] Доклад для общественных консультаций. Вопросы и направления развития регуляторных и надзорных технологий (RegTech и SupTech) на финансовом рынке в России. http://www.cbr.ru/content/document/file/50667/consultation_paper_181016.pdf

[4] Технологии в банке https://www.kommersant.ru/doc/3923838

[5] Альфа-Банк и онлайн-платформа Solar Staff предложили бесплатный legal&fintech сервис для фрилансеров, занятых на глобальном рынке труда. https://alfabank.ru/press/news/2018/9/28/48139.html

для реализации до 2023 года. Документ опубликован для ознакомления на официальном сайте Банка России[1]. До этого (с 2019 года) действовала первая дорожная карта Банка России по вопросу регулирования RegTech.

Дорожная карта регулятора насчитывает 42 проекта, которые уже внедряются, либо находятся в стадии проработки и последующего внедрения. В рамках SupTech и RegTech среди прочего, задействуются биометрия, облачные сервисы, искусственный интеллект.

Например, одним из планируемых проектов является доработка чат-бота для ответов на вопросы поднадзорных организаций. Планируется разработать чат-бот, способный отвечать на вопросы по загрузки отчетности, по работе личного кабинета, а также в целом по требованиям регулирования и надзора.

В целом, в таком подходе регулятора к регулированию RegTech, мы видим положительную динамику.

Все более жесткие требования к регулированию, а также к скорости обработки и предоставления отчетности, выполнению нормативов, новые требования к киберзащите делают технологии RegTech необходимыми для банковского сектора. RegTech уже становится не менее важным элементом банковского сектора, чем FinTech. Регулятор еще является не до конца мобильным, а банки допускают ошибки из-за человеческого фактора. За данные неэффективные процедуры в итоге переплачивают клиенты. Новые RegTech технологии позволят упростить большинство регуляторных процессов, а также существенно сократят издержки банковского сектора, что существенно повысит уровень комфорта для конечного потребителя банковских услуг.

При этом для стабильного и полноценного развития RegTech в нашей стране необходимо своевременное и всестороннее правовое регулирование, что несомненно создаст положительные перспективы использования данных технологий в банковском секторе.

Литература

1. Доклад для общественных консультаций. Вопросы и направления развития регуляторных и надзорных технологий (RegTech и SupTech) на финансовом рынке в России. http://www.cbr.ru/content/document/file/50667/consultation_paper_181016.pdf
2. Важнейшим барьером для развития FinTech и RegTech в России является административное давление. https://www.refinitiv.ru/blog/ai-digitalization/vazhnejshim-barerom-dlya-razvitiya-fintech-i-regtech-v-rossii-yavlyaetsya-administrativnoe-davlenie/
3. В Росфинмониторинге рассказали об итогах «зачистки» банковского сектора https://iz.ru/1025174/2020–06–18/v-rosfinmonitoringe-rasskazali-ob-itogakh-zachistki-bankovskogo-sektora
4. Доклад для общественных консультаций. Вопросы и направления развития регуляторных и надзорных технологий (RegTech и SupTech) на финансовом рынке в России. http://www.cbr.ru/content/document/file/50667/consultation_paper_181016.pdf
5. Технологии в банке https://www.kommersant.ru/doc/3923838
6. Альфа-Банк и онлайн-платформа Solar Staff предложили бесплатный legal&fintech сервис для фрилансеров, занятых на глобальном рынке труда. https://alfabank.ru/press/news/2018/9/28/48139.html
7. Основные направления развития технологий suptech и regtech на период 2021–2023 годов. Москва 2021. http://www.cbr.ru/content/document/file/120709/suptech_regtech_2021–2023.pdf

[1] Основные направления развития технологий suptech и regtech на период 2021–2023 годов. Москва 2021. http://www.cbr.ru/content/document/file/120709/suptech_regtech_2021–2023.pdf

LEGAL REGULATION AND DEVELOPMENT OF REGTECH IN RUSSIA

Vasiliev T.V.
Financial University under the Government of the Russian Federation

This article discusses regulatory ("RegTech") technologies implemented in the banking sector. Particular attention is paid to the history of the development of these technologies, as well as the process of their implementation. RegTech will simplify most regulatory processes, as well as significantly reduce the costs of the banking sector, while significantly increasing the level of comfort for the end consumer of banking services. However, for the speedy and high-quality implementation of these technologies in the Russian banking system, their timely legal regulation is necessary.

Keywords: FinTech, RegTech, anti-money laundering, know your customer.

References

1. Report for public consultation. Issues and directions of development of regulatory and supervisory technologies (RegTech and SupTech) in the financial market in Russia. http://www.cbr.ru/content/document/file/50667/consultation_paper_181016.pdf
2. The most important barrier to the development of FinTech and RegTech in Russia is administrative pressure. https://www.refinitiv.ru/blog/ai-digitalization/vazhnejshim-barerom-dlya-razvitiya-fintech-i-regtech-v-rossii-yavlyaetsya-administrativnoe-davlenie/
3. Rosfinmonitoring spoke about the results of the "cleansing" of the banking sector
4. Report for public consultations. Issues and directions of development of regulatory and supervisory technologies (RegTech and SupTech) in the financial market in Russia. http://www.cbr.ru/content/document/file/50667/consultation_paper_181016.pdf
5. Technologies in the bank https://www.kommersant.ru/doc/3923838
6. Alfa-Bank and the Solar Staff online platform offered a free legal&fintech service for freelancers working in the global labor market. https://alfabank.ru/press/news/2018/9/28/48139.html
7. Main directions for the development of suptech and regtech technologies for the period 2021–2023. Moscow 2021. http://www.cbr.ru/content/document/file/120709/suptech_regtech_2021–2023.pdf

Оценка просроченной задолженности российских банков в условиях пандемии COVID-19

Кириллов Алексей Валерьевич,
студент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: kirillovalekseiv@yandex.ru

Халилова Миляуша Хамитовна,
д.э.н., профессор, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: mkkhalilova@fa.ru

В статье исследована просроченная задолженность российских кредитных организаций, повышенные показатели которой означают, что у банка могут возникнуть проблемы с устойчивостью. Была проанализирована просроченная задолженность банковского сектора по структуре заёмщиков – розничное кредитование, корпоративные кредиты, кредиты субъектам малого и среднего предпринимательства, а также юридических лиц. Особое внимание было уделено анализу просроченной задолженности в разрезе наиболее крупных кредиторов банковской системы – системно значимых кредитный организаций в предпандемийный период, через год после её начала и на текущий момент. Представлена статистика банковского сектора по кредитным организациям. Определены банки с повышенными показателями просроченной задолженности в своём кредитном портфеле, в том числе среди системно значимых банков, выделены причины её возникновения.

Ключевые слова: просроченная задолженность, системно значимые банки, пандемия, кредитный портфель, банковский сектор, кредитные карты.

В результате своей деятельности банки сталкиваются с проблемой своевременного возврата части выданных ими кредитов, которые называются проблемной задолженностью или проблемными кредитами и которые могут стать для банка просроченной задолженностью [1].

Из-за пандемии COVID-19 многие субъекты экономической деятельности в России и в мире столкнулись с финансовыми трудностями, которые могут привести к увеличению роста доли просроченной задолженности в кредитном портфеле. Данный показатель является одним из индикаторов стабильности банков, и его увеличение может сигнализировать о том, что банк может столкнуться с проблемами. Для того, чтобы оценить, как банковский сектор справился с последствиями пандемии, проанализируем данные по просроченной задолженности кредитных организаций за последние два года.

Рассмотрим информацию по просроченной задолженности банковского сектора в целом [2]. По корпоративным кредитам в 2020 году просроченная задолженность оставалась стабильно на уровне около 7% от соответствующего портфеля, в 2021 её доля начала падать и к началу 2022 года снизилась до 5,6%. По розничным кредитам просроченная задолженность в 2020 выросла с 4,4% до 4,7%, однако к 2022 году её доля сократилась до 4,1%. В абсолютных значениях по корпоративным кредитам просрочка составляет около 3 трлн руб., в розничных– около 1 млрд руб.

Среди заёмщиков – субъектов малого и среднего предпринимательства доля просроченной задолженности снизилась с 12% до 8,1%, а для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, не являющихся субъектами МСП, доля просрочки так и осталась на уровне примерно 6,3%–6,4%. Доля заёмщиков среди ЮЛ и ИП, имеющих просроченную задолженностью в общем числе заёмщиков, за два года сократилась незначительном – с 15% до 13%.

Данные показатели свидетельствуют о том, что банковская система справилась с последствиями пандемия в плане просроченной задолженности, однако её доля в корпоративных кредитах от общего портфеля и для заёмщиков – субъектах МСП, ЮР и ИП остаётся на достаточно высоком уровне – более 5%.

Далее в таблице 1 рассмотрим, какая доля проблемной задолженности в кредитном портфеле у каждого системно значимого банка была в предпандемийный период, во время неё и на послед-

нюю отчётную дату, за исключением Промсвязьбанка, по которому отсутствует полная финансовая отчётность в публичном доступе, в частности, на финансовом портале Банки.ру [3].

Таблица 1. Доля просроченной задолженности кредитного портфеля системно значимых банков

Банк	Доля просроченной задолженности			
	01.01.2020	01.01.2021	01.01.2022	01.02.2022
ПАО «Московский Кредитный Банк»	2,86%	2,02%	2,35%	2,34%
ПАО Банк «ФК Открытие»	16,27%	11,35%	6,22%	6,22%
ПАО РОСБАНК	4,37%	4,17%	2,82%	2,78%
АО «Тинькофф Банк»	7,10%	8,92%	8,56%	8,53%
ПАО «Совкомбанк»	6,63%	6,91%	4,98%	4,81%
АО «Россельхозбанк»	8,22%	5,67%	5,33%	5,41%
Банк ГПБ (АО)	2,40%	2,94%	2,08%	2,07%
Банк ВТБ (ПАО)	2,12%	3,02%	2,66%	2,72%
АО «АЛЬФА-БАНК»	7,19%	5,04%	3,63%	3,59%
ПАО Сбербанк	2,43%	3,47%	2,46%	2,54%
АО ЮниКредит Банк	3,45%	4,13%	2,04%	2,04%
АО «Райффайзенбанк»	2,15%	1,81%	1,76%	1,65%

У большинства системно значимых банков к 1 февраля 2022 снизился уровень просроченной задолженности кредитного портфеля до предпандемийного периода и остаётся на достаточно низком уровне – менее 5%. Однако некоторые банки имеют большую долю просроченной задолженности, рассмотрим каждый случай по отдельности.

ПАО Банк «ФК Открытие», который находился на санации у Банка России, имел на начало 2020 года уровень просроченной задолженности в размере более 16% кредитного портфеля, однако к текущему момент сумел снизить её до 6,22%, что для данного банка является приемлемым уровнем.

АО «Россельхозбанк» также имел на начало 2020 года достаточно большую просрочку – 8,22%, но к текущему моменту также значительно смог ее снизить до почти 5%.

АО «Тинькофф Банк» до пандемии имел высокую долю просроченной задолженности – 7,1%, к концу первого квартала 2021 года она повысилась почти до 10%, к началу 2022 снизилась до 8,4%. Это сигнализирует о том, что банк, и так имевший данный показатель не на хорошем уровне, ухудшил его, хоть и просроченная задолженность начала уже снижаться, однако всё ещё слишком большая.

У данной ситуаций есть несколько основных причин. Во-первых, у АО «Тинькофф Банк» на протяжении последних 5 лет всегда имел место относительно высокий уровень просроченной задолженности кредитного портфеля – от 5 до 10%. Во-вторых, такой высокий показатель может быть вследствие бизнес-модели банка, а именно активная выдача кредитных карт своим клиентам, в результате чего не все могут вовремя погасить свою задолженность, и она становится просроченной. Подтверждает данный факт то, что кредитный портфель банка на 91% состоит из кредитов физическим лицам, и доля просроченной задолженности среди них составляет 9,02%, в то время как для юридических лиц лишь 3,08%.

В то же время достаточность капитала остаётся на достаточно хорошем уровне. Норматив достаточности собственного капитала Н1.0 увеличился с 12 до 15% с января 2020 года, норматив достаточности базового капитала Н1.1 остался на уровне 9,5–10%. Нормативы мгновенной Н2 и текущей ликвидности Н3 за тот же период существенно сократились с 82% до 48% и со 136% до 98% соответственно. АО «Тинькофф Банк» соблюдает все нормативы и на текущий момент высокая доля просроченной задолженности никак не сказывается на его надёжности, однако при её повышении банк может начать испытывать трудности.

Основной работой банков с проблемными кредитами являются превентивные меры, которые могут предотвратить увеличение его просроченной задолженности. Одной из них является анализ кредитоспособности потенциального заёмщика, в том числе его финансовые возможности и заработок средств для погашения долга.

Однако в последние годы у многих банков наметилась тенденция выдачи кредитных карт своим клиентам – физическим лицам без какого-либо предварительного анализа кредитоспособности и подтверждения дохода. Кроме того, иной негативной тенденцией на рынке банковских услуг является навязывание банками своим клиентам выдачу и пользование кредитных карт, даже если это им она не требуется.

Всё это может способствовать росту просроченной задолженности в кредитном портфеле банка, так как в подобных случаях многие люди невнимательно читают договор во время оформления кредитной карты и через какое-то время может нако-

питься значительный долг перед банком, для которого он станет просроченной задолженностью.

Если же рассматривать всю совокупность российских кредитных организаций, то на февраль 2022 года из топ-30 кредитных организаций по размеру кредитного портфеля, 13 имеют просроченную задолженность более 5% в кредитном портфеле, 4 более 10% и 3 более 50% (табл. 2).

Таблица 2. Количество кредитных организаций с просроченной задолженностью на 01.02.2022

Доля просроченной задолженности на 01.02.2022	более 5%	более 10%	более 50%
Топ-30 КО по размеру кредитного портфеля	1555	4	3
Остальные КО с ненулевым кредитным портфелем	140	82	20

В таблице 3 представлены 8 российских банков с кредитным портфелем более 1 млрд рублей и с наибольшей долей просроченной задолженности в своём кредитном портфеле на 01.02. 2022 года. Все они находятся на санации с участием ЦБ РФ или ГК «АСВ», кроме АО «Сити Инвест Банк», у которого на данный момент остановлена операционная деятельность и обездвижены средства клиентов на его счетах. В феврале 2020 года таких банков было 10, 6 из них всё так же имеют просроченную задолженность более 50%, 3 были присоединены к более крупным банкам и Акционерное общество «ИНВЕСТТОРГБАНК» снизило просроченную задолженность с 80% 43%, но данный банк находится на санации у ГК «АСВ».

Таблица 3. Кредитные организации с наибольшим кредитным портфелем и долей просроченной задолженности в размере более 50%

Банк	Просроченная задолженность на 01.02.2022, тыс. руб.	Кредитный портфель на 01.02.2022, тыс. руб.	Доля просрочки в кредитном портфеле на 01.02.2022
Банк «ТРАСТ» (ПАО)	831 546 856	942 988 238	88,18%
АКБ «ПЕРЕСВЕТ» (ПАО)	130 070 982	240 418 438	54,10%
АО «МИнБанк»	89 550 755	167 773 616	53,38%
АО «БМ-Банк»	111 899 083	125 280 805	89,32%
Таврический Банк (АО)	39 431 755	52 441 823	75,19%
ПАО «БАЛТИНВЕСТБАНК»	18 527 595	19 688 799	94,10%
АО «Экономбанк»	4 762 314	8 328 191	57,18%

Окончание

Банк	Просроченная задолженность на 01.02.2022, тыс. руб.	Кредитный портфель на 01.02.2022, тыс. руб.	Доля просрочки в кредитном портфеле на 01.02.2022
АО «Сити Инвест Банк»	1 065 808	1 736 537	61,38%

Среди кредитных организаций, которые не входят в топ-30 по размеру кредитного портфеля и у которых он ненулевой, ситуация значительно хуже: из 308 таких КО чуть менее половины (140) имеет просрочку более 5% в своём кредитном портфеле, у 82 она более 10% и у 20 более 50%. Такое большое количество банков с высоким уровнем просрочки может означать, что в будущем эти банки могут стать проблемными, оказаться на санации или лишиться лицензии. Сравним эти показатели с допандемийными. На февраль 2020 из топ-30 кредитных организаций по размеру кредитного портфеля с долей просроченной задолженности более 5% было 17, с долей просроченной задолженности более 10% – 8, более 50%, как и в 2022–3, а именно те же самые, что и в 2020 году – Банк «ТРАСТ» (ПАО), АКБ «ПЕРЕСВЕТ» (ПАО) и АО «МИнБанк».

Для остальных 373 кредитных организаций с ненулевым кредитным портфелем с просроченной задолженной более 5% было 210, с более 10% – 120 КО, с более 50% – 26 (табл. 4).

Таблица 4. Количество кредитных организаций с просроченной задолженностью по состоянию на 01.02.2020

Доля просроченной задолженности на 01.02.2020	более 5%	более 10%	более 50%
Топ-30 КО по размеру кредитного портфеля	17	8	3
Остальные КО с ненулевым кредитным портфелем	210	120	26

В целом за последние два доля кредитных организаций с просроченной задолженностью снизилась как среди крупных банков, так и среди совсем небольших. Однако это, прежде всего, связано с тем, что абсолютное число кредитных организаций с ненулевым кредитным портфелем снизилось с 403 до 338, и, как правило, кредитные организации с большой долей просроченной задолженности кредитного портфеля лишаются лицензии (табл. 5).

Из этого следует, что в ближайшей перспективе тенденция на сокращение количества кредитных организаций сохранится, так как всё ещё большое число банков имеют высокий уровень просроченной задолженности, и данная ситуация может усложняться в связи с геополитической и экономической ситуациями в Российской Федерации и в мире. Говоря о кризисе, вызванным COVID-19,

то банковская система справилась с ним, уровень просроченной задолженности в целом снизился почти у каждого крупного банка, однако проблемы у менее крупных банков остались.

Таблица 5. Доля кредитных организаций по размеру кредитного портфеля с разной степенью просроченной задолженности на февраль 2020 и на февраль 2022 года

Размер КО	Доля просроченной задолженности	01.02.2020	01.02.2022
Топ-30 КО по размеру кредитного портфеля	более 5%	56,67%	43,33%
	более 10%	26,67%	13,33%
	более 50%	10%	10%
Остальные КО с ненулевым кредитным портфелем	более 5%	56,3%	45,45%
	более 10%	32,17%	26,62%
	более 50%	6,97%	6,49%

Литература

1. Давыдов В.А. Методы и инструменты урегулирования проблемной задолженности кредитных организаций: автореф. дис. канд. экономических наук: 08.00.10. – СПб., 2017. – 24 с.
2. Сайт Банка России URL: https://www.cbr.ru/
3. Рейтинги банков // Финансовый портал Банки.ру URL: https://www.banki.ru/banks/ratings/
4. Халилова М.Х., Давыдов В.А. Проблемные активы банка: оценка и управление. Москва: КноРус, 2021.

ANALYSIS AND TRENDS OF OVERDUE DEBTS OF THE RUSSIAN BANKING SYSTEM IN THE CONTEXT OF THE COVID-19 PANDEMIC

Kirillov A.V., Khalilova M.K.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The article examines the overdue debt of Russian banking system, the increased indicators of which may mean that the bank may have problems with its financial condition. The overdue debts of the banking sector were analyzed by the structure of borrowers – retail lending, corporate loans, loans to small and medium-sized businesses, as well as other legal entities. Special attention was paid to the analysis of overdue debts in the context of the largest creditors of the banking system – systemically significant credit organizations in the pre-pandemic period, a year after its beginning and at the current moment. The statistics of the banking sector for all other borrowers – credit organizations are presented. Banks with increased indicators of overdue debt in their loan portfolio, including among systemically significant banks, were identified, and the main trends of its occurrence were identified.

Keywords: overdue debt, systemically significant banks, pandemic, loan portfolio, banking sector, credit cards.

References

1. Davydov V.A. Methods and tools for the settlement of problem debts of credit institutions: abstract. Dissertation of the Candidate of Economic Sciences: 08.00.10. – St. Petersburg, 2017. – 24 p.
2. Website of Bank of Russia URL: https://www.cbr.ru/analytics/bank_sector/develop/
3. Ratings of banks // Financial portal Banks.ru URL: https://www.banki.ru/banks/ratings/
4. Khalilova M.H., Davydov V.A. Distressed assets of the bank: assessment and management. Moscow: KnoRus, 2021.

Сравнительный анализ современного состояния российского и международного срочного рынка: проблемы и возможности работы банков с производными финансовыми инструментами

Ковалева Наталия Алексеевна,
к.э.н., доц., доцент Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: nkovaleva@fa.ru

Теплякова Екатерина Андреевна,
студент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: katushago@mail.ru

Статья посвящена сравнительному анализу российского и международного рынков производных финансовых инструментов (ПФИ). Целью является рассмотрение различий в их функционировании, а также выявление проблем и направлений использования ПФИ коммерческими банками в своей деятельности. В статье проводится анализ статистических баз данных по основным показателям, характеризующим состояние данных сегментов финансового рынка и степень их развитости. Также выделяются стратегии банков при осуществлении деятельности на срочном рынке. Основным результатом проведенного анализа стал вывод о том, что рынок производных финансовых инструментов в России в значительной степени уступает мировому по следующим позициям: рынок характеризуется меньшей степенью развитости и разновидностью торгуемых на нем инструментов, основная стратегия банков, как главных игроков, – спекулятивная, практически вся деятельность коммерческих банков сосредоточена на валютном сегменте, отсутствует долгосрочная ликвидность для проведения банками операций хеджирования рисков.

Ключевые слова: производные финансовые инструменты, срочный рынок, коммерческие банки, анализ рынка деривативов, Московская биржа, Международная ассоциация свопов и деривативов.

На сегодняшний день рынок производных финансовых инструментов (ПФИ), иначе именуемый срочным рынком, является весьма важной составляющей финансового рынка. Характерная черта срочного рынка – то, что исполнение заключенных на нем срочных сделок, происходит с отсрочкой платежа (поставки), или же происходит в будущем, в отличие от наличного (спотового) рынка. Предметом контракта в случае заключения таких сделок является базисный актив. Им может быть любого рода актив, будь он финансовым, товарным, процентным, индексным и так далее. На срочном рынке оперирует значительное количество игроков, включая коммерческие банки, которые являются основными центрами перераспределения капитала, а также ключевым звеном в финансовой системе России.

В целях выявления различий в развитии отечественного и международного рынков ПФИ, а также особенности для работы банков на данном сегменте финансового рынка был проведен анализ и дана общая характеристика изучаемых рынков.

Анализируя показатели российского срочного рынка, можно заключить, что главной площадкой, на которой происходит торговля производными инструментами, является Московская Биржа. На сегодняшний день на срочном рынке ПАО Московская Биржа обращаются производные инструменты, для которых базисными активами являются Индекс ММВБ, Индекс РТС, отраслевые индексы, Российский индекс волатильности, акции различных эмитентов, ОФЗ, товары, иностранная валюта, ставка трехмесячного кредита MosPrime, ставка RUONIA и прочее. Стоит также отметить, что за последние годы Московская Биржа уделяла достаточно высокое внимание гарантийной системе исполнения сделок, а также повышала требования к участникам торгов (банкам и инвестиционным компаниям). Обратимся к обзору рынка производных инструментов в России.

Во-первых, стоит обратить внимание на количество и структуру участников рынка. Для этого обратимся к данным об участниках рынка, предоставляемых Московской Биржей. Согласно информации об участниках рынка, всего на нем оперирует 110 участников. Из них на коммерческие банки приходится 64,55%, то есть всего 71 организация. Следовательно, оставшиеся 39 или 35,45% – некредитные организации (Рисунок 1).

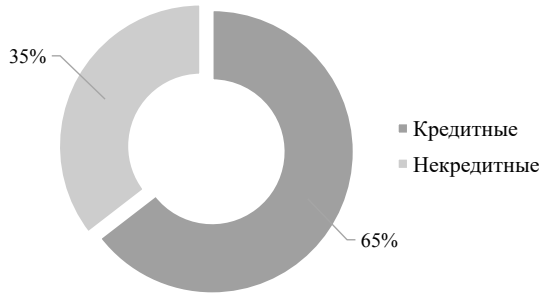

Рис. 1. Распределение участников срочной секции Московской биржи.

(*Источник*: составлено автором на основе данных списка участников торгов ПАО Московская биржа [Электронный ресурс]: // URL: https://www.moex.com/ru/members.aspx?tid=35&sby=7 (Дата обращения 15.03.2022))

На коммерческие банки приходится наибольшее количество операций с производными инструментами. Более того, коммерческие банки преимущественно выбирают использование валютных контрактов.

Во-вторых, рассмотрим динамику и структуру объемов торговли по производным. Итоговое распределение данных, (Рисунок 2) характеризует обобщенную статистическую информацию об инструментах, предоставляемую Московской Биржей.

Данные взяты за период времени уже после объединения бирж ММВБ и РТС. На основе Рисунка 2 можно сделать вывод о том, что объемы торгов в сравнении с 2013 годом выросли более чем в 2,5 раза. 2019 год характеризуется большей просадкой, тем не менее в 2020 произошел значительный прирост, в большей степени благодаря увеличению объемов торгов валютной секции фактически вдвое.

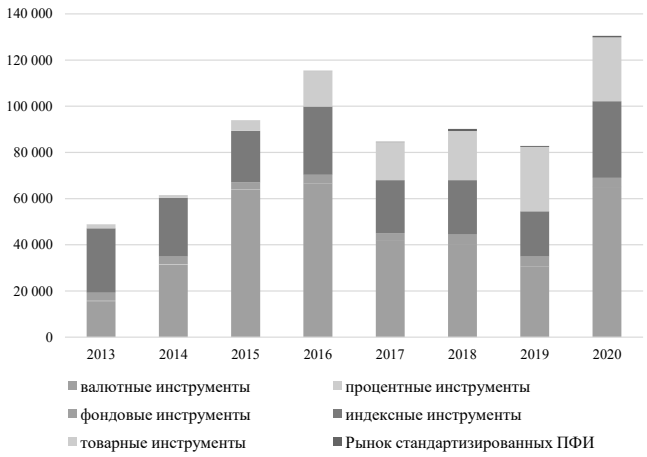

Рис. 2. Объемы торгов производными финансовыми инструментами ПАО Московская Биржа 2013–2020.

(*Источник*: составлено автором на основе данных ПАО Московская Биржа [Электронный ресурс]: // URL: https://www.moex.com/ru/ir/interactive-analysis.aspx (Дата обращения 16.03.2022))

В-третьих, необходимо также обратить внимание, что начиная с 2013 года на Московской Бирже был создан рынок стандартизованных ПФИ или так называемый рынок ОТС с Центральным Контрагентом (внебиржевой). Сейчас участниками торгов являются 49 коммерческих банков. Информацию о статистических данных о торгах на внебиржевом рынке предоставляет Национальный расчетный депозитарий. Рисунки 3 и 4 отражают статистические показатели ежемесячных сводок по договорам, внесенным в реестр за период с 2018 по 2021 год. Рисунок 3 характеризует количество заключенных внебиржевых договоров по ПФИ.

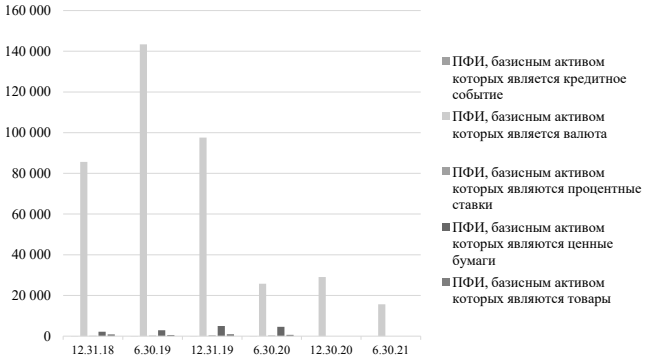

Рис. 3. Обобщенные показатели Репозитария НКО АО НРД по количеству внесенных в реестр договоров

(*Источник*: составлено автором на основе данных НКО АО НРД [Электронный ресурс]: // URL: https://www.nsd.ru/ru/about/csd_disclosure/repos_stat/ (Дата обращения 16.03.2022))

Из Рисунка 3 видно, что наибольшее количество контрактов приходится на валютные инструменты, и это все же подтверждает, что именно валютные свопы и валютно-процентные свопы являются наиболее популярными ПФИ для коммерческих банков. Пиковое значение приходится на июнь 2019 года и составляет 143407 заключенных договоров с инструментами, базисным активом которых является валюта. В 2021 году объемы рекордно сократились, согласно официально опубликованной информации и общее количество заключенных договоров в июне 2021 года составило всего 19563 договора по всем категориям производных инструментов. Также следует отметить очень низкую активность в сегменте сделок с кредитными деривативами – количество сделок ни разу не превышало даже 50 в месяц. Если говорить об объемах торгов в денежном выражении, то структура будет выглядеть так, как представлено на Рисунке 4.

И вновь лидирующую позицию занимают ПФИ, базисным активом которых является валюта. В отношении к общему объему их доля составляет более 80%. Необходимо обратить внимание, что информация об объемах сделок с инструментами, базисным активом которых является кредитное событие, не раскрывается.

Говоря о структуре биржевого рынка ПФИ в разрезе объемов торгов по инструментам, как уже упоминалось, наибольшая доля принадлежит категории валютных (Рисунок 5). Если говорить о сделках, не затрагивающих валютные свопы, то и в этом случае в объемах будут преобладать валютные инструменты, что говорит о том, что они так и остаются более популярными и с их помощью главные участники рынка производных – банки, хеджируют собственные денежные потоки, ли-

бо спекулируют на колебаниях курсов. Примерно равны доли индексных и товарных инструментов.

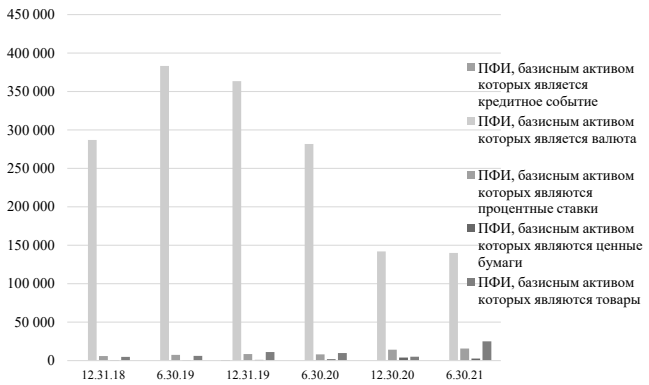

Рис. 4. Обобщенные показатели Репозитария НКО АО НРД по объему внесенных в реестр договоров, тыс. руб.

(*Источник*: составлено автором на основе данных НКО АО НРД [Электронный ресурс]: // URL: https://www.nsd.ru/ru/about/csd_disclosure/repos_stat/ (Дата обращения 16.03.2022))

Рис. 5. Доли объемов торгов по видам инструментов ПАО Московская Биржа 2020

(*Источник*: составлено автором на основе данных ПАО Московская Биржа [Электронный ресурс]: // URL: https://www.moex.com/ru/ir/interactive-analysis.aspx (Дата обращения 18.03.2022))

Оценку биржевого рынка производных также характеризует и объем открытых позиций. Если говорить о показателях, выраженных в рублях, то стоит отметить, что в период с 2012 по 2017 годы открытый интерес устойчиво возрастал с 271 млрд.руб. до 703 млрд.руб. В 2018 году произошел весьма сильный спад вплоть до 454 млрд. руб. 2019 год снова показал положительную динамику – объем открытых позиций на срочном рынке составил 615 млрд.руб. В 2020 году снова была просадка до 561 млрд.руб., что в свою очередь можно объяснить кризисными явлениями в экономике, вызванными пандемией COVID-19.

Показатели, выраженные в количестве контрактов, можно увидеть на Рисунке 6 для фьючерсов, на Рисунке 7 для опционов. После кризиса 2014 года объемы сократились, ввиду неблагоприятной экономической ситуации, значительных колебаний на валютном рынке и периода введения экономических и политических санкций в отношении России, повлиявших на банковскую систему России. Ввиду того, что именно коммерческие банки занимают значительную долю участников рынка ПФИ на Московской бирже, это привело к снижению оборота торгуемыми контрактами.

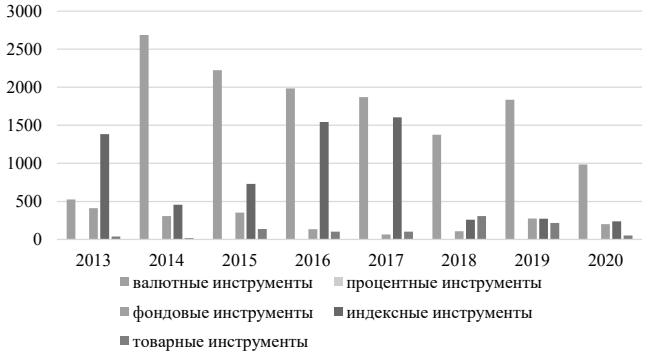

Рис. 6. Доли объемов открытых позиций по видам фьючерсов ПАО Московская Биржа 2013–2020, тыс. контрактов

(*Источник*: составлено автором на основе данных ПАО Московская Биржа [Электронный ресурс]: // URL: https://www.moex.com/ru/ir/interactive-analysis.aspx (Дата обращения 25.03.2022))

Рис. 7. Доли объемов открытых позиций по видам фьючерсов ПАО Московская Биржа 2013–2020, тыс. контрактов

(*Источник*: составлено автором на основе данных ПАО Московская Биржа [Электронный ресурс]: // URL: https://www.moex.com/ru/ir/interactive-analysis.aspx (Дата обращения 25.03.2022))

Для коммерческих банков доступны следующие виды стратегий для работы на срочном рынке: «хеджирование», «спекуляция», «арбитраж». Ввиду особенностей отечественного рынка и специфики ведения бизнеса со стороны банков не все стратегии применяются часто. Стоит отметить, что одной из характерных особенностей российского срочного рынка является отсутствие на нем долгосрочной ликвидности. Основная торговля сконцентрирована на ближних сроках. К примеру, если рассмотреть ситуацию с фьючерсом на индекс РТС, то можно заметить, что наибольшее количество открытых позиций приходится на фьючерсы с исполнением в марте 2022 года (526 292), в июне 2022 – в 107 раз меньше (4 920), а к декабрю 2023 – их число сокращается до 14. Это свидетельствует о том, что возможности применения стратегии долгосрочного хеджирования рисков для игроков, в том числе и банков, практически отсутствуют, ввиду абсолютной неликвидности рынка в среднесрочной и долгосрочной перспективе. На упомянутом ранее рынке стандартизированных ПФИ наиболее популярным инструментом для банков являются валютно-процентные свопы. На российском рынке процентных свопов по открытым позициям более 95% сделок привязаны к ставкам

LIBOR (в большей степени) и Mosprime. Данные особенности, в совокупности с частыми колебаниями курсов валют и ставок, делают спекулятивные операции наиболее выгодными и привлекательными. Стратегия арбитража весьма сложна в реализации, потому что подобного рода действия способны в конечном итоге сравнять дисбаланс цен на разных рынках, следовательно банки, осуществляющие арбитраж, должны иметь четкие представления о ходе собственных действий, следовательно применяется нечасто.

Таким образом, исходя из проанализированных статистических данных, можно говорить о том, что коммерческие банки в России являются активными участниками рынка производных. Наибольшая доля операций приходится на валютные инструменты и в особенности на валютные и валютно-процентные сделки своп. Для банков в РФ наиболее характерно использование так называемых валютных свопов, также применяются процентные (фиксированная ставка процента против «плавающей»), валютно-процентные и дифференциальные свопы. Это свидетельствует о том, что банки получают дополнительную прибыль за счет спекулятивной деятельности на валютном рынке, при этом пытаясь в какой-то степени хеджировать риски при помощи производных. Тем не менее, текущая экономическая ситуация в стране говорит о том, что для банков сейчас очень важно грамотно справляться с рисками. Также неутешительно выглядит статистика об использовании производных инструментов на кредитные события. В российской практике таких договоров весьма мало, а они в свою очередь весьма действенно могут помочь при управлении нарастающего кредитного риска в банковской системе.

Теперь обратимся к характеристике международного срочного рынка. Основными источниками предоставления и публикации статистической информации здесь являются Банк международных расчетов (BIS), Международная ассоциация свопов и деривативов (ISDA), Международная федерация бирж (WFE). Как уже отмечалось, в отличие от российского, международный срочный рынок более развит. Также различны и наиболее практикуемые на нем инструменты.

Согласно данным Международной федерации бирж (World Federation of Exchanges), капитализация мирового рынка биржевых деривативов в 2020 году составила рекордные 46,19 миллиардов контрактов за год, что на 40,4% больше, чем в 2019 году, из которых на фьючерсы приходится 25,2 миллиарда контрактов, на опционы – 21 миллиард контрактов.

Распределение активности торговли биржевыми контрактами по регионам в динамике за период 2013–2020 годов представлено на Рисунке 8. Наибольшая доля приходится на Американский регион (доля стабильно держится в районе 40%), на втором месте Азиатско-Тихоокеанский регион (в последние годы доля растет ввиду сокращения доли региона EMEA), наименьшая доля приходится на Европу, Ближний Восток и Африку (наибольшие объемы в регионе приходятся на Московскую Биржу, Стамбульскую фондовую биржу, Лондонскую фондовую биржу).

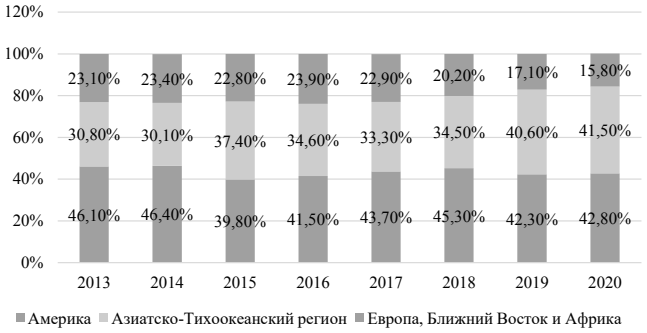

Рис. 8. Доли объемов торгов биржевыми ПФИ по регионам 2013–2020

(*Источник*: составлено автором на основе данных WFE Derivatives Report 2020 [Электронный ресурс]: // URL: https://www.world-exchanges.org/storage/app/media/research/report_covers/2020%20IOMA%20report%20draft_%20v8%20FINAL%20for%20website.pdf (Дата обращения 26.03.2022))

Объемы международного биржевого рынка ПФИ в разрезе по группам базисных активов представлены на Рисунке 9.

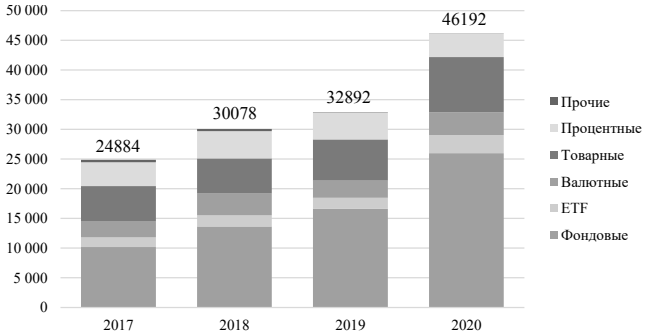

Рис. 9. Объемы торгов биржевыми ПФИ по группам базисных активов 2017–2020

(*Источник*: составлено автором на основе данных WFE Derivatives Report 2020 [Электронный ресурс]: // URL: https://www.world-exchanges.org/storage/app/media/research/report_covers/2020%20IOMA%20report%20draft_%20v8%20FINAL%20for%20website.pdf (Дата обращения 26.03.2022))

За последний год доля фондовых инструментов, выросла на 56%, инструментов на ETF – на 65%, валютных инструментов – на 31%, товарных инструментов – на 34%. Сократилась доля процентных и прочих инструментов на 12% и 22% соответственно. В отличие от российского рынка производных здесь валютный сегмент не является основным. Для банков актуально применение не только спекулятивной стратегии, но и стратегии хеджирования рисков в разных сегментах, так как на рынке нет проблемы с недостатком долгосрочной ликвидности.

Если говорить о глобальном внебиржевом рынке OTC, то, согласно статистике Банка международных расчетов, наибольшая доля принадлежит контрактам на процентную ставку, это подтверждает распределение данных на Рисунке 10.

Рис. 10. Объемы мирового внебиржевого рынка OTC по группам деривативов 2017–2020

(*Источник*: составлено автором на основе данных BIS OTC derivatives outstanding [Электронный ресурс]: // URL: https://stats.bis.org/statx/toc/DER.html (Дата обращения 28.03.2022))

Также отличительной от российского рынка четой можно считать более развитый сегмент кредитных деривативов. Как уже говорилось, сегодня весьма перспективным направлением в использовании ПФИ является применение их в качестве инструментов хеджирования для защиты от риска. Важной проблемой является необходимость ограничения кредитного риска, и в то же время стимулирование инвестиционной кредитной активности. Одним из возможных способов снижения кредитного риска является использование кредитных деривативов. Наибольшую долю в объеме кредитных деривативов занимают кредитно-дефолтные свопы. Говоря о мировой статистике, необходимо отметить, что все же объем условной задолженности по кредитно-дефолтным свопам составляет около 2–3% от общего объема по внебиржевым деривативам мирового рынка OTC по данным Банка Международных Расчетов. Согласно статистике по основным показателям мирового рынка CDS к концу первого полугодия 2020 года около 60% занимали CDS сроком от 1 года до 5 лет, около 20% – сроком до года, около 15% – сроком свыше 5 лет. Тем не менее величина объема кредитных контрактов сейчас превышает товарный и фондовые сегменты на внебиржевом рынке.

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод о том, что срочный рынок в России отличается от мирового. В нашей стране еще полноценно не освоены операции с многими инструментами. Для игроков, в том числе и коммерческих банков, не все стратегии привлекательны. Более того, рынок сталкивается с проблемой отсутствия долгосрочной ликвидности ввиду чего применение стратегии хеджирования ограничено. Также разнится и уровень раскрытия информации по некоторым видам сделок. Более того, большая часть деривативов в торговом портфеле используется для спекуляции на волатильности курсов валют и процентных ставок, мало применяются стратегии хеджирования для уменьшения валютного и процентного риска. Слишком малая доля применяется для уменьшения риска кредитования, что отрицательно сказывается на экономической и финансовой ситуации в стране, в большей степени на кредитовании реального сектора экономики. Еще в полной мере не применяются кредитные деривативы ввиду нехватки каналов поиска контрагентов, которые бы были готовы принять на себя или наоборот продать подобного рода риски.

Литература

1. Буренин А.Н. Форварды, фьючерсы, опционы, экзотические и погодные производные / А.Н. Буренин – Москва: НТО, 2011–542 с. – С. 20, С. 74, С. 209, С. 213 (Дата обращения 15.03.2022)
2. Заболоцкая В.В., Квиткина Ю.А. Современный мировой рынок деривативов: перспективы для России // «Финансы и кредит» – октябрь 2018 – Т. 24. – вып. 10. – С. 2184–2203 (Дата обращения 20.03.2022)
3. Рынок производных финансовых инструментов: тенденции и риски // Банк России. [Электронный ресурс]: // URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/126537/instruments_market_20210929.pdf (Дата обращения 17.03.2022)
4. Сериков С.Г., Чупракова К.Е. Анализ российского рынка производных финансовых инструментов // Вестник университета // Финансы и банковское дело – 2019. – № 8. – С. 169–174 (Дата обращения 20.03.2022)
5. Халл Джон К. Опционы, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты, 6-е издание. / Пер. с англ. – Москва: ООО Издательский дом «Вильямс», 2018. – 8-е издание – 1072 с. (Дата обращения 15.03.2022)
6. Global Credit Default Swaps Market Study // ISDA Safe, Efficient Markets [Электронный ресурс]: // URL: https://www.isda.org/a/JUPTE/Global-CDS-Market-Study.pdf (Дата обращения 28.03.2022)
7. WFE Derivatives Report 2020 // World Federation of Exchanges [Электронный ресурс]: // URL: https://www.world-exchanges.org/storage/app/media/research/report_covers/2020%20IOMA%20report%20draft_%20v8%20FINAL%20for%20website.pdf (Дата обращения 26.03.2022)

COMPARATIVE ANALYSIS OF MODERN RUSSIAN AND INTERNATIONAL DERIVATIVES MARKET: PROBLEMS AND OPPORTUNITIES OF BANKING OPERATIONS WITH DERIVATIVES

Kovaleva N.A., Teplyakova E.A.
Financial University under the Government of the Russian Federation

The article is dedicated to comparative analysis of Russian and international derivatives markets. The object of the article is to analyze differences in Russian and foreign derivatives markets functioning, and to identify problems and ways of derivatives use by commercial banks in their activities. Statistics analyzed in the article shows the main indices which characterize the state of these segments of the financial market and the level of their development. The strategies of banks working on this market are also highlighted in the article. The main result of the analysis was the conclusion that the derivatives market in Russia is largely inferior to the global market in the following points: the market is characterized by a less degree of development and variety of traded instruments, the main strategy of the banks as the main players is speculative, almost all the activity of commercial banks is focused on the currency segment and there is no long-term liquidity for hedging operations.

Keywords: derivative financial instruments, derivatives market, commercial banks, derivatives market analysis, Moscow Exchange, International Swaps and Derivatives Association.

References

1. Burenin A.N. Forwards, futures, options, exotic and weather derivatives / A.N. Burenin – Moscow: NTO, 2011–542 p. – P. 20, P. 74, P. 209, P. 213 (last access date 15.12.2021).
2. Zabolotskaya V. V., Kvitkina Y.A. The modern world market of derivatives: prospects for Russia // Finance and Credit – October 2018 – Vol. 24 – Issue 10 – P. 2184–2203 (last access date 20.12.2021)
3. Derivative financial instruments market: trends and risks // Bank of Russia. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/126537/instruments_market_20210929.pdf (last access date 17.12.2021)
4. Serikov S.G., Chuprakova K.E. Analysis of Russian derivatives market // University Newsletter // Finance and Banking – 2019. – № 8. – P. 169–174 (last access date 20.12.2021)
5. Hall John K. Options, futures and other financial derivatives, 6th edition. / Translated from English – Moscow: Williams Publishing House LLC, 2018. – 8th edition – 1072 p. (last access date 15.12.2021).
6. Global Credit Default Swaps Market Study // ISDA Safe, Efficient Markets URL: https://www.isda.org/a/JUPTE/Global-CDS-Market-Study.pdf (last access date 28.12.2021)
7. WFE Derivatives Report 2020 // World Federation of Exchanges. URL: https://www.world-exchanges.org/storage/app/media/research/report_covers/2020%20IOMA%20report%20draft_%20v8%20FINAL%20for%20website.pdf (last access date 26.12.2021)

Влияние циклов Н.Д. Кондратьева на денежно-кредитную политику страны

Никитина Евгения Сергеевна,
к.п.н., старший преподаватель кафедры экономики, таможенного дела, информационных технологий и дисциплин естественно-научного цикла Брянского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
E-mail: Niki2925@yandex.ru

Козлова Дарья Владимировна,
к.э.н., старший преподаватель кафедры экономики, таможенного дела, информационных технологий и дисциплин естественно-научного цикла Брянского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
E-mail: Kokunova_dasha@rambler.ru

Капитализм сталкивается с кризисными явлениями на протяжении всей истории своего существования. За это время разными учеными выделены повторяющиеся во времени циклы экономической активности, одними из наиболее известных из которых являются волны Кондратьева. В статье анализируются длинные 50-летние циклы в контексте со сменой технологических укладов. Сравниваются различные варианты периодизации волн Н.Д. Кондратьева в интерпретациях различных авторов. Анализируется нынешняя фаза конъюнктуры. Рассматривается влияние кондратьевских волн на денежно-кредитную политику США и России. В итоге авторы приходят к выводу о необходимости согласования монетарной политики, проводимой центральными банками, с конъюнктурными изменениями в экономике. Отступление от такой практики может усилить кризисные явления или даже спровоцировать их.

Ключевые слова: волны Кондратьева, денежно-кредитная политика, неолиберализм, кейнсианство, посткапитклизм.

В современной экономической теории практически никто уже не оспаривается факт существования циклических колебаний конъюнктуры. В экономике известно сразу несколько видов циклов: Кузнеца, Жугляра, Китчина, Арриги. Однако наиболее ярко волнообразное движение экономики проявляется в циклах Кондратьева, которые еще называют «длинными» волнами», поскольку они имеют протяженность примерно 50 лет. Н.Д. Кондратьев выделил четыре фазы экономической волны: спад, оживление, рост, замедление, которые последовательно чередуют друг друга [3]. Помимо советского ученого, исследованиями длинных волн занимались и зарубежные экономисты, среди которых особо выделяются Й. Шумпетер, Г. Менш, У. Ростоу, Дж. Форестер.

Кондратьевские волны непосредственно связаны с технологическими укладами. Так, «жизненный цикл уклада более чем в два раза превышает кондратьевский цикл» [5]. При этом новый технологический уклад берет свое начало во время повышательной волны Кондратьева. Хотя непосредственно новые базовые технологии могут зарождаться во время спада, но отклик они могут найти только в повышательной фазе.

Историки-экономисты выделяют как минимум три подобных совпадения, при которых начало повышательных полуволн циклов Кондратьева совпадает по времени с зарождением новых укладов: начало 1880-х, 1930-х и 1980-х гг [10]. Таким образом, охватываются три периода. Первый из них обычно связывают с доминированием третьего уклада, второй – с преобладанием четвертого уклада, третий – с доминированием пятого уклада и распространением шестого [1].

Таким образом, согласно этой теории, сейчас идет пятая волна Кондратьева, которая берет свое начало ориентировочно в 1985 году и будет продолжаться до 2035 года. История экономики показывает, что глобальные кризисы берут свое начало за 15 лет до окончания понижательной волны. Исходя из этой теории, кризис должен был наступить за 15 лет до окончания волны, т.е. в 2020 году, что и произошло.

Подтверждает эту точку зрения и бурный рост американской экономики в конце 80-х – начале 90-х. Его главной движущей силой стали информационные технологии, послужившие толчком к становлению и развитию нового технологического уклада.

Современный экономист Пол Мейсон немного смещает даты последних двух циклов. Так, он предлагает следующую периодизацию кондратьевских волн:

1. 1790–1848 годы с переломным моментов в1820-х годах и дном во время революционных потрясений середины 19 века.

2. 1848 – середина 1890-х годов с пиком в 1870-х годов и депрессией 1873–1896.

3. 1890-е – 1945 год с подъемом в период до Великой Депрессии и дном во время Второй мировой войны.

Далее волны, по мнению Мэйсона, накладываются друг на друга. Он выделяет полноценную четвертую волну с конца 1940-х по 2008 год с высшей точкой во время нефтяного шока в октябре 1973 года. По его мнению, пятая волна начинается еще до окончания четвертой (в конце 1990-х годов) и циклы дальше не развивают своего движения. Тем самым ученый подтверждает, что капитализм переходит в посткапитализм [6].

Но в целом Мейсон сохраняет в своей теории ставшую более классической периодизацию. Более логичной на наш взгляд выглядит периодизация, предложенная Грининым Л.Е. и Коротаевым А.В, которые выделяют примерно следующие «посткондратьевские» длинные волны [2]:

3. 1890 (с пиком в 1914–1920 гг.) до примерно 1950 гг. (этот цикл совпадает с периодизацией Мейсона)

4. 1939–1950 гг. (с пиком 1968–1974 гг.) до 1984–1991 гг. (т.е. эта волна заканчивается, по мнению ученых, раньше, чем считает П. Мейсон).

5. 1984–1991 (с пиком до кризиса 2008 г.) – по неизвестное время. Но очевидно, если продолжить периодизацию, то окончание волны ожидается в конце 30-х годов.

С.Г. Глазьев отмечает, что сейчас происходит переход к новому технологическому укладу, шестому по счету [1]. Он это доказывает тем, что мы уже прошли фазы его становления и первоначального развития, а сейчас мы переходим к фазе роста. Это никак не противоречит периодизации волн Кондратьева. По этой теории, в начале 21 века наблюдалась восходящая волна, которая в настоящее время изменила направление и перешла в нисходящую. Волны тесно связаны с достижениями НТП. В настоящее время интенсифицируется поиск новых направлений техники и организации производства, сулящих повышение отдачи капиталовложений.

Естественно, периодизация циклов не моет быть точной, но факт цикличности экономики признает большинство экономистов. Однако некоторые ученые не уверены в существовании длинных кондратьевских волн и в жизнеспособности моделей технологических укладов.

Периодизация кондратьевских волн полезна, помимо прочего, своим практическим применением. Так, ее целесообразно использовать в целях оптимизации денежно-кредитного регулирования в экономике. На этот вопрос в истории экономической мысли существуют две противоположенные точки зрения. Последователи Дж.М. Кейнса считают оправданным государственное вмешательство в экономику. В этом случае монетарные власти могут скорректировать влияние цикла. Неолибералисты же, напротив, настаивают на недопустимости вмешательства в свободный рынок. Они полагают, что экономика сама себя регулирует, а капитализм подстраивается под меняющуюся реальность. Это сказывается на политике, проводимой монетарными властями, взявшими за основу данную теорию.

Однако, как показывает практика, в кризисные годы государственное вмешательство в экономику не только является оправданным, но и необходимым. Так, В 60-е годы, в конце предыдущего кондратьевского цикла, наибольший рост, как принято считать, приносила кейнсианская политика вмешательства в экономический процессы [10]. Эту точку зрения также подтверждает и мировой финансовый и экономический кризис 2008 года, когда монетарные власти США активно вмешивались в денежно-кредитную сферу. Происходит это и в настоящее время, когда мировые Центробанки реагируют на экономические шоки повышением ключевых ставок, тем самым проводя жесткую денежно-кредитную политику, пусть и не согласованную между собой во времени. Одним из первых к такой политике пришел российский Центробанк, подняв ставку 28.02.2022 сразу до 20%. Повышает ставку и ФРС США до 0,75–1% 04.05.2022 года.

Таким образом, можно утверждать, что сейчас наступил период господства кейнсианской экономической политики. В качестве наглядного примера Уразова С.А. приводит Китай, в предыдущие периоды сокращавший государственные расходы [8], [9]. Она полагает, что Китай изменит курс при усилении признаков изменения экономической ситуации, которые будут помимо прочего связаны с появлением инноваций в рамках следующей волны.

Однако как бы ни был интересен опыт Китая в этой сфере, удобнее всего рассмотреть влияние кондратьевских волн на денежно-кредитную политику властей на примере США, поскольку в этом случае имеются богатые статистические данные за длительный промежуток времени. Однако если мы наложим динамику ставки ФРС США на периодизацию кондратьевских волн, то точки соприкосновения здесь не выглядят столь очевидными (Рисунок 1).

Так, после точки перелома во время понижательной полуволны должно наблюдаться увеличение ставок. Во время Великой Депрессии, явившейся переломной точкой в третьей кондратьевской волне, мы не наблюдаем существенного изменения динамики ключевой ставки. Однако потом ситуация меняется во время других циклов. Это мы наблюдаем во время спада конца 70-х-начала 80-х (резкое увеличение ставки). Чуть менее выраженная динамика наблюдается после переломного момента в 2008 году. Однако, ставка ФРС США, как видно из рисунка, больше следует за динамикой цен. Таким образом, это свидетельствует о том, что на изменение ключевой ставки влияют и другие события, не только волны.

Рис. 1. Динамика ставки ФРС США (1913–2016)

Источник: Совет управляющих ФРС, Национальное бюро экономических исследований

Мы не обнаружили явного подтверждения того, что ЦБ РФ активно реагирует на изменения конъюнктуры (Рисунок 2).

Рис. 2. Динамика ставки рефинансирования и ключевой ставки ЦБ РФ с 1996 г. По 2017 г.

Как показывает практика, на ключевую ставку влияют, прежде всего, внутрироссийские шоки, как было, к примеру, в 1990-ые годы.

Однако если проанализировать в целом реформы и контрреформы российской банковской системы и сопоставить их с волнами Кондратьева, то можно проследить определенные закономерности. Этой проблематике, в частности, посвящены работы В.Т. Рязанова [7], Уразовой [8], [9]. Так, Уразова С.А. отмечает, что для решающих преобразований в отечественном банковском секторе характерно существование чередующихся волн реформ и контрреформ, которые по времени примерно совпадают с кондратьевскими циклами [9]. Так, повышательные волны характеризуются проведением банковских реформ. В этот период активизируется банковская политика, ориентированная на усиление влияния частной инициативы, создание новых кредитных учреждений. Во время понижательных волн усиливается влияние монетарных властей в банковской сфере, уменьшается количество негосударственных банков, происходит усиление государственных банков в экономике. Именно это мы сейчас и наблюдаем в отечественном банковском секторе, когда отрыв Сбербанка от остальных кредитных организаций еще больше усиливается. Таким образом, во время повышательных волн происходят реформы, а в период понижательных – контрреформы.

Однако Уразова С.А. отмечает некоторое запаздывание преобразований в банковской сфере относительно волн Кондратьева. Это и становится одной из основных причин нынешнего экономического кризиса. Что по большому счету и подтверждает Пол Мейсон, полагая, что последняя волна Кондратьева не развивается.

Если периодизация кондратеьвских волн подтвердится, то в 2035 году мир ожидает дно, после чего наступит стадия оживления. В этот период, по нашему мнению, будет происходить уменьшение ставок центральными банками, что будет подгонять экономический рост и наоборот. Монетарные власти должны своевременно реагировать на изменение конъюнктуры.

Таким образом, существование длинных волн Н.Д. Кондратьева не вызывает сомнения и подтверждается историей мировой экономики. Дискуссии вызывают в основном только вопросы, связанные с периодизацией циклов. В статье мы пришли к выводу, что в настоящее время мировая экономика практически достигла конца очередной кондратеьвской волны. Поэтому изучение длинных циклов представляется особо важным с практической точки зрения, поскольку учет конъюнктурных колебаний при формировании денежно-кредитной политики позволит монетарным властям сглаживать последствия экономических кризисов.

Литература

1. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М. ВлаДар, 1993.
2. Гринин Л.Е., Коротаев А.В. Глобальный кризис в ретроспективе. Краткая история подъемов и кризисов: от Ликурга до Алана Гринспена / Отв. Ред. С.Ю. Малков. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. – С. 214
3. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, 1989
4. Коротаев А.В., Цирель С.В. Кондратьевские волны в мировой экономической динамике // Системный мониторинг. Глобальное и региональное развитие. – М.: Либроком, 2010. – С. 189–229
5. Маевский В. Введение в эволюционную экономику. – М.: Япония сегодня, 1997.
6. Мейсон Пол Посткапитализм: путеводитель по нашему будущему. – М.: Ад Маргинем Пресс, 2016. –4 1 6 с.
7. Рязанов В.Т. Экономическое развитие России. Реформы и российское хозяйство в XIX–XX-вв. – СПб.: Наука, 1998. – С. 26–69
8. Уразова С.А. Волны реформ и контрреформ банковской системы России в динамике долгосрочных экономических циклов Н.Д. Кондратьева // Финансовые исследования. – № 4 (49). – 2015

9. Уразова С.А. Волны реформ и контрреформ банковской системы России в динамике долгосрочных экономических циклов Н.Д. Кондратьева // Финансовые исследования. – № 3 (48). – 2015
10. Цирель С. Кондратьевские циклы и эффективность экономической политики // Федеральное интернет-издание «Капитал страны». – URL-https://kapital-rus.ru/articles/article/kondratevskie_cikly_i_effektivnost_ekonomicheskoj_politiki/ (дата обращения 11.05.2022)

THE INFLUENCE OF N.D. KONDRATIEV'S CYCLES ON THE COUNTRY'S MONETARY POLICY

Nikitina E.S., Kozlova D.V.
Bryansk branch of Plekhanov Russian University of Economics, Ph.D. in Economics

Capitalism has been facing crisis phenomena throughout the history of its existence. During this time, various scientists have identified cycles of economic activity that repeat over time, one of the most famous of which are Kondratiev waves. The article analyzes long 50-year cycles in the context of changing technological patterns. Various variants of the periodization of N.D. Kondratiev waves in the interpretations of various authors are compared. The current phase of the conjuncture is analyzed. The influence of Kondratiev waves on the monetary policy of the USA and Russia is considered. As a result, the authors come to the conclusion that it is necessary to coordinate the monetary policy pursued by central banks with conjunctural changes in the economy. Deviation from this practice can strengthen crisis phenomena or even provoke them.

Keywords: Kondratiev waves, monetary policy, neoliberalism, Keynesianism, post-capitalism.

References

1. Glazyev S. Yu. Theory of long-term technical and economic development. M. VlaDar, 1993
2. . Grinin L.E., Korotaev A.V. The global crisis in retrospect. A brief history of ups and crises: from Lycurgus to Alan Greenspan / Ed. by S.Y. Malkov. – M.: Book House "LIBROCOM", 2010. – p.214
3. Kondratiev N.D. Problems of economic dynamics. Moscow: Ekonomika, 1989
4. Korotaev A.V., Tsirel S.V. Kondratiev waves in world economic dynamics // System monitoring. Global and regional development. – M.: Librocom, 2010. – C. 189–229
5. Mayevsky V. Introduction to Evolutionary Economics. – Moscow: Japan Today, 1997.
6. Mason Paul Postcapitalism: a guide to our future. – Moscow: Ad Marginem Press, 2016. –4 1 6 p.
7. Ryazanov V.T. Economic development of Russia. Reforms and the Russian economy in the XIX–XX centuries. – St. Petersburg: Nauka, 1998. – pp. 26–69
8. Urazova S.A. Waves of reforms and counter-reforms of the banking system of Russia in the dynamics of long-term economic cycles N.D. Kondratieva // Financial research. – № 4 (49). – 2015
9. Urazova S.A. Waves of reforms and counter-reforms of the banking system of Russia in the dynamics of long-term economic cycles N.D. Kondratieva // Financial research. – № 3 (48). – 2015
10. Tsirel S. Kondratiev cycles and the effectiveness of economic policy // Federal online publication "Capital of the country". – URLhttps://kapital-rus.ru/articles/article/kondratevskie_cikly_i_effektivnost_ekonomicheskoj_politiki / (accessed 11.05.2022)

Что сдерживает эффективную реализацию комплексного подхода к информационной безопасности банков

Косарев Владимир Евгеньевич,
кандидат технических наук, доцент Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: vkosarev@fa.ru

Данная статья посвящена изучению отдельных вопросов кибербезопасности банков. Автор присоединяется к тем многочисленным мнениям, что информационную безопасность нужно рассматривать только комплексно. То есть в банках это работа «команды», в которую входят как минимум три типа специалистов: банкиры-финансисты организаторы бизнеса банков; юристы и как законодатели, и как практики правоприменения; инженеры – специалисты по разработке алгоритмов, по созданию программно-аппаратных систем борьбы с киберпреступностью. На конкретных примерах в данной статье демонстрируется «командная» работа. Однако целью стати является не столько демонстрация успехов, сколько выделение сдерживающих факторов эффективной реализации комплексного подхода к информационной безопасности банков, в том числе, имеющих межведомственное происхождение. Автор предлагает читателю свое видение как преодоления отдельных противоречий в организации банковской деятельности в вопросах кибербезопасности; так и взгляд на подготовку в Университетах специалистов, увы, совершенно разных профессий, для решения названных задач: в частности, реализации межкафедрального подхода.

Ключевые слова: банки, информационная безопасность, правовые аспекты информационной безопасности, методики оценки рисков информационной безопасности.

Цифровая трансформация экономики РФ, диджитализация банковского сектора – все это условия агрессивного возникновения разного рода кибермошенничеств, роста киберпреступности и т.д. Государство взяло эту проблематику под свой контроль – так, например, в декабре 2016 года была опубликована «Доктрина информационной безопасности Российской Федерации» [1]. Банк России ни до, ни после принятия этой концепции не прекращал и не прекращает организацию мероприятий, принятие разного рода ведомственных актов (инструкций, стандартов и т.д.) по вопросам защиты финансовой сферы от киберугроз.

Защита от столь изощренного «противника» – кибермошенников, может быть эффективна, если реализуется комплексный подход, который включает организационные, правовые, технические аспекты – одновременно. И здесь мы с очевидностью обнаруживаем, что универсального специалиста по борьбе с кибермоенничеством – нет. Как показывает практика, это «работа команды», в которую входят как финансисты – организаторы деятельности банков; так и юристы – на законотворческом этапе формулирующие правовые нормы, а на этапе борьбы с правонарушителями – реализующие эти правовые нормы; а так же инженеры, информатики – специалисты, разрабатывающие методы, алгоритмы защиты информационной безопасности, а на практике – создающие и внедряющие программно-аппаратные комплексы информационной безопасности банков.

Мы озадачились рассмотрением следующих аспектов развития банковской системы:

– как в организационном плане, в правовом аспекте возникают проблемы во взаимодействии правоохранительных органов и коммерческих банков в вопросах противодействия кибермошенничеству; и как их можно и нужно решать;
– как известные методики оценки рисков информационной безопасности находят или могли бы найти применение в банках; и что нужно делать совместно финансистам и инженерам по системам кибербезопасности – что бы это эффективно заработало.

Проблемы во взаимодействии правоохранительных органов и коммерческих банков в вопросах противодействия кибермошенничеству

Финансовые институты, коммерческие банки характеризуются закрытостью. Здесь уместно вспомнить

поговорку «деньги любят тишину». Любые факты выявления кибермошенничества несут с собой, в том числе, и имиджевые риски для банков. Совершенно естественно, что топ менеджмент банков предпочитают не обращаться за помощью в правоохранительные органы. Расследованием хищений денежных средств со счетов клиентов и случаев кибермошенничества занимаются в основном специалисты служб безопасности финансовых организаций. Они проводят внутреннее расследование и фиксируют выявленные нарушения.

С другой стороны, в Государстве существуют правоохранительные органы, одной из задач которых является противодействие, профилактика, расследование киберпреступлений. Этот функционал закреплен за подразделениями МВД РФ.

Уже давно обращают на себя внимание вопросы межведомственных противоречий, конфликт интересов: если банки не хотят давать информацию, и даже не могут давать информацию, когда это определено в правовом смысле как «банковская тайна»; то органы МВД, не получая оперативно информацию о киберпреступлениях, испытывают затруднения в профилактике и расследовании оных.

Затронутая тема актуальна по многим причинам. Одна из них, по нашему мнению, недостаточное внимание законодателя к проблематике правового регулирования кибербезопасности и информационной безопасности в сфере дистанционного банковского обслуживания. Отсутствие надлежащего нормативного обеспечения в рассматриваемой сфере является в некоторой степени следствием совершения такого специфичного вида правонарушений, как киберпреступления. К примеру, в РФ деятельность банков в области дистанционного банковского обслуживания регулируется только отдельными федеральными законами, а также, подзаконными актами – инструкциями, стандартами, письмами Банка России.

Конечно, в стране существует концепция решения вопросов информационной безопасности. В соответствии с Доктриной информационной безопасности РФ [1], банковская сфера признается как наиболее затронутая компьютерной преступностью, потому что именно здесь сконцентрированы финансы физических и юридических лиц, на завладение которыми направлено внимание злоумышленников. Особенно актуальны угрозы кибербезопасности и информационной безопасности в условиях развития электронной коммерции и широкого использования системы online-банк. Технологии, позволяющие совершать покупки дистанционно, используются хакерами для достижения своих целей.

Законодатели в целях противодействия информационным угрозам и обеспечения контроля информационной безопасности в финансовой сфере приняли Закон № 167-ФЗ от 27.06.2018 [2]. Данный законодательный акт содержит положения по обеспечению защиты информации при работе с финансовыми активами и противодействие совершению нелегальных операций с денежными средствами.

Однако мы решили выделить из многих правовых аспектов, так или иначе находящих отражение в реальности – конфликт интересов банковского сообщества и правоохранителей, документооборот. Да, казалось бы не сложный аспект, не требующий вмешательства законодателей в трактовку категории «банковской тайны» – до сего дня остается не решенным.

В июле 2021 года Ассоциация российских банков, как выразитель интересов коммерческих банков РФ, обратилась в МВД России с предложением организовать электронный документооборот и электронное взаимодействие между кредитными учреждениями и МВД России, в т.ч. с использованием системы межведомственного электронного взаимодействия [3].

В письме Ассоциации российских банков обращается внимание на то, что: «… Актуальность указанного вопроса обусловлена стремительным ростом преступлений в кредитно-финансовой сфере, которые, как отмечается правоохранительными органами, занимают особое место в структуре экономической преступности вследствие аккумуляции в этом секторе колоссального количества денежных средств и высокой степени криминализации кредитно-финансовой системы российской экономики. Своевременное выявление, расследование и профилактика вышеназванных преступлений в кредитно-финансовой сфере, на наш взгляд, возможны исключительно при условии оперативного и конструктивного взаимодействия правоохранительных органов, в том числе органов МВД России, с кредитными организациями. Взаимодействие органов Министерства внутренних дел Российской Федерации и банков осуществляется преимущественно путем обмена документацией на бумажном носителе …»

Другими словами, банкиры предлагают правоохранителям внедрять электронный документооборот, не выходя за рамки действующих нормативно-правовых актов. То есть, не требуя вмешательства законодателей в трактовку тех или иных правовых норм.

МВД России в ответном письме [4] продемонстрировало свою готовность к сотрудничеству, однако указало, что «… В ходе проработки вопросов организации обмена информацией в электронном виде с кредитно-финансовыми учреждениями большинство из них отказались от заключения соглашений по причинам правового и (или) технического характера …».

Так или иначе, но наличие межведомственных противоречий на лицо. По мнению автора, выход из подобной межведомственной разобщенности видится только один: это реализация инициатив на государственном уровне – внедрение системы межведомственного электронного документооборота, которым сейчас занимаются.

Известные методики оценки рисков информационной безопасности и их применение в банках

Современные условия развития цифровые технологий все в большей степени подвергают банковскую систему определенным угрозам и рискам, при этом цифровая экономика вывела их на новый уровень, что обуславливает необходимость повышения требований к состоянию информационной безопасности кредитных организаций и банковской системы в целом. Систематическая трансформация системы мер, реализуемых кредитными и иными финансовыми организациями, выступает в качестве закономерного процесса, актуального в качестве ответа на растущее число киберугроз.

К сегодняшнему дню сформировались некоторые стандарты/рекомендации методики оценки рисков информационной безопасности:

– Рекомендации РС БР ИББС-2–2.2–2009, устанавливающие типовые формы документирования результатов оценки. Рекомендации разработаны Банком России в 2009 году [5].
– Стандарт ISO/IEC27005 [6]. Особенности стандарта заключаются в том, что он содержит полный пакет стандартов управления рисками информационной безопасности и предполагает возможность получения сертификата соответствия. В международной практике у стандарта ISO/IEC27005 «Information technology – Security techniques – Information security risk management» известны несколько версий: 2005, 2011, 2018 годов.
– Иные рекомендации и стандарты по информационной безопасности.

Здесь мы не ставим перед собой задачу раскрыть весьма внушительный пласт инженерной науки – стандартов и рекомендаций по информационной безопасности. Хотелось бы обратить внимание читателя на международный, глобальный аспект этой проблематики, а также на то, что Банк России не остается «в стороне», от этих проблем. Просто глобальные вопросы информационной безопасности – явно выходят за рамки деятельности национального банка.

В инженерных науках разработки методик оценки рисков информационной безопасности ведутся несколько десятилетий. Это именно инженерные науки, раздел которых раньше было принято называть «кибернетика», хотя это и слишком общее название.

Мы хотим обратить внимание читателя на две методики оценки рисков информационной безопасности в контексте их применения к коммерческим банкам:

Методика CRAMM [7] (the UK Goverment Risk Analysis and Managment Method) была разработана Службой безопасности Великобритании (UK Security Service) по заданию Британского правительства и взят на вооружение в качестве государственного стандарта. Она используется, начиная с 1985 года, правительственными и коммерческими организациями Великобритании, за прошедшие более чем 35 лет приобрела популярность у крупных корпораций, торговых сетевых компаний во всем мире.

Методика ГРИФ – это отечественная разработка, ее вхождение в рынок относится к 2005 году. Данная методика имеет некоторые преимущества, по отношению к вышеназванной британской, в частности, в относительной простоте использования. Однако за внешней простотой скрывается сложный алгоритм анализа рисков, который позволяет на выходе дать точную оценку существующих в информационной системе рисков. Продвижению этой методики мы обязаны Digital Security [8] – основанной в 2003 году российской консалтинговой компании в области информационной безопасности (ныне представлена на рынке как ООО «Диджитал Комплаенс», г. Санкт-Петербург). Компания работает по договорам, в том числе, с крупными российскими коммерческими банками, такими как: ПАО Сбербанк, Банк ГПБ (АО), АО ЮниКредитБанк, ПАО Росбанк и другими.

Если методика CRAMM, программные продукты, построенные на применении методики – изначально создавалась и используется за пределами нашей страны; то методика ГРИФ – отечественная разработка, фактически применяется только в российских корпорациях и, отчасти, банках.

В целом, в отношении исследованных нами методик, которые на рынке представляются программными продуктами, можно сформулировать системные недостатки:

– Сложность. Для использования методик необходима специальная подготовка и высокая квалификация специалиста (специалистов).
– Трудоемкость. Использование методик может потребовать несколько месяцев непрерывной работы специалиста (специалистов).
– Долгая адаптируемость программного продукта под конкретного заказчика, привязки к его бизнесс-процессам. Программный инструментарий генерирует большое количество как запросов на получение информации, так и итоговых отчетов, которые не всегда оказываются полезными для анализа конкретного бизнеса. В то же время, настраиваемость программного продукта на потребности заказчика – остается исключительной компетенцией компании разработчика.
– Лицензируемость программного продукта. Что несет с собой как издержки заказчика, так и зависимость заказчика от компании разработчика; в том числе, информационная уязвимость в части доступа разработчика к деталям бизнес-процесса заказчика.

Как промежуточный итог рассуждений: с одной стороны, Банк России поддерживает и оказывает регуляторной воздействие на банковскую систему – в части применения методик оценки рисков информационной безопасности. С другой стороны, применение тех или иных программных продуктов, построенных на названных методиках – находится в компетенции топ менеджмента бан-

ка, который определяет: как целесообразность их применения, так и уровень единовременных (на приобретение) и текущих (на эксплуатацию) инвестиций.

Выводы

Подводя некоторые итоги, хочется обратить внимание на следующие сдерживающие факторы:

1. Для эффективной реализации комплексного подхода к вопросам информационной безопасности в банках, по нашему мнению, сегодня все острее и острее обозначаются межведомственные противоречия. Вышеприведенный пример обращения Ассоциации российских банков в МВД РФ, и ответ МВД по вопросу оптимизации электронного документооборота. Если здравый смысл подсказывает, что мероприятия по поиску киберпреступников, профилактике киберпреступлений – требует оперативного взаимодействия государственных институтов (банков и правоохранительных органов), то этот вопрос нужно было бы уже решить. Но это частное мнение автора, а на сегодняшний день мы имеем проявление межведомственных противоречий, которые, скажем справедливости ради, строятся как на юридическом аспекте применения института банковской тайны, так и на технических аспектах создания аппаратно-программных комплексов оперативного обмена закрытой информацией между названными выше государственными институтами.

Выход из подобной межведомственной разобщенности видится только один: это реализация инициатив на государственном уровне. Например, по отношению к обсуждаемому вопросу, это должно стать внедрение системы межведомственного электронного документооборота, которым сейчас занялись.

2. Инженерные науки, или, как еще недавно называли это направление инженерии «кибернетика», а теперь чаще называют «информатика» – несколько десятилетий занимается созданием методик оценки рисков информационной безопасности. В начале разработки данные методики нашли применение в сложных производствах и специальных государственных службах, а позже – в бизнесе, у такого рода предпринимательства, как крупные сетевые магазины. Применение названных методик оценки рисков в финансовых институтах, в банках – встречает ряд сдерживающих факторов. Мы называли только некоторые их подобных факторов, среди которых: сложность и трудоемкость их применения; зависимость коммерческого банка от разработчика специальных программных средств – то есть информационная уязвимость банка в части доступа разработчика к деталям бизнес-процесса; а также имиджевые риски для банков, которые несет в себе любое распространение информации о киберугрозах для финансовых институтов.

Возможное решение подобных задач видится, например, во включении в сферу разработок ведущих отечественных IT компаний, которые получили признание в банковской сфере – программных продуктов по применению методик оценки рисков информационной безопасности. Это мнение автора, которое основывается на видении ментальности банкира, управляющего банком – доверять только отечественным, проверенным, независимым IT компаниям, например, создателям «операционного дня» банка.

3. Сама проблематика информационной безопасности в банках, на наш взгляд, имеет, как минимум, три профессиональные составляющие. Мы попробуем рассмотреть их «через призму» специальностей ВАК:

Экономическая или управленческая составляющая. Код специальности ВАК 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит». Экономические науки. С этих позиций исследуется как потребность финансов в защите информации, так и оценка реальных потерь бизнеса банков при возникновении разного рода информационных угроз.

Правовая составляющая. Код специальности ВАК 12.00.04 «Финансовое право; налоговое право; бюджетное право» – юридические науки. Для юристов основным стержнем поддержания стабильности для развития общественно-экономических отношений, для предупреждения конфликтов интересов в бизнесе, в том числе, банковском – является формулирование правовых норм и механизмы их соблюдения.

Техническая составляющая. Код специальности ВАК 05.13.19 «Методы и системы защиты информации, информационная безопасность» – технические науки. С позиций инженеров, программистов, специалистов информационной безопасности внедряются известные и создаются новые алгоритмы защиты информации, в том числе, кредитных учреждений.

Если приводимый нами взгляд кому-то покажется упрощением – пусть так. Если сам институт специальностей ВАК постоянно совершенствуется – то мы тоже не претендуем на этот аспект развития. Нам интересно здесь отметить присутствие в проблематике информационной безопасности трех вышеназванных профессиональных подходов.

Для успешной реализации создания систем информационной безопасности в банках специалистам (финансистам, юристам, инженерам) необходимо работать «в команде». А для подготовки специалистов по каждому из трех направлений в Университетах – необходимо формировать у студентов ментальность межкафедрального (для ВУЗов) и межведомственного (для бизнеса) подхода; в том числе, преподавать межкафедральные дисциплины.

Литература

1. Доктрина информационной безопасности Российской Федерации (утв. Указом Президента РФ от 5 декабря 2016 г. N646) – [Электронный

ресурс]. – Режим доступа: https://base.garant.ru/71556224/ (дата обращения 25.04.2022)
2. Федеральный закон от 27 июня 2018 г. N167-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия хищению денежных средств» – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://base.garant.ru/71975424/ (дата обращения 25.04.2022)
3. Письмо АРБ от 12.07.2021 Министру внутренних дел РФ генералу полиции РФ Колокольцеву В.А. «Об организации электронного взаимодействия и электронного документооборота между кредитными организациями и МВД России» – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://arb.ru/b2b/docs/pismo_arb_ministru_vnutrennikh_del_rf_generalu_politsii_rf_kolokoltsevu_v_a_ob_o-10485265/ (дата обращения 25.04.2022)
4. Ответ МВД России от 16.08.2021 на письмо АРБ «Об организации электронного взаимодействия и электронного документооборота между кредитными организациями и МВД России» – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://arb.ru/b2b/docs/otvet_arb_mvd_rossii_ob_organizatsii_elektronnogo_vzaimodeystviya_i_elektronnogo-10493566/ (дата обращения 25.04.2022)
5. Рекомендации в области стандартизации Банка России (РС БР ИББС-2–2.2–2009) «Обеспечение информационной безопасности организаций банковской системы Российской Федерации. Методика оценки рисков нарушения информационной безопасности» – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://base.garant.ru/590017/ (дата обращения 25.04.2022)
6. Национальный стандарт РФ «Информационная технология. Методы и средства обеспечения безопасности. Менеджмент риска информационной безопасности» – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://base.garant.ru/70350582/ (дата обращения 25.04.2022)
7. Современные методы и средства анализа и контроля рисков информационных систем компаний – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.ixbt.com/cm/informationsystem-risks012004.shtml (дата обращения 25.04.2022)
8. Digital Security – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://dsec.ru/solutions-bank/ (дата обращения 25.04.2022)

WHAT HINDERS THE EFFECTIVE IMPLEMENTATION OF AN INTEGRATED APPROACH TO INFORMATION SECURITY OF BANKS

Kosarev V.E.
Financial University under the Government of the Russian Federation

This article is devoted to the study of certain issues of cybersecurity of banks. The author joins the numerous opinions that information security should be considered only comprehensively. That is, in banks, this is the work of a “team”, which includes at least three types of specialists: bankers-financiers, organizers of banks’ business; lawyers both as legislators and as practitioners; engineers – specialists in the development of algorithms, in the creation of software and hardware systems to combat cybercrime. Using concrete examples, this article demonstrates “teamwork” However, the purpose of the article is not so much to demonstrate success, as to highlight the constraining factors for the effective implementation of an integrated approach to the information security of banks, including those with barriers. The author offers the reader his vision of how to overcome certain contradictions in the organization of banking activities in matters of cybersecurity; and a look at the training of specialists in Universities, alas, completely different professions, to solve these tasks: in particular, the implementation of the interdepartmental approach.

Keywords: banks, information security, legal aspects of information security, methods for assessing information security risks.

References

1. The Doctrine of information security of the Russian Federation (approved by the Decree of the President of the Russian Federation of December 5, 2016 N646) – [Electronic resource]. – Access mode: https://base.garant.ru/71556224 / (accessed 25.04.2022)
2. Federal Law No. 167-FZ of June 27, 2018 “On Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation regarding Countering the Theft of Funds” – [Electronic resource]. – Access mode: https://base.garant.ru/71975424 / (accessed 25.04.2022)
3. Letter of the ARB dated 12.07.2021 to the Minister of Internal Affairs of the Russian Federation, General of the Police of the Russian Federation Kolokoltsev V.A. “On the organization of electronic interaction and electronic document flow between credit institutions and the Ministry of Internal Affairs of Russia” – [Electronic resource]. – Access mode: https://arb.ru/b2b/docs/pismo_arb_ministru_vnutrennikh_del_rf_generalu_politsii_rf_kolokoltsevu_v_a_ob_o-10485265 / (accessed 25.04.2022)
4. The response of the Ministry of Internal Affairs of Russia dated 08/16/2021 to the letter of the ARB “On the organization of electronic interaction and electronic document flow between credit institutions and the Ministry of Internal Affairs of Russia” – [Electronic resource]. – Access mode: https://arb.ru/b2b/docs/otvet_arb_mvd_rossii_ob_organizatsii_elektronnogo_vzaimodeystviya_i_elektronnogo-10493566 / (accessed 25.04.2022)
5. Recommendations in the field of standardization of the Bank of Russia (RS BR IBBS-2–2.2–2009) “Ensuring information security of organizations of the banking system of the Russian Federation. Methodology for assessing the risks of information security violations” – [Electronic resource]. – Access mode: https://base.garant.ru/590017 / (accessed 25.04.2022)
6. The National standard of the Russian Federation “Information technology. Methods and means of ensuring security. Information security risk Management” – [Electronic resource]. – Access mode: https://base.garant.ru/70350582 / (accessed 25.04.2022)
7. Modern methods and means of risk analysis and control of companies’ information systems – [Electronic resource]. – Access mode: https://www.ixbt.com/cm/informationsystem-risks012004.shtml (accessed 25.04.2022)
8. Digital Security – [Electronic resource]. – Access mode: https://dsec.ru/solutions-bank / (accessed 25.04.2022)

Методы управления ESG-рисками в кредитовании малого и среднего бизнеса

Манухин Андрей Игоревич,
аспирант Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: zic3@live.ru

Учет факторов корпоративного управления, экологических и социальных факторов, а также вероятных рисков и возможностей становится все более актуальными для финансовых институтов.
Эти атрибуты устойчивого развития для банков включают в себе не только этические, но и экзистенциальные, и экономические факторы, которые несут в себе новый вид рисков: ESG-риски. Кредитным организациям необходимо комплексно интегрировать ESG-риски в свои системы риск-менеджмента. Процесс внедрения рисков должен включать в себя корректировки бизнес стратегий, риск-аппетита, а также обеспечение полной прозрачности ролей и обязанностей в процесс идентификации и управлении ESG-рисками.
Поскольку ESG-риски не являются полностью автономными, они влияют на финансовые и нефинансовые риски, в разной степени присутствующие в банковской деятельности. Следовательно, процесс и методы управления рисками должны изменены с учетом сложных причинно-следственных отношений между типами рисков. Они включают техники оценки и измерения в процессах управления и реформирования банка, а также в процессе применения стресс-тестирования.
Помимо внедрения ESG-рисков в системы управления рисками, банка необходимо учитывать соответствующие вопросы в области разработки продуктов, ценообразования и коммерческих решений. Кроме того, важно уделять внимание ESG-рискам в широком спектре процессов преобразования с точки зрения увеличения прибыльности.
И последнее, но не менее важное: регулирующие органы, рейтинговые агентства и другие заинтересованные стороны по всему миру проявляют большой интерес к теме устойчивого развития, что приводит к увеличению запросов и, соответственно, потребности в отчетности. Это, в свою очередь, создает ряд сложностей для банков, связанных с необходимостью соблюдать быстро меняющиеся нормативные требования.

Ключевые слова: ESG, кредитование, малый и средний бизнес, рынок банковских услуг, рейтинг, социальная ответственность, экология, общество, корпоративное управление, устойчивое развитие, кредитные организации, климатические риск.

Вместе с концепцией устойчивого развития в финансовый сектор пришли и новые типы рисков, которые называют ESG-рисками. Это такие риски, которые связаны с реализацией негативных факторов корпоративного управления, экологических и социальных факторов. В их свете на первое место выходит потенциальное влияние заинтересованных сторон на организацию и влияние организации на окружающую среду в процессе деятельности и на заинтересованные стороны. Возникающие ESG-риски могут негативно повлиять на активы, ликвидность, прибыль и репутацию банка.

ESG-риски включают риски в области охраны окружающей среды, в социальной сфере и корпоративном управлении. Они влияют на ликвидность и прибыльность банков. Данные риски могут оказывать непосредственное воздействие на банки и на клиентов, например, повреждение банка в результате стихийного бедствия, перебои в производственном цикле организации малого или среднего бизнеса из-за климатических изменений. В частности, это может привести, например, к росту просроченной задолженности в структуре кредитного портфеля банка.

Среди всех ESG-рисков на текущий момент наиболее значимыми являются риски, связанные с окружающей средой, в том числе включающие риски климатических изменений. В свою очередь, риски, относящиеся к окружающей среде, делятся на физические и переходные:

- Физические риски возникают, если экономическая деятельность находится под угрозой из-за климатических изменений и достичь поставленных целей в этой области невозможно, например, прямое влияние климатических изменений на водоснабжение промышленных компаний. Они могут проявиться как единичные, нерегулярные физические рисковые случаи или систематические риски, т.е. невозможность достижения ESG-целей на постоянной основе с длительным негативным влиянием на организацию малого или среднего бизнеса;
- Переходные риски возникают в ситуации, когда бизнес-модель малого и среднего бизнеса основано на экономической деятельности, которая находится под угрозой систематических трансформаций и негативного ESG-влияния, например, результаты политических мер по борьбе с климатическими изменениями и их влияние на производителей из числа малого и среднего бизнеса.

Рис. 1. ESG-риски. Составлено автором на основе данных группы KPMG

Наряду с различными характеристиками, описанными выше, в отношении ESG-рисков выделяют еще два аспекта: **финансовый** и **экстрафинансовый**.

- Финансовый аспект предполагает оценку банком бизнес-модели клиентов из сегмента малого и среднего предпринимательства с целью выявления ESG-рисков. Этот аспект тесно связан с входящими ESG-эффектами, то есть последствиями внешних текущих и прогнозируемых ESG-факторов для бизнеса.
- Экстрафинансовый аспект включает в себя влияние кредитной организации на окружающую среду и общество. В данном ключе кредитная организация оценивает возможности развития устойчивых продуктов, и репетиционные риски, связанные с игнорированием ESG-принципов.

Репутационные риски выступают в качестве передаточного элемента между кредитной организацией и организацией малого и среднего бизнеса. Исходящие эффекты маскируют репутационные риски, что усложняет оценку их влияния на банк. После нескольких кругов причинно-следственных связей уже невозможно распознать, когда и где возникли первоначальные эффекты.

Рис. 2. Зависимость и влияние ESG-факторов. Составлено автором на основе данных группы KPMG

Очевидно, что регулирование рисков является неотъемлемым и необходимым элементом деятельности большинства финансовых институтов, и банки не могут избежать столкновения с характерными для их бизнеса рисками.

Поэтому управление рисками является приоритетом для кредитного сектора и его собственного устойчивого развития. Общей чертой, связывающей все категории рисков, которые банки привыкли регулировать, является их непосредственное влияние на кредитную организацию. Однако в случае с ESG-рисками система управления рисками должна учитывать новые перспективы, оценивать влияние ESG-рисков на заинтересованные стороны, анализировать влияние заинтересованных сторон на сам банк, а также уделять внимание влиянию кредитной организации на окружающую среду.

На ESG-риски необходимо реагировать с учетом всех вышеперечисленных перспектив. Чтобы внедрить эти риски в систему управления рисками банка, требуется комплексный подход; перед включением этих рисков в цикл управления рисками необходимо разработать разумную стратегию управления и научиться ее применять.

Корпоративное управление

Продуманная структура корпоративного управления является ключевым элементом эффективного процесса управления рисками. Влияние ESG-рисков распространяется на все департаменты и структурные подразделения кредитной организации, включая центры издержек и прибыли. Хотя ключом к успешному регулированию ESG-рисков может стать формирование центральной координационной группы, стоит усилить также роль и ответственность существующих подразделений.

Кредитные и трейдинговые подразделения, которые являются центрами прибыли для коммерческого банка, первыми попадают под влияние ESG-рисков. Этим подразделениям нужно учитывать факторы ESG-рисков при разработке продуктов и услуг, а также в процессе ценообразования и продажи.

Особое внимание следует уделять влиянию ESG-факторов на финансовые и репутационные риски. Регулирование ESG-рисков должно стать неотъемлемой частью всех соответствующих про-

цессов. Например, в процедуре кредитования малого и среднего бизнеса должны быть закреплены понятные критерии принятия решений и механизмы контроля. Должна быть произведена проверка и оценка ESG-рисков в ходе предоставления кредита, так же, как и рассмотрение репутационных рисков в процессе проверки благонадежности клиента. Это значит, что оценивать риски нужно не только на этапе предоставления кредитов, но и на регулярной основе.

Центры издержек, находящиеся на первой линии защиты, как правило, учитывают широкий спектр нефинансовых рисков в специализированной форме. Тем не менее им придется менять свой процесс управления рисками. Это подразумевает усовершенствование методов и инструментов качественной оценки рисков за счет включения аспектов и вопросов, относящихся к ESG-рискам. Необходимо установить связь с нефинансовыми рисками, в том числе с операционными и в особенности с репутационными рисками.

Вторая линия защиты включае тотделы, отвечающие за контроль рисков, комплаенс и управление непрерывностью бизнеса. Отдел контроля рисков должен разрабатывать методы, процессы и инструменты регулирования ESG-рисков, начиная с усовершенствования процесса учета рисков, и включать результаты в отчетность по рискам. Отдел комплаенса, в свою очередь, должен контролировать, что деятельность компании отвечает всем обязательным по закону и принятым на себя добровольно ESG-принципам. Наконец, отдел управления непрерывностью бизнеса должен рассматривать ESG-риски как потенциальную причину сбоев в операциях и обеспечить непрерывность деятельности.

Отдел внутреннего аудита, выступающий в роли третьей линии защиты, должен убедиться, что все актуальные процессы в компании построены с учетом всех аспектов ESG-рисков.

Стратегия управления рисками

Чтобы выйти на устойчивое развитие, финансовым институтам необходимо создать и реализовать разумную бизнес-стратегию. Причины, по которым компании включают аспекты устойчивого развития в свою деятельность, могут служить отправной точкой для изучения прогнозируемых вызовов и необходимых действий для разработки и реализации такой бизнес-стратегии. Причины включения ESG-аспектов могут быть как чисто экономическими и нормативно-правовыми, так и социальными или экологическими. В зависимости от соответствующих побуждающих целей внешние проекты в области устойчивого развития могут поддерживаться как исключительно финансово, так и путем участия в них. По мере того как бизнес-стратегии становятся более зрелыми, изменяются причины включения ESG-аспектов в деятельность, степень интеграции рисков в бизнес-модель: от принятия символических мер в рамках корпоративной социальной ответственности до всестороннего включения концепции ESG в ключевую часть бизнес-модели.

Стратегия управления ESG-рисками должна максимально соответствовать бизнес-стратегии и постоянно обновляться. Очень важно учитывать риск концентрации. Он возникает, с одной стороны, потому, что ESG-риски находятся в сложных причинно-следственных отношениях с другими рисками, характерными для банка. А с другой – особенно из-за переходного риска одновременно страдают компании из одной или смежной отрасли – а значит, и банковский сектор, работающий с ними. Стратегия управления рисками должна предусматривать и такое развитие событий.

Далее эту стратегию необходимо внедрить на практике за счет соответствующей системы контроля риск-аппетита. Сначала нужно рассмотреть ESG-риски в разрезе всех типов рисков, затем установить количественные и качественные ограничения на уровне деятельности компании, потом разделить на отдельные типы рисков.

При интегрировании ESG-рисков в свои стратегии банки не должны забывать, что планирование в таком случае обычно производится на срок более 3–5 лет, который считается общепринятым в бизнесе и при выработке стратегий управления рисками. Это в особенности касается вопросов изменения климата. Кроме того, требуется учесть особенности деловых отношений и продуктов.

Цикл управления рисками

Одна из самых больших сложностей – выделить отдельные аспекты устойчивого развития, но при этом не рассматривать их полностью независимо друг от друга. ESG-риски находятся в сложных причинно-следственных отношениях: с одной стороны, между клиентами, поставщиками услуг и банком, с другой – между отдельными видами финансовых и нефинансовых рисков. Эти отношения необходимо прозрачно и должным образом закрепить в процессе управления рисками.

Идентификация рисков

Идентификация ESG-рисков зависит от географического местоположения. Физические опасности, которым подвергаются банки и их клиенты, определяются тем, где ведет свой бизнес компания. Физические риски также зависят от бизнес-модели компании.

Переходные риски, однако, зависят не только от бизнес-модели, но и от характера деятельности. Деятельность банка, не соответствующая ESG-нормам, может стать причиной репутационных рисков. Это в свою очередь вместе с большей осведомленностью заинтересованных сторон в отношении ESG ведет к юридическим спорам, то есть увеличивает правовые риски.

Идентификация может начаться с внесения ESG-рисков в каталог рисков, за счет чего картина рисков расширится. Из-за широкого спек-

тра зависимостей между финансовыми и нефинансовыми рисками ESG-риски нельзя оценивать линейно. Вместо этого ESG-риски необходимо идентифицировать путем изучения причинно-следственных связей и общих причин появления. ESG-риски должны учитываться для каждого типа риска, то есть по каждому типу риска нужно провести анализ, в какой мере ESG-риски могут изменить оценку соответствующего типа риска. Для осуществления указанных действий по идентификации рисков требуются высококвалифицированные специалисты. Неизбежно возникнет необходимость в специальном обучении.

Результаты измененного процесса каталогизации рисков можно использовать как базу для создания иерархии рисков. Разработка возможных сценариев в рамках планирования капиталовложений и стресс-тестирования также основана на этих результатах.

Измерение и оценка

ESG-риски материализуются в известных типах рисков. Например, экстремальные погодные условия могут привести к кредитным дефолтам и изменениям в настроениях рынка в связи с обесцениванием активов; возмещение климатического ущерба производится за счет сбережений, а услуги аутсорсинга могут стать недоступны.

Следовательно, ESG-риски могут оказывать влияние на контрагентов, рыночную цену, ликвидность и операционные риски. Однако контроль причинно-следственных механизмов требует серьезных экспертных знаний всего процесса.

Ключевым шагом в процессе анализа ESG-рисков является оценка текущей подверженности им. Она подразумевает учет ESG-рисков при оценке достаточности капитала, а также при расчете минимального и экономического капитала.

Шаги банков должны включать быстрое и заблаговременное изучение доступных источников информации и инструментов для пробных климатических стресс-тестов.

Среди текущего набора инструментов выделяются следующие:

1. Climate IQ. Многофункциональный комплексный инструмент управления рисками, который оценивает ключевые KPI, связанные с подверженностью отдельных организаций изменению климата. Climate IQ позволяет сформулировать стратегические решения, соответствующие потребностям бизнеса и требованиям регулятора. Данный инструмент учитывает доступные финансовые данные компаний и продвинутые данные климатологии.
2. Модуль для проведения качественного стресс-тестирования кредитных портфелей, который внедряет возможность оценки влияния ESG-рисков на уровень дефолтности. Данный модуль использует два сценария: достижение ESG-целей или противоположный, для того чтобы оценить влияние ESG-рисков. Это решение использует данные о внутренней структуре портфеля клиента и контрагентах.
3. Моделирования ESG-рисков, с последующим стресс-тестированием. Данный подход позволяет учесть множество ESG-факторов, однако при этом увеличиваются трудозатраты банковских специалистов.
4. Прототип для переходных рисков. Представляет однофакторный анализ переходного сценария для банковского портфеля корпоративных займов. В таком анализе внимание акцентируется, например, на изменение цен на углерод или влияние засухи на организации. В отличие от предыдущего метода, представляет собой упрощённую модель, которая будет содержать в себе лишь те входные данные, которые необходимы для одной конкретной предпосылки.

Универсального метода оценки ESG-рисков не существует. Для некоторых типов рисков, таких как кредитный риск, решением может быть корректировка параметров существующих моделей рисков. Возможно, потребуется разработать количественные модели, оценивающие, как факторы ESG могут влиять на основные финансовые показатели кредитов. Для других типов рисков, особенно в области нефинансовых рисков предпочтительным методом может быть анализ сценариев.

Необходимо соблюдать последовательность в подходах к анализу ESG-рисков. При возможном использовании различных методов для отдельных типов рисков необходимо использовать один и тот же набор допущений для всех типов рисков.

Управление

Определение целей и четких инициатив в отношении факторов ESG, изложенных в бизнес-стратегии, их включение в стратегию управления рисками вместе с их практическим осуществлением за счет принципов оценки риск-аппетита – главный шаг в управлении ESG-рисками.

Ключевым элементом управления всеми типами рисков является разработка предупредительных мер и мер реагирования. Доступные банку варианты управления ESG-рисками могут быть разными и должны подбираться индивидуально. Они варьируются от установления ограничений или определения критериев включения или исключения, например, для портфелей, связанных с ESG, до изъятия капиталовложений из компаний, которые не достигают желаемых ESG-целей.

Мониторинг

Для постоянного контроля профиля ESG-рисков ключевым является выявление и контроль связанных с ними показателей. Возможно использование существующих инструментов для создания дашборда по мониторингу ESG-рисков. Информация должна предоставляться всем заинтересованным субъектам и учитываться на протяжении всего процесса принятия решений. Кроме того, необходимо

критически оценить эффективность мер контроля. Важно также регулярно проверять, можно ли считать действия успешными или необходимы дополнительные меры.

Отчетность

Банку необходима прозрачность в отношении подверженности ESG-рискам, поэтому крайне важно вести комплексную внутреннюю отчетность, ориентированную на конкретные действия.

Информация об ESG-рисках может включаться в существующие системы отчетности и типы рисков. Однако полезным будет создание специальной системы отчетности по ESG-рискам на среднюю и долгосрочную перспективу, так как ESG-эффекты могут начать проявляться намного позже, чем эффекты других типов рисков.

Раскрытие информации и внешняя отчетность

С 2017 года для общественно значимых компаний обязательна публикация нефинансовой отчетности, в которую входят следующие аспекты:

– экологические, социальные и кадровые;
– обеспечение прав человека;
– борьба с коррупцией и взяточничеством.

Отчетность должна содержать данные о применяемых организацией подходах, основных рисках и способах управления ими. Также она должна включать наиболее актуальные для бизнеса нефинансовые показатели деятельности. Дополнительные требования и стандарты раскрытия информации, которые потребуют более детальной информации касательно ESG-факторов, находятся на стадии разработки.

Определение целей и четких инициатив в отношении факторов ESG, изложенных в бизнес-стратегии, их включение в стратегию управления рисками вместе с их практическим осуществлением за счет принципов оценки риск аппетита – основной шаг в управлении ESG-рисками.

Литература

1. «ESG – банкинг как новая тенденция банковской деятельности». Христинина Е.С. // Научное обозрение, сборник статей II Международного научно-исследовательского конкурса. Пенза. – 2021. – № 2. – С. 61–65.
2. «ESG-банкинг: Made in Russia». Высоков В.В. // Научно-практическое пособие. Ростов-на-Дону. – 2020. – 44с.
3. «Особенности управления банками ESG-рисками». Смирнов В.Д. // Экономика. Налоги. Право. Москва. – 2021. – № 14(4). – С. 85–95.
4. «ESG and Firm's Default Risk». Hao L., Xuan Z., Yang Z. // Finance Research Letters. – 2022. – Volume 44. – P. 102–113.
5. «The effects of corporate social performance on the cost of corporate debt and credit ratings». Oikonomou I., Brooks C., Pavelin S. // Financial Review. – 2014. – 49 (1) – P. 49–75.
6. «The role of ESG scoring and greenwashing risk in explaining the yields of green bonds: A conceptual framework and an econometric analysis». Francesco B., Alessandro P. // Global Finance Journal. – 2022. – Volume 52. – P. 52–68.
7. «Вестник Банка России № 90 (2330) от 22.12.2021». // Центральный банк Российской Федерации. – URL: http://www.cbr.ru/queries/xsltblock/file/117713/0/2330
8. «Для России переход к ESG-банкингу – вопрос времени». // Ассоциация банков России. – URL: https://asros.ru/news/opinions/dlya-rossii-perekhod-k-esg-bankingu-vopros-vremeni/
9. «События, триггеры и инструменты ESG – рисков». // Ассоциация банков России. – URL: https://asros.ru/upload/iblock/e78/oi0tybgswyaw-tgfcx52c0z3nnoyq4g1w/Sobytiya-triggery-i-instrumenty-ESG-riskov.pdf
10. «ESG-банкинг в России». // Deloitte. – URL: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/research-center/esg-banking-russia.pdf

ESG-RISK MANAGEMENT METHODS IN LENDING TO SMALL AND MEDIUM BUSINESSES

Manukhin A.I.
Financial University under the Government of the Russian Federation,

Taking into account corporate governance factors, environmental and social factors, as well as possible risks and opportunities, is becoming increasingly important for financial institutions.
These attributes of sustainable development for banks include not only ethical, but also existential and economic factors that carry a new type of risk: ESG risks. Credit institutions need to comprehensively integrate ESG risks into their risk management systems. The risk implementation process should include adjustments to business strategies, risk appetite, and ensuring full transparency of roles and responsibilities in the process of identifying and managing ESG risks.
Since ESG risks are not completely autonomous, they affect financial and non-financial risks that are present to varying degrees in banking. Therefore, the process and methods of risk management must be modified to take into account the complex cause-and-effect relationships between types of risks. They include assessment and measurement techniques in bank management and reform processes, as well as in the process of applying stress testing.
In addition to incorporating ESG risk into risk management systems, a bank needs to consider relevant issues in product development, pricing, and business decisions. In addition, it is important to pay attention to ESG risks in a wide range of transformation processes in terms of increasing profitability.
Last but not least, regulators, rating agencies and other stakeholders around the world are showing great interest in the topic of sustainable development, which leads to an increase in requests and, accordingly, the need for reporting. This, in turn, creates a number of challenges for banks to comply with rapidly changing regulatory requirements.

Keywords: ESG, lending, small and medium businesses, banking services market, rating, social responsibility, ecology, society, corporate governance, sustainable development, credit institutions, climatic risk.

References

1. «ESG – banking as a new trend in banking». Khristinina E.S. // Scientific Review, collection of articles of the II International Research Competition. Penza. – 2021. – No. 2. – P. 61–65.

2. «ESG- banking: Made in Russia». Vysokov V.V. // Scientific and practical guide. Rostov-on-Don. – 2020. – 44p.
3. «Peculiarities of ESG Risk Management by Banks». Smirnov V.D. // Economy. Taxes. Right. Moscow. – 2021. – No. 14 (4). – P. 85–95.
4. «ESG and Firm's Default Risk». Hao L., Xuan Z., Yang Z. // Finance Research Letters. – 2022. – Volume 44. – P. 102–113.
5. «The effects of corporate social performance on the cost of corporate debt and credit ratings». Oikonomou I., Brooks C., Pavelin S. // Financial Review. – 2014. – 49 (1) – P. 49–75.
6. «The role of ESG scoring and greenwashing risk in explaining the yields of green bonds: A conceptual framework and an econometric analysis». Francesco B., Alessandro P. // Global Finance Journal. – 2022. – Volume 52. – P. 52–68.
7. «Bulletin of the Bank of Russia № 90 (2330) from 22.12.2021». // Central Bank of the Russian Federation. – URL: http://www.cbr.ru/queries/xsltblock/file/117713/0/2330
8. «For Russia, the transition to ESG banking is a matter of time». // Association of Banks of Russia. – URL: https://asros.ru/news/opinions/dlya-rossii-perekhod-k-esg-bankingu-vopros-vremeni/
9. «Events, triggers and ESG tools – risks». Association of Banks of Russia. –URL: https://asros.ru/upload/iblock/e78/oi0tybgswyawtgfcx52c0z3nnoyq4g1w/Sobytiya-triggery-i-instrumenty-ESG-riskov.pdf
10. «ESG-banking in Russia». // Deloitte. – URL: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/research-center/esg-banking-russia.pdf

Концептуальные основы финансового механизма стимулирования инновационной деятельности промышленных компаний

Маншилин Сергей Андреевич,
соискатель, кафедра финансового менеджмента,
РЭУ им. Г.В. Плеханова
E-mail: Manshilin2011@yandex.ru

На современном этапе развития российской экономики в мировом сообществе важнейшим трендом выступает повышение объёма финансовых вложений в инновационную деятельность промышленных компаний в условиях цифровизации национальных систем. Подобный подход способствует развитию инноваций в рыночных отношениях, цифровых технологий в промышленном производстве, что, в свою очередь, позволяет увеличить внутреннюю финансовую результативность, денежный товарооборот, эффективность организационной бизнес-модели по всем этапам производственной, снабженческой цепи, наращивать инновационную активность за счёт непрерывного выпуска высокотехнологичных продуктов. Вместе с тем уровень инновационной активности российских промышленных компаний в текущих условиях остаётся весьма низким, что обусловлено существованием ограничений и препятствий стимулирования инновационной деятельности, в частности, нехваткой собственного капитала для трансформации инновационного поведения на целевом рынке. Автором представлены концептуальные основы финансового механизма стимулирования инновационной деятельности промышленных компаний, включающего в себя несколько элементов: формы финансирования, стимулы инновационной деятельности промышленных компаний, а также принципы последовательной государственной политики.

Ключевые слова: финансовый механизм, стимулирование инновационной деятельности, российские промышленные компании, уровень инновационной активности, последовательная государственная политика, инновационный и цифровой потенциал.

На современном этапе важным трендом развития экономической системы в любой стране является финансовое стимулирование инновационной деятельности промышленных компаний в силу того, что рост эффективности внутренней бизнес-модели находится во взаимосвязи с развитием технологий на каждом этапе производственно-технологической цепочки. При этом для промышленных компаний подобный толчок может стать важнейшей основой изготовления и продажи высокотехнологичных продуктов, которые обладают весьма высокой добавленной стоимостью и соответственно позволяют увеличить денежный товарооборот и прибыль промышленных компаний.

Сравнивая отечественный и зарубежный опыт финансового стимулирования инновационной деятельности компаний в рамках значений глобального инновационного индекса, следует отметить, что Россия занимает по итогам 2021 года только 45 место (36,6 баллов), при этом у Швейцарии, занимающей 1 место, глобальный индекс достиг свыше 65 баллов, а у Германии и Японии, замыкающих тройку лидеров рейтинга по рассматриваемому индикатору, уровень глобального инновационного индекса достиг 57,3 баллов и 54,5 баллов соответственно [1].

Россия отстаёт от лидеров рейтинга глобального инновационного индекса по ряду причин:

1. Весьма низкий уровень инновационной активности промышленных компаний, который уже достаточно длительное время не обладает устойчивым приростом (рисунок 1). Здесь ключевой проблемой с точки зрения принятой государственной политики финансового стимулирования инновационной деятельности отечественных промышленных компаний выступает избирательность реализуемых национальных проектов, государственных программ по отраслевой принадлежности. В данном случае наблюдаются ограничения среди промышленных компаний в использовании финансовых стимулов инновационной деятельности.

2. Для комплексного финансового стимулирования инновационной деятельности промышленных компаний необходимо активное участие объектов инновационной инфраструктуры, тем не менее, в настоящее время их функционирование обусловлено множеством проблем, которые были классифицированы на несколько групп: общесистемные, стратегические, маркетинговые, информационные, цифровые [3, с. 60].

3. Несмотря на то, что бюджетное финансирование научно-исследовательских проектов про-

мышленных компаний превышает 50% в сравнении с объёмом частных финансовых вложений [4], однако отсутствует эффективная государственная (последовательная) политика, в рамках которой происходит постоянная реализация научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), а также стимулирование инновационной деятельности в отечественном промышленном производстве.

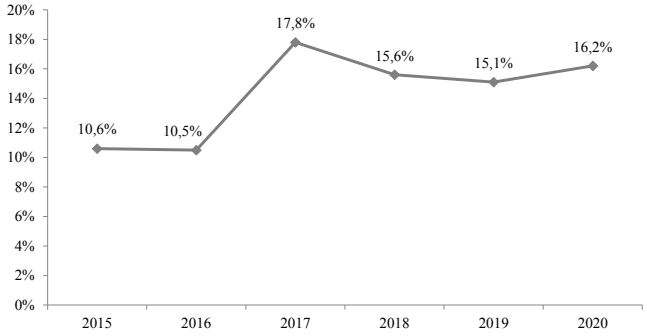

Рис. 1. Динамика уровня инновационной активности отечественных промышленных компаний,%

Источник: составлено автором на основе [2].

За последние восемь лет объём бюджетных расходов, выделяемых на научные исследования и разработки, и частных вложений превысил 1 трлн руб. В сравнении с 2009 годом прирост общих расходов составил чуть более 30%, при этом прирост только бюджетного финансирования за этот же временной промежуток даже не достиг 4%. К тому же, удельный вес внутренних затрат на инновационное финансирование в ВВП РФ, начиная с 2010 года, практически не изменялся и составлял примерно 1% [5, с. 51]. Вместе с тем в период 2014–2017 гг. бюджетные расходы на научные исследования и разработки уменьшились по причине введения санкционных мер против России со стороны зарубежных государств, а также значительным снижением стоимости отечественных нефтяных ресурсов в соотношении с конвертируемыми валютами (долларом и евро).

Таким образом, финансовое стимулирование инновационной деятельности промышленных компаний с точки зрения государственного бюджета в российских условиях является избирательным, а также меняется в связи с переменчивостью внешней среды. Кроме того, следует отметить, что объём выделяемых бюджетных ресурсов на стимулирование инновационной деятельности промышленных компаний формируется по остаточному принципу.

Нужно подчеркнуть, что многие высокоактивные промышленные компании не знают о существовании методов финансового стимулирования инновационной деятельности, а примерно половина компаний из тех, которые осведомлены о мерах государственной поддержки, отмечает, что не желают воспользоваться предлагаемыми государством направлениями в связи с бюрократическими трудностями их оформления, а также непрозрачностью получения необходимых финансовых стимулов [6].

В связи с вышесказанным в рамках настоящей статьи была выдвинута **научная новизна**, обусловленная определением категориального аппарата исследования в части авторской трактовки понятия «финансовый механизм стимулирования инновационной деятельности промышленных компаний», представляющее собой функциональную систему, включающую в себя совокупность стимулов инновационной деятельности, формы финансирования, принципы последовательной государственной политики финансового стимулирования инновационной деятельности промышленных компаний, а также обусловливающую взаимосвязь между инновационным и цифровым потенциалом промышленных компаний, что расширяет понятийный аппарат финансового и инновационного менеджмента.

На существующий момент времени имеющийся в России финансовый механизм не даёт возможности промышленным компаниям наращивать собственную инновационную активность, об этом свидетельствуют статистические данные, проиллюстрированные на рисунке 1. Кроме того, для того чтобы финансовый механизм позволял стимулировать инновационную деятельность в отечественном промышленном производстве, необходимо сформировать концептуальные основы, обусловливающие элементы финансового механизма, методы его организации, а также характеристику стимулов инновационной деятельности промышленных компаний как основополагающего элемента финансового механизма.

Стимулы инновационной деятельности промышленных компаний представляют собой инструменты реализации финансового механизма стимулирования инновационной деятельности промышленных компаний, способствующие планомерному повышению внутренней инновационной активности. Для достижения данной цели предлагается выделять три группы стимулов: финансовые, интеграционные и отраслевые, содержание которых приведено в таблице 1.

Согласно представленной систематизации стимулов инновационной деятельности промышленных компаний, их содержанию в таблице 1 следует отметить важность не только финансовых стимулов для создания концептуальных основ финансового механизма стимулирования инновационной деятельности отечественного промышленного производства, но и отраслевых, интеграционных стимулов. Безусловно, что финансовые стимулы позволяют активизировать инновационную деятельность промышленных компаний за счёт денежных вложений в разрабатываемые и реализуемые проекты инноваций. Тем не менее, возможность партнёрства с ключевыми игроками целевого рынка, а также обмен практико-ориентированным опытом распространения инноваций и их изготовления, введение принципов последовательной государственной политики спо-

собствуют увеличению масштаба инновационной деятельности среди промышленных компаний и ускорению перехода российской экономики к инновационно-цифровой системе.

Таблица 1. Содержание стимулов инновационной деятельности промышленных компаний

Наименование стимула	Цель использования	Свойства	Ключевые субъекты
Финансовые стимулы			
Коммерческий стимул	Финансовое стимулирование инноваций за счёт ресурсов частного (предпринимательского) сектора	Возможность получения дополнительных льгот при активном финансовом стимулировании инновационной деятельности промышленных компаний и распространении изготовленных инновационных продуктов; стремление быстрого получения экономической выгоды	Инвестиционные компании, венчурные фонды, промышленные компании, коммерческие банки
Бюджетный стимул	Финансовое стимулирование инноваций за счёт ресурсов государственного бюджета	Возможность получения дополнительных льгот при активном финансовом стимулировании инновационной деятельности промышленных компаний и распространении изготовленных инновационных продуктов	Государство (публичный сектор), промышленные компании
Интеграционные стимулы			
Партнёрский стимул	Стимулирование инновационной деятельности за счёт объединения промышленных компаний, которые однородны по производственной специфике изготовления инноваций, с целью распространения последних в смежные отрасли	Распределение предпринимательских рисков, имеющихся ресурсов; возможность осуществления партнёрства с ключевыми отраслевыми игроками в России; гибкость операций	Государство (публичный сектор), коммерческие банки, инвестиционные компании, венчурные фонды, промышленные компании
Конкуренто-ориентированный стимул	Стимулирование инновационной деятельности за счёт объединения промышленных компаний, изготавливающих одинаковые продукты, с целью достижения лидерства на любом целевом рынке (как на отечественном, так и на иностранном)	Возможность осуществления партнёрства с ключевыми отраслевыми игроками за рубежом; гибкость операций	Инвестиционные компании, венчурные фонды, промышленные компании, коммерческие банки
Отраслевые стимулы			
Регулятивный стимул	Стимулирование инновационной деятельности за счёт объединения промышленных компаний с помощью введения принципов последовательной (эффективной) политики	Возможность получения государственной финансовой поддержки (например, кредита) с целью стимулирования НИОКР; государство, выполняющее регулятивную функцию, является гарантом стимулирования инновационной деятельности промышленных компаний в отраслевой структуре	Государство (публичный сектор), промышленные компании
Кооперационный стимул	Стимулирование инновационной деятельности за счёт объединения промышленных компаний с целью обмена имеющего опыта, привлечения к инновационной деятельности иных вспомогательных организаций (например, научно-исследовательских институтов, центров, фондов инновационного развития)	Возможность получения государственной финансовой поддержки (кредита, грантовой поддержки) с целью стимулирования НИОКР, а также инновационной деятельности промышленных компаний, которые на момент получения соответствующих мер поддержки не обладают инновационным опытом	Государство (публичный сектор), промышленные компании

Источник: разработано автором.

При прочих равных условиях, реализация инновационной деятельности требует от промышленных компаний финансовых вложений вне зависимости от того, каков масштаб данного проекта. К тому же, следует учитывать, что на прирост уровня инновационной активности в российском промышленном производстве оказывает влияние текущее финансово-экономическое состояние

компании, в частности, деловая активность, рентабельность, ликвидность, платёжеспособность и финансовая устойчивость [7]. Наряду с вышеназванными индикаторами руководством промышленных компаний должны учитываться интеграционные и отраслевые стимулы, дающие возможность достичь предпринимательской уверенности и прироста уровня инновационной активности на перспективу.

Помимо финансовых, интеграционных и отраслевых стимулов, для повышения инновационной активности промышленных компаний финансовый механизм должен включать в себя такой элемент, как принципы последовательной (эффективной) государственной политики. Содержание таких принципов состоит в следующих аспектах:

1. Взаимодействие ключевых субъектов финансового стимулирования инновационной деятельности промышленных компаний: государства (публичного сектора), коммерческих банков, венчурных фондов, инвестиционных и промышленных компаний. Данный принцип последовательной государственной политики вытекает из дефиниции понятия «финансовый механизм стимулирования инновационной деятельности», которая была представлена выше. Дело в том, что финансовый механизм, выступающий в качестве функциональной системы, обусловливает постоянную взаимосвязь ключевых субъектов, участвующих в стимулировании инновационной деятельности промышленных компаний. При этом государство осуществляет контроль за деятельностью каждого субъекта финансового механизма стимулирования инновационной деятельности промышленных компаний, обеспечивая рыночное равновесие в конкурентной среде.

2. Финансовый механизм стимулирования инновационной деятельности промышленных компаний должен реализовываться с учётом принципа рыночности. Взаимодействие ключевых субъектов финансового механизма даёт возможность финансово стимулировать инновационную деятельность промышленных компаний в рамках рыночных отношений. Поэтому деятельность каждого субъекта финансового механизма стимулирования инновационной деятельности промышленных компаний будет оказывать определённое воздействие на уровень инновационной активности российских производственных отраслей.

3. Деятельность ключевых субъектов финансового механизма стимулирования инновационной деятельности промышленных компаний должна основываться на принципе регулятивности. Здесь важную роль играет соблюдение участником концепции существующего российского законодательства, при этом публичный сектор должен обеспечивать высокую прозрачность нормативно-правовых условий, в которых заинтересованы субъекты финансового стимулирования инноваций.

Безусловно, принцип регулятивности должен затрагивать и вопрос, связанный с выявлением недобросовестных субъектов, например, в случае реализации проекта инноваций в условиях государственных закупок. Вместе с тем возможно возникновение ситуации, когда добросовестная и надёжная промышленная компания может столкнуться с повышением предпринимательского риска при коммуникации с субъектом-поставщиком инновационных технологий и комплектующих.

4. Сбалансированная работа финансового механизма стимулирования инновационной деятельности промышленных компаний обусловлена принципом информационного обеспечения. Здесь важнейшую роль играет достоверность и полнота необходимой информации о реализации инновационной деятельности промышленных компаний. Например, такой информацией для ключевых субъектов финансового механизма может стать совокупность индикаторов: чистый дисконтированный доход (NPV), внутренняя норма доходности (IRR), объём первоначальных инвестиций, назначение и область практического использования конечного инновационного продукта, этапы прохождения инновационного цикла. Кроме того, на государственном уровне следует продумать момент информационного обмена между ключевыми субъектами финансового механизма стимулирования инновационной деятельности промышленных компаний в рамках единой цифровой платформы. С точки зрения публичного сектора скорость информационной взаимосвязи между субъектами финансового механизма будет увеличиваться путём решения проблем, связанных с искажением статистических отчётных данных по всей отраслевой структуре, где функционируют промышленные компании.

Рис. 2. Структура финансового стимулирования инновационной деятельности отечественных промышленных компаний,%

Источник: составлено автором на основе [2].

Для стимулирования инновационной деятельности промышленных компаний могут использоваться различные методы финансирования, поэтому одним из важнейших элементов финансового механизма должны стать формы финансирования инновационной деятельности. В соответствии с текущей структурой финансового стимулирования инновационной деятельности российских про-

мышленных компаний (рисунок 2) можно увидеть, что заёмная и бюджетная формы финансирования проектов инноваций достигают весьма незначительный удельный вес в сравнении с вложением в инновационную деятельность собственного капитала промышленных компаний.

В сочетании с имеющейся в настоящее время непоследовательной государственной политикой в России по финансовому стимулированию инновационной деятельности промышленные компании в полной мере не используют регулятивные отраслевые стимулы с целью наращивания внутренней инновационной активности и потенциала. Для того чтобы финансовое стимулирование инновационной деятельности промышленных компаний было результативным, необходимо продумать совокупность финансовых стимулов, способствующих увеличению инновационного потенциала с учётом существования уже достаточно длительное время консервативной модели российского предпринимательства [8].

С целью трансформации отечественного промышленного производства в сторону внедрения и применения инновационных бизнес-моделей в условиях цифровизации российской экономики, нужен значительный объём финансового капитала, при этом одной из ключевых проблем российских промышленных компаний является нехватка собственного финансового капитала и имеющихся денежных ресурсов, что было обнаружено в статье [9].

Тогда в концепции финансового механизма стимулирования инновационной деятельности промышленных компаний в качестве форм финансирования нужно выделить заёмное финансирование (вложение средств коммерческими банками), бюджетное финансирование (финансовое участие публичного сектора), инвестиционное финансирование (финансовое обеспечение проекта инноваций со стороны инвестиционных компаний и венчурных фондов), а также смешанное финансирование (включая партнёрство частного и публичного секторов).

Поскольку имеется нехватка собственного капитала у отечественных промышленных компаний, то можно воспользоваться таким формой финансирования проекта инноваций, как смешанная, в частности, формой государственно-частного партнёрства (ГЧП). Несмотря на то, что активно в российской предпринимательской среде ГЧП пока не используется, его применение в рамках финансового механизма стимулирования инновационной деятельности промышленных компаний поможет минимизировать риск финансовой неплатёжеспособности в рамках нехватки собственного капитала посредством объединения публичного и частного секторов.

Развитие финансового и интеграционного стимулов инновационной деятельности промышленных компаний выступает стратегическим фактором современной российской экономики в условиях цифровизации, поскольку ГЧП будет позитивно воздействовать на финансовое стимулирование проектов инноваций. Помимо этого, практическая значимость финансового механизма стимулирования инновационной деятельности промышленных компаний за счёт использования ГЧП возрастает по причине возможности формирования новой цифровой платформы рынка инновационных проектов. Объединение публичного и частного секторов будет способствовать достижению институциональных и финансовых целей стимулирования инновационной деятельности в отечественном промышленном производстве.

Говоря о том, что ГЧП в российской предпринимательской среде активно не используется на текущий момент времени, следует обратить внимание и на имеющиеся статистические данные. По итогам 2021 года только в 10 субъектах РФ ежегодно заключается более 100 контрактов по различным формам ГЧП. При этом около 87% контрактов по формам ГЧП приходится на жилищно-коммунальное хозяйство, остальные 13% распределяются следующим образом: 3% контрактов приходится на транспортно-логистическую сферу, 7% – на социальные отрасли и 3% – на прочие сферы экономического хозяйствования.

Вместе с тем объём финансовых вложений в проекты через контракты ГЧП не превышает 5% от валового внутреннего продукта РФ (ВВП РФ) к концу 2020 года, при сравнении с другими зарубежными государствами можно увидеть, что для России имеет место быть весьма низкий рассматриваемый параметр с учётом того, что в Великобритании объём финансовых вложений в проекты через контракты ГЧП достиг 6,6% ВВП страны, а в Канаде – 8,1% ВВП страны [10].

О том, что важно использовать ГЧП в рамках финансового механизма стимулирования инновационной деятельности отечественных промышленных компаний, может также свидетельствовать немецкий опыт. На протяжении 2019–2021 гг. Германия входит в тройку лидеров рейтинга глобального инновационного индекса в связи с достаточно высокими индикаторами, которые отражают осуществление научно-технологической деятельности внутри государства [1]. Для Германии характерна концессионная (модель держателя) и финансовая модель ГЧП (проектное финансирование), при этом немецкий опыт показывает, что для финансового стимулирования инновационной деятельности в национальном промышленном производстве необязательно иметь богатый ресурсный, природный потенциал, который имеется у России.

Тогда можно предположить внедрение в бизнес-модель российских промышленных компаний инновационных технологий, осуществление НИОКР и патентование изобретений, торговых марок могут обеспечить ежегодный прирост инновационной активности отечественного промышленного производства до 15,3% (это максимальный уровень инновационной активности немецких промышленных компаний, начиная с 1979 года

и заканчивая 2020 годом) [11]. Кроме того, по экспорту инновационных продуктов и услуг Германия в международном сообществе занимает лидирующую строчку [12], поэтому, следовательно, можно говорить об успехе применения ГЧП в рамках финансового механизма стимулирования инновационной деятельности промышленных компаний.

В условиях прироста инновационной активности российских промышленных компаний не только будет повышаться инновационный потенциал в российском предпринимательстве, но и активизироваться цифровой потенциал при практическом использовании финансового механизма стимулирования инновационной деятельности промышленных компаний. Концептуальная модель взаимосвязи инновационного и цифрового потенциалов основана на трёх этапах, а именно:

– I этап: осуществление исследований различного масштаба (поисковых, прикладных, фундаментальных) с применением цифровых технологий;
– II этап: проведение экспериментальных НИОКР в российских промышленных компаниях с применением цифровых технологий с целью вывода и распространения на целевом рынке инновационных продуктов;
– III этап: применение цифровых инноваций с целью стимулирования потребителей приобрести выпущенные на рынок продукты.

Подводя итог представленному исследованию, следует отметить, что в современных российских условиях практическое использование предлагаемого в статье финансового механизма стимулирования инновационной деятельности промышленных компаний необходимо с целью ускорения перехода национальной системы к инновационно-цифровой с учётом существования взаимосвязи инновационного и цифрового потенциала промышленных компаний. При этом использование на практике предлагаемого финансового механизма стимулирования инновационной деятельности промышленных компаний в условиях цифровизации российской экономики обусловливает взаимосвязь между инновационным и цифровым потенциалом, отражаемой тремя этапами: осуществление исследований различного масштаба (поисковых, прикладных, фундаментальных) с применением цифровых технологий, проведение экспериментальных НИОКР в российских промышленных компаниях с применением цифровых технологий с целью вывода и распространения на целевом рынке инновационных продуктов, применение цифровых инноваций с целью стимулирования потребителей приобрести выпущенные на рынок продукты.

Литература

1. Global Innovation Index 2021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.globalinnovationindex.org/gii-2021-report (дата обращения: 01.03.2022).
2. Индикаторы инновационной деятельности: 2021: статистический сборник / Л.М. Гохберг, Г.А. Грачева, К.А. Дитковский; НИУ «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2021. – 280 с.
3. Райхлина А.В. Формирование и развитие инфраструктуры инновационной деятельности // Статистика и экономика. – 2013. – № 2. – С. 59–62.
4. Наука и инновации [Электронный ресурс] / Росстат. – Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/folder/14477 (дата обращения: 01.03.2022).
5. Красова Е.В. Государственное финансирование инноваций в России: динамика и специфика // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2019. – Т. 11. – № 1. – С. 47–58.
6. Эффективность механизмов государственной поддержки НИОКР в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.investinrussia.com/data/files/razvitie-niokr-v-rossii.pdf (дата обращения: 01.03.2022).
7. Трачук А.В., Линдер Н.В. Влияние финансового капитала на трансформацию инновационного поведения промышленных компаний // Финансы: теория и практика. – 2021. – Т. 25. – № 1. – С. 51–69.
8. Никонова А.А. Системные проблемы и эволюция институциональных условий для инноваций в России // Экономическое возрождение России. – 2021. – № 2 (68). – С. 146–164.
9. Маншилин С.А. Финансовая модель стимулирования инновационной деятельности промышленных корпораций в российской экономике: препятствия и проблемы // Проблемы современной экономики. – 2020. – № 2 (74). – С. 177–180.
10. Основные тренды и статистика рынка ГЧП по итогам 2021 года. Аналитический обзор [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rosinfra.ru/digest/documents/one/osnovnye-trendy-i-statistika-rynka-gcp-po-itogam-2021-goda-analiticeskij-obzor (дата обращения: 01.03.2022).
11. Germany Industrial Production [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://tradingeconomics.com/germany/industrial-production (дата обращения: 01.03.2022).
12. Савельева И.Н. Особенности национальной инновационной системы Германии: выводы для России // e-Forum. – 2018. – № 4 (5). – С. 7.

CONCEPTION BASIS OF THE FINANCIAL MECHANISM FOR STIMULATING THE INNOVATION ACTIVITY OF INDUSTRIAL COMPANIES

Manshilin S.A.
Plekhanov Russian University of Economics

At the present stage of development of the Russian economy in the world community, the most important trend is the increase in the volume of financial investments in the innovative activities of industrial companies in the context of the digitalization of national systems. This approach contributes to the development of innovations in mar-

ket relations, digital technologies in industrial production, which, in turn, allows to increase internal financial performance, cash turnover, and the efficiency of the organizational business model at all stages of the production and supply chain., to increase innovative activity due to the continuous release of high-tech products. At the same time, the level of innovative activity of Russian industrial companies in the current conditions remains very low, which is due to the existence of restrictions and obstacles to stimulating innovative activity, in particular, the lack of equity capital to transform innovative behavior in the target market. The author presents the conceptual foundations of the financial mechanism for stimulating the innovative activity of industrial companies, which includes several elements: forms of financing, incentives for the innovative activity of industrial companies, as well as the principles of a consistent state policy.

Keywords: financial mechanism, stimulation of innovation activity, Russian industrial companies, the level of innovation activity, consistent government policy, innovation and digital potential.

References

1. Global Innovation Index 2021 [Electronic resource]. – Access mode: https://www.globalinnovationindex.org/gii-2021-report (accessed: 01.03.2022).
2. Indicators of innovation activity: 2021: statistical collection / L.M. Gokhberg, G.A. Gracheva, K.A. Ditkovsky; Higher School of Economics. – M.: HSE, 2021. – 280 p.
3. Raikhlina A.V. Formation and development of innovation activity infrastructure // Statistics and economics. – 2013. – No. 2. – P. 59–62.
4. Science and innovation [Electronic resource] / Rosstat. – Access mode: https://rosstat.gov.ru/folder/14477 (accessed: 01.03.2022).
5. Krasova E.V. State financing of innovations in Russia: dynamics and specifics // The territory of new opportunities. Bulletin of Vladivo-Stok State University of Economics and Service. – 2019. – Vol. 11. – No. 1. – P. 47–58.
6. Effectiveness of mechanisms of state support for R&D in Russia [Electronic resource]. – Access mode: https://ru.investin-russia.com/data/files/razvitie-niokr-v-rossii.pdf (accessed: 01.03.2022).
7. Trachuk A.V., Linder N.V. The influence of financial capital on the transformation of innovative behavior of industrial companies // Finance: theory and practice. – 2021. – Vol. 25. – No. 1. – P. 51–69.
8. Nikonova A.A. Systemic problems and the evolution of institutional conditions for innovation in Russia // The Economic revival of Russia. – 2021. – Vol. 2 (68). – P. 146–164.
9. Manshilin S.A. Financial model of stimulating innovative activity of industrial corporations in the Russian economy: obstacles and problems // Problems of modern economy. – 2020. – Vol. 2 (74). – P. 177–180.
10. The main trends and statistics of the PPP market by the end of 2021. Analytical review [Electronic resource]. – Access mode: https://rosinfra.ru/digest/documents/one/osnovnye-trendy-i-statistika-rynka-gcp-po-itogam-2021-goda-analiticeskij-obzor (accessed: 01.03.2022).
11. Germany Industrial Production [Electronic resource]. – Access mode: https://tradingeconomics.com/germany/industrial-production (accessed: 01.03.2022).
12. Savelyeva I.N. Features of the German national innovation system: conclusions for Russia // e-Forum. – 2018. – Vol. 4 (5). – P. 7.

Аналитика и прогнозы внедрения «облачных» технологий и Big Data в деятельности банков в условиях нестабильной экономики

Мартыненко Надежда Николаевна,
к.э.н., доцент, Департамент банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: nnmartyinenko@fa.ru

Котова Елена Олеговна,
студент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: 190634@edu.fa.ru

Статья посвящена изучению внедрения облачных технологий и Big Data в российские коммерческие банки в условиях нестабильной экономики. В статье приведены теоретические основы данных технологий, выявляются предпосылки внедрения облачных технологий и Big Data в банки, анализируется существующий опыт. Рассмотрена адаптация внедрения облачных технологий и Big Data в коммерческих банках Российской Федерации в условиях антироссийских санкций.

Ключевые слова: Big Data, облачные вычисления, облачные технологии, банковская сфера, банки, санкции.

В настоящее время применение облачных технологий и больших данных получает все большее распространение в различных сферах – финансы, реклама, услуги, производство и др. Эти технологии повышают качество предоставляемых услуг, помогают организациям сократить расходы, способствуют росту эффективности их деятельности. В 2021 году мировой объем рынка облачных услуг составил 451 млрд долларов (рис. 1) [18], а количество произведенных данных –79 зеттабайтов[1] [22].

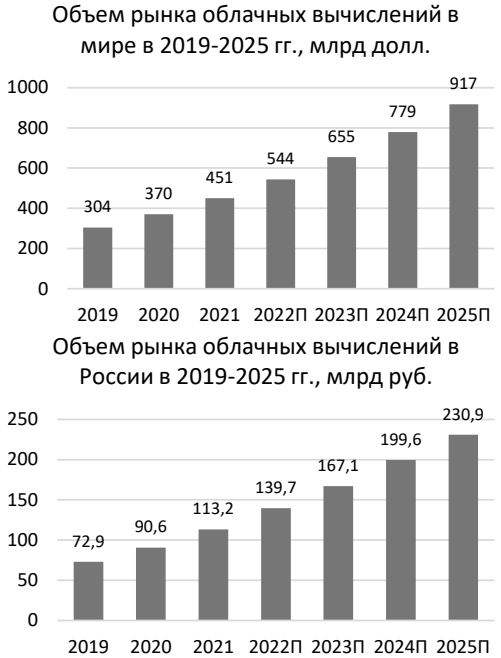

Рис 1. Прогноз объема рынка облачных вычислений в мире и России за 2019–2025 гг. [15,18]

В современном цифровом мире данные технологии особенно активно используются в банковской сфере. Согласно докладу Банка России «Использование больших данных в финансовом секторе и риски финансовой стабильности» за 2021 год в последние 3–5 лет наблюдается рост использования больших данных и интереса к ним в целом в российских финансовых институтах. По результатам опроса ЦБ 58% организаций используют большие данные в широком спектре бизнес-процессов, 33% в одном или нескольких, а 8% запустили пилотные проекты [9]. Потребление облачных технологий растет примерно на 70% в год в банковском секторе, а в 34% российских банков 10% от IT-бюджета составляют расходы на облачные вычисления [2].

[1] Зеттабайт – единица измерения количества информации, равная 10^{21} байт.

Облачные технологии или облачные вычисления – это технология предоставления вычислительных услуг, включая серверы, хранилища, базы данных, сети, программное обеспечение и аналитику через Интернет для более быстрого внедрения инноваций, гибких ресурсов и экономии за счет масштаба.

Облачные вычисления могут быть как общедоступными, так и частными. Существует также гибридный вариант, который является сочетанием общедоступного и частного облака. Общедоступные облака (public cloud) принадлежат поставщикам облачных услуг, которые предоставляют широкому числу пользователей свои вычислительные ресурсы через Интернет. Частные облачные сервисы (private cloud) используются только одним предприятием или организацией. Гибридные облака (hybrid cloud) объединяют частные и общедоступные облака, которые остаются уникальными объектами, но связанными между собой технологиями передачи данных и приложений. Основными поставщиками на рынке облачных технологий являются Amazon (32%), Microsoft (18%), Google (8%) [21].

Большинство сервисов облачных технологий можно разделить на три категории: инфраструктура как услуга (IaaS), платформа как услуга (PaaS), программное обеспечение (SaaS) как услуга (рис. 2). Их иногда называют «стеком» облачных вычислений, так как они строятся друг над другом. Инфраструктура как услуга – это основная категория услуг облачных вычислений. При использовании IaaS арендуются основные компоненты – серверы, виртуальные машины, хранилища и сети. Платформа как услуга – это следующий уровень, который включает инструменты для разработки и запуска приложений на базе виртуальной платформы, а также предоставляет доступ к управлению ресурсами более низкого уровня. Программное обеспечение как услуга – это способ предоставления программных приложений через Интернет по запросу.

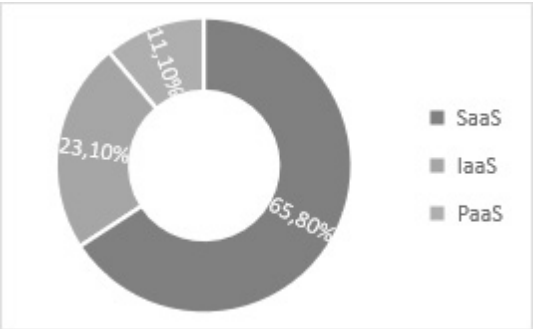

Рис 2. Рынок облачных вычислений по видам облачных услуг в 2020 г. [20]

Облачные технологии обладают рядом преимуществ:

- **Оптимизация затрат.** Облачные вычисления устраняют капитальные затраты на покупку оборудования и программного обеспечения, а также на настройку и эксплуатацию локальных центров обработки данных. В среднем 96% российских компаний, использующих «облака», уже сократили затраты на 8% [16].
- **Безопасность данных.** Многие поставщики облачных услуг предлагают широкий набор технологий и инструментов, которые в целом улучшают систему безопасности компании, защищая данные и приложения от потенциальных угроз.
- **Скорость.** В основном облачные вычисления предоставляются по требованию, это позволяет быстро получить необходимые мощности, что позволяет решать задачи более оперативно и дает большую гибкость.
- **Масштабируемость и использование ресурсов.** Преимущества служб облачных вычислений включают возможность эластичного масштабирования. Необходимые мощности можно быстро увеличивать и сокращать, это облегчает адаптацию под колебания рыночных условий.
- **Сотрудничество и простота использования.** Платформа облачных технологий обеспечивает эффективное сотрудничество, благодаря которой пользователи могут быть соединены из любой точки мира с помощью Интернета. Пользователи могут беспрепятственно переносить свои файлы и настройки на различные устройства.

При всей скорости, эффективности и инновациях, связанных с облачными вычислениями, естественно, существуют недостатки. Среди основных недостатков выделяют необходимость быть в сети для работы, опасность хакерских атак на сервер, возможная зависимость от поставщика услуг и его технической инфраструктуры и постоянная оплата.

Большие данные или Big Data – это тенденция, которая создает огромную ценность для многих компаний, поскольку позволяет хранить, обрабатывать и анализировать огромные объемы данных. Big Data – это данные, которые являются большими по объему, и растут с постоянно возрастающей скоростью, их трудно или невозможно обрабатывать традиционными методами. Концепция больших данных набрала обороты в начале 2000-х годов, когда отраслевой аналитик Дуг Лэйни сформулировал нынешнее общепринятое определение больших данных как три V:

1) **Объем (volume) – описывает экстремальный объем данных. Необходимо хранить** и обрабатывать все большие объемы данных. По данным Statista к 2025 году объем данных, ежегодно производимых во всем мире, увеличится почти в 2 раза и составит 181 зеттабайтов [22].
2) **Скорость (velocity) – описывает повышенную скорость, с которой данные создаются, но в то же время должны обрабатываться.**
3) **Разнообразие (variety) – описывает разнообразие характера данных.**

Работа больших данных включает в себя три ключевых действия:

1. Интеграция. Нужно получить данные, ввести и обработать их, чтобы с ними могли работать бизнес-аналитики или клиенты.
2. Управление. Нужно определить место хранения данных, например облако, а также форму хранения.
3. Анализ. Для использования данных, нужно исследовать данные, которые дадут возможность получить новые открытия.

Важность больших данных зависит не только от того, сколько у вас данных. Ценность заключается в том, как они используются. Использование больших данных дает возможность:

1) принимать более эффективные решения,
2) оптимизировать управление ресурсами,
3) повысить операционную эффективность,
4) стимулировать новые возможности для получения доходов и роста,
5) сократить издержки и время,
6) минимизировать риск и мошенничество,
7) построить более прочные отношения с клиентами.

Облачные технологии больше не являются будущим или развивающейся технологией. Облачные вычисления – это настоящее, которое представляет собой важный инструмент, позволяющий оставаться конкурентоспособным в сегодняшней бизнес-среде. Использование данных технологий является особенно актуальным для банковской сферы, где инновации и конкуренция подталкивают к повышению эффективности и гибкости.

В основе предпосылок внедрения облачных технологий лежат преимущества, которые могут получить банки, активно использующие «облака». По данным исследования Accenture, такие банки наращивают выручку в среднем в два раза быстрее по сравнению с конкурентами, не уделяющими облачным опциям должного внимания [3].

Компания Deloitte предлагает сгруппировать потенциальные выгоды облачных технологий для банков по четырем категориям [19]:

- Повышение гибкости бизнеса
- Внедрение инноваций за счет использования внешних услуг
- Использование отраслевых решений
- Изменение парадигмы расходов в IT

Необходимо также отметить, что рост цифровой экономики оказал давление на финансовых игроков и вызвал необходимость проведения цифровой трансформации и быстрой интеграции новых цифровых технологий, чтобы реагировать на изменения на рынке и поведение потребителей. В будущем у банков существует единственный способ оставаться конкурентоспособным –использовать большие данные и искусственный интеллект во всех своих продуктовых предложениях для повышения качества обслуживания клиентов. Невозможно переосмыслить мобильный банкинг, платежи или эффективное кредитование без базовой облачной платформы. Современные облачные платформы предлагают ключевые возможности в стратегических областях, таких как аналитика, блокчейн и распределенные мобильные приложения.

Банковское дело, как отрасль с высокой степенью регулирования, должно соблюдать различные требования, что делает самостоятельную разработку приложений дорогостоящей и рискованной. Такие решения, как SaaS, могут предоставить готовые разработки и помочь банкам справиться с проблемами регулирования, обеспечив соответствие нормативным требованиям, прозрачность и безопасность по всей цепочке от предоставления инфраструктуры до предоставления услуг конечному пользователю. Поставщики облачных услуг могут предоставлять решения для конкретных банковских операций, таких как основные банковские услуги, аналитика рисков с комплексным управлением портфелем, управление ценными бумагами и др. Поставщики выигрывают от экономии за счет масштаба, повторно используя свои решения для нескольких клиентов, и поэтому во многих случаях могут предлагать свои услуги банкам по более низкой цене, чем внутренний процесс.

Облако обеспечивает переход от капитальных вложений к операционным расходам. Поскольку плата взимается только за потребленные услуги, средства могут экономиться. Освобождение от больших первоначальных затрат в инфраструктуру позволяет организациям сократить свой оборотный капитал, а высвобождаемые при этом денежные средства могут быть использованы для реализации других проектов.

Предпосылкой внедрения Big Data в банковскую сферу является наличие большого объема информации, который ежедневно накапливают банки, а также стремление использовать его для того, чтобы занимать конкурентную позицию на рынке и получать дополнительную прибыль.

С помощью облачных сервисов банки могут хранить данные, осуществлять их анализ, например анализировать данные о рынке или клиентах. Не всегда у банков есть возможность задействовать собственные мощности для решения таких задач, поэтому удобно использовать «облако». Например, СберБанк развивает искусственный интеллект в облаке SberCloud для анализа поведения пользователя или для распознавания человеческой речи в голосовых помощниках и голосовых интерфейсах. Также в облаке Сбер хранит и обрабатывает большие данные петабайтного объема в хранилище Data Warehouse Service [12].

Используя облачные технологии, банк может эффективно анализировать данные, выявлять мошеннические сценарии и предотвращать мошеннические операции. При обнаружении подобных схем аналитический облачный сервис может подать сигнал тревоги.

В банковской сфере одной из самых больших областей возможностей для облачных вычислений является риск-менеджмент. Для управления рисками требуется обрабатывать большие объемы данных в чем облачные вычисления имеют большие преимущества. Это позволяет командам риск-менеджмента быстро реагировать на изменения во внешней среде, более качественно ана-

лизировать информацию, что позволяет лучше понять факторы риска.

Для хостинга сайтов и управления мобильными устройствами выгодно использовать облачные технологии, поскольку это избавляет банк от различных сложностей с обеспечением достаточной пропускной способности телекоммуникаций, резервированием мощностей на случай пиковых нагрузок. В 2021 году банк «Санкт-Петербург» на базе Yandex.Cloud запустил проект по разработке нового сайта банка, который с самого начала создается в облаке [10].

Еще одним популярным направлением как за рубежом, так и в России, является использование облачных технологий для разработки и тестирования банковских приложений. Так, Таврический Банк выбрал для себя частное облако, где развернул резервную площадку для тестовой среды. Банк также использует облачную инфраструктуру для разработки собственного мобильного приложения и для репликации СУБД Oracle [12].

Направления применения больших данных в банковском секторе можно разделить на 3 группы: управление рисками, обнаружение мошенничества, удовлетворение клиентов.

Первостепенное значение для банков имеет создание комплексной системы управления рисками, поскольку это позволяет избежать потери доходов. С помощью анализа больших данных банки могут выявлять риски в режиме реального времени. Например, анализируя различные данные о заемщике – такие как возраст, кредитная история, активность в интернете, данные о транзакциях, банк, оценив риски, может принять решение о возможности предоставления кредита.

Второе направление применения – обнаружение мошенничества. Из-за стремительно развивающегося цифрового мира личные данные становятся более уязвимыми для кибератак, это является самой большой проблемой, с которой может столкнутся банк. Однако, анализируя большие данные, банки могут обнаружить мошенничество до того, как оно будет совершено. Это достигается путем выявления общих тенденций расходов пользователей, прогнозирования нерегулярного поведения клиентов и т.д. Банки также могут идентифицировать сетевой трафик, который может указывать на нарушение кибербезопасности, например, на попытку кражи личных данных своих клиентов или кредитных счетов.

Третьим направлением применения больших данных в банках является удовлетворение клиентов. Банки используют большие данные для того, чтобы узнать своих клиентов, и как следствие, найти новые способы их обслуживания, осмысленного взаимодействия и предоставления большей ценности. Например, имея под рукой полный профиль клиента и исчерпывающие данные о взаимодействии с продуктом, можно прогнозировать и предотвращать отток клиентов. На основе данных банки могут разделять клиентов на группы на основе общих черт. Ориентируясь на потребности и поведение, банки могут определить каким клиентам нужны какие банковские продукты и специальные предложения. На основе покупательских привычек банки могут выстроить целенаправленные маркетинговые стратегии и предлагать клиентам индивидуальные продукты. Согласно анализу консалтинговой компании Capco 72% людей считают, что персонализация в банках очень важна [17]. Таблица 1 демонстрирует примеры направлений использования больших данных в российской банковской сфере.

Таблица 1. Внедрение технологий Big Data в российских банках

Наименование банка	Направления использования	Продукты и инструменты Big Data	Результаты внедрения
Альфа-банк	• Анализ социальных сетей и поведения пользователей сайта • Оценка кредитоспособности • Прогнозирование оттока • Персонализация предложений	• Oracle Exadata • Oracle Big Data Appliance • Hadoop	В запущенных проектах отклик и попадание в релевантность были увеличены с 25% до 40%.
Сбер	• Управление рисками • Скоринг • Персонализация предложений • Сегментация клиентов • Борьба с мошенничеством • Оценка кредитоспособности • Расчет бонусов для сотрудников • Формирование финансовой отчетности	• Teradata • Cloudera • Yandex Data Factory • Hadoop	Анализ больших данных по активности клиентов позволил банку снизить уровень неработающих кредитов. Использование технологий Big Data помогает точнее определить текущий риск-профиль клиента, его интересы и потребности, что в итоге позволяет банку делать «своевременные и персонализированные предложения» в части предоставляемых услуг.
ВТБ	• Прогнозирование оттока • Сегментация клиентов • Формирование финансовой отчетности • Анализ отзывов • Управление рисками, борьба с мошенничеством • Оценка кредитоспособности • Расчет бонусов для сотрудников	• Teradata • SAS Visual Analytics • SAS Marketing Optimizer	Большие данные принесли банку ВТБ в 2017 году дополнительно 19 млрд рублей дохода.

Окончание

Наименование банка	Направления использования	Продукты и инструменты Big Data	Результаты внедрения
Газпромбанк	• Противодействие мошенничеству • Доскоринговая проверка репутации потенциальных заемщиков • Персонализация предложений • Прогнозирование оттока	• SAS Visual Analytics • SAP Business Objects	Отклик на целевые предложения, в сравнении с обычными целевыми компаниями, вырос в 3 раза. Результаты кампаний, которые запускали с помощью SAS Marketing Automation, стали стабильно приносить банку дополнительный доход. Большие данные позволили сократить время реакции на действия клиента и реализовать, например, стратегии по удержанию клиентов и расширению их продуктовой корзин.
Тинькофф	• Управление рисками • Анализ потребностей клиентов • Скоринг • Маркетинг и продажи	• EMC Greenplum • Cloudera • SAS Visual Analytics • Hadoop	Решения в банке стали приниматься быстрее и более обоснованно. Уровень конверсии для маркетинговых upsell-кампаний благодаря глубокому исследованию целевой аудитории увеличился в 10 раз. Снизились бизнес-риски, а также технические риски. Время внутренних процессов сократилось в 10 раз, для некоторых – более, чем в 100 раз.
Открытие	• Персонализация предложений • Прогнозирование оттока • Противодействие мошенничеству • Анализ потребностей клиентов	• Oracle Big Data Appliance • Cloudera	Большие данные позволили перейти от большого количества общих рекомендаций к точечным и персональным, тем самым повысив конверсию предложений на 10–20%.

Источник: составлено автором на основе данных: [1, 4, 5, 6, 11, 13].

В связи с введением западными государствами санкций против нашей страны, работу на территории России приостановили многие ИТ- компании, которые предлагают облачные решения: SAP, Oracle, IBM, Amazon и др. Не работают VMware и Microsoft, занимающие согласно данным консалтинговой организации iKS-Consulting, 75% российского облачного рынка (69% – VMware и 6% – Microsoft). Оставшиеся 25% облачных технологий приходятся на решения на базе OpenStack, но существует риск ограничения возможности использования результатов деятельности этого сообщества для России [7]. Кроме того, возникли сложности с оплатой зарубежных сервисов. Но останавливать бизнес-процессы в банковской сфере нельзя.

Вариантов решения несколько. Первый из них – ждать. Международные компании, которые приостановили свою деятельность в России, могут вернуться на наш рынок спустя какое-то время, и несмотря на санкционные ограничения, продолжат работать дальше. Но есть риск, что они не вернутся, и банки будут вынуждены работать на ПО с закончившимися лицензиями. Это означает, что ПО не будет обновляться, что делает его крайне небезопасным для использования.

Второй вариант – перенести часть деятельности на территорию стран, не попавших в санкционный список, например, в Казахстан или Армению. Причем переводить персонал за рубеж необязательно, так как можно работать с недоступными из России сервисами, применяя технологию VPN.

Третий – использовать дата-центры и облака не присоединившихся к санкциям стран. Так, например, в китайских облачных сервисах существует полный аналог платформы VMware, поэтому при переносе туда вычислительных нагрузок пользователям не нужно будет переучиваться. Можно использовать и российские облака, развернутые в центрах обработки данных на территории таких стран, как Узбекистан.

Четвертый вариант – использование российского ПО. Это облачные разработки компании «Яндекс», а также облачные платформы, развернутые на основе китайских технологий (SberCloud) и OpenStack (VKCS и Selectel).

Для банков, которые только собираются переходить в «облако» существует несколько возможных сценариев в сложившихся условиях. Первый заключается в использовании российских облачных сервисов. На отечественном рынке достаточно игроков, которые могут предложить свои продукты. Одни из крупнейших – SberCloud, Yandex, MTS, VKCS, Ростелеком, Setelem. Другой вариант – создание своих облачных сервисов, однако это может вызвать затруднения из-за отсутствия аппаратного обеспечения, на которое также наложены санкции. Кроме этого, некоторые банки могут заморозить программы по переходу в облака, хотя это приведет к уменьшению конкурентоспособности. Еще одним стратегическим шагом является возврат к модели партнерства с зарубежными ведущими платформами, однако не с западными, а с азиатскими – AliCloud или Tencent. Это поможет решить вопрос дефицита серверных мощностей и получить сервисы, столь необходимые для экстенсивного роста.

Еще до введения санкций в своей работе с Big Data банки использовали различный инструментарий. Так, СберБанк развивал свою собственную платформу. В ее основе лежит open-source продукт Hadoop. ВТБ совместно с Ростелекомом развивал продукт под названием «Платформа больших данных» [14], Альфа-Банк строил свою систе-

му на основе продуктов Oracle, Тинькофф – на основе EMC Greenplum.

В сегодняшних условиях для банков, которые развивали собственные платформы для работы с Big Data на основе open-source продуктов, практически ничего не изменится. А для тех, чьи поставщики технологий поддержали санкции, придется искать пути по замене продуктов на open-source технологии, либо кооперироваться с банками, владеющими своими платформами.

Не менее важным инструментарием для работы с Big Data являются системы управления базами данных (СУБД). Одними из основных на рынке были базы данных от Oracle. В настоящих условиях многие банки рассматривают стратегии отказа от баз данных этого производителя так как возникают риски долгосрочного отсутствия поддержки и обновлений Oracle в части ПО и оборудования, поэтому банки вынуждены работать над альтернативными решениями.

СберБанк работает над проектом по разработке и развитию собственной версии СУБД, основанной на базе PostgreSQL, учитывая особые требования по быстродействию, надежности и кибербезопасности. Банк планирует перенести на нее свои проекты с Oracle.

В Промсвязьбанке также есть проект по импортозамещению инфраструктурного программного обеспечения, включая СУБД. Планируется применение системы управления базами данных PostgreSQL в высоконагруженных, кластеризованных и отказоустойчивых инсталляциях [8].

ВТБ в соответствии со своей стратегией технологической трансформации задолго до введения санкций начал проработку и тестирование вариантов замещения иностранного оборудования и программного обеспечения российскими аналогами, в том числе и по базам данных Oracle [8].

Таким образом, в новых экономических условиях меняется поведение потребителя. Из-за рисков недоступности зарубежных сервисов отечественные пользователи массово переходят в российские «облака». Проблемы с санкциями частично поможет решить политика импортозамещения, которую несколько лет проводит государство. В корпоративном сегменте все чаще используются российские решения и решения с open-source. Активно развивается «Гособлако». Кроме того, правительство предлагает беспрецедентные меры поддержки ИТ-отрасли. Ситуация сложная, но в банковской сфере есть необходимые ресурсы и компетенции, чтобы текущая ситуация не повлияла на дальнейшее развитие российской банковской системы.

Литература

1. Альфа-Банк: большие данные для больших целей [Электронный ресурс] https://www.comnews.ru/digital-economy/content/118157/2019–02–27/alfa-bank-bolshie-dannye-dlya-bolshih-celey (Дата обращения:01.04.2022).
2. Батаев, А.В. Сравнительный анализ применения облачных технологий в российских и зарубежных финансовых институтах / А.В. Батаев, А.С. Мартынов // Фундаментальные и прикладные исследования в области управления, экономики и торговли: Сборник трудов всероссийской научной и учебно-практической конференции. В 3-х частях, Санкт-Петербург, 27–29 мая 2020 года. – Санкт-Петербург: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2020. – С. 26–30.
3. «Безоблачное» будущее: чем рискуют российские компании [Электронный ресурс] https://plus.rbc.ru/partners/6135bad47a8aa90131e84b4d (Дата обращения:01.04.2022).
4. Большие данные (Big Data) в Сбербанке [Электронный ресурс] https://www.tadviser.ru/index.php/Статья: Большие_данные_(Big_Data)_в_Сбербанке (Дата обращения:01.04.2022).
5. Большие данные принесли «ВТБ 24» в прошлом году 19 млрд рублей дополнительно [Электронный ресурс] https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2017/05/05/688849-bolshie-dannie-vtb-24 (Дата обращения:01.04.2022).
6. Газпромбанк выстроил процессы RTO на технологиях SAS [Электронный ресурс] https://www.cnews.ru/news/line/2019–04–08_gazprombank_vystroil_protsessy_rto_na_tehnologiyah (Дата обращения:01.04.2022).
7. За облаками, как за сахаром в «Пятерочке» [Электронный ресурс] https://www.iksmedia.ru/articles/5879349-Za-oblakami-kak-za-saxarom-v-Pyater.html (Дата обращения:02.04.2022).
8. Импортозамещение информационных технологий в банках [Электронный ресурс] https://www.tadviser.ru/index.php/Статья: Импортозамещение_информационных_технологий_в_банках (Дата обращения:02.04.2022).
9. Использование больших данных в финансовом секторе и риски финансовой стабильности [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации. – 2021. https://www.cbr.ru/Content/Document/File/131359/Consultation_Paper_10122021.pdf (Дата обращения:30.03.2022).
10. Как Банк «Санкт-Петербург» перевёл часть ключевых IT-процессов в Yandex. Cloud [Электронный ресурс] https://vc.ru/finance/314619-kak-bank-sankt-peterburg-perevel-chast-klyuchevyh-it-processov-v-yandex-cloud (Дата обращения:01.04.2022).
11. Как в «Открытии» используют большие данные [Электронный ресурс] http://futurebanking.ru/post/3806 (Дата обращения:01.04.2022).
12. Облако для банка. Нужна ли финансовым организациям облачная инфраструктура? [Электронный ресурс] https://plusworld.ru/professionals/oblako-dlya-banka-nuzhna-li-finansovym-organizatsiyam-oblachnaya-infrastruktura/ (Дата обращения:01.04.2022).
13. Первый в России полностью онлайн-банк зарабатывает на огромных объёмах данных [Электронный ресурс] https://dis-group.ru/customers/

customer-success-stories/tinkoff/ (Дата обращения:01.04.2022).
14. Платформа больших данных [Электронный ресурс] https://www.tadviser.ru/index.php/Компания: Платформа_больших_данных(Platforma) (Дата обращения:02.04.2022).
15. TMT Рейтинг «Российский рынок публичных облачных услуг 2020–2021» [Электронный ресурс] http://tmt-consulting.ru/napravleniya/telekommunikacii/dostup-v-internet/tmt-rejting-rossijskij-rynok-publichnyx-oblachnyx-uslug-2020–2021/ (Дата обращения: 30.03.2022).
16. Accenture: расходы на облака в России будут расти на 5,3% ежегодно до 2024 года [Электронный ресурс] https://www.cnews.ru/news/line/2021–09–16_accenture_rashody_na_oblaka_v (Дата обращения:30.03.2022).
17. Capco Study: 72% of Customers Rate Personalization as "Highly Important" in Today's Financial Services Landscape [Электронный ресурс] https://www.businesswire.com/news/home/20210526005143/en/Capco-Study-72-of-Customers-Rate-Personalization-as-%E2%80%9CHighly-Important%E2%80%9D-in-Today%E2%80%99s-Financial-Services-Landscape (Дата обращения:01.04.2022).
18. Gartner Says More Than Half of Enterprise IT Spending in Key Market Segments Will Shift to the Cloud by 2025 [Электронный ресурс] https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2022–02–09-gartner-says-more-than-half-of-enterprise-it-spending (Дата обращения: 30.03.2022).
19. Getting cloud right How can banks stay ahead of the curve? // Deloitte. – 2019. https://ict.moscow/static/gx-fsi-cloud-for-swiss-banks-report.pdf (Дата обращения:01.04.2022).
20. IDC: результаты 2020 года и прогноз развития облачного рынка до конца 2025 года [Электронный ресурс] https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prEUR248279521 (Дата обращения:30.03.2022).
21. Magic Quadrant for Cloud Infrastructure and Platform Services [Электронный ресурс] https://www.gartner.com/doc/reprints?id=1–271OE4V-R&ct=210802&st=sb (Дата обращения:30.03.2022).
22. Volume of data/information created, captured, copied, and consumed worldwide from 2010 to 2025 https://www.statista.com/statistics/871513/worldwide-data-created/ (Дата обращения: 30.03.2022).

ANALYTICS AND FORECASTS OF IMPLEMENTATION OF "CLOUD" TECHNOLOGIES AND BIG DATA IN BANKING IN THE CONTEXT OF UNSTABLE ECONOMY

Martynenko N.N., Kotova E.O.
Financial University under the Government of the Russian Federation

The article is devoted to the study of the introduction of cloud technologies and Big Data in Russian commercial banks in an unstable economy. The article presents the theoretical foundations of these technologies, identifies the prerequisites for the introduction of cloud computing and Big Data in banks, analyzes existing experience. The adaptation of the introduction of cloud technologies and Big Data in commercial banks of the Russian Federation in the conditions of anti-Russian sanctions is considered.

Keywords: Big Data, cloud computing, cloud technologies, banking, banks, sanctions.

References

1. Alfa-Bank: Big data for big goals [Electronic resource] https://www.comnews.ru/digital-economy/content/118157/2019–02–27/alfa-bank-bolshie-dannye-dlya-bolshih-celey (accessed 01.04.2022) (in Russian).
2. Bataev A.V., Martynov A.S. Sravnitel'nyj analiz primenenija oblachnyh tehnologij v rossijskih i zarubezhnyh finansovyh institutah [Comparative analysis of the application of cloud technologies in russian and foreign financial institutions].Fundamental'nye i prikladnye issledovanija v oblasti upravlenija, jekonomiki i torgovli: Sbornik trudov vserossijskoj nauchnoj i uchebno-prakticheskoj konferencii. V 3-h chastjah, Sankt-Peterburg, 27–29 maja 2020 goda, 2020, pp.26–30. (in Russian).
3. A "cloudless" future: what are the risks of Russian companies [Electronic resource] https://plus.rbc.ru/partners/6135bad47a8aa90131e84b4d (accessed 01.04.2022) (in Russian).
4. Big Data in Sberbank [Electronic resource] https://www.tadviser.ru/index.php/Статья: Большие_данные_(Big_Data)_в_Сбербанке (accessed 01.04.2022) (in Russian).
5. Big data brought VTB24 an additional 19 billion rubles last year [Electronic resource] https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2017/05/05/688849-bolshie-dannie-vtb-24 (accessed 01.04.2022) (in Russian).
6. Gazprombank has built RTO processes on SAS technologies [Electronic resource] https://www.cnews.ru/news/line/2019–04–08_gazprombank_vystroil_protsessy_rto_na_tehnologiyah (accessed 01.04.2022) (in Russian).
7. Behind the clouds, as for sugar in the "Pyaterochka" [Electronic resource] https://www.iksmedia.ru/articles/5879349-Za-oblakami-kak-za-saxarom-v-Pyater.html (accessed 02.04.2022) (in Russian).
8. Import substitution of information technologies in banks [Electronic resource] https://www.tadviser.ru/index.php/Статья: Импортозамещение_информационных_технологий_в_банках (accessed 02.04.2022) (in Russian).
9. The use of big data in the financial sector and the risks of financial stability [Electronic resource] // The Central Bank of the Russian Federation. – 2021. https://www.cbr.ru/Content/Document/File/131359/Consultation_Paper_10122021.pdf (accessed 30.03.2022) (in Russian).
10. How the Bank Saint Petersburg transferred part of the key IT processes to Yandex.Cloud [Electronic resource] https://vc.ru/finance/314619-kak-bank-sankt-peterburg-perevel-chast-klyuchevyh-it-processov-v-yandex-cloud (accessed 01.04.2022) (in Russian).
11. How big data is used in the "Otkritie" [Electronic resource] http://futurebanking.ru/post/3806 (accessed 01.04.2022) (in Russian).
12. Cloud for the bank. Do financial organizations need cloud infrastructure? [Electronic resource] https://plusworld.ru/professionals/oblako-dlya-banka-nuzhna-li-finansovym-organizatsiyam-oblachnaya-infrastruktura/ (accessed 01.04.2022) (in Russian).
13. Russia's first fully online bank earns from huge amounts of data [Electronic resource] https://dis-group.ru/customers/customer-success-stories/tinkoff/ (accessed 01.04.2022) (in Russian).
14. Big Data Platform [Electronic resource] https://www.tadviser.ru/index.php/Компания: Платформа_больших_данных(Platforma) (accessed 02.04.2022) (in Russian).
15. TMT Rating "Russian Public Cloud Services Market 2020–2021" [Electronic resource] http://tmt-consulting.ru/napravleniya/telekommunikacii/dostup-v-internet/tmt-rejting-rossijskij-rynok-publichnyx-oblachnyx-uslug-2020–2021/ (accessed 30.03.2022). (in Russian).
16. Accenture: Cloud spending in Russia will grow by 5.3% annually until 2024 [Electronic resource] https://www.cnews.ru/news/line/2021–09–16_accenture_rashody_na_oblaka_v (accessed 30.03.2022) (in Russian).
17. Capco Study: 72% of Customers Rate Personalization as "Highly Important" in Today's Financial Services Land-

scape [Electronic resource] https://www.businesswire.com/news/home/20210526005143/en/Capco-Study-72-of-Customers-Rate-Personalization-as-%E2%80%9CHighly-Important%E2%80%9D-in-Today%E2%80%99s-Financial-Services-Landscape (accessed 01.04.2022).
18. Gartner Says More Than Half of Enterprise IT Spending in Key Market Segments Will Shift to the Cloud by 2025 [Electronic resource] https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2022–02–09-gartner-says-more-than-half-of-enterprise-it-spending (accessed 30.03.2022).
19. Getting cloud right How can banks stay ahead of the curve? // Deloitte. – 2019. https://ict.moscow/static/gx-fsi-cloud-for-swiss-banks-report.pdf (accessed 01.04.2022)
20. IDC: 2020 results and forecast of cloud market development until the end of 2025 [Electronic resource] https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prEUR248279521 (accessed 30.03.2022) (in Russian).
21. Magic Quadrant for Cloud Infrastructure and Platform Services [Electronic resource] https://www.gartner.com/doc/reprints?id=1–271OE4VR&ct=210802&st=sb (accessed 30.03.2022).
22. Volume of data/information created, captured, copied, and consumed worldwide from 2010 to 2025 https://www.statista.com/statistics/871513/worldwide-data-created/ (accessed 30.03.2022).

Анализ и оценка состояния системы управления рисками в управляющих компаниях паевых инвестиционных фондов

Мартынкина Юлия Руслановна,
студент Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: julia.martynkina@mail.ru

Мешкова Елена Ивановна,
к.э.н., доцент Департамента банковского дела и финансовых рынков Финансового факультета Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: eimeshkova@fa.ru

О необходимости дальнейшего развития и совершенствования корпоративного управления на рынке коллективных инвестиций Центральный банк Российской Федерации заговорил в 2019 году. В рамках этой идеи была выявлена четкая необходимость в создании и внедрении еще одного уровня контроля деятельности управляющих компаний. Так помимо всем привычного внутреннего контроля предполагалось образование дополнительного уровня контроля в виде управления рисками управляющих компаний. С 1 января 2020 года вступили в силу требования Стандарта НАУФОР об обязательном наличии в управляющей компании, имеющей Лицензию ПИФ, системы управления рисками. Управляющим компаниям необходимо организовать бизнес-процесс по обеспечению своевременного доведения необходимой информации до руководства, а также осуществлять мониторинг рисков. В настоящей статье рассмотрены механизм взаимодействия риск-менеджмента с подразделениями в управляющей компании, уровни управления рисками, выявлены факторы, влияющие на успех внедрения системы управления рисками в управляющей компании, проведен анализ и оценка состояния системы управления рисками в управляющей компании за период с января 2020 по март 2022 года.

Ключевые слова: управляющая компания паевыми инвестиционными фондами, риск-менеджмент, система управления рисками, анализ и оценка состояния системы управления рисками.

С 1 января 2020 года вступили в силу требования Стандарта некоммерческой саморегулируемой организации (СРО) на отечественном финансовом рынке – Национальной ассоциации участников фондового рынка (НАУФОР) – об обязательном наличии в управляющей компании (УК), располагающей лицензией на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами (ПИФ) и негосударственными пенсионными фондами (далее – Лицензия ПИФ), системы управления рисками (СУР). УК ПИФ должна организовать бизнес-процесс, обеспечивающий своевременное доведение необходимой информации до сведения органов УК и мониторинг рисков.

В статье рассматривается система управления рисками для УК, имеющих только одну лицензию – Лицензию ПИФ, так как ранее регуляторных требований для таких УК по части риск-менеджмента не предъявлялось. УК ПИФ должна создать систему управления не только собственными рисками, но и рисками ПИФов, у которых паи не ограничены в обороте. Согласно п. 32.1 Правил членства НАУФОР несоблюдение управляющей компанией обязательных требований стандартов является основанием для исключения УК из числа членов СРО.

Всего по состоянию на январь 2020 года было 269 управляющих компаний, из которых 68 имели лицензию по доверительному управлению ценными бумагами. Из этого следует, что действие Стандарта НАУФОР на январь 2020 года распространялось на 201 управляющую компанию, имеющую только лицензию ПИФ. По состоянию на 31 марта 2022 года количество управляющих компаний сократилось до 261.

УК по своему усмотрению могут привлекать третьи лица для обеспечения ими отдельных процессов и мероприятий по организации СУР, за исключением процессов по минимизации и исключению рисков. В настоящей статье будет проведен анализ СУР именно таких управляющих компаний, обратившихся за услугами консалтинга и аутсорсинга СУР в специализированный депозитарий.

Нами была сформирована база данных, включающая 6 показателей по 30 управляющим компаниям за период с января 2020 по март 2022, оказывающие влияние на систему управления рисками (см. табл. 1):

1) размер собственных средств (РСС) управляющей компании в млн рублей (значения усреднены за анализируемый период и округлены до млн руб.);

2) количество сотрудников, нанятых в штат УК (штатное расписание актуально на момент обращения УК за услугой по созданию СУР);
3) наличие отдельно нанятого риск-менеджера, не по совместительству;
4) размер риск-аппетита, утверждаемый ЕИО на год (в зависимости от сроков договора значение риск-аппетита либо на год, либо среднее значение за несколько лет);
5) инструменты для размещения УК собственных активов;
6) наличие УК Совета директоров.

Таблица 1. Показатели, характеризующие СУР в УК, за период с января 2020 по март 2022

№ УК	РСС, млн руб.	Количество сотрудников	Отдельный риск-менеджер	Размер риск-аппетита,%	Размещение активов	Наличие Совета директоров
1	22	5	Нет	2%	Счета, депозиты в КО[1]	Нет
2	22	5	Нет	2%	Счета, депозиты в КО	Нет
3	23	13	Нет	5%	Счета, депозиты в КО, ценные бумаги, недвижимое имущество, ДЗ[2]	Нет
4	25	4	Нет	4%	Счета в КО	Нет
5	25	6	Нет	5%	Счета, депозиты в КО	Нет
6	25	13	Да	12%	Ценные бумаги	Да
7	25	28	Да	6%	Счета, депозиты в КО, ДЗ	Да
8	26	6	Нет	7%	Счета, депозиты в КО	Нет
9	26	23	Нет	6%	Счета в КО	Нет
10	28	12	Нет	10%	Ценные бумаги	Нет
11	30	12	Да	2%	Счета, депозиты в КО	Нет
12	30	5	Нет	3%	Счета, депозиты в КО	Да
13	31	16	Нет	5%	Счета, депозиты в КО	Нет
14	32	4	Нет	7%	Счета в КО, ДЗ	Нет
15	32	8	Нет	7%	Счета, депозиты в КО, недвижимое имущество	Нет
16	35	22	Нет	5%	Счета в КО	Нет
17	35	13	Да	8%	Счета, депозиты в КО, ценные бумаги, ДЗ	Нет
18	36	22	Нет	5%	Счета, депозиты в КО	Да
19	40	5	Да	7%	Счета, депозиты в КО	Нет
20	42	28	Да	12%	Счета, депозиты в КО, ДЗ	Нет
21	45	10	Нет	10%	Счета, депозиты в КО	Нет
22	45	9	Нет	15%	Ценные бумаги	Нет
23	50	30	Да	13%	Счета, депозиты в КО	Нет
24	95	12	Да	18%	Ценные бумаги	Нет
25	123	15	Да	7%	Счета в КО, ДЗ	Да
26	130	36	Да	20%	Ценные бумаги	Нет
27	137	57	Да	5%	Счета в КО	Нет
28	174	18	Нет	10%	Счета, депозиты в КО	Да
29	186	16	Нет	25%	Ценные бумаги	Нет
30	285	28	Нет	5%	Счета, депозиты в КО	Нет

Источник: составлено авторами.

Представленные данные имеют ряд ограничений, так они были собраны в целом за 2 года действия Стандарта и не имеют привязки к конкретному временному интервалу, однако анализ этих сведений поможет нам выявить тенденции, характеризующие СУР в УК, а количественная оценка – выявить и описать особенности УК исходя из размера РСС, а также определить взаимозависимость показателей между собой.

Нами предлагается разделение УК на три группы исходя из размера собственных средств:
– малые – от 20 до 35 млн рублей;
– средние – от 36 до 70 млн рублей;

[1] КО – кредитная организация.
[2] ДЗ – дебиторская задолженность.

– крупные – от 71 и выше млн рублей.

Согласно предложенной классификации, в группу к малым попадает 17 УК (56,7%), к средним – 6 (20%), к крупным – 7 (23,3%).

Статистический анализ в целом по всем 30 УК ПИФ свидетельствует о следующем:

– среднее значение РСС УК составляет 62 млн рублей;
– в среднем, количество штатных единиц составляет 16 человек;
– в 11 УК имеется отдельно нанятый риск-менеджер;
– среднее значение предельного размера рисков 8,27%;
– 6 УК ПИФ размещают свои активы в ценные бумаги, остальные хранят средства на счетах и в депозитах кредитных организаций;
– только в 6 УК имеется Совет директоров.

Результаты статистического анализа по группам согласно предложенной нами классификации представлены в таблице 2.

Таблица 2. Статистический анализ по группам УК

Наименование группы	Среднее количество сотрудников	Отдельный риск-менеджер, ед.	Средний размер риск-аппетита,%	Количество УК с размещением активов в ценные бумаги	Наличие Совета директоров
Малые	11	4	5,65%	2	3
Средние	17	3	10,33%	1	1
Крупные	26	4	12,86%	3	2

Источник: составлено авторами.

Опираясь на данные описательного статистического анализа в целом и по группам, мы выдвигаем 6 гипотез:

1. чем больше размер собственных средств УК, тем больше штат сотрудников;
2. чем больше сотрудников в УК, тем больше вероятность, что в УК нанят самостоятельный риск-менеджер;
3. чем больше размер собственных средств УК, тем больше вероятность, что у них нанят самостоятельный риск-менеджер;
4. чем больше РСС УК, тем больше установленный риск-аппетит;
5. у управляющих компаний, инвестирующих в ценные бумаги, риск-аппетит выше, чем у УК, которые размещают средства на счетах и депозитах в кредитных организациях;
6. Совет директоров чаще встречается в более крупных УК, чем в малых.

Так как объем выборки небольшой (до 100), в силу чего мы не можем провести проверку на наличие нормальности распределения собранных данных, показатели наличия отдельного риск-менеджера, наличия совета директоров и видов размещения активов при расчетах заменяются на 1 и 0 (соответственно 1 – да/в ценные бумаги, 0 – нет/счета и депозиты в КО), а также из-за того, что в анализируемых данных имеются выбросы, то в целях снижения их влияния нами принято решение об использовании расчета коэффициента корреляции Спирмена (*r*).

Результаты расчетов коэффициентов корреляции Спирмена и вероятностного анализа по выборке и группам представлены в таблице 3.

Критическое значение коэффициента корреляции рангов Спирмена для выборки объемом 30 с уровнем значимости в 5% равна 0,36, а для 1% – 0,47. Количественной мере тесноты связи коэффициентов ранговой корреляции присваивается качественная характеристика силы связи согласно шкале Чеддока: 0,1–0,3 – слабая, 0,3–0,5 – умеренная, 0,5–0,7- заметная, 0,7–0,9 – высокая, тесная, 0,9–0,99 – весьма высокая.

Таблица 3. Коэффициенты корреляции Спирмена и вероятностного анализа по выборке и группам

№ гипотезы	По выборке в целом	Малые	Средние	Крупные
1	0,51	0,20	0,17	0,42
2	0,39	0,41	0,28	0,03
3	0,26	0,09	0,10	-0,87
4	0,55	0,34	0,85	-0,32
5	0,66	0,61	0,44	0,87
6	0,20	0,18	0,17	0,29

Источник: составлено авторами.

Гипотеза 1 (чем больше РСС УК, тем больше штат сотрудников) подтверждается для выборки в целом (*r* = 0,51 заметная сила связи). Причем для крупной группы УК коэффициент корреляции выше (*r* = 0,42), чем по другим группам, является значимым и характеризует тесноту связи как умеренную.

Гипотеза 2 (чем больше сотрудников в УК, тем больше вероятность, что в УК нанят самостоятельный риск-менеджер) подтверждается для выборки (*r* = 0,39 умеренная сила связи). Среди групп статистически значим только коэффициент корреляции для малых УК (*r* = 0,41 умеренная теснота связи). Это объясняется тем, что на меньшее среднее количество сотрудников (11 человек) приходится 4 УК с отдельно нанятым риск-менеджером.

Гипотеза 3 (чем больше РСС УК, тем больше вероятность, что у них нанят самостоятельный риск-менеджер) подтверждается только для крупных УК, причем с обратной зависимостью

(r = –0,87). Наличие именно обратной зависимости возникает в силу того, что у УК, относящихся к группе крупных, самостоятельно нанятый риск-менеджер имеется только у первых четверых с наименьшим в рассматриваемой группе капиталом, при этом две УК из них вкладываются в ценные бумаги. Но само значение столь большого коэффициента корреляции свидетельствует о наличии высокой, сильной связи между показателем РСС УК и отдельно нанятым риск-менеджером.

Гипотеза 4 (чем больше РСС УК, тем больше установленный риск-аппетит) подтверждается с уровнем значимости 1% для статистически значимых коэффициентов корреляции по выборке в целом (r = 0,55 заметная теснота связи), так и для УК со средним размером собственных средств (r = 0,85 сильная, высокая связь). Возникновение сильной, тесной связи в средней группе обосновывается небольшим количеством входящих в нее УК – всего лишь 6 организаций, из которых лишь одна вкладывается в ценные бумаги и как следствие имеет высокий размер риск-аппетита. В остальных пяти УК наблюдается рост значения предельного размера рисков с увеличением РСС.

Гипотеза 5 (у УК, вкладывающихся в ценные бумаги, риск-аппетит выше, чем у УК, которые размещают средства на счетах и депозитах в кредитных организациях) подтверждается как для выборки (r = 0,66 заметная сила связи), так и для всех групп: малые УК r = 0,61 заметная теснота связи, средние r = 0,44 умеренная сила связи, крупные r = 0,87 сильная, тесная связь. Уровень значимости для всей совокупности данных и для групп составляет 1%, за исключением средней группы – 5%. Стоит отметить, что высокий уровень взаимосвязи в крупной группе УК между рассматриваемыми показателями возникает в силу того, что в данной группе большая доля УК, размещающих свои средства в ценные бумаги (43%), при этом процент риск-аппетита по ним существенно выше (варьируется от 18% до 25%), чем по УК, держащим денежные средства на счетах и депозитах кредитных организаций (колеблется от 5% до 10%).

Гипотеза 6 (Совет директоров чаще встречается в более крупных УК, чем в малых) подтверждается результатами вероятностного анализа. Так вероятность наличия Совета директоров в целом по выборке составляет 20%, для малых – 18%, для средних – 17%, а для крупных – 29%.

Таким образом, проведенный нами анализ по выявлению тенденций в системе управления рисками в УК ПИФ, свидетельствует о следующих закономерностях:

1. управляющие компании с большим размером собственных средств имеют в штате больше сотрудников по сравнению с УК, у которых РСС меньше;
2. самостоятельно нанятый риск-менеджер чаще встречается в УК с большим количеством сотрудников;
3. в управляющих компаниях с большим размером собственных средств вероятность наличия отдельно нанятого риск-менеджера выше, чем у малых и средних УК;
4. с увеличением размера собственных средств растет размер устанавливаемого управляющей компанией риск-аппетита;
5. риск-аппетит у управляющих компаний, вкладывающихся в ценные бумаги, выше, чем у УК, размещающих денежные средства на счетах и в депозитах кредитных организациях;
6. в крупных управляющих компаниях наличие Совета директоров встречается чаще, чем в малых и средних УК.

Результаты проведенного авторами исследования позволяют оценить уровень организации и важность дальнейшего совершенствования управления рисками УК ПИФ. Полученные результаты дадут возможность заинтересованным лицам в области регулирования финансового рынка, прежде всего, Банку России, повысить эффективность управления рисками на финансовом рынке. Выводы по результатам исследования, мы надеемся, будут полезны также профессиональным исследователям, а также всем, кто интересуется данной проблематикой.

Литература

1. Федеральный закон от 29.11.2001 N156-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «Об инвестиционных фондах» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.02.2022). – Справочно-правовая система «Консультант плюс». – Текст: электронный. – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34237/ (дата обращения 11.03.2022).
2. Стандарты деятельности управляющих компаний паевых инвестиционных фондов (утв. Советом директоров НАУФОР от 04.12.2019). – Текст: электронный. – https://naufor.ru/tree.asp?n=18317 (дата обращения 05.03.2022).
3. Ланcков, П.М., Зенькович, Е.В. Интегрированная система внутреннего контроля и управления рисками и внутренний аудит в некредитных финансовых организациях // Деньги и кредит. – 2017. – № 2. – С. 34–36. – ISSN0130–3090. – Только в электронном виде. – URL: https://arxiv.gaugn.ru/s0130–30900000617–2–1-ru-1721/ (дата обращения: 20.03.2022).
4. Ларионова, И.В. Понятие риск аппетита и практика его применения в управлении рисками / И.В. Ларионова, К.А. Рогачев // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 10–2 (75–2). – С. 537–539. – ISSN1999–2300. – Только в электронном виде. – URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=27220648 (дата обращения: 22.03.2021).
5. Теленков, Е.Е. Формирование риск-ориентированной системы управления коммерческой организацией / Е.Е. Теленков // Управление риском. – 2016. – № 3 (79). – С. 64–68. –ISSN1684–6303. – Только в электронном виде. – URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=26630889 (дата обращения: 13.11.2021).

ANALYSIS AND ASSESSMENT OF THE STATE OF THE RISK MANAGEMENT SYSTEM IN MANAGEMENT COMPANIES OF MUTUAL INVESTMENT FUNDS

Martynkina Yu.R., Meshkova E.I.
Financial University under the Government of the Russian Federation

In 2019, the Central Bank of the Russian Federation spoke about the need for further development and improvement of corporate governance in the collective investment market. As part of this idea, a clear need was identified for the creation and implementation of another level of control over the activities of management companies. So, in addition to the usual internal control, it was supposed to form an additional level of control in the form of risk management of management companies. From January 1, 2020, the requirements of the NAUFOR Standard on the mandatory presence of a risk management system in a management company that has a Mutual Fund License came into force. Management companies need to organize a business process to ensure that the necessary information is communicated to management in a timely manner, as well as to monitor risks. This article discusses the mechanism of interaction between risk management and divisions in the management company, the levels of risk management, identifies factors that affect the success of the implementation of the risk management system in the management company, analyzes and assesses the state of the risk management system in the management company for the period from January 2020 to March 2022.

Keywords: management company of mutual investment funds, risk management, risk management system, analysis and assessment of the state of the risk management system.

References

1. Federal Law No. 156-FZ of November 29, 2001 (as amended on July 2, 2021) “On Investment Funds” (as amended and supplemented, effective from February 1, 2022). – Reference and legal system “Consultant Plus”. – Text: electronic. – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34237/ (accessed 03/11/2022).
2. Performance standards for management companies of mutual investment funds (approved by the Board of Directors of NAUFOR on December 4, 2019). – Text: electronic. – https://naufor.ru/tree.asp?n=18317 (accessed 05.03.2022).
3. Lanskov, P.M., Zenkovich, E.V. Integrated system of internal control and risk management and internal audit in non-credit financial organizations // Money and credit. – 2017. – No. 2. – P. 34–36. – ISSN0130–3090. – Only in electronic form. – URL: https://arxiv.gaugn.ru/s0130–30900000617–2–1-ru-1721/ (date of access: 03/20/2022).
4. Larionova, I.V. The concept of risk appetite and the practice of its application in risk management / I.V. Larionova, K.A. Rogachev // Economics and Entrepreneurship. – 2016. – No. 10–2 (75–2). – S. 537–539. – ISSN1999–2300. – Only in electronic form. – URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=27220648 (date of access: 03/22/2021).
5. Telenkov, E.E. Formation of a risk-oriented management system for a commercial organization / E.E. Telenkov // Risk Management. – 2016. – No. 3 (79). – P. 64–68. –ISSN1684–6303. – Only in electronic form. – URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=26630889 (date of access: 11/13/2021).

Оптимальное применение ресурсов российских ВИНК в условиях макроэкономической нестабильности

Мосалыгин Вячеслав Олегович,
аспирант, факультет экономики и бизнеса, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: v.mosalygin@yandex.ru

В данной статье проведен анализ текущей макроэкономической ситуации, а также произведена ее интерпретация на рынки энергоносителей, в частности на нефтяной рынок. По итогам проведенного исследования было выявлено, что для эффективного преодоления возникших проблем для компаний топливно-энергетического необходимо рассмотреть возможность к уходу в производство продукции малотоннажной нефтехимии. Текущая модель работы многих вертикально интегрированных нефтяных компаний пока не пыталась создавать предприятия глубокой переработки углеводородов. Углубленная переработка углеводородов позволит российским предприятиям развить собственные технологии производства, а также расширит каталог продукции для производства в России. Помимо этого, российские ВИНК смогут провести модернизацию собственных производств, а также сделать следующий шаг для развития высокотехнологических отечественных производств и предприятий готовых к импортозамещению.

Ключевые слова: нефть, нестабильность, стратегия, эффективность.

Текущая геополитическая и макроэкономическая повестка ставит перед многими компаниями новые вызовы. В рамках современного этапа развития экономических отношений происходит глубокая интеграция между финансовыми отношениями субъектов экономики и политической деятельностью государства. Многие публичные компании, наиболее чувствительных секторов экономики, начинают относиться более трепетно к своей деятельности, потому что секторальные ограничения и заявления официальных лиц разных стран начинают оказывать существенное влияние на их деятельность.

Одной из таких традиционных сфер, подверженной существенной волатильности от текущей макроэкономической и геополитической ситуации, является нефтегазовая. Именно ввиду данной исторической особенности экономики России многие компании данного сектора экономики оказались под давлением со стороны Запада.

Помимо секторальных ограничений, которые компании могут компенсировать путем пересмотра каналов распространения конечной продукции компаний ТЭК (топливо, нефтепродукты и прочие производные дистилляции нефти) на новые азиатские и ближневосточные рынки. Однако, это не позволит компаниям компенсировать существенное падение одного из главных показателей бизнеса именно компаний ТЭК – стоимости компании.

С практической точки зрения стоимость компании является одним из главных критериев как для собственников, так и для инвесторов компании. В текущих реалиях и санкционном давлении руководство компаний должны принимать взвешенные и порой тяжелые решения.

По итогам введения всех санкционных пакетов в феврале-апреле, 2022 г. российская энергетическая отрасль столкнулась с рядом ограничением. В целом их следует разделять на две широкие группы: технологические санкции и экономические. С точки зрения технологических санкций компании ТЭК существенно пострадали, ввиду массового отказа зарубежных инновационных компании, занимающимися сервисными услугами при добыче нефти (цементирование скважин, разведка и оценка запасов, поставка оборудование на промысел и т.д.). Ввиду чего многие проекты по развитию месторождений оказались под угрозой.

Текущая макроэкономическая ситуация с одной стороны напоминает нестабильность экономики России в 2014 г., когда активизировалось движение по вводу санкций. Еще тогда А. Фран-

цекевич утверждал, что с точки зрения эконометрического анализа санкции не оказывали существенного влияния на активность компании в сфере инноваций. По его мнению, что основной эффект от введения санкций 2014 г. оказал влияние на интегральную оценку капитализации компаний, которая частично коррелирует с эффективностью деятельности компании.

Однако текущий политический кризис существенно отличается от прошлых тем, что в настоящее время наблюдается обратная ситуация в сравнении с началом введения санкций в 2014 г. В настоящее время наблюдается рекордный рост нефтяных фьючерсов на фоне существенных ограничений для российских экспортеров энергоносителей.

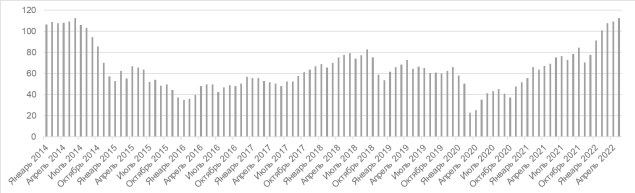

Рис. 1. Динамика фьючерсов Brent на конец месяца, $/баррель.

Источник: составлено автором по данным [5]

Усиливающееся давление со стороны запада, а также растущие ограничения по экспорту российских энергоносителей является отличной возможностью для углубления процесса производства. В частности, для развития малотоннажной нефтехимии с уходом в разнообразные направления переработки и производства.

Для стимулирования развития малотоннажной химии в России в 2017 году была разработана дорожная карта до 2030 г., которая описывала основные шаги по созданию надлежащих условий для наращивания внутреннего производства России. Совокупный объем государственных инвестиций в данный проект оценивался в 1.5 млрд долларов, что позволило сократить объем импортируемой продукции на 13%. Более 100 компаний разработали и утвердили планы по созданию проектов по отказу от импортной продукции в сфере нефтехимии. В настоящее время объем инвестиций составил более 500 млрд рублей, благодаря чему уже сейчас происходит реализация более 136 проектов в сфере малотоннажной химии. За время действия самой программы, а это уже более 5 лет, было инвестировано более 3 млрд рублей в сферу малотоннажной химии через инструменты господдержки отметил заместитель министра промышленности и торговли РФ Михаил Иванов в рамках онлайн-конференции «Малотоннажная химия – 2020. Вызовы и перспективы развития».

Возможности к развитию сегмента малотоннажной нефтехимии, а также заинтересованность в глубокие переработки остатков от нефтеперерабатывающих заводов проявили многие крупные нефтяные ВИНК России, такие как ЛУКОЙЛ, СИБУР, НОВАТЭК. В частности, для расширения производства этилена, пластиков и каучуков.

Исходя из данных таможенной статистики отечественные российские компании практически не занимаются производством продуктов малой нефтехимии. В частности, ввиду ее малого объема. Однако многие компании упускают главную специфику данного направления, а именно относительно низкая стоимость первоначальных инвестиций и высокая маржинальность бизнеса. В среднем добавленная стоимость продуктов малой нефтехимии варьируется от 50–70% в зависимости от изначального сырья. Именно благодаря этому экономическая модель организации производства нефтехимии может быть оправдана нефтяными компаниями для более глубокого развития и проникновения на локальные рынки.

Адаптируясь к изменяющейся внешней среде ВИНК России могут существенно увеличить свою рыночную долю, при условии наличия финансовых возможностей и совпадения интересов с текущей стратегической моделью развития компаний.

Литература

1. Францкевич А.А. Анализ инновационной активности российских компаний нефтегазового сектора. Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2016;(7):32–39.
2. Громов А.И. Перспективы развития российской нефтяной отрасли в условиях турбулентности на мировом нефтяном рынке. Бурение и нефть. 2016;(02):6–10.
3. Котляров И.Д. Аутсорсинговая модель организации российской нефтегазовой отрасли: проблемы и пути решения. Вопросы экономики. 2015;(9):45–64.
4. Липатников Виталий Сергеевич, Кирсанова Кристина Андреевна Оценка влияния неблагоприятной экономической и геополитической ситуации на стоимость российских нефтегазовых компаний // Управленческие науки. 2018. № 2. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-vliyaniya-neblagopriyatnoy-ekonomicheskoy-i-geopoliticheskoy-situatsii-na-stoimost-rossiyskih-neftegazovyh-kompaniy (Дата обращение – 20.05.2022)
5. Возможности и проблемы малотоннажной химии в России. Профессиональная платформа «СберПРО». URL: https://sber.pro/publication/vozmozhnosti-i-problemy-malotonnazhnoi-khimii-v-rossii(Дата обращение – 20.05.2022)
6. Рыночные котировки фьючерсов на нефть марки Brent. Сайт Investing.com URL: https://ru.investing.com/commodities/brent-oil (Дата обращение – 20.05.2022)

OPTIMAL USAGE OF RUSSIAN VERTICAL INTEGRATED OIL COMPANIES RESOURCES DURING MACROECONOMIC INSTABILITY

Mosalygin V.O.
Financial University under the Government of the Russian Federation

This article analyzes the current macroeconomic situation, as well as its interpretation in the energy market, in particular in the oil market. The study revealed that in order to effectively overcome the problems arisen to companies in oil sector, it is necessary to consider the possibility of entering the production of low-tonnage petrochemicals. Current pattern of vertical integrated oil companies still does not include deep recycling of oil and oil products. In-depth processing of hydrocarbons will allow Russian enterprises to develop their own production technologies, as well as expand the catalog of products for production in Russia. In addition, Russian oil companies may modernize its facilities and make another step to develop new technological plants and factories that ready to import substitution.

Keywords: oil, instability, strategy, efficiency.

References

1. Frantskevich A.A. Analysis of innovative activity of Russian companies in the oil and gas sector. Problems of economics and management of the oil and gas complex. 2016;(7):32–39.
2. Gromov A.I. Prospects for the development of the Russian oil industry in the conditions of turbulence on the world oil market. Drilling and oil. 2016;(02):6–10.
3. Kotlyarov I.D. Outsourcing model of the organization of the Russian oil and gas industry: problems and solutions. Economic issues. 2015;(9):45–64.
4. Lipatnikov Vitaly Sergeevich, Kirsanova Kristina Andreevna Otsenka vlyaniya neblagopriyatnoy ekonomicheskoy I geopoliticheskoy situasii na stoimost rossiyskix neftegazovix kompaniy / / Upravlencheskie nauki. 2018. № 2. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-vliyaniya-neblagopriyatnoy-ekonomicheskoy-i-geopoliticheskoy-situatsii-na-stoimost-rossiyskih-neftegazovyh-kompaniy (Date – 20.05.2022)
5. Opportunities and problems of low-tonnage chemistry in Russia. Professional platform “SberPRO”. URL: https://sber.pro/publication/vozmozhnosti-i-problemy-malotonnazhnoi-khimii-v-rossii (Date – 20.05.2022)
6. Market quotations of Brent crude oil futures. Website Investing.com URL: https://ru.investing.com/commodities/brent-oil (Date – 20.05.2022)

Трансформация структуры рынка паевых инвестиционных фондов в условиях пандемии

Мутафян Анна Сергеевна,
магистр экономики, консультант по вопросам налогообложения в налогово-правовом отделе, АО «КПМГ»
E-mail: anna.s.mutafyan@gmail.com

В статье рассматриваются вопрос функционирования паевых инвестиционных фондов после пандемии, а также перспективы развития рынка ПИФов в краткосрочной и среднесрочной перспективе. На основе проведенного анализа было определено место паевых инвестиционных фондов на финансовом рынке России. Проанализированы показатели оценки деятельности рынка ПИФов в России, а именно: проанализированы объемы и динамика роста рынка ПИФов в 2019–2021 гг., определены крупнейшие ПИФы на российском рынке коллективных инвестиций. Выявлены основные проблемы, обуславливающие снижение роста рынка в краткосрочной перспективе, а также условия экономической конъюнктуры, которые обусловят дальнейший рост и развитие рынка паевых инвестиционных фондов в среднесрочной перспективе. На основе проведенного анализы было выявлено, что для обеспечения стабильного роста рынка паевых инвестиционных фондов в России необходимо: обеспечить инвесторов необходимой информацией от управляющих компаний о деятельности фондов, а также повысить квалификацию специалистов управляющих компаний, обеспечивающих управление активами.

Ключевые слова: паевые инвестиционные фонды, ПИФы, стоимость чистых активов, инвесторы, пай инвестиционного фонда.

Рынок коллективных инвестиций России в последние годы характеризировался своим ростом, консолидацией и укрупнением участников, что обеспечивало ему стабильные драйверы роста. Хотя в 2022 году планируется замедление развития данного рынка [5], в среднесрочной перспективе рынок коллективных инвестиций будет только расширяться. Особым интересом в последние годы пользуются паевые инвестиционные фонды (ПИФы), интерес к которым ежегодно растет.

В соответствии со статьей 10 Федерального закона от 29 ноября 2011 года № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах», паевой инвестиционный фонд (ПИФ) – «обособленный имущественный комплекс, состоящий из имущества переданного в доверительное управление управляющей компании учредителем (учредителями) доверительного управления с условием объединения этого имущества с имуществом иных учредителей доверительного управления, и из имущества, полученного в процессе такого управления, доля в праве собственности на которое удостоверяется ценной бумагой, выдаваемой управляющей компанией». Паевые инвестиционные фонды представляет собой фонд, паи которого приобретается инвесторами с целью получения инвестиционного дохода от повышения стоимости активов, составляющих данный пай.

Популярность ПИФов в последние годы была связана, в первую очередь, со стабильной тенденцией к снижению ставок по вкладам, а также с недоверием части инвесторов к отдельным видам ценных бумаг [3]. Однако на сегодняшний день рынок еще не развит окончательно, что обуславливает потенциал к его росту в ближайшие годы.

На российском рынке коллективных инвестиций присутствует несколько видов паевых инвестиционных фондов (рис. 1).

Помимо этого, на российском фондовом рынке существуют ПИФы, предназначенные исключительно для квалифицированных инвесторов – к ним относят ПИФы, паи которых могут приобретаться только квалифицированные инвесторы, которые получают данный статус в соответствии требованиями Федерального закона «О рынке ценных бумаг». Информация о деятельности таких фондов не имеет широкого распространения и предоставляется только узкому кругу лиц. В связи с этим для дальнейшего анализа использовалась статистика по паевым инвестиционным фондам, доступным всем видам инвесторов.

Приток инвесторов и капитала в различные виды ПИФов неравномерен (табл. 1). Среди всех владельцев паев инвестиционных фондов 65% приходится на биржевые паевые фонды (БПИФы) или Exchanged Traded Funds (ETF).

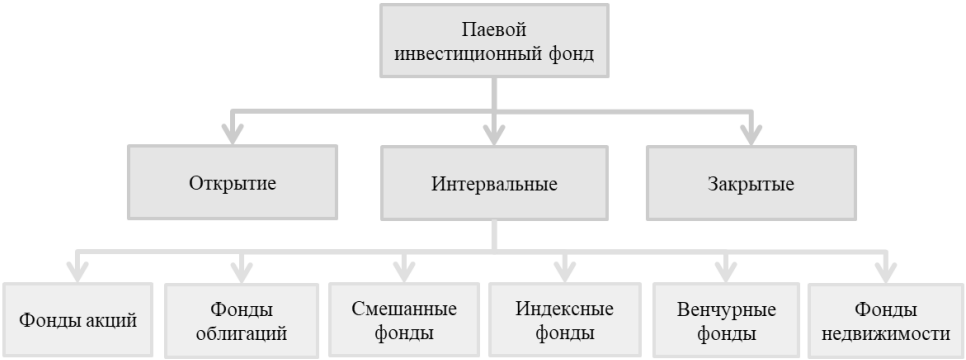

Рис. 1. Виды паевых инвестиционных фондов на российском финансовом рынке

Таблица 1. Структура рынка паевых инвестиционных фондов в 2021 году [8]

Названия строк	СЧА, млрд руб.	Количество владельцев
Биржевой, в т.ч.	138,4	5 626 019
Фонд рыночных финансовых инструментов	138,4	5 626 019
Закрытый, в т.ч.	379,1	99 627
Акций	7,6	4
Недвижимости	209	34 431
Рентный	89,1	1 266
Смешанных инвестиций	71,9	14
Фонд рыночных финансовых инструментов	1,5	63 912
Интервальный, в т.ч.	7,2	1 071 896
Фонд рыночных финансовых инструментов	7,2	1 071 896
Открытый, в т.ч.	876,8	1 913 920
Фонд рыночных финансовых инструментов	876,8	1 913 920
Общий итог	1 401,5	8 711 462

ETF представляют собой фонды, пай которых можно приобрести или продать исключительно на фондовой бирже; в паях таких фондов присутствуют ценные бумаги иностранных корпораций. Также в ETF включаются облигации российских компаний, номинированных в иностранной валюте (долларах США или евро). БПИФы представляют собой аналоги ETF, которые включают в себя ценные бумаги российских предприятий, а также облигации Российской Федерации.

Однако, не смотря на существенное количество владельцев БПИФов, лидирующие позиции по СЧА занимают открытые фонды (ОПИФы), отличием которых является возможность вложить и забрать свой вклад в любом момент времени без каких-либо сложностей. Такие преимущества обеспечивают высокий интерес в ОПИФ и БПИФ среди простых неквалифицированных инвесторов, т.к. не требует дополнительных временных затрат для осуществления с ними операций на рынке. Кроме того, для инвестирования в указанные ПИФы инвестору не требуется получать статус квалифицированного инвестора и, соответственно, проходить для этого специализированное тестирование.

На основе анализа структуры активов ОПИФ и БПИФ (рис. 2) можно сделать вывод о том, что в 2019–2020 гг. более 60% доли стоимости активов приходилось на российские ценные бумаги. Однако в 2021 г. данный показатель снизился. Данное изменение в структуре связано со снижением стоимости российских ценных бумаг, а также с существенным увеличением доли иных активов. В отношении ценных бумаг иностранных эмитентов виден ежегодный рост доли иностранных акций на 4% в год.

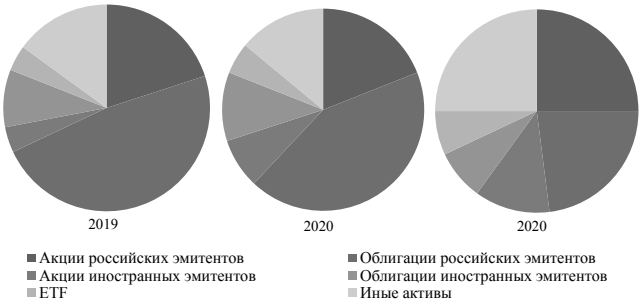

Рис. 2. Структура активов ОПИФ и БПИФ в 2019–2021 гг.,% [6]

Текущая ситуация на финансовом рынке России может обусловить снижение стоимости чистых активов ПИФов в целом с параллельным снижением доли российских ценных бумаг в них. Однако в среднесрочной перспективе данный показатель будет расти параллельно с ростом всего российского рынка.

В соответствии с данными Банка России объем рынка ПИФов с 2019 года имеет тенденцию к расширению, что показывают рост количества владельцев инвестиционных паев, а также стоимость чистых активов (СЧА) (рис. 3).

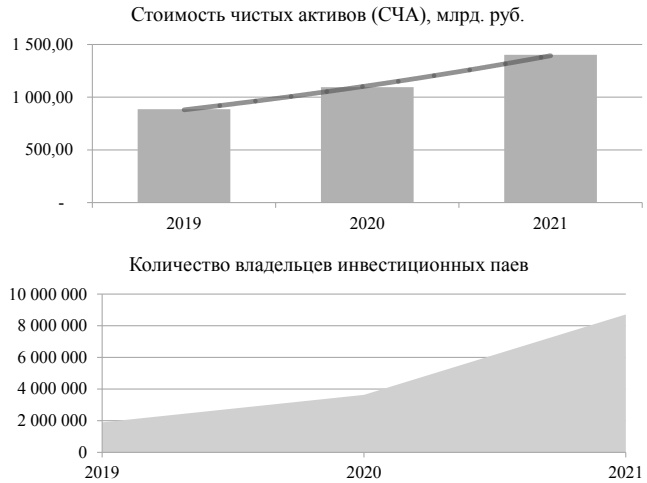

Рис. 3. Динамика рынка паевых инвестиционных фондов в России в 2019–2021 гг.[8]

Отмеченный на рисунке 3 рост владельцев паев связан с ростом количества инвесторов на российском рынке, который является результатом нескольких факторов. Во-первых, в связи с наличием экономических санкций в отношении России, российские инвесторы имеют ограничения в отношении осуществления инвестиций на мировом финансовом рынке. Это обуславливает концентрацию капитала на национальном рынке, что ведет к росту объемов сделок со всеми видами инструментов на рынке, в т.ч. паями инвестиционных фондов. Во-вторых, в период пандемии коронавирусной инфекции в 2020–2021 гг. возросла потребность населения к получению заработка в режиме онлайн, который планомерно привел к росту интереса к инвестированию на фондовом рынке [8].

Еще одной причиной роста количества инвесторов является появление в России индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС), целью которых и являлась популяризация долгосрочного инвестирования в ценные бумаги на финансовом рынке. Так, по данным Банка России [8, найти первоисточник], в 2020 году была открыта половина из всех имеющихся на тот период таких счетов.

Помимо указанных выше факторов, на приток инвесторов на фондовый рынок оказывают влияние низкие процентные ставки, которые до 2022 года ежегодно снижались и к концу 2021 году составляли менее 6%. Не смотря на рост ставок по вкладам в 1 и 2 кварталах 2022 года в среднесрочной перспективе прогнозируется обратное их снижение, в связи с чем приток капитала во вклады будет иметь краткосрочную тенденцию и не окажет существенное влияние на разворот частных инвесторов в их сторону.

Также важной особенностью инвестирования в паи инвестиционных фондов является тот факт, что в ПИФах осуществляется профессиональное управления активами, входящими в паи [4]. Соответственно, для инвестирования в ПИФы инвесторам не требуется наличие специальных теоретических знаний и практически навыков.

Таким образом, на сегодняшний день существуют высокие перспективы развития рынка паевых инвестиционных фондов, однако существуют и недостатки такого метода инвестирования в России. В первую очередь, это невысокая доходность (табл. 2), сопряженная с отсутствием его гарантированности.

Таблица 2. Доходность некоторых паевых инвестиционных фондов,% годовых [8]

Фонд	2018	2019	2020	2021
АФМ. Перспектива	-82,6	74,94	-42,67	95,77
Газпромбанк – Нефть	6,64	-18,12	-4,06	76,03
Красогорье	-1,84	-64,01	-49,32	64,78
Райффайзен – Сырьевой сектор	25,5	19,02	-0,46	56,99
Ингосстрах – валютные облигации	12,99	5,26	23,21	-2,52
Атон – Фонд высоких технологий	-15,53	6,22	55,8	-12,79

Возможная сопутствующая проблема, обуславливающая проблему доходности ПИФов, является недостаточность высококвалифицированных кадров, способных обеспечивать высокую эффективность от управления активами. Также для инвесторов препятствием может стать закрытость управляющих компаний, неготовность таких компаний к предоставлению широкой информации о деятельности фондов. Подобная ситуация может предостерегать инвесторов, в первую очередь, частных, от вложения своих средств в такие фонды, в связи с повышением неопределенности относительно будущих инвестиционных доходов. Решение указанных проблем сможет оказать позитивное влияние на развитие рынка паевых инвестиционных фондов, а также рынка коллективных инвестиций в целом.

Таким образом, проведенный анализ позволил сделать вывод о том, что в настоящий момент рынок паевых инвестиционных фондов претерпевает широкое развитие. Однако, не смотря на тот факт, что статистические данные говорят о позитивных тенденциях на рынке, которые будут иметь место в ближайшей перспективе, существуют проблемы, которые необходимо решить.

Литература

1. Федеральный закон от 29.11.2001 N 156-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «Об инвестиционных фондах» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.02.2022).
2. Киселева Н.П. Статистический анализ деятельности паевых инвестиционных фондов // Инновации и инвестиции. 2022. № 3.
3. Кошкина А. Рынок коллективных инвестиций выходит на новый уровень. Газета «Ведомости». 9.08.2020.
4. Лятифова С.Э. Оценка эффективности управления портфелем российских паевых инвестиционных фондов // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 5–2.

5. Ногин Ю. Тенденции и прогнозы рынков коллективных инвестиций и НПФ на 2022 г. Электронное издание «Финансовая газета». 17.01.2022.
6. Обзор ключевых показателей паевых и акционерных инвестиционных фондов № 4. Информационно-аналитический материал Банка России. 2021 год.
7. Сайт Investfunds. URL: https://investfunds.ru/ (дата обращения: 03.05.2022).
8. Сайт Банка России. URL: https://www.cbr.ru/ (дата обращения: 02.05.2022).

TRANSFORMATION OF THE MARKET STRUCTURE OF MUTUAL FUNDS IN A PANDEMIC

Mutafyan A.S.
JSC "KPMG"

The article considers the issue of the functioning of mutual funds after the pandemic, as well as the prospects for the development of the mutual fund market in the short and medium term. Based on the analysis, the place of mutual investment funds in the Russian financial market was determined. The indicators for evaluating the activity of the mutual funds market in Russia are analyzed, namely: the volumes and growth dynamics of the mutual funds market in 2019–2021 are analyzed, the largest mutual funds in the Russian collective investment market are identified. The main problems that cause a decrease in market growth in the short term, as well as the conditions of the economic environment that will determine the further growth and development of the mutual investment funds market in the medium term, are identified. Based on the analysis, it was revealed that in order to ensure stable growth of the mutual investment fund market in Russia, it is necessary to: provide investors with the necessary information from management companies about the activities of funds, as well as improve the qualifications of specialists from management companies that provide asset management.

Keywords: Mutual investment funds, mutual funds, net asset value, investors, investment fund share.

References

1. Federal Law No. 156-FZ of November 29, 2001 (as amended on July 2, 2021) "On Investment Funds" (as amended and supplemented, effective from February 1, 2022).
2. Kiseleva N.P. Statistical Analysis of the Activity Of Unit Investment Funds // Innovations and investments. 2022. № 3.
3. Koshkina A. The collective investment market is reaching a new level. Newspaper «Vedomosti». 08/09/2020.
4. Latifova S.E. Evaluation of the effectiveness of portfolio management of Russian mutual funds // Economics and business: theory and practice. 2020. No. 5–2.
5. Nogin Yu. Trends and forecasts of collective investment markets and NPFs for 2022. Electronic edition «Financial newspaper». 01/17/2022.
6. Review of key indicators of mutual and joint-stock investment funds No. 4. Information and analytical material of the Bank of Russia. 2021
7. Investfunds website. URL: https://investfunds.ru/ (accessed: 05/03/2022).
8. Website of the Bank of Russia. URL: https://www.cbr.ru/ (accessed: 05/02/2022).

Эволюция института кадастровой и рыночной стоимости объектов недвижимости в России

Скатов Максим Алексеевич,
аспирант, Финансовый университет при правительстве Российской Федерации
E-mail: president@fsosro.ru

В данной статье рассматривается процесс развития оценки недвижимости в России в различные исторические периоды. Рассматриваются и анализируются различные этапы эволюции системы учета и оценки земли и земельных участков. Раскрывается содержание понятия оценки стоимости недвижимости, различия между разными видами оценки недвижимости, понятие кадастра. Описываются актуальное состояние кадастровой оценки в России и ее текущие проблемы. Раскрывается содержание термина ЗОУИТ и понятия ограничения вещного права на недвижимость. Отдельно выявляются и описываются проблемы, связанные с учетом наличия ЗОУИТ при проведении рыночной и кадастровой оценки недвижимости. В конце статьи делается вывод о необходимости дальнейшего анализа проблем, связанных с ЗОУИТ.

Ключевые слова: оценка недвижимости, ЗОУИТ, кадастр, кадастровая оценка, рыночная оценка недвижимости.

Оценка недвижимости в России имеет довольно долгую и продолжительную историю. В современной РФ существуют разные типы недвижимости, разные виды стоимости недвижимости и их оценки, а также огромное количество тонкостей и нюансов при непосредственно оказании оценочных услуг и при проведении кадастровых работ. Последнее порождает и множество различных проблем, которые приводят к снижению качества и точности оценки.

Данная статья посвящена краткому обзору истории развития оценки недвижимости в России и описанию актуальных проблем в этой сфере.

Как гласит текущее законодательство РФ, оценка стоимости недвижимости – процесс определения стоимости объекта или отдельных прав в отношении оцениваемого объекта недвижимости. В это понятие входят определение стоимости права собственности или иных прав, например, права аренды, права пользования и т.д. в отношении каких-либо объектов недвижимости.

Недвижимость является товаром – то есть объектом полноценного рыночного оборота. Для участия товара в сделках купли-продажи обе стороны сделки должны обладать информацией о том, сколько стоит этот товар и почему он стоит именно столько? Для ответа на эти вопросы и проводится оценка стоимости объекта недвижимости.

Необходимость проведения оценки объектов недвижимости также обусловлена и законодательством РФ. Например, на основе кадастровой стоимости рассчитывается налог на имущество физических и юридических лиц.

Согласно закону “Об оценочной деятельности”, существует несколько видов оценки стоимости недвижимости: например, рыночная, инвестиционная, кадастровая, ликвидационная, а также другие виды оценки.

Под рыночной стоимостью объекта оценки понимается наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства.

Важно отметить, что рыночная стоимость является непостоянной величиной. Она зависит от очень многих факторов, причем одни и те же условия могут быть как позитивным, так и негативным фактором, в зависимости от назначения и задач конкретного объекта недвижимости. Например, наличие промышленного предприятия ря-

дом с жилым комплексом, скорее всего, повлияет на стоимость последнего отрицательно. А наличие, например, складского помещения рядом с промышленным предприятием, вероятно, положительно скажется на стоимости обеих объектов.

Оценка инвестиционной стоимости нацелена на получение информации о стоимости предстоящих капиталовложений в конкретный объект, так как потенциальный инвестор строит планы, исходя из расчета не только на возврат капиталовложений, но и на получение потенциальной прибыли. При проведении подобного вида оценки оценщик исходит из характера вложений и требований инвестора к конкретному объекту недвижимости. Зачастую, инвестиционная оценка недвижимости содержит информацию, в целом, бесполезную для третьих лиц.

Кадастровая стоимость – стоимость, установленная в результате проведения государственной кадастровой оценки. При этом, кадастровая стоимость, по российскому законодательству, должна соответствовать рыночной стоимости, а так как последняя подвержена изменениям и колебаниям гораздо сильнее и чаще, то кадастровую стоимость можно оспорить и затребовать пересчет кадастровой стоимости согласно текущей рыночной стоимости объекта недвижимости

Кадастровая оценка проводится для определения и экономического обоснования налога на недвижимое имущество физических и юридических лиц. Кадастровую стоимость чаще всего определяют методом массовой оценки некоторого количества однотипных объектов, и пересчитывают не реже чем раз в 5 лет.

Ликвидационной стоимостью называют ориентировочную стоимость активов, которые останутся после ликвидации объекта основных средств. При расчете ликвидационной стоимости учитывается множество аспектов, вплоть до индивидуальной разработки ликвидационного графика по каждому объекту, анализируется информация, полученная из бухгалтерского учета, а также рассчитываются реализационные расходы для объекта.

Перечень существующих видов стоимости недвижимости и ее оценки не исчерпывается вышеперечисленными. Однако же далее считаем необходимым далее подробнее остановиться именно на кадастровой стоимости и самом понятии кадастра.

В современном понимании кадастр представляет собой некий набор подробной информации по конкретному земельному участку или иному объекту недвижимости, собранной с применением методов, утвержденных государством. Кадастр существует практически во всех страны мира. В России же вопросами кадастрового учета недвижимости ведает Единый государственный реестр недвижимости (ЕГРН).

Земельный кадастр учитывает различные формы собственности, передачи в пользование и оценки земли. Кадастровый учет ведется с двумя целями – правового сопровождения и налогообложения. Он предполагает присвоение каждому объекту собственности кадастрового номера, регистрации любых его изменений – пространственных, исторических, юридических.

К недвижимости относят земельные участки, участки недр и всё, что прочно связано землёй, в том числе здания, сооружения и объекты незавершённого строительства. Право собственности и другие вещные права на недвижимые вещи, ограничения этих прав, их возникновение, переход и прекращение подлежат государственной регистрации в едином государственном реестре органами, осуществляющими государственную регистрацию прав на недвижимость и сделок с ней. Кадастровый учёт осуществляется применительно к земельным участкам, зданиям, сооружениям, помещениям, объектам незавершённого строительства, но не применим к участкам недр, воздушных и морских судов, судов внутреннего плавания и космических объектов, предприятий как имущественных комплексов.

Кадастровые работы – это работы, которые выполняются специалистом: кадастровым инженером. Понятие кадастровых работ не ограничивается одной лишь кадастровой оценкой, включая в себя такое мероприятия, как инвентаризация земель, регистрация прав на землю и сделок с землей, земельно-кадастровое картографирование и так далее. Смежным мероприятием является услуга по подготовке документов, содержащих в себе все необходимые сведения о недвижимом имуществе, для дальнейшего кадастрового учёта.

Хотя работы по учету земель и разметке границ велись еще в Древнем Египте, около трех тысяч лет назад, нечто похожее на привычный нам кадастр появилось только в Древнем Риме или, согласно менее распространенной точке зрения, даже еще в Древней Греции. В любом случае, не вызывает сомнений тот факт, что уже на протяжении более чем двух тысяч лет может считаться основой государственной налоговой системы землепользования и управления земельными ресурсами.

Первый римский кадастр носил название Tabules Censuales и в нем же было введено понятие единицы земельного учета – caputigum. Позже оно сменилось понятием capitum registrum (обложение податью в зависимости от количества владельцев или пользователей), а уже потом упростилось до caoitastrum или catastrum – термины, наиболее близкие к современному звучанию. В римском кадастре проводилась съемка периметра недвижимого имущества, и устанавливался налог с учетом типа почвы, ее возделывания, качества и продуктивности.

В “Толковом словаре” В.И. Даля понятию “кадастр” дается следующее определение: оценка сельских имений, по различию их, соображая все местные их отношения; расценка”, и далее встречается глагол “кадастровать” – то есть расценять имущество. Причины подобного определения можно понять, если обратиться к истории зарождения и развития земельного кадастра в России.

Первые землеописания появились ещё в IX веке и касались главным образом земель, принадлежавших духовенству – они были основанием для наделения его (духовенства) земельными участками. По мере расширения и увеличения территории древнерусского государства, вставал вопрос об учете и описании новоприобретенных земель. Также в исторической науке существует мнение, что на развитие земельного учета в Древней Руси определённое влияние оказали и отношения древнерусских государств с государствами кочевых народов, например, с Золотой ордой: Русь частично переняла некоторые способы управления и сбора податей от кочевников.

Во время правления Ивана Третьего (вторая половина XV века) с объединением разрозненных русских государств в единое целое, закономерно возникла необходимость унифицировать порядки земельного учета и описания. Процессы появления нового, "служилого" дворянства и раздачи поместных и вотчинных земель им за службу стали причиной частых земельных переписей в этот период.

Следующей важной вехой в развитии земельного учета в России стали реформы Петра Первого. Одной из таких реформ стало введение подушной подати и отход от модели качественного учета земель – ведь иметь значение стала не ценность этой самой земли, а количество населения, на ней проживающего. В эпоху Петра также начинают применяться новые геодезические инструменты и геометрические вычисления. Из прочих важных для развития кадастровой оценки событий следует также выделить упразднение Поместного приказа и создание нового органа, заведовавшего сбором налогов и податей и учетом земли – Камер-коллегии, – утверждение верховного права государства на землю, а также начало в 1710 году периода земельных ревизий. В провинциях и губерниях Российского государства появились специальные переписные книги, в которых велся учет количества и состава населения в той или иной губернии. В это же время появляется первый нормативный документ, регламентирующий общий порядок и организацию проведения учета земель,– "Инструкция", выпущенная в 1721 г.

Во второй половине XVIII века завершилось формирование сословной системы землевладения и землепользования в России. С целью облегчения процедуры и сокращения конфликтов между владельцами оно вновь получило статус Генерального межевания. В ходе данных работ устанавливались границы российских городов, сел и деревень, чем подтверждались точность и объективность учета земель государства. Для упрощения сбора налогов Российская Империя опиралась на традиционную форму крестьянской организации – сельскую общину, которая помимо социальных и хозяйственных функций начала выполнять и функции административной единицы.

Главным направлением развития института оценки в России до второй половины XIX века, как следует из вышесказанного, была деятельность государства по созданию системы земельно-имущественного налогообложения. Оценка имущества для совершения сделок между частными лицами в те времена обычно проводилась самими сторонами сделки, хотя, нельзя отрицать, что проведение со стороны государства землеустроительных и картографических работ, учреждение соответствующих ведомств и учебных заведений для подготовки квалифицированных кадров в немалой степени способствовали становлению в России современной системы оценки земли.

Следующим важным этапом в истории российского землепользования и землевладения стала земельная реформа 1861 года. Крестьяне были признаны субъектами права, вследствие чего они могли становиться полноценными собственниками земли, которую они могли выкупить у помещика или даже (в более поздние периоды) получить от государства.

С формированием в России нового класса свободных крестьян и собственников земли, развитие капиталистических отношений в нашей стране было связано с фактическим рождением рыночного оборота земли. Именно после реформы 1861 года, в первый раз за всю историю России, земля стала товаром и полноценным объектом рыночных сделок. Сразу же появились вопросы: "сколько стоит этот товар?" "почему именно столько?" Возникла необходимость определить относительную и абсолютную ценность земель в различных регионах, регламентировать и отрегулировать возникшую ситуацию на земельном рынке России.

После Земской реформы 1864 года и учреждения местного самоуправления в уездах и губерниях, а также создания, в результате реформы 1864 г., земств, оценочная деятельность передается в ведение земских губернских и уездных учреждений. Оценочная статистика земств включала в себя измерение и оценку сельскохозяйственных земель для расчета размера налога и экономического обоснования налогообложения. На рубеже XVIII–XIX веков земельный учет и землеописание были неразрывно связаны с проведением оценочных работ.

Октябрьская революция уничтожает как частную собственность на землю, так и рыночные земельные отношения, тем самым резко меняя и систему земельного описания и учета. Вся земля в России была объявлена народным достоянием и одномоментно национализирована, перейдя в полное распоряжение государства и, фактически, перестав облагаться налогами.

Советское государство, однако, нуждалось в информации и сведениях и земле, что вытекало из взятого правительством СССР курса на переход на командно-административную экономическую систему.

Первый этап становления и развития советской системы землеучета был неразрывно связан с декретом "О земле" и, несколько позже, с коллективизацией: земли, находящиеся в частных руках

подлежали выявлению, учету и конфискации с передачей их в распоряжение Волостных земельных комитетов и Уездных советов крестьянских депутатов.

Примерно в этот период в СССР появляется первая советская методология по учету земель, а также о формах и порядке производства записи государственного земельного учета. Итогом первых мероприятий советского государства в сфере регулирования землепользования стало принятие Земельного кодекса РСФСР, утвержденного ВЦИК 30 октября 1922 года. Кодекс предусматривал проведение оценки земель при землеустройстве, которая состояла в сравнительной характеристике земельных участков с целью определения их качества и пригодности для ведения сельского хозяйства либо иных нужд.

Позже, в эпоху индустриализации и после, государством также проводились съёмки и обследования земель сельскохозяйственного назначения, а также лесного фонда. В конце 1930-х годов была введена особая документация по учету земель: в колхозах – Земельная шнуровая книга, в районных исполнительных комитетах – Государственная земельная книга регистрации земель.

В период советской власти существовало несколько видов кадастра: сельскохозяйственных территорий, водный и лесной. Кадастр советского периода отображался набором сведений о характеристиках того или иного объекта или участка, представленных в едином источнике. К земельно-кадастровым документам относились земельно-кадастровые книги предприятий, государственные земельно-кадастровые книги района; государственные земельные кадастры области, края, республики и Государственный земельный кадастр СССР.

Сведения о землях промышленного назначения и территориях городов и других населенных пунктов (в силу их малого влияния на планирование промышленного и сельскохозяйственного производства) приводились в кадастре очень обобщенно и недостаточно объективно.

Следующий этап коренных изменений в земельных отношениях в СССР приходится на период Перестройки. В этот период вновь появляется частную собственность на землю и рыночный земельный оборот, вследствие чего земля снова становится объектом гражданских правоотношений и налогообложения. Однако, переход земли от одного владельца к другому, а также распоряжение землей осуществлялось без издания государственных нормативных актов, в результате чего, органы местной и государственной власти перестают располагать актуальной информацией о земле и недвижимости и становятся неспособны правильно подсчитывать и взимать земельный налог.

Резко возрос оборот очень большого числа мелких земельных участков, переданных в собственность гражданам для ведения садоводства и индивидуального жилищного строительства. Стали возникать земельные споры, которые невозможно было разрешить в судебном порядке из-за отсутствия в Земельном кадастре сведений о местоположении на местности границ, разделяющих смежные земельные участки. Все это создало предпосылки для возникновения необходимости фиксировать границы земельных участков в Земельном кадастре.

Данной теме посвящено множество публикаций, включая научные исследования разной степени глубины и детализации. Они рассматривают несколько базовых аспектов, в том числе: исторические, правовые, организационные, методологические, технологические и другие.

Позиционирование кадастра в командно-административной системе экономики государства как формы народнохозяйственного учета привело к тому, что кадастры лесных, водных, минерально-сырьевых ресурсов стали представлять из себя некий набор сведений о количественном и качественном состоянии этих ресурсов. Однако с момента внедрения в экономику рыночных механизмов, эта система учета, ориентированная преимущественно на централизованный государственный контроль, перестала отвечать потребностям реформируемой экономики.

В новых условиях возникла потребность в расширении набора функций, что связано с возникшим тогда разнообразием форм собственности, существенными изменениями государственных регуляций и регламентирования в сфере природопользования, введением платы за землю и так далее. Однако, в первую очередь это связано с тем, что земля в этот период вновь стала товаром – полноценным предметом рыночного оборота.

Динамика состояния объектов учета, в первую очередь, в связи с проводимой масштабной приватизацией, предъявляла системе требования, к которым та была объективно не готова, фактически, столкнувшись с административным хаосом и перегрузкой. По этой причине, в период 1990-х годов ведение государственного кадастра земельных участков было регламентировано лишь в общих чертах, в основном развивалось законодательство по регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Масштабирование задач земельного учета потребовало перехода на новые технологические основы, связанные с использованием компьютеров и программного обеспечения, включая СУБД (системы управления базами данных). Процесс автоматизации и модернизации, начавшийся еще в 1990-х годах, продолжается и по сей день.

В 1993 году был создан Комитет РФ по земельным ресурсам и землеустройству, который в 1999 году был заменен Государственным комитетом РФ по земельной политике. Этот государственный орган, в свою очередь, занимался ведением государственного земельного кадастра (ГЗК), а также осуществлял кадастровую оценку земель, землеустройство и государственный контроль за охраной и использованием земель.

В 2001 году полномочия этого органа были переданы Федеральной службе земельного кадастра РФ (Росземкадастр). Росземкадастр осуществлял администрирование государственного земельного кадастра (ГЗК) и государственного кадастра недвижимости (ГКН), исполнительные, контрольные, разрешительные, регулирующие и другие функции. В декабре 2008 года была создана Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр) – орган, который совместил в себе три ведомства: Росрегистрацию, Роснедвижимость, а также Роскартографию. Росреестру подотчетна вся государственная кадастровая и картографическая деятельность, мероприятия, связанные с земельным учетом, а также с регистрацией прав на недвижимость и сделок с ней.

С принятием закона о "Государственной регистрации недвижимости" в 2015 году начался процесс объединения баз данных информации об объектах недвижимости и о правах на них (таких как, например, ГКН и ГЗК) в единую систему – ЕГРН, формирование которой, фактически, завершилось в 2017 году с передачей в ее ведение функций Государственного кадастра недвижимости.

Как можно видеть из вышесказанного, кадастровая оценка в России имеет солидную и долгую историю. Однако, по причине того, что в определенные периоды, развитие оценки и учета земли в нашей стране шло в русле, отличном от общемирового, кадастровые оценщики в России не имеют достаточного опыта практики оценки земельной недвижимости, а традиции дореволюционной школы кадастровой оценки были, в массе своей, утрачены. Сам же процесс кадастровой оценки – если рассматривать его отдельно от иных факторов, – формально может показаться довольно простым, так как он многократно описан в литературе, посвященной кадастровой оценке (хотя до сих пор имеют место быть множественные проблемы в правовом регулировании и методологии). Однако на практике же, в процессе оценки возникает множество индивидуальных сложностей и проблем, связанных с особенностями конкретного объекта.

Стоит сказать, что кадастровую оценку попросту невозможно рассматривать в отрыве от сопутствующих ей внешних факторов, проблем, ограничений и нюансов.

В современной РФ существует большое количество разных типов недвижимости. согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации (статья 130) к недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся: земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты, леса, многолетние насаждения, здания, сооружения, объекты незавершенного строительства, а также все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно. Также к видам недвижимости в России относятся подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты. Помимо этого, к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество.

Проблемы кадастровой оценки в России присутствовали, в сущности, на протяжении всей ее современной истории, так как систему кадастрового учета, соответствующую рыночной экономике, пришлось, фактически, создавать заново.

Современные проблемы кадастровой оценки можно условно разделить на частные и общие.

Частные проблемы кадастровой оценки сводятся к тем или иным проблемам конкретного объекта недвижимости, как-то: нарушения, связанные с качеством подготовки технического плана, нарушения, связанные с оформлением документации, неточные сведения о характеристиках или неточности в конфигурациях, отраженных в графической части технического плана, неверные сведения о расположении объекта недвижимости и так далее. Вышеперечисленные проблемы, как правило, подробно описаны во множестве документов и источников, а также для решения этих проблем существует своя методология, закрепленная в законах и документах государственных ведомств (например, Росреестра).

Однако самой методологии также присущ ряд проблем. Во-первых, методические указания носят общий характер, что отрицательно сказывается на точности оценки.

Во-вторых, при расчете кадастровой стоимости текущая методология требует обязательного учета, например, ЗОУИТ и других ограничений, однако методики расчета корректировок на наличие или отсутствие каких-либо ограничений отсутствуют. Отсутствует унификация, в результате чего в разных субъектах федерации применяются разные методики и способы, что опять же приводит к значительному снижению качества и эффективности оценки, а в некоторых случаях – к правонарушениям в этой области.

В-третьих, еще одна проблема оценки конкретного объекта недвижимости заключается в том, что при кадастровой оценке не учитываются индивидуальные особенности объекта, а также многие факторы, влияющие на его стоимость. Согласно текущему законодательству (135-ФЗ), кадастровая стоимость объекта должна соответствовать его рыночной стоимости. А рыночная оценка, как упоминалось выше, это, прежде всего, индивидуальная оценка каждого объекта. Оценщики же зачастую не располагают актуальными и корректными данными касательно характеристик объекта оценки.

Последняя проблема является одним из следствий совокупности общих проблем состояния оценки недвижимости. Общие проблемы не имеют своей методологии решения и их источник, во многом, кроется как раз в отсутствии этой методологии, а также в пробелах в земельном и кадастровом законодательстве. Подобные изъяны представляют собой проблему для всей системы кадастровой оценки в целом, и на них стоит остановиться подробнее.

Стоит привести некоторые примеры общих проблем, чтобы дать представление о них и их масштабе.

Одной из проблем, присущей оценочной деятельности в РФ является отсутствие классификации различных ограничений прав на землю и обременений прав собственности, что приводит к методологической путанице.

Также, большой проблемой, присутствующей на протяжении всей современной истории России, является внутренняя несогласованность норм учета и, как следствие, отсутствие в кадастровом законодательстве преемственности. Из-за многочисленных реорганизаций органом кадастрового учета сейчас, например, очень трудно найти в реестре объекты, которые учитывались до 2000 года.

Смежной проблемой является несогласованность внутренней структуры земельного кадастра и его неполнота. Например, в 2012 году Министерство экономического развития РФ призналось, что из 60-ти миллионов уже учтенных земельных участков только около половины из них содержат сведения об отображении границ.

Еще одной проблемой оценки объектов недвижимости является несоответствие стандартов точности и координат точек границ, поставленных на кадастровый учет, что вызывает частые земельные споры и является существенной проблемой при учете смежных участков.

Наконец, следующей проблемой, на которой хотелось бы остановиться подробнее – практически полное отсутствие как информации, так и опыта работы с зонами с особыми условиями использования территорий (ЗОУИТ).

Рассмотрим содержание термина ЗОУИТ. Согласно Земельному Кодексу РФ (статья 105), зоны с особыми условиями использования территорий (ЗОУИТ) – это охранные, санитарно-защитные зоны, зоны охраны объектов культурного наследия народов РФ, защитные зоны объектов культурного наследия, водоохранные зоны, зоны затопления, подтопления, зоны санитарной охраны источников питьевого и хозяйственно-бытового водоснабжения, зоны охраняемых объектов, приаэродромная территория и иные зоны, устанавливаемые в соответствии с законодательством Российской Федерации.

ЗОУИТ является одним из видов ограничений вещных прав на недвижимость. Понятие же ограничения (обременения) – наличие установленных законом или уполномоченными органами в предусмотренном законом порядке условий, запрещений, стесняющих правообладателя при осуществлении права собственности либо иных вещных прав на конкретный объект недвижимого имущества (сервитута, ипотеки, доверительного управления, аренды, ареста имущества и других). Обременение означает ограничение пользованием, владением и распоряжением имуществом.

В российском законодательстве термин ЗОУИТ появился только в 2018 году и его правоприменение закономерно имеет ряд характерных проблем.

Во-первых, существенной проблемой является недостаток, а зачастую и отсутствие, сведений о ЗОУИТ в ЕГРН. В общей сложности, на январь 2022 года количество всех внесенных в реестр ЗОУИТ составляло около 805 тысяч, что, относительно некоторых видов ЗОУИТ, является достаточно небольшим числом в масштабах РФ.

Во-вторых, регулирование правоприменения и методологии учета наличия ЗОУИТ при проведении оценки довольно размыто. Например, регулирование ЗОУИТ разного типа закреплено в разных законодательных актах и нормативных документах: так, объекты энергетики регулируются постановлением Правительства РФ от 24.02.2009 № 160, санитарно-защитные зоны – постановлением Главного государственного санитарного врача РФ от 25.09.2007 № 74, за теплосети отвечает приказ Минстроя РФ от 17.08.1992 № 197, за зоны охраны объектов культурного наследия – ФЗ-73 от 25.06.2002 и Постановление Правительства РФ от 12.09.2015 № 972 и так далее.

Из приведенной выше проблемы вытекает и третья: размытость присутствует и в самих видах и определениях ЗОУИТ. Случались даже прецеденты введения дополнительных видов ЗОУИТ, не значащихся в федеральном законодательстве, на уровне отдельных субъектов РФ, как это было, например, в Санкт-Петербурге с “зоной права прохода и проезда”.

Приведенные проблемы являются лишь некоторыми из множества существующих – так, например, отмечается несогласованность моментов установления ЗОУИТ, когда одни суды считают некоторые ЗОУИТ, не внесенные в ЕГРН, установленными, а другие суды, напротив, не признают такое установление, существуют проблемы с компенсацией убытков вследствие ограничения прав, связанного с установлением ЗОУИТ и так далее. Все эти проблемы значительно осложняют оценку земельных участков с ЗОУИТ и работу с ними. ЗОУИТ также создают проблемы и для правообладателей земельного участка: необходимость соблюдения режима ограниченного землепользования и ответственность за его несоблюдение, невозможность использования части земель в связи с ограничениями, невозможность участия в нормальном рыночном обороте земли и так далее. Все вышеперечисленное, разумеется, снижает и рыночную стоимость земельного участка.

Вышеперечисленные проблемы, разумеется, не являются единственными проблемами в сфере оценки в России. Однако, описанные выше проблемы являются одними из наиболее актуальных и животрепещущих, в частности, проблематика оценки ЗОУИТ является, в силу недавнего появления этого определения в законодательстве, очень скромно описанным в методологии и юридической и научной литературе и, соответственно, вместе с этим возникает необходимость дополнительного, более глубокого анализа проблем, связанных с учетом ЗОУИТ, доработки и улучшения методологии по оценке участков с ЗОУИТ, а также, при

необходимости, уточнение законодательства, регулирующего этот аспект.

Литература

1. Валиев Д. С., Хабарова И.А. История развития государственного кадастрового учета // Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral». 2018. № 4.
2. Валиев Д. С., Хабарова И.А. Правовые основы государственного кадастрового учёта земель сельскохозяйственного назначения // Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral». 2018. № 4.
3. Мотлохова Е.А. Единый государственный реестр недвижимости: истоки и современное состояние // Вестник Хабаровского государственного университета экономики и права. 2018. № 4–5.
4. Махотлова Маратина Земельный кадастр – инструмент управления землепользования // Московский экономический журнал. 2016. № 2.
5. Гончарова И. Ю., Кривоконева Е.Ю. Земельный кадастр в России – История и современность // Мелиорация и гидротехника. 2011. № 4.
6. Капицкий В. Н., Корытков В.А. Проблемы становления и ведения земельного кадастра и пути их решений
7. Башаева, И.Ю. Некоторые проблемы, связанные с правовым регулированием зон с особыми условиями использования территорий / И.Ю. Башаева. – Текст: непосредственный // Новый юридический вестник. – 2020. – № 5 (19). – С. 13–17.
8. ЗК РФ Статья 105 “Виды зон с особыми условиями использования территорий”
9. ЗК РФ Статья 106 “Установление, изменение, прекращение существования зон с особыми условиями использования территорий”
10. ЗК РФ Статья 107 “Последствия установления, изменения, прекращения существования зон с особыми условиями использования территорий”
11. Федеральный закон от 29.07.1998 N135-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «Об оценочной деятельности в Российской Федерации»
12. ГК РФ Статья 130. Недвижимые и движимые вещи
13. ЗК РФ Статья 27. Ограничения оборотоспособности земельных участков
14. Толковый словарь живого великорусского языка: избр. ст. / В.И. Даль; совмещ. ред. изд. В.И. Даля и И.А. Бодуэна де Куртенэ. – М.: Олма-Пресс: Крас. пролетарий, 2004. – 700 с.: портр.; 26 см.; ISBN5–224–04281-X (в пер.)
15. Федеральный закон «О государственной регистрации недвижимости» от 13.07.2015 N218-ФЗ
16. ЗК РФ Статья 56. Ограничение прав на землю
17. Федеральный закон от 03.07.2016 N237-ФЗ
18. Прорвич, В.А. Оценка урбанизированных земель: учеб. пособие / В.А. Прорвич; под ред. д-ра техн. наук, проф. В.А. Прорвича.. – Москва: ИНФРА-М, 2019. – 775 с. – ISBN978–5–16–107814–3.

EVOLUTION OF THE INSTITUTE OF CADASTRAL AND MARKET VALUE OF REAL ESTATE IN RUSSIA

Skatov M.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation

This article examines the process of development of real estate valuation in Russia in different historical periods. The various stages of the evolution of the system of accounting and evaluation of land and land plots are considered and analyzed. The content of the concept of real estate valuation, the differences between the different types of real estate valuation, the concept of cadaster. The current state of cadastral valuation in Russia and its current problems are described. The content of the term “Zones with special conditions of use of territories” and the concept of limitation of property rights to real estate are disclosed. The problems associated with considering the presence of ZSCUT when conducting market and cadastral valuation of real estate are separately identified and described. At the end of the article, a conclusion is made about the need for further analysis of the problems associated with ZSCUT.

Keywords: real estate valuation, ZSCUT, cadaster, cadastral valuation, market valuation of real estate.

References

1. Valiev D. S., Khabarova I.A. History of development of the state cadastral registration // International Journal of Applied Sciences and Technologies “Integral”. 2018. № 4.
2. Valiev D. S., Khabarova I.A. Legal foundations of the state cadastral registration of agricultural land // International Journal of Applied Sciences and Technologies “Integral”. 2018. № 4.
3. Motlokhova E.A. Unified state register of real estate: origins and current state // Bulletin of Khabarovsk State University of Economics and Law. 2018. № 4–5.
4. Makhotlova Maratina Land cadastre – an instrument of land use management // Moscow Economic Journal. 2016. № 2.
5. Goncharova I. Yu., Krivokoneva E. Yu. Land cadastre in Russia – History and modernity // Melioration and Hydraulic Engineering. 2011. № 4.
6. Kapitskiy V. N., Korytkov V.A. Problems of formation and maintenance of land cadastre and ways of their solutions
7. Bashaeva I. Yu. Some problems associated with the legal regulation of zones with special conditions of use of territories / I. Yu. Bashaeva. – Text: direct // New Legal Bulletin. – 2020. – № 5 (19). – C. 13–17.
8. Land Code of the Russian Federation Article 105 “Types of Zones with Special Conditions of Use of Territories”.
9. Land Code of the Russian Federation Article 106 “Establishment, Change, and Termination of Zones with Special Terms of Use of Territories”. 10.
10. Land Code of the Russian Federation Article 107 “Consequences of Establishing, Changing, and Terminating Zones with Special Terms of Use of Territories”.
11. Federal Law from 29.07.1998 N135-FZ (ed. on 02.07.2021) “On Valuation Activities in the Russian Federation
12. Civil Code of the Russian Federation Article 130. Real estate and movable property
13. Land Code of the Russian Federation Article 27. Restrictions on turnover of land plots
14. The Explanatory Dictionary of the Living Great Russian Language: selected articles / V.I. Dal; combined ed. by V.I. Dal and I.A. Baudouin de Courtenay. – M.: Olma-Press: Krasny Proletarii, 2004. – 700 c.: portrait; 26 cm.; ISBN5–224–04281-X (in Russian).
15. Federal law “On state registration of real estate” from 13.07.2015 N218-FZ
16. Land Code of the Russian Federation Article 56. Limitation of rights to land
17. Federal Law from 03.07.2016 N237-FZ
18. Prorvich V.A. Evaluation of urbanized lands: textbook / V.A. Prorvich; ed. by Dr. of Technical Sciences, Prof. V.A. Prorvich. – Moscow: INFRA-M, 2019. – 775 c. – ISBN978–5–16–107814–3.

Выявление паттернов экономического поведения банков, приводящих к дефолту

Шуба Никита Александрович,
аспирант, Департамент банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при правительстве Российской Федерации
E-mail: nickshuba@gmail.com

В вопросе исследования дефолта той или иной организации, в том числе и банков, большой интерес вызывают именно причины, приведшие к данному событию. На обывательском уровне рациональная потребность предугадать заранее возможность дефолта подразумевает под собой наблюдение и систематизацию паттернов поведения банков, которые при определённых обстоятельствах не справились с исполнением обязательств. В данном контексте интересно проанализировать методологию и взгляды на данный вопрос у двух организаций, которые имеют схожие цели, но разные задачи. Базельский комитет по банковскому надзору и Международная ассоциация страховщиков депозитов предложили профессиональному сообществу похожий, но отличный в деталях взгляд на понятие проблемного банка.

Ключевые слова: дефолт, проблемный банк, слабый банк.

Развитие понятия проблемного банка началось в 2002 году с документа Базельского комитета по банковскому надзору [1] (далее – БКБН), задачей которого была разработка набора инструментов, содержащего рекомендации для регуляторов по работе со слабыми банками. БКБН провел большую работу по анализу и систематизации массива информации по проблемным банкам, который был собран на основании данных банковских регуляторов разных стран. БКБН собрал характеристики проблемных банков, выделил основные факторы, позволяющие определить проблемный банк, предложил комплекс превентивных мер и первые практики раннего выявления подобных банков, корректирующие действия для регулятора.

Терминология проблемного банка полезна в рамках исследования дефолта банка, так как многие причины и свойства банка, которые потенциально могли привезти его к дефолту, подробным образом разобраны в документах посвященным выявлению проблемных банков [1]. По мнению членов БКБН проблемы банка, которые возникают в короткие сроки (иногда неожиданные), часто являются следствием финансовых проблем или управленческих недостатков банка, что по своей сути применимо и в контексте разговора на тему дефолта банка [1].

В докладе 2002 года основным источником проблем банков считалось низкий уровень управления кредитным риском, в виду того, что кредитование на тот момент являлось основой деятельности кредитных организаций. Основываясь на этих предпосылках БКБН вывел следующие признаки проблемного банка [1]:

1. Слабый уровень развития управления кредитным риском.
2. Концентрация кредитов.
3. Чрезмерный риск, взятый на банк.
4. Отмена существующих политик и процедур.
5. Мошенничество или незаконные операции.

В своем докладе Международная ассоциация страховщиков депозитов (далее – IADI) ссылается на термин проблемного банка, разработанный БКБН, однако значительное отличие в точках зрения БКБН и IADI заключается именно в применении инструментария идентификации проблемных банков. С позиции IADI идентификацию проблемных банков может выполнять и страховщик депозитов, обладающий достаточной информацией о состоянии банка. Также отмечается высокий уровень готовности страховщиков к идентификации проблемных банков в отдельных странах [2]. Страховщику депозитов выгодно своевременно

выявлять проблемные банки, что позволяет обеспечить надлежащую подготовку к ожидаемым страховым случаям. Более того, раннее выявление слабых мест и угроз банкам-членам системы страхования вкладов позволяет принимать более правильные решения в управлении собственными рисками, в частности это может касаться паники вкладчиков и бегства из банков, что в случае банкротства крупного и ранее надежного банка, может негативно отразиться и на доверии в целом к банковскому сектору.

Отдельно хочется порассуждать об отношении регулятора и страховщика депозитов к вероятности дефолта. Регулятор в рамках надзорной функции, занимается поиском проблемных банков. Регулятору (как и страховщику вкладов) важно идентифицировать проблемный банк как можно раньше, чтобы максимально оперативно предпринять соответствующие меры. Исходя из такой формулировки, можно заключить, что регулятору вероятность дефолта банка, как надзорный инструмент, не интересна, потому что ему достаточно идентифицировать проблемный банк, в то время как расчет вероятности дефолта можно считать дополнительной работой, которая не требуется для идентификации, а наоборот, является развитием или своего рода оценкой риска по отношению к рассматриваемому банку.

С позиции страховщика вкладов оценка вероятности дефолта банка наоборот может быть полезным инструментом, так как с ее помощью можно оценивать риски участников системы страхования вкладов и учитывать эти риски в дифференцированном размере страховой премии, вносимой банком-участником системы.

Такое разделение интересов регулятора и страховщика вкладов не выглядит двойной работой, а наоборот дополняет (расширяет) надзорую функцию в целом. Развитие надзорной функции на стороне страховщика вкладов может продемонстрировать следующие преимущества для банковского сектора:

1. Независимая проверка: в случае одновременного независимого надзора и со стороны регулятора, и со стороны страховщика вкладов меньше шансов совершить ошибку и допустить продолжительное функционирование проблемного банка на рынке.
2. Действие на опережение: проверка по принципу «четырех глаз» позволит и регулятору, и страховщику следить за действиями друг друга (к примеру, если страховщик вкладов решит повысить страховую премию для какого-то конкретного банка, а регулятор ранее не идентифицировал у этого банка признаков проблемности и наоборот), что позволит на уровне банковского сектора обеспечить еще более оперативное исполнение надзорной функции и подготовку к принятию предупреждающих мер.
3. Смена парадигмы работы страховщика вкладов с ликвидатора последствий, на проактивного агента. Предполагается, что если страховщик вкладов будет действовать предупредительно, а не решать уже реализовавшийся риск, тогда возможна экономия на выплатах по страховых случаям, тем самым, можно сказать, что страховщик вкладов будет более точно управлять своими рисками. Аналогичный тезис есть и в докладе IADI [2].

В своих докладах и БКБН и IADI размышляют о том, как нужно работать с проблемными банками, и они сходятся во мнении, что для более эффективной работы необходимы превентивные меры по идентификации таких банков.

Основным отличием докладов IADI и БКБН можно считать системы идентификации: БКБН делает основной акцент на инструменты, которые находятся в распоряжении у регуляторов (опросники, системы оценки надзорных органов), в то время как IADI делает акцент на то, что не все страховщики депозитов обладают настолько глубокой информацией как регулятор, и старается учесть как классические показатели деятельности банка (ликвидность, качество активов и пр.), рыночные показатели о банке (динамику торгов ценными бумагами, изменение кредитных рейтингов и пр.), так и макропоказатели (динамику ВВП, инфляцию и пр.), которые оказывают влияние на деятельность банка [2].

Данный список показателей, является довольно интересным и содержит в себе практически применимую информацию так как он уже основывается на практике работы с проблемными банками, которые как правило более предрасположены к дефолту. Следовательно, используя эти показатели можно определить какой банк наиболее соответствует критериям проблемности и как следствие наиболее предрасположен к дефолту в конкретный момент времени, что полезно в построении модели по оценки вероятности дефолта банка.

Литература

1. Basel Committee on Banking Supervision: Guidelines for identifying and dealing with weak banks. – Текст: электронный. – URL: https://www.bis.org/bcbs/publ/d330.pdf (дата обращения: 10.03.2022).
2. International Association of Deposit Insurers: General Guidance on Early Detection and Timely Intervention for Deposit Insurance Systems. – Текст: электронный. – URL: http://www.iadi.org/docs/2013–06_Early_Detection_Timely_Intervention-publication_final.pdf (дата обращения: 10.03.2022).
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019)
4. Иванов В. В., Федорова Ю.И. Проблемы подбора показателей для оценки дефолта кредитной организации //Теоретические и практические аспекты развития современной науки. – 2015. – С. 83–99.

5. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395–1 (ред. от 27.12.2018) «О банках и банковской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019)
6. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 27.12.2018) «О несостоятельности (банкротстве)» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019)
7. Хейфец Б. А. ДЕФОЛТ // Большая российская энциклопедия. Том 8. Москва, 2007, стр. 611

IDENTIFICATION OF PATTERNS OF ECONOMIC BEHAVIOR OF BANKS LEADING TO DEFAULT

Shuba N.A.
Financial University under the Government of the Russian Federation

Major attention in a research of a default is paid to causes and reasons of this event. The idea of early identification of default seems to be reasonable and assume admiration and systematization of failed banks' patterns. In this case it is interesting to analyze methodology and view of two organizations that have same interest but different objectives. Basel Committee on Banking Supervision and International Association of Deposit Insurers developed two close but not the same opinions about weak bank concept.

Keywords: default, problem bank, weak bank.

References

1. Basel Committee on Banking Supervision: Guidelines for identifying and dealing with weak banks. – Text: electronic. – URL: https://www.bis.org/bcbs/publ/d330.pdf (date of application: 03.10.2022).
2. International Association of Deposit Insurers: General Guidance on Early Detection and Timely Intervention for Deposit Insurance Systems. – Text: electronic. – URL: http://www.iadi.org/docs/2013–06_Early_Detection_Timely_Intervention-publication_final.pdf (accessed: 03.10.2022).
3. The Civil Code of the Russian Federation (Part one) of 30.11.1994 N 51-FZ (as amended on 03.08.2018) (with amendments and additions, intro. effective from 01.01.2019)
4. Ivanov V. V., Fedorova Yu.I. Problems of selecting indicators for assessing the default of a credit institution //Theoretical and practical aspects of the development of modern science. – 2015. – pp. 83–99.
5. Federal Law No. 395–1 of 02.12.1990 (ed. of 27.12.2018) "On Banks and banking activities" (with amendments and additions, intro. effective from 01.01.2019)
6. Federal Law No. 127-FZ of 26.10.2002 (as amended on 27.12.2018) "On Insolvency (Bankruptcy)" (with amendments and additions, intro. effective from 01.01.2019)
7. Heifets B. A. DEFAULT // The Great Russian Encyclopedia. Volume 8. Moscow, 2007, p. 611

Перспективы развития сегмента кредитного рынка для клиентов МСБ на единой финансовой платформе

Соколинская Наталия Эвальдовна,
к.э.н., профессор, профессор Департамента финансовых рынков и банков Финансового университета при правительстве Российской Федерации
E-mail: nsokolinskaya@fa.ru

Нестабильность экономического развития в военных условиях, санкции, отсутствие иностранных деталей и программ приведет к сокращению ВВП, к падению востребованности банковских услуг, снижению уровня кредитоспособности субъектов МСБ, росту рисков и неопределенности их развития. В этих условиях должны повышаться требования к прогнозированию параметров макроэкономических показателей уровня развития предприятий МСБ, корректировка банковских продуктов и услуг в соответствии с их востребованностью и требованиям времени. Необходимо создания специального аналитического блока по прогнозированию перечисленных показателей.
Преодоление уровня недоверия предприятий МСБ к банковской системе, банковские кризисы, мошенничество в банковской сфере возможно в построении отдельного блока финансовой платформы по обеспечению устойчивости покупателей и поставщиков (пользователей) финансовой платформы, разработку и внедрение дополнительных показателей финансовой устойчивости, представленных на платформе банков и условий кредитных продуктов, показателей специфических рисков и эффективности финансовых платформ по кредитованию предприятий МСБ. Основными макроэкономическими показателями развития банковского рынка является соотношение банковских активов и пассивов в сравнении с ВВП. Для оценки развития банковского бизнеса для клиентов МСБ целесообразно сравнивать соотношение кредитов и депозитов МСБ с ВВП. Степень освоения цифрового рынка свидетельствует о возможностях дальнейшего развития и заинтересованности банков в развитии этой платформы. Чем выше емкость потенциального цифрового кредитного рынка и рынка комплексного обслуживания субъектов МСБ, тем больше заинтересованность банков в развитии данного направления деятельности

Ключевые слова: финансовая платформа, МСБ, мркеплейс, доверие, показатели эффективности.

Внедрение финансовых платформ в рамках программы маркеплейс на единой платформе приводит к высокому уровню концентрации отдельных чаще всего крупных банков, доминированию столичных банков и ослаблению региональных банков преодолеть это поможет антимонопольное регулирование рынка банковских услуг, поддержка малых и средних банков и техническая помощь этим банкам в создании единой финансовой платформы.

Создание единой финансовой платформы для обслуживания субъектов МСБ приведет к преобразованию рынка продавца в рынок покупателя, что потребует создания и формирования новой концепции развития банков на рынке покупателя и новых методов регулирования их деятельности.

Нестабильность экономического развития в военных условиях, санкции, отсутствие иностранных деталей и программ приведет к сокращению ВВП, к падению востребованности банковских услуг, снижению уровня кредитоспособности субъектов МСБ, росту рисков и неопределенности их развития. В этих условиях должны повышаться требования к прогнозированию параметров макроэкономических показателей уровня развития предприятий МСБ, корректировка банковских продуктов и услуг в соответствии с их востребованностью и требованиям времени. Необходимо создания специального аналитического блока по прогнозированию перечисленных показателей.

Низкий уровень финансовой грамотности предприятий МСБ может привести к неосознанному выбору инструментов поддержки и кредитования, слабому охвату инновациями в сфере банковского кредитования и обслуживания, поэтому потребуется создание специальных служб банковских консультантов, бонусов и программ лояльности и создания специального блока повышения финансовой грамотности при финансовой платформе по кредитованию предприятий МСБ.

Не исключен и субъективный характер выбора банковских услуг на финансовой платформе по кредитованию предприятий МСБ в виде влияния личных предпочтений при выборе кредитного инструмента, подверженность паникам при обслуживании в совокупности со слабой материально-технической базой, низким уровнем квалификации работников, отсутствием стратегического планирования предприятий МСБ преодолеть это поможет установление программ комплексного обслуживания субъектов МСБ, мониторинг их предпочтений и индивидуализация банковских инструментов, продуктов и услуг.

Преодоление уровня недоверия предприятий МСБ к банковской системе, банковские кризисы, мошенничество в банковской сфере возможно в построении отдельного блока финансовой платформы по обеспечению устойчивости покупателей и поставщиков (пользователей) финансовой платформы, разработку и внедрение дополнительных показателей финансовой устойчивости, представленных на платформе банков и условий кредитных продуктов, показателей специфических рисков и эффективности финансовых платформ по кредитованию предприятий МСБ. Основными макроэкономическими показателями развития банковского рынка является соотношение банковских активов и пассивов в сравнении с ВВП. Для оценки развития банковского бизнеса для клиентов МСБ целесообразно сравнивать соотношение кредитов и депозитов МСБ с ВВП. Степень освоения цифрового рынка свидетельствует о возможностях дальнейшего развития и заинтересованности банков в развитии этой платформы. Чем выше емкость потенциального цифрового кредитного рынка и рынка комплексного обслуживания субъектов МСБ, тем больше заинтересованность банков в развитии данного направления деятельности. В этом плане удачной представляется программа стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, утвержденная решением Совета директоров АО «Корпорация «МСП» «15» марта 2022 г. (протокол № 131), а также Регламент взаимодействия банков с акционерным обществом «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» в рамках реализации Программы стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, утвержденная решением Правления АО «Корпорация «МСП» « 17 » марта 2022 г. (протокол № 2161/22). Те критерии, которые установлены в этих документах могут служить критериями допуска как банков на единую финансовую платформу по обслуживанию предприятий МСБ в рамках программы маркеплейс, так и для самих субъектов МСБ.

В то же время необходим анализ банковской деятельности, который должен осуществляться на стадии реализации цифровой финансовой платформы банка и касаться оценки ее результативности. Эффективность работы банка на финансовой платформе должна определяться количественными и качественными показателями:

1. Количественные показатели эффективности:

– динамика рыночной доли банка по целевым сегментам (подразумевается достижение целевых ориентиров по величине рыночной доли, заложенных в стратегии развития обслуживания субъектов МСБ);
– достижение заданного уровня прибыльности (рентабельности) бизнеса банка в области обслуживания МСБ;
– увеличение стабильной клиентской базы банка, повышение уровня лояльности клиентов МСБ;
– наращивание объемов банковских операций по целевым сегментам рынка банковских услуг для МСБ.

2. Качественные показатели:

– увеличение удовлетворенности клиентов МСБ качеством банковского обслуживания;
– формирование положительного имиджа и укрепление репутации банка;
– укрепление конкурентной позиции банка, в том числе повышение конкурентоспособности банка и увеличение количества конкурентных преимуществ банка и его продуктов и услуг для МСБ.

Стандартизированная матрица экспертных оценок позволяет сформировать общий индекс эффективности поведения банка на единой цифровой платформе для клиентов МСБ, который должен выглядеть следующим образом:

$$K = 0{,}293X1 + 0{,}22X2 + 0{,}14X3 + 0{,}127X4 + 0{,}227X5,$$

где X1 – уровень развития технологий;
X2 – доступность банка;
X3 – продуктовая политика;
X4 – индивидуальный подход к клиенту;
X5 – качество обслуживания.

В качестве конкурентной среды коммерческого банка на рынке услуг для МСБ рассматривается совокупность коммерческих банков, как специализированного, так и универсального характера деятельности. Вместе с тем, на отдельных сегментах рынка банковских услуг для МСБ присутствуют иные субъекты конкуренции – небанковские кредитные организации, некредитные финансовые организации, микрофинансовые организации. В современных условиях развития сферы банковских услуг для клиентов МСБ серьезную конкурентную угрозу для коммерческих банков представляют собой высокотехноличные компании (суперапы), находящиеся в основе цифровых экоситем.

Цифровизация мировой финансовой системы способствовала кардинальной трансформации процесса обслуживания банковских клиентов. Развитие банковских продуктов и услуг для клиентов МСБ в цифровом пространстве способствует расширению границ конкурентной среды коммерческого банка в этом сегменте. Вместе с тем, следует отметить, что небанковские кредитные и финансовые организации в соответствии с российским законодательством имеют право на оказание лишь отдельных видов банковских услуг для. В этой связи комплексный подход в банковском обслуживании МСБ должен сохраняться как приоритетное направление развития исключительно коммерческих банков.

Тем не менее, создание финансовой экосистемы становится важным этапом в повышении конкурентоспособности финансово-кредитных организаций и одновременно способом борьбы за клиентов. Зарубежный опыт построения цифровых экосистем отражает основной путь их создания через использование потенциала компаний

из сектора технологий и потребительских услуг – Alibaba, Alphabet (Google), Amazon, Apple, Facebook, Microsoft и Tencent входят в группу крупнейших компаний мира по уровню рыночной капитализации и являются ядром экосистемы. В целом, цифровая экосистема рассматривается как триединство ее воплощений (рисунок 3):

– совокупность участников, прямо или косвенно участвующих в создании «цепочки ценностей» (вузы, агенты по продаже товаров и услуг, сообщества);
– площадка товаров и услуг (marketplace) представляет собой цифровую платформу, на которой предлагаются различные интегрированные продукты и услуги, покрывающие максимально широкий спектр клиентских потребностей одного профиля (МСБ);
– саморазвивающаяся организация, использующая инновационные подходы к управлению и рассматривающая компанию как «живой организм» (в том числе, концепция «бирюзовой организации»).

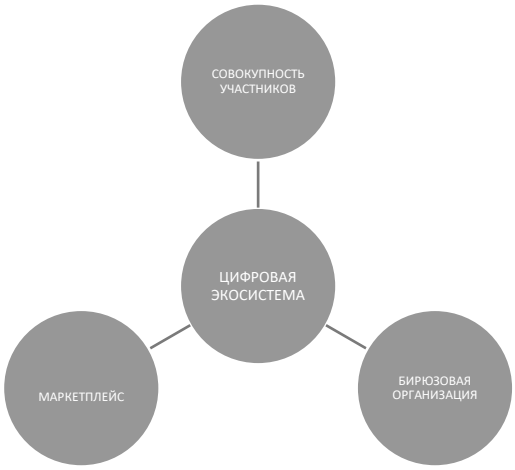

Рис. 1. Сущность и содержание цифровой экосистемы

*Составлено автором

В российской практике крупнейшие цифровые экосистемы строятся вокруг коммерческих банков (исключение составляет лишь Яндекс. Однако, следует отметить, что полноценные и действующие цифровые экосистемы в рамках обслуживания МСБ есть только у ПАО Сбербанк и АО «Тинькофф Банк», однако и другие банки из перечня системно значимых в ближайшее время планируют инвестировать средства в разработку и реализацию цифровой бизнес-модели. О создании цифровых экосистем уже заявили ПАО Банк ВТБ и АО «Россельхозбанк», активной цифровизацией бизнес-процессов занимаются ПАО Банк «ФК Открытие», АО «Альфа-Банк» и ПАО РОСБАНК. Сравнительный анализ цифровых экосистем ПАО Сбербанк и АО «Тинькофф Банк» проведен в таблице 1.

Таким образом, процесс разработки и реализации внедрения единой цифровой платформы для желающих банков и клиентов МСБ, представляет собой сложный комплексный механизм, включающий множество методов анализа, планирования и прогнозирования как количественных, так и качественных показателей. Отсутствие опыта у российских банков стратегического планирования работы на цифровой платформы в рамках маркеплейса в целом, а также разработки и реализации стратегии комплексного обслуживания клиентов МСБ на цифровой платформе, в частности, усугубляется нестабильностью развития национальной банковской системы и воздействием различного рода внешних факторов на лояльность банковских клиентов. В этой связи, российским банкам необходимо разрабатывать собственные подходы к управлению цифровой платформой и оценки ее эффективности, опираясь на накопленный опыт зарубежной практики поведения коммерческих банков.

Таблица 1. Характеристика цифровых экосистем российских банков

Направление обслуживания	Компании из экосистемы Сбер	Компании из экосистемы Тинькофф
Электронная коммерция	Яндекс. Маркет (маркетплейс. Беру)	goods.ru (пока доступен только для Москвы и Московской области)
Недвижимость	ДомКлик	Тинькофф Недвижимость
Поиск работы	Rabota.ru	—
Здравоохранение	DocDoc	—
Путешествия и отдых	Фудплейс (платформа для ресторанов), онлайн кинотеатр Окко	Кассир.ру (продажа билетов в театры и на концерты)
Телеком	Поговорим (виртуальный оператор Tele2), СберМобайл	Тинькофф Мобайл (виртуальный оператор Tele2)
IT	VisionLabs (биометрия), SberCloud (облачный сервис)	—
Бизнес-услуги	Сбербанк-АСТ, Эвотор, Интеркомп	—
Коммуникации	Dialog	MoneyTalk
Финансовые сервисы	Яндекс. Деньги	Cloudpayments, Тинькофф Брокер
Страхование	Сбербанк Страхование	Тинькофф Страхование

*Составлено автором

Финансовая оценка перспектив развития сегмента кредитного рынка для клиентов МСБ на единой финансовой платформе должна заключаться в расчете емкости потенциального рынка и последующем сравнении полученного результата с фактическим объемом. Следует учитывать, что на емкость потенциального рынка кредитования МСБ будут оказывать влияние следующие факторы:

– совокупность доходов клиентов МСБ, как базовая величина, определяющая уровень жизни

и кредитоспособность потенциальных и реальных заемщиков МСБ;
– уровень долговой нагрузки МСБ, характеризующийся показателем долговой нагрузки (ПДН – соотношение среднего платежа по кредиту и среднего дохода заемщика МСБ), устанавливается каждым банком самостоятельно (обычно в диапазоне 50–70%), рекомендуемое Банком России значение составляет 50%;
– средние значения процентных ставок по кредитам МСБ позволяет рассчитать чистую емкость кредитного рынка, то есть объем доходов, который МСБ может направлять на погашение основной суммы долга;
– средний срок кредитования клиентов МСБ влияет на потенциальный объем кредитования, так как при одной и той же сумме ежемесячного платежа общий объем кредитования будет увеличиваться пропорционально увеличению срока заимствования средств.

В общем виде формула расчета емкости потенциального рынка кредитования МСБ должна выглядеть следующим образом:

$$ЕКР_п = Д \times К_{дн} \times \frac{1}{1+п} \times Т,$$

$ЕКР_п$ – потенциальная емкость кредитного рынка;
$Д$ – совокупные доходы МСБ страны;
$К_{дн}$ – коэффициент долговой нагрузки МСБ;
$п$ – средневзвешенная процентная ставка по кредитам МСБ;
$Т$ – средний период кредитования.

При расчете потенциальной емкости кредитного рынка в части его сегмента МСБ следует учитывать следующие методические допущения:
– совокупные доходы МСБ страны можно рассчитывать как по доходам предприятий, так и по доходам самозанятых граждан;
– коэффициент долговой нагрузки МСБ по рекомендациям Банка России принимается в размере 0,5 (что соответствует 50% от доходов потенциальных заемщиков);
– расчет потенциальной емкости можно осуществлять по различным группам кредитования МСБ, российская банковская статистика позволяет выделить кредиты:

1. для создания и (или) приобретения (сооружения, изготовления, достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации и технического перевооружения) основных средств (включая строительство, реконструкцию, модернизацию объектов капитального строительства, в том числе выполнение инженерных изысканий, подготовку проектной документации для их строительства, реконструкции, модернизации) (далее соответственно – инвестиционные кредиты, инвестиционные цели) 1;

2. для целей пополнения оборотных средств (далее соответственно – оборотные кредиты, оборотные цели);

3. для рефинансирования кредитов, ранее предоставленных субъектам МСП на цели, соответствующие целям инвестиционных или оборотных кредитов;

4. для реструктурированных кредитов или предоставленных в период, установленный Банком России, на цели, субъектам МСП, основной или дополнительный вид экономической деятельности которых включен в перечень отраслей российской экономики, указанный в приложении № 3 к Правилам предоставления в 2021 году из федерального бюджета субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства и социально ориентированным некоммерческим организациям, ведущим деятельность в муниципальных образованиях, в наибольшей степени пострадавших в условиях ухудшения ситуации в результате распространения новой коронавирусной инфекции 2 (далее – антикризисные кредиты), как сегменты кредитного рынка; при этом следует учитывать сложившуюся структуру спроса на конкретные виды кредитов и корректировать размер совокупного дохода в соответствии с ее пропорциями;
– в связи с тем, что емкость реального рынка кредитования МСБ в банковской статистике оценивается за календарный год, все показатели в составе расчета емкости потенциального рынка следует приводить к этому же периоду, что позволит обобщить результаты его развития, а также сгладить сезонные колебания в динамике кредитования МСБ.

Расчет потенциальной емкости кредитного рынка МСБ позволит корректировать его развитие на финансовой цифровой платформе с учетом насыщенности, а значит и востребованности банковских кредитов. Можно выделить три состояния этого сегмента кредитного рынка:
– емкость потенциального рынка соответствует емкости реального рынка, что свидетельствует о высокой степени насыщенности кредитными услугами и возможности дальнейшего развития лишь в рамках естественного ежегодного прироста в соответствии с темпами роста совокупных (реальных) доходов потенциальных заемщиков;
– емкость потенциального рынка меньше емкости реального рынка – такая ситуация складывается при закредитованности МСБ, поэтому дальнейшее развитие кредитования будет сопровождаться повышенными рисками;
– емкость потенциального рынка превышает емкость реального рынка – наиболее благоприятная для развития ситуация, характеризуется наличием потенциала для развития кредитования МСБ с возможностью продвижения новых продуктов и услуг на рынок.

В зависимости от наличия потенциальной емкости для наращивания кредитования МСБ, направления и инструменты развития соответствующего рыночного сегмента будут различаться (таблица 2).

В настоящее время банки уделяют достаточно много внимания вопросу удержания клиентов, предпочитая формировать устойчивую клиентскую базу, нежели расширять ее за счет привлечения новых клиентов. В этой связи усложняется

процесс привлечения банковских клиентов на обслуживание, а также их удержания на постоянной основе. Следовательно, решающую роль конкурентного развития банковской деятельности в розничном рыночном сегменте играет компетентно сформированный подход к клиенту, которому важно понимать, что он не просто получает обслуживание, а решает свои финансовые потребности максимально комфортно и выгодно.

*Таблица 2. Направления развития кредитной деятельности банка в сегменте рынка банковских услуг для МСБ при использовании цифровой платформы в рамках маркеплейса**

Состояние рынка	Характеристика	Кредитные продукты	Инструменты конкурентного развития
Емкость потенциальная = Емкость реальная	рынок находится на пределе насыщенности	кредитные карты, -кредитование в оборотные фонды, инвестиционные кредиты	ориентир на созданную клиентскую базу, привязка заемщика к банку, программы лояльности
Емкость потенциальная < Емкость реальная	рынок перенасыщен, крайне высокие риски кредитования	рефинансирование, антикризисные кредиты	удержание надежных заемщиков, снижение среднего размера кредитования, индивидуальный подход к заемщику
Емкость потенциальная > Емкость реальная	потенциал развития рынка, востребованность кредитных продуктов	все виды кредитования	разработка и внедрение новых кредитных продуктов и услуг, многофункциональность кредитов

*Составлено автором

Комплексная программа повышения лояльности для клиентов МСБ коммерческого банка представлена в таблице 3 и позволяет удерживать существующих клиентов, привлекать новых, накапливать обширную базу данных о них и оказывать информационную поддержку. Современное банковское обслуживание невозможно представить без использования банковских инноваций и финансовых технологий, однако на лояльность банковских клиентов оказывает влияние множество других факторов. Лояльность клиентов МСБ является важной частью конкурентной среды коммерческого банка на единой цифровой платформе в рамках маркеплейс и обеспечивает его особое положение на рынке для отдельных групп МСБ.

На предпочтения клиентов МСБ, использующих единую цифровую платформу в рамках маркеплейса, находящейся сейчас в режиме тестирования влияют множественные факторы (табл. 4).

Таким образом, перспективы развития банковской деятельности в сегменте рынка банковских услуг для МСБ тесно связаны с клиентоориентированным подходом к организации банковского обслуживания. Современным инструментом в этой связи становятся банковские инновации и программы обеспечения лояльности клиентов. Видоизменения в условиях предоставления банковских услуг появляются в связи с изменениями запросов потенциальных клиентов – с ростом доходов растет желание качественно повысить уровень развития предприятия МБС. Соответственно, наиболее перспективными и доходными в последнее десятилетие становятся инвестиционные кредиты и вложения.

*Таблица 3. Комплексная программа обеспечения лояльности клиентов МСБ коммерческого банка**

Базовые условия обеспечения лояльности клиентов МСБ	Система мер и технологий
Формирование и учет клиентской базы, сегментация клиентов	– определение приоритетов, ресурсов и сроков изменения клиентской базы; – внедрение эффективной CRM-системы; – сегментация клиентской базы и выделенные целевых групп клиентов; – адаптация универсальный моделей обслуживания клиентов под специфику клиентской базы банка
Качество обслуживания	- разработка и внедрение единых стандартов обслуживания клиентов на всех этапах взаимодействия с банком; – внедрение системы мотивации персонала; – обслуживание по принципу одного окна, когда клиент получает весь спектр банковских услуг при одном посещении единой цифровой платформы
Комплекс банковских продуктов и услуг	– оценка ожиданий имеющихся и потенциальных клиентов банка; – определение целевой аудитории, параметров банковского продукта и стратегии его продвижения; – определение способов материального и морального поощрения банковских клиентов в рамках программ лояльности; – маркетинговая поддержка
Поддержание банковской репутации	– транспарентность банковской деятельности; – повышение персонифицированности отношений с клиентами; – минимизация репутационных рисков; – тщательный подбор кадров и обеспечение их высокой квалификации

*Составлено автором

Последние политические и экономические события 2021 и 2022 годов принесли неблагоприятные изменения в развитии, как банковской системы России, так и экономики в целом, Реальные доходы предприятий МСБ сокращаются, уверенность в собственной кредитоспособности снижается, поэтому банковские продукты и услуги для МСБ становятся все менее доступными. В такой ситуации развиваются продукты и услуги, удовлетворяющие только текущие потребности клиентов МСБ.

*Таблица 4. Факторы развития банковской деятельности в сегменте рынка банковских услуг для МСБ при использовании цифровой платформы**

Количественные факторы	факторы внутренней среды	факторы внешней среды
	- качество кредитного и депозитного портфелей МСБ – объем сформированного кредитного и депозитного портфеля МСБ, их значимость в активах и пассивах банка – уровень капитализации банка, достаточность банковского капитала – процентная политика банка по спектру продуктов и услуг для МСБ – уровень доходность бизнеса по кредитованию МСБ	- процентная политика Банка России – уровень инфляции – размер и темпы роста реальных доходов субъектов МСБ – уровень рискованности обслуживания клиентов МСБ на цифровой платформе – степень концентрации на рынке банковских услуг для МСБ
Качественные факторы	факторы спроса	факторы предложения
	- уровень кредитоспособности МСБ – уровень склонности МСБ к накоплениям – уровень финансовой грамотности МСБ – стремление МСБ к повышению качества обслуживания при использовании единой цифровой платформы – уверенность МСБ в будущих доходах	- стратегия и тактика конкурентного поведения банка на рынке банковских услуг для МСБ – заинтересованность банка в диверсификации деятельности за счет привлечения клиентов МСБ – клиентоориентированный подход в банковском обслуживании – возможность и заинтересованность банка во внедрении новых технологий банковского обслуживания

*Составлено автором

В сложившихся условиях на основе результатов исследования проблем развития банковского бизнеса для МСБ можно выделить следующие его перспективы:

– привлечение на банковское обслуживание повторных и надежных клиентов за счет предположения им наиболее благоприятных условий привлечения и размещения средств;
– усиление использования информационных технологий в деятельности банка, активное внедрение цифровой платформы для комплексного обслуживания клиентов МСБ;
– обеспечение обратной связи банка и клиента, возможность онлайн-общения банка с потенциальными клиентами МСБ на официальном сайте и в мобильных приложениях (в том числе с использованием чат-ботов и голосовых помощников);
– повышение информативности банковской рекламы, развитие контекстной рекламы, продвижение банка в социальных сетях и мессенджерах;
– сегментирование клиентов МСБ банка по каждому предлагаемому продукту.

Для реализации обозначенных направлений развития банковской деятельности в сегменте рынка банковских услуг для МСБ, необходимо наметить тактические мероприятия в рамках основных компонентов стратегии, направленных на повышение лояльности банковских клиентов МСБ и обозначить ожидаемые результаты от их осуществления (таблица 5).

*Таблица 5. Перспективные направления развития банковской деятельности в сегменте рынка банковских услуг для МСБ**

Направление модернизации	Инструменты модернизации	Ожидаемый результат
Адаптация оценки уровня лояльности банковских клиентов	- упрощение анкеты для опроса клиентов (рекомендую, не рекомендую, затрудняюсь ответить) – минимизация вопросов при анкетировании – расчет индекса эмоциональной лояльности (доля положительных ответов за вычетом отрицательных)	увеличение достоверности полученных результатов оценки, возможность управлению эмоциональной лояльностью
Внедрение CRM-системы в банках для МСБ	- клиентоориентированный подход в обслуживании; – выявление потребностей клиентов МСБ – предложение банковских продуктов и услуг по потребностям клиентов МСБ	стимулирование спроса на инновационные продукты и услуги, расширение сферы охвата клиентов МСБ цифровыми банковскими продуктами и услугами
Использование финансовых технологий в обслуживании клиентов МСБ	- биометрическая идентификация – искусственный интеллект – геймификация – мобильные технологии	обеспечение доступа к банковским услугам в режиме 24/7, защита клиентских данных и безопасность расчетов и платежей, моральные и материальные преференции для клиентов МСБ

*Составлено автором

Обеспечение лояльности банковских клиентов МСБ подразумевает использование и повышение эффективности различных программ лояльности и внедрение их в программы комплексного банковского обслуживания, представленные на цифровой платформе. Общие тенденции развития банковского бизнеса для клиентов МСБ следует разделять в зависимости от конкурентной позиции и масштаба деятельности коммерческого банка. Безусловно, крупные и системно значимые банки могут использовать все перспективные инструменты развития рынка банковских услуг для МСБ, в то время как ограниченность ресурсной и клиент-

ской базы мелких и средних банков способствует ограниченности такого выбора, а часто зачастую отсутствие возможности иметь локальную цифровую программу и доступ к единой платформе по кредитованию МСБ в рамках маркеплейса.

Распределение инструментов развития банковского бизнеса для МСБ в зависимости от масштаба и конкурентной позиции коммерческого банка представлена в таблице 6.

*Таблица 6. Матрица выбора инструментов развития банковского бизнеса МСБ в рамках цифровой платформы**

Тип банка Методы развития	Мелкие (нишевые) банки	Средние (специализированные) банки	Крупные (универсальные) банки
Ценовые факторы			
процентная политика	отсутствует возможность использования	ограниченный диапазон процентных ставок	возможность индивидуального подхода к клиенту
программы лояльности		программы cash-back	бонусные программы лояльности, внедрение геймификации
Неценовые факторы			
имидж и узнаваемость банка	привязка к узкой специализации банка, использование каналов рекомендации банка клиентами друг другу (родственные, дружеские связи), имидж близкого к клиенту банка		высокая стоимость банковского бренда, узнаваемость банка, имидж устойчивости и надежности
доступность банка и его услуг	обеспечивается филиальной сетью и банковскими подразделениями	развитие он-лайн доступа к банковским продуктам и услугами в круглосуточном режиме на цифровой платформе, виртуализация банковского обслуживания	
качество обслуживания	индивидуальный подход к клиентам, детальное изучение потребительских предпочтений		высокий уровень квалификации банковских специалистов
продуктовая политика (ассортимент)	ассортимент ограничен специализацией банка		широкий выбор продуктов и услуг
банковские инновации и финансовые технологии	мобильные технологии	система он-лайн банковского обслуживания	весь спектр современных технологий банковского обслуживания, сосредоточенных на финансовой платформе в рамках маркеплейса

*Составлено автором

Итак, выбор конкретных направлений развития деятельности банка на цифровой платформе в рыночном сегменте для клиентов МСБ следует осуществлять опираясь на исходные условия состояния банковского бизнеса для МСБ. При этом целью поведения банка будет снижение воздействия проблем и максимальное использование перспектив развития банковского бизнеса для МСБ. Использование инструментов развития позволит, как минимум укрепить позицию банка, а в перспективе будет способствовать наращиванию его рыночной доли в сегменте банковских услуг для МСБ.

Таким образом, современное развитие банковской деятельности невозможно осуществлять без учета цифровой среды, степень развитости которой формирует предпосылки использования различных методов и форм обслуживания МСБ. Незрелость цифровизации в российской банковской системе, отсутствие достаточного опыта ее осуществления, создают препятствия для активного использования инструментов платформенного развития в банковском бизнесе для клиентов МСБ. В то же время, простой перенос международного опыта в этом направлении не даст эффективного результата, так как не будет учитывать специфику российской банковской системы, социально-экономического развития России, а также особенности предпочтений банковских клиентов МСБ Немало важным является и тот факт, что потребуются немалые вложения для создания российского аналога платформенных финансовых технологий в рамках маркеплейса.

Вместе с тем, постоянное усиление применения цифровых технологий в сегменте российского рынка банковских услуг для МСБ, определяет необходимость использования новых технологий и инструментов технического развития. Активизация российских банков в сегменте рынка банковских услуг МСБ требует качественно новых подходов к осуществлению банковской деятельности. Использование перспектив развития банковского бизнеса для МСБ в свою очередь способствует активному внедрению финансовых технологий и банковских инноваций в обслуживание клиентов, а также в цифровой трансформации банковского обслуживания МСБ в рамках финансовых платфом и маркейплейса.

Литература

1. Приказ Росстата от 04.05.2022 № 300 «Об утверждении форм федерального статистического наблюдения для организации федерального статистического наблюдения за деятельностью малых предприятий в сфере науки и использования цифровых технологий» 4 мая 2022 г. № 300

2. Паспорт проекта Федерального закона № 1015918–7 «О маркетплейсе» (внесен депутатом Государственной Думы ФС РФ Ф.С. Тумусовым)
3. Ермакова Е. П., Фролова Е.Е. Правовое регулирование цифрового банкинга в России и зарубежных странах (европейский союз, США, КНР) // Вестник Пермского университета. Юридические науки. – 2019. – Вып. 46. С. 606–625.
4. Тематический выпуск: Агрегаторы и маркетплейсы (Бычков А.И.) («Экономико-правовой бюллетень», 2019, № 12)
5. Некоторые проблемы реализации принципа свободы договора в предпринимательских сделках с участием агрегатора торговли (маркетплейса) (Бронникова М.Н., Рузанова В.Д.) («Законы России: опыт, анализ, практика», 2021, № 1)
6. Маркетплейсы приглашают самозанятых: о чем стоит помнить («Главная книга», 2020, № 18)
7. Цифровая революция в сфере финансов: правила безопасного поведения потребителя (выпуск 24) («Редакция «Российской газеты», 2019)
8. Абакумов Е.А. СЭД, система электронного документооборота // Общероссийский информационный ресурс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cnews.ru/book/СЭД
9. Павленко Н.А. Как сократить расходы на СЭД // Общероссийский информационный ресурс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://club.cnews.ru/blogs/entry/kak_sokratit_rashody_na_dokumentoobor DIGITAL SOLUTION FOR INTELLIGENT ANALYSIS O
10. Полев Э.К. СЭД (Рынок России) // Общероссийский информационный ресурс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www. tadviser.ru/index.php/Статья: СЭД_(рынок_России)
11. Ранин О.П. Системы электронного документаоборота // Общероссийский информационный ресурс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.tadviser.ru/index.php/СЭД

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE CREDIT MARKET SEGMENT FOR SME CLIENTS ON A SINGLE FINANCIAL PLATFORM

Sokolinskaya N.E.
Financial University under the Government of the Russian Federation

The instability of economic development in wartime conditions, sanctions, the lack of foreign parts and programs will lead to a reduction in GDP, a drop in demand for banking services, a decrease in the level of creditworthiness of SMEs, an increase in risks and uncertainty in their development. Under these conditions, the requirements for forecasting the parameters of macroeconomic indicators of the level of development of SMEs, the adjustment of banking products and services in accordance with their demand and the requirements of the time should increase. It is necessary to create a special analytical unit for forecasting the listed indicators.
Overcoming the level of distrust of SMEs in the banking system, banking crises, fraud in the banking sector is possible in building a separate block of the financial platform to ensure the stability of buyers and suppliers (users) of the financial platform, developing and implementing additional indicators of financial stability presented on the platform of banks and credit conditions. products, indicators of specific risks and the effectiveness of financial platforms for lending to SMEs. The main macroeconomic indicators of the development of the banking market is the ratio of banking assets and liabilities in comparison with GDP.
To assess the development of the banking business for SME clients, it is advisable to compare the ratio of loans and deposits of SMEs to GDP. The degree of development of the digital market indicates the possibilities for further development and the interest of banks in the development of this platform. The higher the capacity of the potential digital credit market and the market for comprehensive services for SMEs, the greater the interest of banks in the development of this area of activity.

Keywords: financial platform, SME, mrkeplace, trust, performance indicators.

References

1. Order of Rosstat dated 04.05.2022 № 300 «On approval of the forms of federal statistical observation for the organization of federal statistical observation of the activities of small enterprises in the field of science and the use of digital technologies» May 4, 2022 № 300
2. Passport of the draft Federal Law № 1015918–7 «On the marketplace» (introduced by the deputy of the State Duma of the Federal Assembly of the Russian Federation F.S. Tumusov)
3. Ermakova E.P., Frolova E.E. Legal regulation of digital banking in Russia and foreign countries (European Union, USA, China) // Bulletin of the Perm University. Legal Sciences. – 2019. – Issue. 46, pp. 606–625.
4. Thematic issue: Aggregators and marketplaces (Bychkov A.I.) («Economic and Legal Bulletin», 2019, № 12)
5. Some problems of implementing the principle of freedom of contract in business transactions with the participation of a trade aggregator (marketplace) (Bronnikova M.N., Ruzanova V.D.) («Laws of Russia: experience, analysis, practice», 2021, № 1)
6. Marketplaces invite the self-employed: what to remember («The main book», 2020, № 18)
7. Digital Revolution in Finance: Rules for Safe Consumer Behavior (Issue 24) («Rossiyskaya Gazeta» Editorial Board, 2019)
8. Abakumov E.A. EDMS, electronic document management system // All-Russian information resource [Electronic resource]. – Access mode: https://www.cnews.ru/book/SED
9. Pavlenko N.A. How to reduce the cost of EDMS // All-Russian information resource [Electronic resource]. – Access mode: https://club.cnews.ru/blogs/entry/kak_sokratit_rashody_na_dokumentoobor DIGITAL SOLUTION FOR INTELLIGENT ANALYSIS O
10. Polev E.K. EDMS (Market of Russia) // All-Russian information resource [Electronic resource]. – Access mode: https://www. tadviser.ru/index.php/Article: EDMS_(market_of Russia)
11. Ranin O.P. Systems of electronic document management // All-Russian information resource [Electronic resource]. – Access mode: https://www.tadviser.ru/index.php/SED

Системы компенсации инвесторам: сравнительный анализ зарубежной и российской практики

Уличкина Инна Александровна,
ассистент Департамента банковского дела и финансовых рынков Финансового Университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: IUlichkina@fa.ru

Данная статья посвящена рассмотрению сложившихся особенностей правовых аспектов защиты прав инвесторов за рубежом. Отмечается, что системы компенсации инвесторам являются самостоятельным элементом финансовой стабильности, предназначенным для возмещения возможных потерь на финансовом рынке. Рассматриваются принципы и критерии классификации систем компенсации инвесторам. Раскрываются два подхода к администрированию систем компенсации инвесторам. Приводятся модели финансового регулирования. Рассматриваются объекты и финансовые инструменты, на которые распространяется действие систем компенсации инвесторам. Затрагивается вопрос сумм и сроков выплат компенсации инвесторам в разных странах. Приводятся примеры оснований для выплаты компенсации. Отмечаются некоторые аспекты российской практики в области защиты прав инвесторов.

Ключевые слова: инвестиции, финансовые рынки, финансовые инструменты, компенсации инвесторам, центральные банки, инструменты возмещения.

Прежде всего раскроем необходимость и актуальность исследования. Следует отметить, что российская финансовая система является, безусловно, банкоцентричной. Законодательство в банковской сфере сформировалось практически одновременно с переходом экономики Российской Федерации от административной модели к рыночной. Своевременно были приняты основные федеральные законы, касающиеся регулирования деятельности Центрального банка РФ и коммерческих банков. То есть банковская сфера довольно быстро получила законодательное обеспечение, что позволило ей начать развиваться весьма скорыми темпами.

И, хотя закон «О рынке ценных бумаг» № 39-ФЗ был принят также через довольно небольшой промежуток времени (а именно 22 апреля 1996 г.), существовал ряд факторов, которые существенно подрывали доверие к финансовому рынку. Не будем углубляться в историю различных афер, связанных с ценными бумагами на заре рыночной экономики: достаточно упомянуть «разгул» финансовых пирамид, а также, по сути, всероссийский обман населения с ваучерами.

Во многом «исторической памятью» российского населения и объясняется то, что финансовые рынки в РФ, так же, как и институты инвестирования, развиты достаточно слабо по сравнению с зарубежными странами. Однако в последние годы такая ситуация имеет устойчивую тенденцию к переломным изменениям. Постепенное снижение ставок по банковским депозитам, наблюдавшееся до февраля 2022 года, побудило владельцев свободных капиталов искать иные сферы вложения свободных денег. Причем, на эту тенденцию во многом повлияла и пандемия. Каким же образом, зададимся вопросом, связаны данные процессы? Ответ достаточно прост: повсеместные локдауны, карантин, нахождение на самоизоляции привели к тому, что у людей появилось больше свободного времени и, как следствие, повышение интереса к торгам на финансовых рынках.

Особенно явно этот процесс стал заметен в России. Причем настолько, что этим обеспокоился Центробанк. Как известно, согласно российскому финансовому законодательству, инвесторы подразделяются на квалифицированных и неквалифицированных. Так вот, рост числа последних стал настолько бурным, что Банк России с некоторых пор ввел обязательное тестирование при входе неквалифицированных инвесторов на финансовый рынок. Пока сложно оценить результаты такой меры, поскольку недостаточно накопленного

опыта. Но в любом случае можно утверждать, что законодательство (нормативно-правовые акты) в данной сфере продолжает совершенствоваться.

И это вполне объяснимо. Ведь банковские депозиты физических лиц защищены Федеральным законом «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ. В случае отзыва лицензии у коммерческого банка сумма страхового возмещения по вкладу физического лица составляет в настоящее время 1 млн 400 тыс. рублей (с учетом накопленных процентов) в рамках договора банковского вклада в одном банке. Иначе говоря, руководствуясь известным принципом рыночной экономики «не кладите все яйца в одну корзину», вкладчик вполне может обезопасить все свои средства, разместив их в разных банках. Вполне логично предположить, что такие механизмы защиты прав инвесторов должны существовать и на финансовом рынке.

И, да, такие механизмы действительно существуют. Некоторые особенности российской практики будут рассмотрены далее. А пока обратимся, прежде, к международному опыту и рассмотрим возможные модели защиты прав инвесторов в разных странах (как развитых, так и развивающихся). Соответствующее исследование проводили аналитики Государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов».

Прежде всего отметим, что так называемые системы компенсации инвесторам являются самостоятельным элементом финансовой стабильности в стране. Они предназначены для возмещения потерь инвесторам в случае причинения им убытков в результате недобросовестных или некомпетентных действий финансовых посредников (таких, как брокеры, различные фонды, внебиржевой уличный рынок и т.д.) на финансовых рынках.

Для начала немаловажно отметить, что системы компенсации инвесторам (СКИ) предназначены для защиты их вложений именно от мошеннических действий, операционных ошибок, халатности профессиональных участников рынка ценных бумаг и т.п. Также в некоторых случаях могут быть оспорены некомпетентные действия, неверные советы, недобросовестная практика профессиональных участников рынка ценных бумаг. То есть потери, приведшие к обесценению вложений в ценные бумаги, обусловленные действием рыночных факторов, не предполагают компенсации.

Наличие СКИ в стране является одним из ключевых требований Международной организации комиссий по ценным бумагам (IOSCO) для обеспечения защиты инвесторов (принцип 32 Целей и Принципов регулирования на рынке ценных бумаг IOSCO). В Европейском союзе с 1997 года действует специальная Директива 97/9/ЕС о системах компенсации инвесторам (далее – Директива ЕС), обязывающая все государства-члены иметь СКИ. Всего СКИ существуют более, чем в 50 странах.

Как уже отмечалось выше, СКИ существуют как в развитых (США, Швейцария, Великобритания, Австралия, Канада, Япония) странах, так и в развивающихся (Малайзия, Китай, Турция, Сербия, Южная Корея и др.). В некоторых странах одновременно действует несколько систем. Например, в Канаде их три: две федеральных и одна региональная. В Германии их также три, но в основе их лежат не географические критерии, а субъектные. В Нидерландах – две, в основе классификации – клиентоориентированный подход.

По сложившейся в мире практике в основном применяются два подхода к администрированию систем компенсации инвесторам. Их отличие заключается в субъектах администрирования. Наиболее часто встречается вариант, когда администратором системы служит организация, управляющая системой страхования депозитов. Такой подход применяется, к примеру, в Бельгии, Южной Корее, Греции, Дании, Великобритании, Литве и др. Второй же вариант предполагает, что системой компенсации инвесторам управляют сторонние организации, созданные, к примеру, в качестве саморегулируемых (при страховых компаниях, фондовых биржах, брокерских ассоциациях и т.д.). Такой подход весьма известен и популярен в маркориентированных (во главе системы – финансовые рынки, не банки) финансовых системах: в США, Канаде, Люксембурге, Чехии, Индии, Китае и др.

Общее, что объединяет организаторов-администраторов СКИ – это то, что во всех странах они подотчетны местному финансовому регулятору. Как известно, существует несколько моделей финансового регулирования. Возможен вариант секторального регулирования (несколько организаций регулируют каждая свою сферу), модель «двойного пика» (разделение регулирования банковской системы и финансового рынка) и мегарегулятор. В каждом случае администраторы СКИ подотчетны конкретному органу.

Рассмотрим подробнее, на какие же объекты распространяется действие СКИ. Существует несколько возможных схем. В большинстве стран СКИ направлены, прежде всего, на защиту прав непрофессиональных инвесторов-физических лиц (Болгария, Гонконг, Сингапур). В некоторых государствах к ним добавляются и средства предприятий малого бизнеса (Великобритания, Греция, Чехия). Однако в развитых странах защите подлежат и средства юридических лиц-непрофессиональных инвесторов (Австралия, Италия, Испания). Это лишь малая часть примеров, отражающая особенности объектов защиты прав инвесторов.

При этом из числа защищаемых СКИ профессиональных и институциональных инвесторов исключаются крупные компании, органы власти и международные организации, лица, аффилированные с компанией – профессиональным участником рынка, и лица, которые способствовали ее несостоятельности. Также в число защищаемых субъектов не включаются профессиональные участники рынка – брокеры, дилеры, инвестиционные банки. В качестве очевидного примера мож-

но привести банкротство одного из крупнейших инвестиционных банков в США, Lehman Brothers, в сентябре 2008 года. Его действия на финансовом рынке были признаны недобросовестными. Непрофессиональные инвесторы при этом получили определенные компенсации, но сам финансовый институт рухнул.

Как правило, системы компенсации инвесторам предполагают довольно стандартный набор инструментов возмещения. А именно – это инвестирование в ценные бумаги, средства на брокерских счетах (для операций с ценными бумагами). Но в системах некоторых стран предусмотрен более широкий набор инструментов финансового рынка, по которым инвестор может получить компенсацию. К примеру, некоторые СКИ включают в число подлежащих компенсации еще и инвестиции в производные финансовые инструменты, полисы страхования и вложения в паевые фонды. По нашему мнению, данные финансовые инструменты сами по себе являются высокорисковыми, поэтому возмещение по ним нельзя в полной мере назвать рациональным.

Следующий вопрос, который мы затронем, это размер компенсаций. Почти во всех странах установлены определенные лимиты по возмещению потерь инвесторам. Одной из немногих стран, где компенсация потерь инвесторам не имеет ограничений – это Китай. Во многом это можно объяснить особенностями китайского экономического строя, который характеризуется неким сращиванием высокой социальной составляющей с развитой рыночной экономикой. Следует отметить, что из пятерки крупнейших банков в мире четыре являются китайскими. Отсюда следует, что китайская система компенсации инвесторам обладает, с одной стороны, гораздо большими финансовыми возможностями, но, с другой стороны, финансовое законодательство КНР выстроено таким образом, что права инвесторов максимально защищены.

Согласно Директиве ЕС, минимальная сумма компенсации в Евросоюзе составляет 20 тыс. евро. В то же время предусмотрено, что СКИ вправе выплачивать не всю сумму потерь, а в пределах 90%. Если же говорить о суммах компенсаций, выраженных в долларах США, на 1-месте находится Канада, где сумма компенсации составляет 765 тыс. долларов. На 2-м – США с максимальной суммой в 500 тыс. долларов. 3-е место делят Великобритания и Венгрия с суммой в 111 тыс. долларов.

Далее приведем примеры того, что же является основанием для выплаты компенсаций. В данной области также существует несколько подходов. Так, в некоторых странах основанием является решение надзорного органа или суда о невозможности участников компенсационной схемы выполнения своих обязательств перед клиентами (Германия, Франция, Чехия).

В ряде стран сам факт отзыва лицензии у компании, которая предоставляла финансовые услуги, будет являться основанием для предъявления претензий со стороны инвесторов. Такой подход применяется в Японии и Венгрии.

Еще один пример европейской практики – Ирландия. В этой стране основанием для выплаты компенсации служит не только признание инвестиционной компании несостоятельной (банкротом), но и ситуация, когда компании запрещено возвращать деньги либо инвестиционные инструменты инвесторам по решению суда.

В США и Канаде практика выплаты компенсаций инвесторам имеет общие черты. Так, в Канаде выплаты компенсаций начинаются в случае признания компании, предоставляющей финансовые услуги, несостоятельной. А в США основанием выплаты убытков инвесторам служит ситуация, когда профессиональный участник рынка ценных бумаг признается неспособным исполнять свои обязательства перед клиентами. То есть денежные средства и (или) ценные бумаги, принадлежащие клиентам, отсутствуют на их счетах в соответствующих компаниях.

Еще одной особенностью выплаты компенсаций инвесторам, отличающей ее от системы страхования вкладов, служит отсутствие четких сроков таких выплат. Если в рамках системы страхования вкладов такой срок составляет, как правило, 7 дней, то по системе компенсации инвесторам в большинстве стран срок определен в три месяца. В Китае, к примеру, это 3–6 месяцев. В США – от 1 до 2-х месяцев.

Что касается источников финансирования фонда выплат СКИ, ими, как и в системе страхования вкладов, являются взносы ее членов. Существует также три варианта перечисления взносов: почти в 70% случаев используется авансовая система (ex-ante). В 15% используется последующая система (ex-post). В остальных 15% применяется комбинированная система. Также различаются критерии и методики определения размера взносов. Но, как правило, в их основе могут находиться такие показатели, как объем клиентских доходов, выручка, комиссионный доход, уровень риска.

Таким образом, по результатам исследования международного опыта можно сделать выводы о том, что СКИ весьма разнообразны, поскольку не существует единых четких рекомендаций по их внедрению и функционированию. В исследованиях Всемирного банка особо подчеркивается, что при внедрении в стране СКИ не стоит брать некий готовый ее образец и экстраполировать на отдельную страну. В каждой стране СКИ должна быть адаптирована к конкретной социально-экономической ситуации.

А как же обстоят дела в России в области защиты прав инвестора? Данный вопрос требует отдельного исследования. В 1997 году был подписан соответствующий документ под названием «Конвенция защиты прав инвестора». Эта конвенция устанавливала основные правовые основы и правила инвестирования на территории подписавших ее стран. Подписали данный документ все страны-

члены СНГ. Однако практически сразу Россия начала заключать двусторонние соглашения с каждой из этих стран, не координируя их содержание ни между собой, ни с Конвенцией в целом. По существу, уже с конца 1990-х годов существовали две системы независимо друг от друга. Получалась некая правовая коллизия: существовал общий документ, которым никто не руководствовался, а также отдельные двусторонние соглашения, которые в целом работали. В результате в 2007 году был подписан Указ о выходе России из Конвенции.

Законодательное обеспечение защиты прав инвесторов на российском финансовом рынке регулируется Федеральным законом от 5 марта 1999 года № 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг». Целью данного закона указано обеспечение государственной и общественной защиты прав юридических и физических лиц, объектом инвестирования которых являются эмиссионные ценные бумаги. Также законом регулируется определение порядка выплаты компенсаций и иных форм возмещения ущерба инвесторам-физическим лицам. В статье 19 данного закона указано, что в случае причинения ущерба инвесторам-физическим лицам в результате противоправных действий участников рынка ценных бумаг компенсационные выплаты осуществляются из федерального компенсационного фонда, созданного в форме некоммерческой организации. Таким образом, федеральным законодательством предусмотрена выплата компенсации непрофессиональным инвесторам-физическим лицам, как и в модели, применяемой в странах, рассмотренных выше (Болгария, Гонконг, Сингапур).

В настоящее время также ведется работа над законопроектом № 76910–7 «О страховании инвестиций физических лиц на индивидуальных инвестиционных счетах». Отметим, что пока он прошел только первое чтение, хотя был внесен на рассмотрение в Госдуму достаточно давно.

Также Банком России анонсирована работа над концепцией гарантирования полисов инвестиционного страхования жизни граждан (ИСЖ). Данное направление получило широкое распространение на финансовом рынке. Так, по данным Банка России по итогам 2021 года взносы на ИСЖ возросли на 20% по сравнению с предыдущим годом и составили 219,4 млрд рублей. Однако первый квартал 2022 года показал отрицательную динамику: сборы по ИСЖ сократились на 34,4%, причем выплаты превысили сборы. Тому есть ряд причин. Во-первых, резкое увеличение ключевой ставки и последовавший за ним рост инфляции. Во-вторых, повышение ставок по банковским депозитам «оттянуло» средства с рынка ИСЖ. Кроме того, нельзя не отметить геополитический кризис и снижение горизонта планирования потребителя. Данные факторы потребуют изменения продуктовой линейки страховых компаний и перестройки бизнес-процессов в целом.

Негативные факторы, связанные с санкциями в отношении РФ, уже привели к затруднениям выплат по полисам ИСЖ. Страховые компании большую часть своих средств вкладывали в зарубежные активы, счета которых, как известно, заморожены в иностранных депозитариях. Вследствие этого клиенты не могут получить выплаты по уже завершенным договорам ИСЖ. Заблокированные суммы оцениваются как весьма значительные. Хотя Банк России в своем пресс-релизе заявил, что данная проблема отслеживается им в рамках превентивного поведенческого надзора, меры по разрешению возникшей ситуации указаны не были.

В целях обеспечения устойчивости российского финансового рынка ЦБ РФ оперативно принял решение о запрете коротких продаж ценных бумаг, а также временный запрет по продаже ценных бумаг брокерами по поручению нерезидентов. О компенсации потерь инвесторов при этом Банк России не заявлял.

Таким образом, следует отметить, что в России пока не создана целостная система компенсации инвесторам. Работают лишь отдельные межправительственные соглашения, и в этой связи данный вопрос требует дальнейшего исследования.

Литература

1. Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 31.07.2020 N306-ФЗ (последняя редакция) // Консультант плюс – [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_358796/ (дата обращения: 11.05.22).
2. Системы компенсаций инвесторам – международный опыт // Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов» – [Электронный ресурс]. – URL: https://www.asv.org.ru/download/?type=document&id=147952 (дата обращения: 10.05.22).
3. Доклад для общественных консультаций «Создание системы гарантирования на рынке ценных бумаг» // Банк России – [Электронный ресурс]. – URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/50683/Consultation_Paper_171130.pdf (дата обращения: 15.05.22).
4. Директива 97/9/ЕС о системах компенсаций инвесторам – [Электронный ресурс]. – URL: https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/1997/9/oj (дата обращения: 13.05.22).

INVESTOR COMPENSATION SYSTEMS: COMPARATIVE ANALYSIS OF FOREIGN AND RUSSIAN PRACTICES

Ulichkina I.A.
Financial University under the Government of the Russian Federation

This article is devoted to the consideration of the existing features of the legal aspects of protecting the rights of investors abroad. It is noted that investor compensation systems are an independent element of financial stability, designed to compensate for possible losses in the financial market. The principles and criteria for classi-

fication of investor compensation systems are considered. Two approaches to the administration of investor compensation systems are disclosed. Models of financial regulation are given. The objects and financial instruments that are subject to the effect of investor compensation systems are considered. The issue of amounts and terms of compensation payments to investors in different countries is touched upon. Examples of grounds for payment of compensation are given. Some aspects of Russian practice in the field of protecting the rights of investors are noted.

Keywords: investments, financial markets, financial instruments, compensation to investors, central banks, reimbursement instruments.

References

1. Federal Law “On Amendments to the Federal Law “On the Securities Market” and Certain Legislative Acts of the Russian Federation” dated July 31, 2020 N306-FZ (last edition) // Consultant plus – [Electronic resource]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_358796/ (date of access: 05/11/22).
2. Compensation systems for investors – international experience // State Corporation “Deposit Insurance Agency” – [Electronic resource]. – URL: https://www.asv.org.ru/download/?type=document&id=147952 (date of access: 05/10/22).
3. Report for public consultations “Creating a guarantee system in the securities market” // Bank of Russia – [Electronic resource]. – URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/50683/Consultation_Paper_171130.pdf (date of access: 05/15/22).
4. Directive 97/9 / EC on investor compensation schemes – [Electronic resource]. – URL: https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/1997/9/oj (date of access: 05/13/22).

Влияние последствий COVID-19 на финансовое поведение населения: на примере спроса на инвестиционные продукты

Соломенцев Александр Сергеевич,
независимый исследователь, Финансовый консультант
ООО «Ред Софт»
E-mail: alexander-solomentsev@rambler.ru

Предметом исследования являются предпочтения населения в условиях наличия и отсутствия кризисных явлений, спровоцированных ограничениями COVID-19, влияющими на финансовый рынок в России. Объектом исследования выступает финансовое поведение физических лиц при принятии инвестиционных решений. Автор рассматривает динамику нетто-притоков во вклады, брокерские счета, счета доверительного управления и паевые инвестиционные фонды, отражающими предпочтения населения, а также доходность, которую предлагают финансовые организации своим клиентам. В исследовании определяются факторы, оказывающие воздействие на спрос частных инвесторов в отношении инвестиционных продуктов в сравнении с депозитами банков. Используются методы ретроспективного анализа показателей, характеризующих отношение и направление сбережений розничных инвесторов в инвестиционные инструменты, структурный и корреляционный анализ за период 2016–2020 годов. Вклад автора в изучение темы финансового поведения населения заключается в эмпирическом исследовании и оценке инвестиционного горизонта и исторической доходности, демонстрируемой участниками фондового рынка. Новизна исследования состоит в оценке состоятельности концепции антициклического неприятия риска до, вовремя и после COVID-19 среди российских частных инвесторов и определении причин низкого спроса на услуги доверительного управления на основании агрегированных и обработанных публичных данных об эффективности их деятельности.

Ключевые слова: финансовое поведение, инвестиционные предпочтения, фондовый рынок, паевой инвестиционный фонд, COVID-19, антициклическое неприятие риска.

Введение

Обеспечение экономического роста и развития государства, а также увеличение благосостояния граждан являются одними из главных задач для правительства страны, в том числе указанные задачи стоят перед правительством России. Для достижения целей устойчивого роста и развития требуется достаточно большой объем долгосрочных финансовых ресурсов, которые должны быть направлены на создание необходимой инфраструктуры, способной в дальнейшем стать фундаментом этого развития. Проблема формирования источников «длинных денег» в российской экономике является крайне острой, однако может быть решена за счет создания действенного механизма трансформации сбережений населения в инвестиции. Население в России обладает достаточными финансовыми ресурсами, по данным Банка России, общий объем средств на банковских счетах и во вкладах физических лиц по состоянию на 01.09.2021 составляет 32,675 трлн руб.

Банк России при поддержке Правительства России направил усилия на создание условий для долгосрочного инвестирования, активно продвигается идея приобретения ценных бумаг на фондовом рынке. Работа по расширению и повышению доступности финансовых инструментов на биржах, совершенствование законодательства в области эмиссии ценных бумаг и раскрытия информации эмитентами, предоставление инвестиционных налоговых вычетов определяет объективные факторы, которые должны влиять на принятие решений частными инвесторами о направлении сбережений на фондовый рынок. Обоснованно возникает вопрос: «Только ли эти объективные факторы влияют на розничных инвесторов?».

В отличии от институциональных инвесторов физические лица, обычно располагают меньшим капиталом, не обеспечены в том же объеме информационными ресурсами и доступом к профессиональным консультациям [1]. Отсутствие достаточного для принятия решения объема информации и знаний ведет к тому, что розничные инвесторы склонны принимать иррациональные решения, связанные с объектами и временем инвестирования [2]. Помимо этого, такие они используют несколько иной подход к управлению собственными финансами. Например, некоторые розничные инвесторы склонны к более экономной модели поведения, одни могут быть более осмотрительными в своем анализе до момента принятия решения, а другие же действуют более инстинктивно, руко-

водствуясь имеющимися знаниями, личным жизненным опытом или иными предпочтениями [3]. Все эти факторы обуславливают субъективность процесса принятия решений. Научное сообщество признает влияние психологических факторов в формировании финансового поведения населения и подчеркивает важность их всестороннего изучения [4]. В своих исследованиях Грейбл и Фалахати, а также их соавторы приходят к выводу о крайней важности изучения отношения розничных инвесторов к риску, их финансового поведения и знаний, так как это влияет на их финансовое благополучие и удовлетворенность [5,6,7]. В конечном счете физическое лицо, удовлетворенное результатом от инвестирования на фондовом рынке, более вероятно продолжит приобретать финансовые инструменты. В то же время возникает разумное сомнение, какова будет их реакция при наступлении такого негативного события, как пандемия COVID-19, которое способно оказать влияние на фондовый рынок, экономику и жизнедеятельность человека в целом?

В работе Хертвига и соавторов [8] утверждается, что потрясения и другие экстремальные события могут оказать глубокое и длительное влияние на поведение и принятие решений. Результаты Мальмендира и Нагеля [9] подтверждают утверждение о готовности физических лиц инвестировать на фондовом рынке при наличии положительного опыта. Так в ходе исследования было установлено, что частные инвесторы, получавшие на протяжении всей своей жизни низкую доходность на фондовом рынке, проявляют меньшую готовность к финансовому риску, с меньшей вероятностью продолжат совершать операции с акциями и более пессимистично отнесутся к их будущей доходности. Следует отметить, что оценка влияния экстремальных (шоковых) событий на поведение инвесторов, основанная на анализе эмпирических данных, весьма затруднительна ввиду многочисленности ненаблюдаемых переменных, характерных для кризиса. Дополнительную сложность также представляет формирование причинно-следственных связей из-за проблемы идентификации ожидаемых цен на активы, снижения благосостояния и инерции в распределении активов домохозяйств, что также отмечается в работе Бруннермайера и Нагеля, а также Кальвета и Содини [10,11].

Согласно концепции антициклического неприятия риска (далее – АНР), сформулированной и получившей дальнейшее развитие в работах Кэмпбелла и Кокрейна, также Барбериса и соавторов, инвесторы менее несклонны к риску в периоды экономического бума по сравнению с периодами спада [12,13]. Эксперименты, проведенные Коном и его коллегами, Хубером с соавторами, подтверждают АНР и идентифицируют страх в качестве ключевого поведенческого фактора [14,15]. В то же время в период обрушения фондовых рынков, обусловленного пандемией COVID-19 (март 2020 года), специалисты в области финансов продемонстрировали больший страх и несклонность к риску, из-за готовности к негативному сценарию.

Несмотря на признание научным сообществом России необходимости оценки психологических факторов при принятии решений, исследований в данном направлении крайне мало. В связи с этим представляется весьма актуальным исследование влияния пандемии COVID-19 на финансовое поведение населения и его спрос на инвестиционные продукты. В качестве инвестиционных продуктов рассматриваются брокерские услуги, услуги доверительных управляющих и управляющих компаний паевыми инвестиционными фондами (далее – ПИФ). При этом также целесообразным представляется сравнение инвестиционных продуктов с банковскими депозитами, традиционно преобладающими у населения в качестве инструмента сбережений.

Материалы и методы

Исследование проводилось на основании статистических данных и аналитических отчетов, полученных из официальных источников Банка России, ПАО Московская Биржа и управляющих компаний ПИФами. Исследование охватывает период с начала 2015 года по конец 2020. Данные о результатах деятельности ПИФов представлены в отношении фондов с наибольшей стоимостью чистых активов по состоянию на 31.12.2020, находящийся в доверительном управлении наиболее крупных управляющих компаний. При выполнении исследования применялись сравнительный и структурный методы анализа временных рядов. Расчеты показателей и последующая визуализация осуществлялись с использованием программного обеспечения Microsoft Excel.

Результаты и обсуждение

Многие исследователи обращали внимание на рост привлекательности фондового рынка в условиях мягкой денежной-кредитной политики, проводимой Банком России. В результате реализации такой политики наблюдалось снижение ключевой ставки, которое обуславливало также постепенное снижение процентных ставок по депозитам банков. За рассматриваемый период ключевая ставка Банка России снизилась в 4 раза до 4,25%, а максимальная процентная ставка по вкладам в десяти банках, привлекающих наибольший объем депозитов – в среднем в 3,5 раза до 4,486% годовых. Наиболее активно смягчение денежно-кредитной политики происходило в 2015 году, когда российский финансовый регулятор к середине года снизил ключевую ставку на 6 процентных пунктов. Далее снижение было более плавным (рис. 1).

Такие действия Банка России обязательно должны были сказаться на настроениях и поведении физических лиц. Действительно, объем притока сбережений населения на фондовый рынок постепенно увеличивался. В научных статьях акцентировалось внимание на таком притоке, однако не прово-

дилось сравнение объема сбережений физических лиц, размещенных на брокерских счетах, счетах доверительного управления (далее – счет ДУ), в ПИФах и в банковских вкладах различной срочности, а также динамики их изменения. За период с 2016 по 2020 год суммарный чистый приток денежных средств на фондовый рынок (брокерские счета и счета ДУ) составил 4,722 трлн руб., в ПИФы – 1,691 трлн руб., а на депозиты в кредитных организациях – 9,615 трлн руб. (рис. 1). Существенный рост интереса частных инвесторов в сторону ценных бумаг произошел в 2017 году. Если по состоянию на конец 2016 года доля средств, направленных на фондовый рынок и ПИФы, составляла 31,82%от общего объема чистого притока, то в 2017–2020 годах эта доля колебалась вокруг 40,51%.

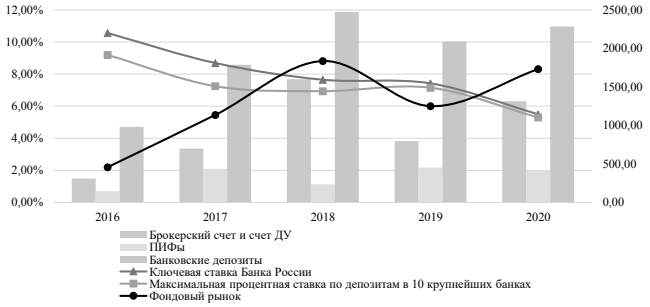

Рис. 1. Усредненная ключевая процентная ставка и усредненная максимальная ставка по депозитам в 10 крупнейших банках (левая шкала, в%) и динамика привлечения средств в депозиты, на фондовый рынок и в ПИФы с 2016 по 2020 годы (правая шкала, в млрд руб)

Источник: данные Банка России

Таблица 1. Темп прироста нетто-притоков денежных средств в депозиты, на фондовый рынок и в ПИФы с 2016 по 2020 годы

	Прирост нетто притоков денежных средств…			
	2017 к 2016 г.	2018 к 2017 г	2019 к 2018 г	2020 к 2019 г.
Фондовый рынок	148,17%	61,55%	–31,88%	38,41%
В том числе: Брокерский счет и счет ДУ	125,81%	128,57%	–50,19%	64,98%
ПИФы	195,01%	–45,89%	92,11%	–8,23%
Банковские депозиты	82,12%	38,37%	–15,53%	9,40%

Источник: составлено автором по данным Банка России

В целом можно отметить, что динамика размещения средств во вклады не претерпела сильных изменений. Темпы прироста нетто-притоков в депозиты и на фондовый рынок оставались стабильно положительными, за исключением снижения в 2019 году на 15,53% и 31,88% соответственно (табл. 1). В этом же году физические лица в совокупности направили меньше сбережений на брокерские счета и счета ДУ, что соотносится с изменениями в банковском секторе. Поведение же частных инвесторов на фондовом рынке не следовало каким-либо определенным тенденциям. Прирост чистого притока средств в ПИФы снижался и в 2018, и в 2020 году.

Таблица 2. Динамика разницы между выдачей и погашением паев ПИФов в разрезе типов фондов с 2016 по 2020 годы (в млрд руб.)

Дата	Закрытые ПИФы	Открытые ПИФы	Интервальные ПИФы	Биржевые ПИФы	ИТОГО	ИТОГО (без Закрытых ПИФов)
2016	140,3	12,4	–4,7	0	148	7,7
2017	363	72,5	1,2	0	436,7	73,8
2018	142,4	84,3	8,5	1	236,3	93,9
2019	523,3	90,6	19,9	14,7	648,3	125,1
2020	248,9	103,4	9,7	54,6	416,6	167,7

Источник: составлено автором по данным Банка России

Целесообразно более детально рассмотреть динамику чистой выдачи (погашения) паев ПИФов в зависимости от типа фондов. Использование в сравнении преимущественно ПИФов обусловлено отсутствием иных данных, способствующих выявлению тенденций поведения инвесторов на фондовом рынке. ПИФы выступают в качестве маркера, на основании которого могут быть сделаны выводы о предпочтениях частных инвесторов. Представленные в таблице 2 данные, характеризующие приток инвестиций в ПИФы различных типов, демонстрируют, что их наибольшая доля направлялась в закрытые ПИФы, что повлияло на динамику рынка коллективных инвестиций (далее – КИ). Основная часть притока КИ создается именно за счет этого типа фондов, при этом необходимо обратить внимание, что закрытые ПИФы в основном создаются для реализации индивидуальных проектов или стратегий. Более релевантной для изучения поведения частных инвесторов представляется динамика выдачи и погашения паев других типов ПИФов. При исключении данных по закрытым ПИФам можно сделать два вывода. Во-первых, инвесторы направили меньше средств на приобретение инвестиционных паев, чем внесли на брокерские счета, что свидетельствует о более низком спрос на продукты рынка КИ. Согласно данным Банка России, большая часть притока на брокерские счета обеспечивается за счет кредитных организаций, имеющих соответствующую лицензию. Во-вторых, годовые данные о чистом притоке средств в ПИФы свидетельствуют о бо-

лее устойчивом спросе, за рассматриваемый период наблюдалась ежегодная чистая выдача паев ПИФов. После значительного рывка индустрии КИ в 2017 году (рост на 862,143%) средний темп роста в последующие отчетные периоды составил 31,538%. Динамика же 2017 года обусловлена изменением стратегии банков, предлагавшими инвесторам паи ПИФов в качестве альтернативы вкладам, для повышения собственного комиссионного дохода.

Ключевыми факторами финансового поведения при принятии физическими лицами решений о размещении капитала являются срок и доходность вложений. На основании этих критериев производится дальнейшее сравнение депозитов, услуг на фондовом рынке и рынке КИ. Уровень риска при этом не учитывался, поскольку частные инвесторы в основном действуют иррационально и редко ориентируются на оценку риска при принятии решений, в том числе при передаче капитала в доверительное управление. Отношение инвесторов к риску исследовалось на основании анализа их финансового поведения, а также структуры размещения капитала в зависимости от срока и классов инвестиционных активов. Изучение доходности как фактора финансового поведения предполагается, исходя из предположения о жадности инвесторов. То есть если историческая и ожидаемая доходности в рамках услуг доверительного управления ниже бенчмарка (определенного индекса или ставки по депозитам), то инвестор скорее откажется от вложений в ценные бумаги, либо будет делать это самостоятельно, не прибегая к помощи профессионалов.

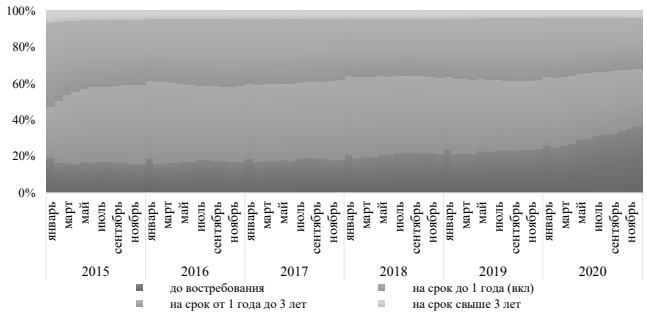

Рис. 2. Динамика структуры депозитов физических лиц по сроку привлечения с 2015 по 2020 г*оды*

Источник: составлено автором по данным Банка России [21]

Анализ изменений структуры депозитных вкладов физических лиц по срокам их размещения указывает, что население предпочитает размещать денежные средства на более короткий срок. Доля сбережений на счетах до востребования и вкладах до 1 года увеличилась с 47,273% (январь 2015 года) до 68,339% (декабрь 2020 года) (рис. 3). При этом существенный рост объема вложений наблюдался именно на счетах до востребования., что составило 91,053% (увеличение с 19,230% до 36,739%). Данный факт отражает короткий горизонт финансового планирования населения, а также некоторую обеспокоенность инвесторов относительно будущего, о чем свидетельствует их готовность отказаться даже от низких процентов по депозитам в пользу ликвидности.

Данные Банка России о динамике стоимости портфелей, сформированных в рамках стандартных стратегий доверительного управления, по горизонту инвестирования подтверждают нежелание частных инвесторов размещать сбережения на долгий срок. Основная часть физических лиц ориентируется на получение краткосрочной выгоды, так доля стандартных стратегий с инвестиционным горизонтом 1 год в течение 2018–2020 годов колебалась в диапазоне от 87,998% до 91,790% [22].

Влияние доходности вложений на финансовое поведение населения оценить значительно сложнее ввиду отсутствия данных об участии частных инвесторов в биржевой торговле и ее результатах. Однако такая возможность существует. Во-первых, можно сопоставить изменение биржевых индексов и ставки по депозитам. В-вторых, целесообразно исследовать доходность, которую демонстрировали ПИФы, ежедневно публикующие сведения о стоимости пая, а затем сопоставить ее с изменениями соответствующих бенчмарков. Эти шаги позволят оценить эффективность деятельности профессиональных управляющих, что косвенно будет отражать востребованность их услуг у инвесторов. То есть, принимая во внимание концепцию АНР, ожидается, что выдача инвестиционных паев будет расти в периоды продолжительного роста рынка и снижаться при падении рыночной доходности.

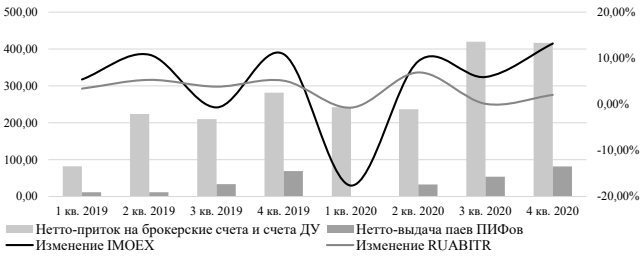

Рис. 3. Динамика нетто-притоков денежных средств на фондовый рынок (в млрд руб.) и изменение значений индексов (в %) за период 2019–2020 годов

Источник: составлено автором по данным Банка России и ПАО Московская Биржа

Исследование предоставляемых Банком России данных о нетто-притоках денежных средств на фондовый рынок при сопоставлении с изменением индекса МосБиржи и композитного индекса облигаций МосБиржи свидетельствуют о том, что финансовое поведение инвесторов коррелирует с динамикой этих индексов. На рисунке 4 можно увидеть заметное сокращение поступления средств на брокерские счета и счета ДУ в 3 квартале 2019 года на 6,10%, а также в 1 и 2 кварталах 2020 года на 14,11% и 2,10% соответственно. Снижение интереса инвесторов к ПИФам аналогично наблюдалось в 1 и 2 кварталах 2020 года, спад составил 100,00% и 52,85% по отношению к вложениям в 4 квартал 2019 года.

Анализ показал, что коэффициент корреляции между нетто-потоками средств инвесторов

на фондовый рынок и динамикой изменения индексов, оказался выше у ПИФов. Так, более высокая корреляция (+0,611) установлена между динамикой чистой выдачи паев ПИФами и индексом акций (Индекс МосБиржи). Корреляция между брокерскими счетами, счетами ДУ и индексом оказалась слабее и составила 0,242. Также нами проводилось исследование на предмет выявления взаимосвязи между финансовым поведением населения и уровнями доходности депозитов и рынка КИ. Для анализа были использованы данные за более продолжительный промежуток времени (с 01.01.2015 по 31.12.2022). В результате исследования было установлено, что изменение процентной ставки по депозитам сильно отражается на финансовом поведении населения. Физические лица предпочитают инвестировать на фондовом рынке, приобретая паи ПИФов, вместо размещения средств на депозитах. Так наблюдается отрицательная и достаточно сильная корреляция в периоде с 1 квартала 2016 года по 4 квартал 2020 года для инвестиций в ПИФов (–0,861) и фактически полное отсутствие таковой для притока средств во вклады (0,043).

Таблица 3. Анализ эффективности деятельности по управлению ПИФами за период с 2015 по 2020 годы

Объект инвестиций ПИФов	Наименование индекса	Средняя доля превышений (поквартально)	Средняя доля превышений (ежегодно)	Доля фондов, превысивших индекс по итогам всего периода
Акции российских компаний	Индекс МосБиржи	40,533%	41,667%	31,250%
«Голубые фишки»	Индекс МосБиржи голубых фишек	33,333%	25,000%	0,000%
Акции, входящие в Индекс МосБиржи	Индекс МосБиржи	21,667%	33,333%	0,000%
Гос. облигации	Индекс МосБиржи гос. облигаций	12,500%	0,000%	0,000%
Облигации российских компаний	Композитный индекс облигаций МосБиржи	40,533%	30,702%	21,053%
ИТОГО		**29,713%**	**26,140%**	**10,461%**

Источник: составлено автором по данным ПАО Московская Биржа и управляющих компаний ПИФами

Доходность, которую предоставляют управляющие компании ПИФами для неквалифицированных инвесторов, также не способствует устойчивому притоку средств инвесторов на фондовый рынок в целом и доверительное управление в частности. Для обоснования этого тезиса нами был проведен анализ эффективности управляющих ПИФами за период с 2015 по 2020 год. В целях исследования деятельность признавалась эффективной в случае превышения процентного изменения стоимости пая над изменением значения соответствующего индекса за определенный промежуток времени (квартал или год). Сравнение производилось в разрезе объектов инвестирования (ценных бумаг). Результаты исследования показывают, что ни один ПИФ не смог последовательно опередить индекс на протяжении всех анализируемых периодов. Наилучшего результата добилась ООО УК «Арикапитал». Деятельность ООО УК «Арикапитал» по управлению средствами открытого ПИФа рыночных финансовых инструментов «Арикапитал – Чистые деньги» была эффективной в 70,833% случаях (в 17 из 24 кварталов). При этом также важно отметить, что в среднем на протяжении шестилетнего периода только каждый десятый фонд (из рассматриваемых) смог опередить соответствующий индекс.

Несмотря на то что проведенный нами анализ эффективности управления охватывал только ПИФы, результаты деятельности прочих управляющих в рамках стандартных стратегий инвестирования также оказываются хуже соответствующих эталонов, что указано в материале Банка России [16], причем это касается обоих основных классов активов: облигаций и акций.

Выводы и предложения

Проведенное исследование позволяет сделать определенные выводы о факторах, формирующих финансовое поведение розничных инвесторов при размещении ими капитала на фондовом рынке и в депозиты. Мы поставили задачу подтвердить или опровергнуть предположение о влиянии кризиса, вызванного пандемией COVID-19 на выбор населением России объектов инвестирования. В результате нашего исследования было установлено, что снижение индексов в период пандемии не оказало существенного влияния на финансовое поведение населения и спрос на инвестиционные продукты. Особенно это справедливо в отношении ПИФов, несмотря на некоторое снижение, наблюдавшееся в 1 и 2 кварталах 2020 года сразу после падения индексов.

Пандемия COVID-19 повлекла за собой заметное падение зарубежных фондовых рынков, однако оно было краткосрочным и значительно меньшим по сравнению с кризисом 2008 года. В России подобного эффекта практически не наблюдалось. Отчасти это обусловлено тем, что период бума на отечественном рынке еще не завершился. В целом инвестиционное поведение российских розничных инвесторов соответствует концепции АНР. Кроме того, на принятие решений о размещении капитала существенное влияние оказывает динамика процентных ставок по депозитам, которые являются самым распространенным инвести-

ционным инструментом среди населения России, несмотря на его неэффективность. Для частных инвесторов также характерны излишние самоуспокоенность и самоуверенность. Они предпочитают осуществлять сделки самостоятельно, невзирая на отсутствие необходимых знаний и навыков. Также очевидно, что у россиян имеются объективные причины для низкого спроса на услуги доверительного управления. Физические лица опасаются доверять свои сбережения управляющим, демонстрирующим низкую доходность по сравнению с изменениями индексов.

Подобный настрой и характер финансового поведения розничных инвесторов вызывает сильную обеспокоенность, в том числе у регулятора. Неподготовленные к негативному сценарию непрофессиональные инвесторы в условиях наблюдаемого бума на рынке ценных бумаг продолжают ожидать от своих инвестиций непрерывного роста доходности. В случае наступления масштабного кризиса с более сильной и продолжительной реакцией рынков нетто-притоки средств частных инвесторов могут стать отрицательными.

На наш взгляд, снижению риска резкого оттока капитала с фондового рынка может способствовать комплекс мер, реализуемых участниками финансового рынка, а именно доверительными управляющими и регулирующими органами.

Доверительным управляющим следует повысить качество оказываемых ими услуг, выражающееся в повышение результативности деятельности, то есть доходность формируемых портфелей в рамках стандартных стратегий и в ПИФах должна быть выше по сравнению с изменениями индекса, как минимум за каждый год. Одним из возможных способов достижения этой цели является изменение подходов к управлению портфелем с использование более прогрессивных методик оценки активов.

Регулятору, в лице Банка России, в первую очередь, необходимо обеспечить доверительную среду для инвестирования, в том числе создать такие условия, чтобы финансовое поведение физических лиц, характеризующееся иррациональностью, контролировали профессиональные участники фондового рынка. Чтобы нивелировать возможные ажиотаж или панику на рынке в периоды турбулентности, регуляторные действия должны учитывать концепцию АНР. Также целесообразно сформировать систему мониторинга, которая будет обеспечивать введение поэтапного доступа инвесторов на фондовый рынок, чтобы избежать импульсивных действий, способных привести к существенным финансовым потерям для населения. Возможности размещения капитала в те или иные инструменты следует привязать к постепенному увеличению уровня риска, который частный инвестор может принять на себя. Считаем необходимым отказаться от политики ужесточения требований к участникам фондового рынка, поскольку они ведут к удорожанию услуг доверительного управления. При этом целесообразно предоставить участникам фондового рынка возможность делегировать часть своих функций и ответственности другим организациям. Выше обозначенные меры будут способствовать снижению издержек и повышению конкурентоспособности услуг доверительного управления, а также развитию отечественного рынка ценных бумаг.

Заключение

Результаты исследований в области финансового поведения частных инвесторов при принятии ими решений о размещении капитала имеют высокую практическую значимость. Их использование в процессе регулирования инвестиционной деятельности позволит привлечь свободные денежные средства населения России на фондовый рынок. Реализация указанного комплекса мер окажет положительное влияние на привлекательность использования услуг доверительного управления, снизить риск резкого оттока инвестиций. Данные действия будут способствовать улучшению инвестиционной среды в целом, устойчивости фондового рынка, а также формированию в качестве источника «длинных» денег в экономике.

Литература

1. Bhattacharya, U., Hackethal, A., Kaesler, S., Loos, B., Meyer, S., 2012. Is unbiased financial advice to retail investors sufficient? Answers from a large field study // The Review of Financial Studies, 25(4), 2012, P. 975–1032.
2. Barberis, N., 2003. A survey of behavioral finance. In: Constantinides, G.M., Harris, M., Stulz, R. (Eds.), Handbook of the Economics of Finance. Elsevier Science B.V., Amsterdam, P. 1051–1121.
3. Fünfgeld, B., Wang, M., 2009. Attitudes and behaviour in everyday finance: evidence from Switzerland // International Journal of Bank Marketing, 27 (2), P. 108–128.
4. Strömbäck C. et al. Does self-control predict financial behavior and financial well-being? //Journal of Behavioral and Experimental Finance, 14, 2017, P. 30–38.
5. Grable, J.E., Lytton, R.H. Investor risk tolerance: testing the efficacy of demographics as differentiating and classifying factors // Financial Counseling and Planning, 9 (1), 1998, 61–73.
6. Joo S., Grable J.E. An exploratory framework of the determinants of financial satisfaction // Journal of family and economic Issues, 25 (1), 2004, P. 25–50.
7. Falahati L., Sabri M.F., Paim L.H.J. Assessment a model of financial satisfaction predictors: Examining the mediate effect of financial behaviour and financial strain // World Applied Sciences Journal, 20 (2), 2012, P. 190–197.
8. Hertwig R. et al. Decisions from experience and the effect of rare events in risky choice // Psychological science, 15 (8), 2004, P. 534–539.

9. Malmendier U., Nagel S. Depression babies: do macroeconomic experiences affect risk taking? // The quarterly journal of economics, 126 (1), 2011, P. 373–416.
10. Brunnermeier M. K., Nagel S. Do wealth fluctuations generate time-varying risk aversion? Micro-evidence on individuals // American Economic Review, 98 (3), 2008, P. 713–36.
11. Calvet L. E., Sodini P. Twin picks: Disentangling the determinants of risk-taking in household portfolios // The Journal of Finance, 69 (2), 2014, P. 867–906.
12. Campbell J. Y., Cochrane J.H. By force of habit: A consumption-based explanation of aggregate stock market behavior // Journal of political Economy, 107 (2), 1999, P. 205–251.
13. Barberis N., Huang M., Santos T. Prospect theory and asset prices // The quarterly journal of economics, 116 (10), 2001, P. 1–53.
14. Cohn A. et al. Evidence for countercyclical risk aversion: An experiment with financial professionals // American Economic Review, 105 (2), 2015, P. 860–85.
15. Huber C., Huber J., Kirchler M. Market shocks and professionals' investment behavior–evidence from the covid-19 crash // Journal of Banking & Finance, 133, 2021, P. 106247.
16. Официальный сайт Банка России. Обзор ключевых показателей профессиональных участников рынка ценных бумаг за 2 квартал 2021 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/Collection /Collection/File/36615/review_secur_21Q2.pdf (дата обращения: 04.04.2022).

IMPACT OF THE CONSEQUENCES OF COVID-19 ON THE FINANCIAL BEHAVIOR OF THE POPULATION: ON THE EXAMPLE OF DEMAND FOR INVESTMENT PRODUCTS

Solomentsev A.S.
Red Soft LLC

The subject of the study is the preferences of the population in the presence and absence of crisis phenomena provoked by COVID-19 restrictions affecting the financial market in the Russian Federation. The object of the study is the financial behavior of individuals when making investment decisions. The author examines the dynamics of net inflows into deposits, brokerage accounts, trust management accounts and mutual funds, reflecting the preferences of the population, as well as the profitability that financial organizations offer to their clients. The study identifies factors affecting the demand of private investors for investment products in comparison with bank deposits. Methods of retrospective analysis of indicators characterizing the ratio and direction of savings of retail investors in investment instruments, structural and correlation analysis for the period 2016–2020 are used. The author's contribution to the study of the topic of financial behavior of the population is an empirical study and assessment of the investment horizon and historical profitability demonstrated by professional stock market participants. The novelty of the study consists in assessing the viability of the concept of countercyclical risk aversion before, on time and after COVID-19 among Russian private investors and determining the reasons for low demand for trust management services based on aggregated and processed public data on the effectiveness of their activities.

Keywords: financial behavior, investment preferences, stock market, mutual fund, COVID-19, countercyclical risk aversion.

Reference

1. Bhattacharya, U., Hackethal, A., Kaesler, S., Loos, B., Meyer, S., 2012. Is unbiased financial advice to retail investors sufficient? Answers from a large field study // The Review of Financial Studies, 25 (4), 2012, P. 975–1032.
2. Barberis, N., 2003. A survey of behavioral finance. In: Constantinides, G.M., Harris, M., Stulz, R. (Eds.), Handbook of the Economics of Finance. Elsevier Science B.V., Amsterdam, P. 1051–1121.
3. Fünfgeld, B., Wang, M., 2009. Attitudes and behaviour in everyday finance: evidence from Switzerland // International Journal of Bank Marketing, 27 (2), P. 108–128.
4. Strömbäck C. et al. Does self-control predict financial behavior and financial well-being? //Journal of Behavioral and Experimental Finance, 14, 2017, P. 30–38.
5. Grable, J.E., Lytton, R.H. Investor risk tolerance: testing the efficacy of demographics as differentiating and classifying factors // Financial Counseling and Planning, 9 (1), 1998, 61–73.
6. Joo S., Grable J.E. An exploratory framework of the determinants of financial satisfaction // Journal of family and economic Issues, 25 (1), 2004, P. 25–50.
7. Falahati L., Sabri M.F., Paim L.H.J. Assessment a model of financial satisfaction predictors: Examining the mediate effect of financial behaviour and financial strain // World Applied Sciences Journal, 20 (2), 2012, P. 190–197.
8. Hertwig R. et al. Decisions from experience and the effect of rare events in risky choice // Psychological science, 15 (8), 2004, P. 534–539.
9. Malmendier U., Nagel S. Depression babies: do macroeconomic experiences affect risk taking? // The quarterly journal of economics, 126 (1), 2011, P. 373–416.
10. Brunnermeier M. K., Nagel S. Do wealth fluctuations generate time-varying risk aversion? Micro-evidence on individuals // American Economic Review, 98 (3), 2008, P. 713–36.
11. Calvet L. E., Sodini P. Twin picks: Disentangling the determinants of risk-taking in household portfolios // The Journal of Finance, 69 (2), 2014, P. 867–906.
12. Campbell J. Y., Cochrane J.H. By force of habit: A consumption-based explanation of aggregate stock market behavior // Journal of political Economy, 107(2), 1999, P. 205–251.
13. Barberis N., Huang M., Santos T. Prospect theory and asset prices // The quarterly journal of economics, 116 (10), 2001, P. 1–53.
14. Cohn A. et al. Evidence for countercyclical risk aversion: An experiment with financial professionals // American Economic Review, 105 (2), 2015, P. 860–85.
15. Huber C., Huber J., Kirchler M. Market shocks and professionals' investment behavior–evidence from the covid-19 crash // Journal of Banking & Finance, 133, 2021, P. 106247.
16. Official website of the Bank of Russia. Overview of key indicators of professional participants of the securities market for the 2nd quarter of 2021 [Electronic resourse]. – Access mode: https://www.cbr.ru/Collection/Collection /File/36615/review_secur_21Q2.pdf (accessed: 04.04.2022).

Стейкхолдеры коммерческого банка и их отношение к дефолту банка

Шуба Никита Александрович,
аспирант, Департамент банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при правительстве Российской Федерации
E-mail: nickshuba@gmail.com

Банк как субъект экономических взаимоотношений в первую очередь является юридическим лицом, которое тем или иным образом взаимодействует с различными другими экономическими агентами: клиентами, сотрудниками, поставщиками, государственными органами и пр. Иными словами можно сказать, что у банка широкий список заинтересованных сторон, т.е. стейкхолдеров. Логично предположить, что стейкхолдеры хотели бы ограничить свое взаимодействие с ненадежным банком, который потенциально может не исполнить свои обязательства. Следовательно, каждый рациональный стейкхолдер скорее будет оценивать свой личный риск от взаимодействия с банком, который по своей природе может быть разным в зависимости от категории экономического субъекта, оценивающего риск. Исследование стейкхолдеров, взаимодействующих с банком, рассмотрение их рисков по отношению к банку, может открыть более точную перспективу для оценки предрасположенности банка к дефолту, нежели общая модель, которая не учитывает специфику конкретного заинтересованного лица.

Ключевые слова: дефолт, стейкхолдеры банка.

Банк как экономический субъект, в первую очередь является юридическим лицом (компанией) и в процессе своей деятельности взаимодействует с различного рода экономическими субъектами. Логично предположить, что рациональные экономические субъекты не хотели бы взаимодействовать с таким банком, который с большей долей вероятности не исполнил бы свои обязательства. Такая постановка задачи немного расширяет перспективу, с которой можно изучать дефолт банка, так как подразумевает, что у разных экономических субъектов может быть разное понимание дефолта в конкретной ситуации. Соответственно, риск экономического субъекта от взаимодействия и причины со стороны банка, которые могут вызвать реализацию риска экономического субъекта, тоже могут отличаться.

Хорошей базой для исследования экономических субъектов, заинтересованных в непрерывности деятельности кредитной организации, можно считать теорию стейкхлодеров первые упоминания о которой датированы 1963 годом в меморандуме Стэнфордского Исследовательского института (SRI International, Inc.). Однако понятие стейкхолдера в тот момент времени отличалось от современного: тогда в качестве стейкхолдера понимались группы лиц, перед которыми менеджмент компании должен нести ответственность. Однако основной импульс к развитию теория стейкхолдеров получила от Эдварда Фримена, который специализируется на философии, бизнес-администрировании и деловой этике. Теория стейкхолдеров предполагает, что если мы примем в качестве единицы анализа отношения между бизнесом и группами и отдельными лицами, которые могут повлиять или на которые влияет компания, то будет больше шансов эффективно решить три основные взаимосвязанные проблемы бизнеса:

1. Проблема создания стоимости и торговли;
2. Проблема этики капитализма;
3. Проблема мышления менеджмента.

Эдвард Фримен предложил смотреть на бизнес, с точки зрения стейкхолдеров как на совокупность отношений между группами, которые заинтересованы в деятельности компании [2]. Речь идет о том, как клиенты, поставщики, сотрудники, финансисты (акционеры, держатели облигаций, банки и т.д.), сообщества и менеджеры взаимодействуют для совместного создания ценности компании и торговли ею. Чтобы понять бизнес, нужно знать, как эти отношения работают и меняются с течением времени.

Данную концепцию легко применить в отношении банка и составить карту стейкхолдеров основываясь на 10 базовых принципах [2]:

1. Интересы стейкхолдеров могут совпадать.
2. Компания самостоятельно привлекает стейкхолдеров и управляет взаимоотношениями с ними.
3. Компания ищет решение проблем, при котором она удовлетворит максимальное количество стейкхолдеров.
4. Компания служит интересам своих стейкхолдеров и не должна систематически действовать в пользу одних, забывая про интересы других.
5. Компания действует только с целью, которая соответствует ее обязательствам перед стейкхолдерами.
6. Компании нужен постоянный диалог со всеми стейкхолдерами, а не только с дружелюбно настроенными.
7. Заинтересованные стороны – это реальные лица.
8. Компания имеет единый маркетинговый подход.
9. Компания взаимодействует со всеми своими стейкхолдерами.
10. Компания постоянно развивает свои внутренние процессы, чтобы повышать полезность для своих стейкхолдеров.

Опираясь на принципы, приведенные выше была составлена схема стейкхолдеров российского банка приведенная на Рисунке 1. В процессе составления схемы пришлось немного отойти от концепции, задуманной Эдвардом Фрименом и в качестве одного из основных стейкхолдеров банка учесть государство (как собирательный образ) в лице: Центрального Банка, АСВ, Налоговой службы и прочих институтов, с которыми банку нужно взаимодействовать на ежедневной основе.

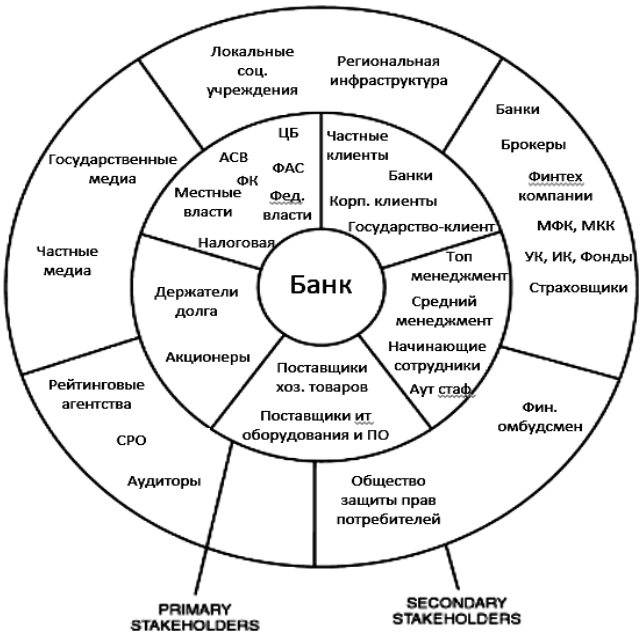

Рис. 1. Схема стейкхолдеров российского банка

Составлено автором

Определив список стейкхолдеров банка необходимо понять их отношение к дефолту банка. Опираясь на основные принципы теории стейкхолдеров, все стейкхолдеры банка потеряет ценность в случае дефолта:

1. Сотрудники банка не смогут получать заработную плату;
2. Клиенты банка не будут получать банковские услуги;
3. Поставщики могут не получить оплату за оказанные услуги или проданные товары;
4. Акционеры банка потеряют вложенные в капитал средства;
5. Кредиторы рискуют не вернуть средства;
6. Государство рискует как экономический агент, так как налоговые поступления или иные обязательные платежи со стороны банка могут быть прекращены, а также в связи с дефолтом снижается доступность банковских услуг населению, что может повлечь за собой социальные последствия.

Если перефразировать тезис представленный выше, можно сказать, что все стейкхолдеры выигрывают, если банк будет вести непрерывную, стабильную и качественную деятельность. В соответствии с этим была составлена Таблица 1 с основными стейкхолдерами банка и их основными рисками от взаимоотношений с банком.

В Таблице 1 рассмотрены основные риски стейкхолдеров банка и причины, которые могли привести к реализации риска для стейкхолдера со стороны банка. Рассматривая дефолт с позиции поставщика банка, предполагается, что между ним и банком был заключен контракт на поставку товаров или оказание услуг, при котором поставщик добросовестно исполнил свою часть договора, а банк не исполнил совсем, не вовремя или исполнил частично. Такую ситуацию можно назвать дефолтом, а реализовавшийся риск с позиции поставщика – риском непоставки (delivery risk). В таком случае, банк мог не исполнить обязательства перед поставщиком в случае реализации риска ликвидности, когда у банка, к примеру, на расчетном счете ностро не оказалось средств, а также с операционным риском, когда банк, к примеру, не обработал заявку на оплату услуг во внутренних системах или просто потерял ее.

Риски для стекхолдеров-финансистов рассмотрены для двух основных категорий: держатели акций и держатели долга. Характерной чертой этих двух категорий стейкхолдеров можно считать их очень тесная взаимосвязь. С одной стороны, может показаться, что дефолт по своему определению не может напрямую влиять на держателей акций, так как у банка нет обязательств перед акционерами по выплате дивидендов в обязательном порядке (по обыкновенным акциям), однако, акционеры озабочены вопросом банка с позиции, если банк не сможет исполнять свои обязательства перед другими стейкхолдерами: что может негативно отразиться на стоимости акций банка, так и на способности банка платить дивиденды. Держатели акций банка рискуют в случае дефол-

та банка своими инвестициями в капитал банка, а обесценение инвестиций вследствие падения цены акций можно назвать реализацией рыночного риска.

Таблица 1. Группы стейкхолдеров и их риски от взаимодействия с банком

Группа стейкхолдеров	Интерес от взаимодействия с банком	Риск стейкхолдера при дефолте банка	Риск банка (возможная причина)
Основные стейкхолдеры (Primary stakeholders):			
1. Поставщики (Suppliers)	Вовремя и в полном размере получить оплату за контракт	Риск непоставки (delivery risk)	Риск ликвидности Опер. риск
2. Финансисты (Financiers)			
2.1 Держатели акций	Не хотят, чтобы стоимость акций компании упала в следствие дефолта	Рыночный риск	Кредитный риск Риск ликвидности Валютный риск Процентный риск Рыночный риск Опер. риск
2.2 Держатели долга	Хотят, чтобы банк исполнял обязательства по долгу	Кредитный риск	Кредитный риск Риск ликвидности Валютный риск Процентный риск Рыночный риск Опер. риск
3. Государство (Government)	Хочет исполнения обязательных платежей со стороны банка	Риск неполучения обязательных платежей	Риск ликвидности Опер. риск
4. Клиенты (Customers)	Хотят, чтобы банк оказывал услуги без перебоев	Опер. риск Кредитный риск	Риск ликвидности Опер. риск
5. Сотрудники (Employees)	Хотят вовремя и в полном размере получать заработную плату	Риск неполучения заработной платы	Риск ликвидности Опер. риск

Держатели долга оценивают дефолт банка как неисполнение обязательств по обслуживанию долга. Для этой группы стейкхолдеров дефолт банка можно считать классической реализацией кредитного риска. Стоит отметить, что в качестве причин со стороны банка, были рассмотрены основные финансовые риски, так как неисполнение требований кредитов – крайняя мера, и если исключить возможность противоправных действий со стороны банка, тогда у банка должны быть серьезные проблемы, чтобы допустить такую ситуацию [1].

С позиции государства (под государством понимается широкий список федеральных, региональных, муниципальных органов власти, министерства, ведомства, службы, Центральный Банк) рассматривается исключительно позиция неполучения обязательных платежей, так как социальный ущерб от дефолта банка сложно поддается оценке.

Отдельно следует рассмотреть регулятора и страховщика депозитов (АСВ) в качестве стейкхолдеров банка. Как регулятор, так и АСВ имеют общий интерес в том, чтобы в банковской системе не функционировали проблемные банки: для регулятора это является задачей его надзорной функции, а для АСВ выгодно, чтобы реализовывалось как можно меньше страховых случаев по выплате компенсаций вкладчикам. Соответственно, риск от реализации дефолта банка с позиции регулятора и АСВ это скорее риск потери доверия к финансовому сектору со стороны других экономических субъектов, репутационный риск, риск увеличения расходов на финансовое оздоровление, выплаты вкладчикам и пр.

Клиенты при взаимодействии с банком берут на себя кредитный риск, если размещают свои средства на депозит в банк становясь его кредитором, а также был рассмотрен вариант операционного риска клиента, так как клиент рискует понести дополнительные убытки по причине ошибки банка, задержки перевода и прочих проблем со стороны банка, которые бы помещали клиенту распорядиться своими средствами. Со стороны банка по отношению к данному стейкхолдеру с наибольшей вероятностью к дефолту может привести исключительно риск ликвидности: нехватка наличности в кассе или банкомате, нехватка средств на ностро счете, нехватка средств в иностранной валюте и т.п.

Сотрудники как уже было сказано ранее заинтересованы вовремя и в полном объеме получать заработную плату. В понятие риска неполучения заработной платы. В рамках рисков для этой категории стейкхолдеров были рассмотрены не только риск не получить денежные средства в полном объеме, но и возможные неблагоприятные последствия для сотрудника, у которого тоже могут быть обязательства перед кредиторами, государством и другими экономическими субъектами.

В качестве вывода необходимо заключить следующее, что:

1. Важно понимать причину дефолта со стороны банка, чтобы оценивать возможность дефолта с его стороны.

2. Разные стейкхолдеры по-разному для себя видят риск, который реализуется вследствие дефолта банка.
3. Причины дефолта со стороны банка относительно разных стейкхолдеров также могут отличаться.

Литература

1. Basel Committee on Banking Supervision: Guidelines for identifying and dealing with weak banks. – Текст: электронный. – URL: https://www.bis.org/bcbs/publ/d330.pdf (дата обращения: 10.03.2022).
2. Freeman R. E., Harrison J.S., Wicks A.C. Managing for stakeholders //Managing for Stakeholders. – Yale University Press, 2008.
3. Investopedia: terms. – Текст: электронный. – URL: https://www.investopedia.com/terms (дата обращения: 10.03.2022).
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019)
5. Иванов В. В., Федорова Ю.И. Проблемы подбора показателей для оценки дефолта кредитной организации //Теоретические и практические аспекты развития современной науки. – 2015. – С. 83–99.
6. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395–1 (ред. от 27.12.2018) «О банках и банковской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019)
7. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 27.12.2018) «О несостоятельности (банкротстве)» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019)
8. Хейфец Б. А. ДЕФОЛТ // Большая российская энциклопедия. Том 8. Москва, 2007, стр. 611

THE CONCEPT OF A CREDIT INSTITUTION DEFAULT

Shuba N.A.
Financial University under the Government of the Russian Federation

The Bank as a subject of economic relations is primarily a legal entity that interacts with various other economic agents: customers, employees, suppliers, authorities, etc. In other words, bank has different types of stakeholders. It is logical to suggest that bank's stakeholders would like to limit their interaction with an unreliable bank, which could potentially fail to fulfill its obligations. Consequently, each rational stakeholder is more likely to assess its personal risk from interaction with the bank, which by its nature may be different from one stakeholder to another. The study of risk calculation related with the type of bank's stakeholder may be more useful in calculation of default probability than general model without such assumption.

Keywords: default, bank's stakeholders.

References

1. Basel Committee on Banking Supervision: Guidelines for identifying and dealing with weak banks. – Text: electronic. – URL: https://www.bis.org/bcbs/publ/d330.pdf (date of application: 03.10.2022).
2. Freeman R. E., Harrison J.S., Wicks A.C. Managing for stakeholders //Managing for Stakeholders. – Yale University Press, 2008.
3. Investopedia: terms. – Text: electronic. – URL: https://www.investopedia.com/terms (date: 10.03.2022).
4. The Civil Code of the Russian Federation (Part one) of 30.11.1994 N 51-FZ (as amended on 03.08.2018) (with amendments and additions, intro. effective from 01.01.2019)
5. Ivanov V. V., Fedorova Yu.I. Problems of selecting indicators for assessing the default of a credit institution //Theoretical and practical aspects of the development of modern science. – 2015. – pp. 83–99.
6. Federal Law No. 395–1 of 02.12.1990 (ed. of 27.12.2018) "On Banks and banking activities" (with amendments and additions, intro. effective from 01.01.2019)
7. Federal Law No. 127-FZ of 26.10.2002 (as amended on 27.12.2018) "On Insolvency (Bankruptcy)" (with amendments and additions, intro. effective from 01.01.2019)
8. Heifets B. A. DEFAULT // The Great Russian Encyclopedia. Volume 8. Moscow, 2007, p. 611

Оценка ликвидности российских коммерческих банков

Халилова Миляуша Хамитовна,
д. экон. наук, профессор Департамент банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Юмина Елена Геннадьевна,
студент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: lena_yumina@mail.ru

Фундаментальная роль банков, заключающаяся в перераспределении ресурсов в экономике, делает их уязвимыми к риску несбалансированной ликвидности. Ликвидность банка определяется Базельским комитетом как его способность выполнять обязательства по мере наступления срока их погашения, не принимая при этом неприемлемых убытков. В настоящее время в российском банковском секторе сокращается профицит ликвидности на фоне оттока средств в наличность. Данная тенденция создает вероятность возникновения риска ликвидности в коммерческих банках. Поэтому анализ эффективности методов оценки их ликвидности является актуальным.
Статья посвящена анализу методов оценки ликвидности российских коммерческих банков, которые применяет Банк России – нормативный метод и метод стресс-тестирования. Цель – выявление достоинств и недостатков каждого из методов оценки, а также предложение по их совершенствованию. Результатом исследования стали выявленные недостатки и преимущества методов оценки ликвидности, применяемых Банком России, и предложение по совершенствованию методов оценки ликвидности в России. На основе анализа был сделан вывод о том, что методы Банка России, несмотря на свои преимущества, не в полной мере оценивают ликвидность российских банков, что создает потенциальные риски при возникновении кризисных ситуаций в экономике.

Ключевые слова: банковский сектор, ликвидность коммерческих банков, анализ ликвидности, методы оценки ликвидности, нормативы ликвидности.

Деятельность банков сопряжена с высоким риском ликвидности, поскольку происходит несовпадение сроков погашения между привлеченными и размещенными ресурсами. Вследствие реализации подобного риска банковский сектор может существенно пострадать, что влечет за собой серьезные издержки для экономики страны. В связи с этим надзорные органы должны разрабатывать специальные инструменты для оценки ликвидности банков, а сами банки отвечать за обеспечение собственной финансовой стабильности.

Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКР) проводит расчет сводных опережающих индикаторов системных рисков банковского сектора, среди которых является системный риск ликвидности. Последние данные показывают, что в настоящий момент возникновение риска ликвидности, под котором подразумевается отток средств вкладчиков, является маловероятным, до октября 2022 года вероятность возникновения такого вида риска оценивается по методике ЦМАКР как низкая. На начало октября значение СОИ «бегства вкладчиков» остается нулевым.

Аналогичную ситуацию можно увидеть по данным Банка России (ЦБ РФ). Последние опубликованные результаты проведенных ЦБ РФ макропруденциальных стресс-тестов показывают, что риск несбалансированной ликвидности не несет существенной нагрузки на российский банковский сектор. Доля потерь в негативном стрессовом сценарии составляет менее 1% (рисунок 1). Наиболее характерным риском для российских реалий является кредитный риск (77% всех потерь) и рыночный риск (19% всех потерь).

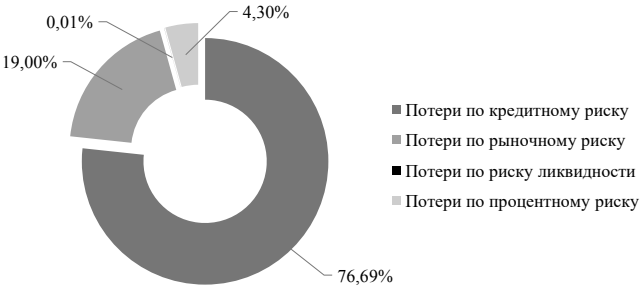

Рис. 1. Распределение потерь российских банков по видам рисков в стресс-тесте

(*Источник*: Отчет Банка России о развитии банковского сектора и банковского надзора за 2018 год)

Таким образом, банкам России не угрожает риск ликвидности. Однако это может быть связано с тем, что в банковском секторе РФ наблюдается профит ликвидности на протяжении последних пяти лет. Впрочем, стоит отметить, что профицит ликвидности сокращается (рисунок 2). Так, ес-

ли в 2018 году в среднем профицит ликвидности в секторе находился на уровне в 3–4 млрд руб., то к 2022 году он сократился до 1 млрд руб. Обусловлено это как пандемией коронавируса.

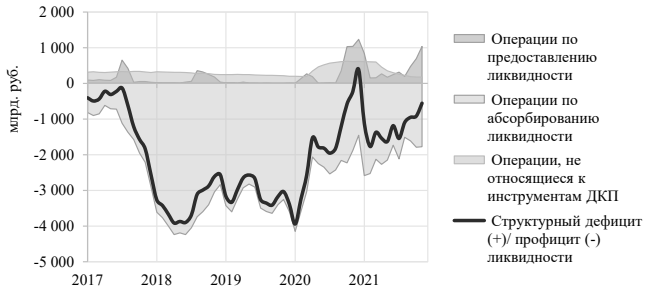

Рис. 2. Динамика ликвидности в банковском секторе России

(*Источник*: сайт Банка России [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/hd_base/bliquidity/)

Все это свидетельствует о том, что хоть риск ликвидности не является ключевым для российских банков, оценивать его необходимо. Вероятность внезапного оттока средства клиентов сохраняется. Так, только в 2020 году наблюдалась существенный отток средств вкладчиков из банковского сектора РФ в наличные денежные средства на фоне развития кризиса, вызванного новой коронавирусной инфекцией COVID-19. Введение жестких карантинных мер вызвало волну неопределенности, что спровоцировало отток средств клиентов из банков в размере более 2,5 трлн руб. (рисунок 3). Безусловно, при стабилизации ситуации, эти средства постепенно возвращаются на банковские счета в виде инкассированной выручки, депозитов, вкладов и иных поступлений. Однако на горизонте до одного года подобный значительный отток на стабильной основе может существенно подорвать ликвидность любого коммерческого банка.

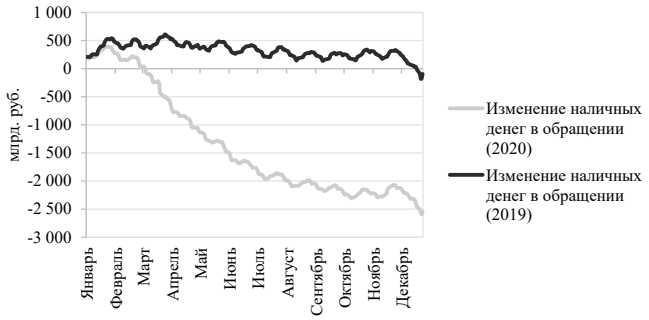

Рис. 3. Отток ликвидности в наличность в 2020 году

(*Источник*: сайт Банка России [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/statistics/flikvid/)

Для оценки ликвидности коммерческих банков ЦБ РФ применяет несколько методов. Наиболее часто используемыми методами оценки ликвидности в российском банковском секторе являются следующие методы: нормативный метод и проведение стресс-тестирования.

Нормативный метод базируется на нормативах ликвидности, устанавливаемых центральными банками. Нормативы направлены на сравнение имеющихся в распоряжении банка ликвидных активов с потребностями в их изъятии на определенную дату. Число нормативов и порядок их расчета могут отличаться от страны к стране. Это обусловлено спецификой регулирования банковской системы конкретной страны.

С целью контроля ликвидности банков Банк России ввел в банковскую практику пять нормативов ликвидности: нормативы мгновенной, текущей, долгосрочной ликвидности и нормативы краткосрочной ликвидности и чистого стабильного фондирования.

Отметим, что не все российские банки должны соблюдать весь перечень нормативов ликвидности. В зависимости от типа своей лицензии банк может рассчитывать и выполнять от одного до пяти нормативов (таблица 1). Это связано с применением в российском банковском секторе пропорционального регулирования.

Таблица 1. Нормативы ликвидности в России для различных групп банков

Норматив ликвидности	Выполнение норматива:		
	Банки с базовой лицензией	Банки с универсальной лицензией	Системно значимые банки
Норматив мгновенной ликвидности (Н2)	–	+	+
Норматив текущей ликвидности (Н3)	+	+	+
Норматив долгосрочной ликвидности (Н4)	–	+	+
Норматив краткосрочной ликвидности (Н26 (Н27))	–	–	+
Норматив чистого стабильного фондирования (Н28 (Н29))	–	–	+

(*Источник*: составлено на основе нормативной базы Банка России)

Представленные нормативы ликвидности регулируют ликвидность банков на различных временных горизонтах: от одного операционного дня до одного года. Рассмотрим подробнее их расчет и суть.

Оценивает ликвидность банка в рамках одного операционного дня норматив Н2, который представляет собой отношение высококачественных ликвидных активов в форме денежных средств в кассе или на счетах в международных организаций или в банках ведущих стран мира (Лам) к обязательствам, которые могут быть востребованы в течение одного дня (Овм), скорректированных на величину минимального совокупного остатка средств клиентов по всем счетам до востребования (). Норматив Н2 должен составлять не менее 15%. Невыполнение данного норматива говорит о наличии у банка недостаточного объема буфе-

ра ликвидности для покрытия внезапного оттока средств в течение одного дня в размере 15% от всех нестабильных источников фондирования.

Норматив текущей ликвидности или Н3 оценивает ликвидность банка на горизонте до 30 дней. Он рассчитывается как отношение суммы ликвидных активов (Лат), которые могут быть реализованы банком в течение ближайших 30 дней, к обязательствам банка, срок исполнения которых равен не более одному месяцу (Овт). При этом весь объем этих обязательств корректируется на величину минимального совокупного остатка средств по счетам физических и юридических лиц до востребования и со сроком исполнения обязательств в ближайшие 30 календарных дней (). Норматив текущей ликвидности должен принимать значение как минимум 50%. Он показывает, способен ли банк выдержать 50% изъятие обязательств со сроком погашения до 30 дней за счет имеющихся денежных средств и прочих ликвидных активов.

Оценка долгосрочной ликвидности банков, то есть в течение одного года, осуществляется путем расчета норматива долгосрочной ликвидности (Н4). Н4 определяется как отношение выданных кредитов, срок погашения которых составляет более одного года (Крд), к капиталу банка (Ко) и обязательствам со сроком исполнения более одного года (ОД), скорректированных на величину минимального совокупного остатка средств по счетам со сроком исполнения до года и счетам до востребования физических и юридических лиц (). Значение этого норматива должно составлять не более 120%. Высокое значение норматива свидетельствует о том, что банк финансирует долгосрочные активы краткосрочными ресурсами.

Представленные три нормативы выступали до недавнего времени основными и единственными в оценке риска ликвидности банков. Однако несколько лет назад в российскую практику были внедрены еще два норматива. Требования по расчету дополнительных нормативов ликвидности обусловлены созданием международных стандартов по ликвидности в рамках положений Базеля III.

Норматив Н26(Н27) или норматив краткосрочной ликвидности (НКЛ) рассчитывается как отношение объема высококачественных ликвидных активов (ВЛА), величины лимита открытой в Банке России безотзывной кредитной линии (БКЛ) и ВЛА, выраженных в отдельных иностранных валютах, в части, превышающей чистый ожидаемый отток денежных средств в той же иностранной валюте (ДАИВ), к показателю чистого ожидаемого оттока денежных средств (ЧООДС). Введение НКЛ имеет важное значение, поскольку этот показатель определяет способность банка продолжать функционировать в течение месяца в условиях значительного оттока средств благодаря созданному запасу наиболее ликвидных активов. Минимальное значение данного норматива сейчас составляет 100%. Стоит отметит, что Россия внедрила коэффициент LCR позднее всех других стран-членов Базельского комитета, в 2016 году. Проблема во внедрении заключалась в том, что рынок ВЛА в России очень ограничен, вследствие чего у российских банков не было возможности сформировать достаточный объем ВЛА для выполнения норматива. Поэтому в целях расчета НКЛ ЦБ РФ создал специальный инструмент фондирования –безотзывная кредитная линия.

В настоящее время БКЛ открывается на один год, причем банки должны платить 0,15% от лимита БКЛ величины. Кредиты по БКЛ предоставляются на банкам на довольно короткий срок – максимум до 90 дней, при этом по этим кредитам устанавливается плавающая процентная ставка, которая определяется как ключевая ставка Банка России на дату привлечения, увеличенная на 1,75 п.п. БКЛ могут открывать СЗКО либо их дочерние организации с капиталом свыше 25 млрд руб. Однако необходимо отличать факт открытия БКЛ, от использования кредитов в рамках БКЛ. В расчет НКЛ включается сумма лимита, а не фактически привлеченные средства по кредитной линии. Таким образом, факт открытия БКЛ не демонстрирует у банка финансовые проблемы и низкую оценку по ликвидности.

Норматив краткосрочной ликвидности по своей сути является более жестким нормативом Н3. Отличия состоят в том, что Н26(27) предъявляет более строгие требования по покрытию отдельных категорий привлеченных средств со сроком погашения до 30 дней, сокращая перечень активов, признаваемых высоколиквидными. Более того, НКЛ выступает более тонким коэффициентом ликвидности, поскольку все ВЛА учитываются по степени дисконта.

Несомненным преимуществом НКЛ является то, что он требует от банков начать вести активный поиск долгосрочных источников фондирования и формировать стабильную ресурсную базу. Но для выполнения норматива коммерческим банкам придется держать значительный объем высоколиквидных активов, которые к тому же приносят низкую доходность. Особенно эта проблема обостряется на развивающихся рынках, таких как российский. Поскольку рынок ВЛА в РФ не столь развит, то основными ВЛА являются долговые государственные ценные бумаги.

Доходность облигаций федерального займа не превышают 8%, в то время как по кредитам ставки составляют более 8% по кредитам нефинансовым организациям и 12% по кредитам физических лиц. Безусловно доход по кредитным операциям снижается и все больше начинает соответствовать доходностям по гособлигациям. Однако это вызвано смягчением монетарной политики вследствие низкой инфляции и необходимости поддержки экономики в условиях пандемии. Впрочем, на фоне ускорения инфляционных процессов политика Банка России ужесточается, поэтому ставки будут расти. Таким образом, накопление банками ВЛА для выполнения норматива НКЛ приводит к потере в рентабельности. Но стоит заметить, что доля ВЛА у СЗКО выросла несу-

щественно (см. рисунок 4), что говорит о незначительности данной проблемы.

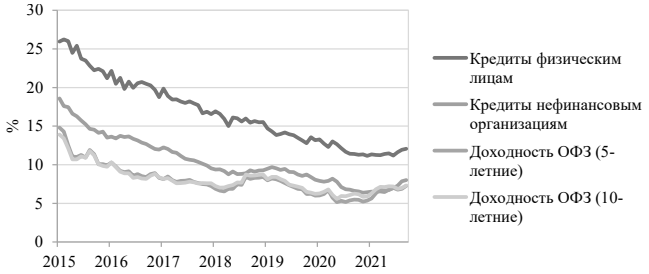

Рис. 4. Ставки по кредитам и доходность ОФЗ

(*Источник*: сайт Банка России и Investing.com [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/int_rat/, https://ru.investing.com/rates-bonds/russia-government-bonds)

Норматив чистого стабильного фондирования (НЧСФ) является по большей части структурной мерой. Он оценивает риск ликвидности, обусловленный структурой активов и пассивов с учетом сроков, сумм и типов активов и пассивов. Смысл НЧСФ заключается в том, чтобы банки не финансировали долгосрочные активы за счет краткосрочных ресурсов, что создало бы риск. Благодаря этому нормативу банки смогут формировать более стабильную базу фондирования.

По своей сути НЧСФ выступает усложненным аналогом норматива Н3. Норматив Н28(Н29) рассчитывается как отношение величины имеющегося стабильного фондирования (ИСФ) к величине требуемого стабильного фондирования (ТСФ).

Таблица 2. Нормативы ликвидности в России

Норматив	Расчет норматива	Значение	Экономический смысл
Н2			Формирование буфера ликвидности для покрытия внезапного оттока нестабильной части фондирования в течение одного дня.
Н3			Обеспечение способности банка выдержать изъятие источников фондирования за счет ликвидных активов в одного течение месяца.
Н4			Ограничение финансирование долгосрочных активов за счет краткосрочных пассивов.
Н26 (Н27)			Усовершенствованный норматив Н3.
Н28 (Н29)			Обеспечение устойчивости ресурсной базы.

(*Источник*: составлено на основе нормативной базы Банка России)

Новые нормативы для оценки ликвидности рассчитывают в настоящий момент только 13 российских банков, являющихся системно значимыми для банковского сектора, на долю системно значимых банков приходится 77% всех активов банковского сектора. Применение новых требований в вопросах нормативного метода оценки ликвидности ведет к повышению стрессоустойчивости коммерческих банков и увеличению доверия клиентов к ним. Впрочем, стоит отметить, что в то же время у новых нормативов имеется ряд недостатков в определении уровня ликвидности (табл. 2).

Помимо представленных нормативов ликвидности в России есть ряд других законодательно закрепленных коэффициентов, оценивающих ликвидность банка. В соответствии с Указанием Банка России N4336-У «Об оценке экономического положения банков» действует система показателей оценки банка. Эта система в определенной степени является аналогом CAMELS, действующей в США. В рамках нее производится расчет 11 показателей ликвидности, с помощью которых выводится итоговая балльная оценка банка по ликвидности. Это оценка используется для определения классификационный группы, к которой принадлежит рассматриваемый банк. Коэффициенты ликвидности, представленные в этом документе, могут выступать в качестве дополнительного метода оценки текущего уровня ликвидности банков.

Метод оценки, основанный на нормативах ликвидности, характеризуется рядом безусловных преимуществ: простотой, наглядностью, универсальностью и сравнимостью. Однако в российской практике он не лишен недостатков. Ключевым минусом является то, что в их расчете включены корректировочные показатели в виде неснижаемые остатков по счетам клиентов разных сроков погашения. Эти показатели позволяют банкам манипулировать значениями нормативов. Неснижаемые остатки были впервые введены в 2008 году в период острой фаза мирового кризиса. Причиной введения стала поддержка ЦБ РФ банков: корректировки давали возможность сформировать сбалансированную структуру активов и пассивов, при которой обеспечивался как приемлемый уровень ликвидности, но и рост инвестиций и кредитования. Однако первоначально корректировки в расчете принимались с коэффициентом 0.5, то есть включались не в полном объеме. После 2014 года ЦБ РФ разрешил банкам включать корректировки Омв*, Овт* и О* в полном объеме. Причем, решение о включении данных корректировок в расчет нормативов ликвидности банки принимают самостоятельно. Таким образом, нормативы разных банков могут быть несопоставимы при сравнении.

Ярким примером несостоятельности российских нормативов ликвидности является ситуация с ПАО ФК «Открытие» в 2017 году, когда в августе 2017 года Банк России отправил этот банк на санацию. Все нормативы перед санацией банк выполнял с запасом, никаких нарушений не было. Однако наблюдалась отрицательная динамика в значениях нормативов, в частности норматива Н2. Этот норматива сократился с 144,1% в январе до 74,3% в августе. Но поскольку динамика норматива Н3 демонстрировала рост, можно было предположить, что в банке было перераспределе-

ние активов в сторону активов с более длительным сроком погашения (рисунок 5).

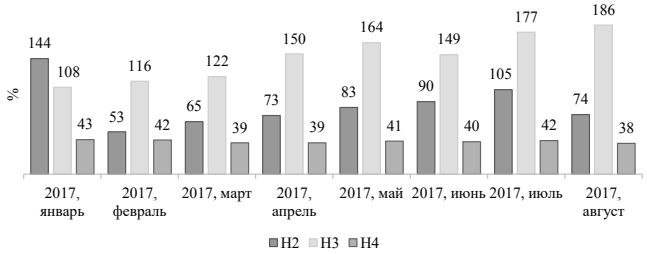

Рис. 5. Нормативы ликвидности ПАО ФК «Открытие» перед санацией

(*Источник*: ф. 135, сайт Банка России [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/banking_sector/credit/coinfo/?id=450000319)

В августе 2017 года ЦБ РФ объявил о санации банка. Причем до этого уже были сигналы о том, что в банке ухудшается финансовое положение. Во-первых, банк купил в 2016 году «Росгосстраха», понесшего убытки в 2016 году, в результате которого финансовая ситуация в холдинге ухудшилась. Стоит отметить, что до этого момента «Открытие» выступил санатором банка «Траст», у которого наблюдались значительные проблемы. Очевидно, что у «Открытия» было недостаточно капитала для осуществления всех этих операций. Возможно, в публикуемой отчетность он даже был завышен.

Позже агентством АКРА «Открытию» был присвоен рейтинг «ВВВ-». Подобный рейтинг ограничивает возможность привлечения банком средства федерального бюджета и негосударственных пенсионных фондов. Поскольку банк перестал соответствовать минимальному рейтингу, все пенсионные средства ему необходимо было вернуть к середине июля 2017 года.

Еще одним сигналом стало исключение бумаг банка из Ломбардного списка. Этот список составляют ценные бумаги, которые можно использовать банкам в качестве залога по операциям рефинансирования с Банком России.

Перед санацией банка многие эксперты в СМИ высказывали свои опасения на счет финансового состояния банка. Это привело к массовому оттоку средств вкладчиков со счетов в «Открытии». Так, в июле со счетов банка вкладчики сняли средства в размере 355 млрд руб., причем 100 млрд руб. приходилось на средства на депозитах структур органов государственной власти. Восполнять потери «Открытие» стал посредством привлечения ресурсов от Банка России через операции репо. На 01.08.2017 задолженность банка по сделкам репо с ЦБ РФ составляла 323,8 млрд руб.

ЦБ РФ забрал банк на санацию в августе 2017 года и стал санировать банк по новой схеме – через Фонд консолидации банковского сектора. На начало санации величина отрицательных чистых активов банка составила более 190 млрд руб. В результате санации Банк России выкупил акции «Открытия», став основным акционером с долей в 99,9% в уставном капитале банка. Позднее в состав финансовой корпорации вошел Бинбанк, также вскоре попавший на санацию. Объединенный банк по итогам IV квартала 2021 г входит в топ-10 российских банков по активам (3,3 трлн руб.). Санация «Открытия» длилась два года – Банк России объявил об окончательном оздоровлении банка в июле прошлого года.

Данная ситуация демонстрирует, что даже с финансовыми проблемами и риском ликвидности российские коммерческие банки могут выполнять нормативы, установленные ЦБ РФ. Это доказывает, что необходимо пересмотреть расчет нормативов ликвидности в целях лучшей оценки ликвидности российских коммерческих банков.

Это говорит также о необходимости развития комплексной методики оценки ликвидности коммерческих банков и проведении Банком России мониторинга оценки ликвидности, которую проводят банки. Ведь зачастую банки прибегают к различного рода манипуляциями (к примеру, фальсификации бухгалтерской (финансовой) отчетности или первичных документов), чтобы скрыть финансовые проблемы.

Устраняет недостатки нормативного метода оценки ликвидности банка метод стресс-тестирования. Стресс-тестирование делает возможным проверку устойчивости в кризисных ситуациях и оценку возможных потерь вследствие их реализации. Как правило, в РФ стресс-тестирование ликвидности проводится по одному фактору – это внезапный отток средств клиентов. Так, ЦБ РФ использует гипотетический сценарный анализ ликвидности крупных банков по оттоку средств клиентов на горизонте до 30 дней. Все тестируемые оттоки разделяются по типу клиентов и по видам фондирования, для которых устанавливается процент вероятности изъятия средств в зависимости от ряда факторов:

- оттоки по вкладам физических лиц в тесте учитываются с вероятностью в пределах от 5 до 15%, процент зависит от суммы вклада;
- оттоки депозитов корпоративных клиентов учитываются с вероятностью от 10 до 100%;
- оттоки средств банков варьируются в диапазоне от 30 до 100%;
- по прочим оттокам задаются коэффициенты от 5 до 100%.

В рамках стресс-теста рассчитывается способность банка покрыть вероятностные оттоки ресурсов за счет имеющегося буфера ликвидности. Буфер ликвидности составляют высоколиквидные активы, среди которых можно выделить денежные средства в кассе или на корреспондентских счетах в центральном банке иди других банках с высоким рейтингом кредитоспособности, а также ценные бумаги, для которых задается определенный процент дисконта. Этот дисконт характеризует потерю стоимости актива, обусловленную экстренной продажей на рынке. В случае если объем ликвидных активов с учетом дисконта не покрывает моделируемые оттоки средств, то банку присваивается статус технического дефолта, а объем непо-

крытого оттока признается дефицитом ликвидности.

Однако подобная методика стресс-тестирования не учитывает другие факторы, которые влияют на ликвидность коммерческих банков. Поэтому Банку России необходимо и дальше развивать методологию стресс-тестирования риска ликвидности, чтобы комплексно оценивать ликвидность банков, в особенности тех, которые определяют состояние банковского сектора.

Необходимо отметить, что представленное стресс-тестирование является практикой стресс-тестирования «сверху-вниз». В 2021 году Банк России проводит надзорное стресс-тестирование по 30 банкам, что является стресс-тестирование «снизу-вверх». Банки представят результаты проведенных стресс-тестов ЦБ РФ, причем все стресс-тесты будут проводиться по единому сценарию и с учетом методологических рекомендаций регулятора. Что показательно, в рамках данного стресс-тестирования не будет учитываться риск ликвидности.

Зарубежная практика оценки ликвидности ориентирована в основном на составлении стресс-тестов и на расчете риск-метрик с целью контроля и измерения риска ликвидности. К примеру, до разработки Базеля III Федеральная резервная система (ФРС) не регламентировала расчет специальных нормативов ликвидности, банки США оценивали ликвидность через коэффициенты. Как правило, это были коэффициент loan-to-deposit ratio (кредиты клиентам / депозиты) или коэффициенты концентрации фондирования. Аналогично делают и банки Европейского союза.

После разработки Базеля III в банковскую практику США по оценке ликвидности банков были введены коэффициенты LCR и NSFR. Кроме того, ФРС разработала Комплексную оценку и анализ ликвидности (КОАЛ) (англ. Comprehensive Liquidity Assessment and Review (CLAR)). КОАЛ был запущен ФРС в 2012 году для банков, входящих в список Координационного комитета по надзору за крупными институтами (англ. Large Institution Supervision Coordinating Committee (LISCC)). В этот список входят все компании, отнесенные к категории системно значимых финансовых институтов (СЗФИ) (англ. G-SIBs), к примеру, JP Morgan Chase & Co., Morgan Stanley, The Goldman Sachs Group, Inc. и другие.

Программа КОАЛ – это ежегодный обзор ликвидности представленных в списке банков, базирующийся как на количественных, так и качественных элементах. В рамках программы КОАЛ ФРС США оценивает позицию СЗФИ по ликвидности и проверяет надежность подходов этих банков к управлению риском ликвидности. КОАЛ предоставляет надзорному органу регулярную возможность реагировать на изменение рисков ликвидности и анализировать практики управления риском ликвидности.

Программа КОАЛ разделена на три компонента, которые охватывают различные аспекты в оценке риска ликвидности и практики управления риском ликвидности. В рамках Компонента I проводится оценка адекватности внутреннего стресс-тестирования ликвидности банков, в рамках Компонента II анализируется позиция банка по ликвидности, а в рамках Компонента III оценивается управление риском ликвидности. Результаты этих компонентов составляют рейтинг банка по ликвидности.

1) Компонент I

Данный компонент оценивает внутренние возможности банка по измерению риска ликвидности путем проведения комплексной надзорной оценки практики измерения риска ликвидности. Эта оценка включает оценку внутренних методик стресс-тестирования ликвидности.

2) Компонент II

Работа по компоненту II проводится сотрудниками Федерального резервного банка Нью-Йорка. В рамках этого компонента проводится независимый анализ риска ликвидности для каждого банка с использованием внутренних показателей ФРС и общедоступных моделей и данных. В рамках этого компонента оценивается, имеет ли банк достаточный объем ликвидных активов для покрытия оттока средств и адекватную структуру фондирования.

3) Компонент III

Этот компонент программы дает общую оценку практики управления рисками каждой фирмы.

Поскольку КОАЛ оценивает все фирмы, находящиеся под надзором LISCC одновременно, ФРС имеет возможность сравнить весь спектр практик в управлении риском ликвидности. Знания, полученные в ходе этого обзора, также обеспечивают макропруденциальный взгляд на уязвимость сектора в части ликвидности и на концентрацию финансирования в банковской системе в целом.

С 2012 года, после проведения КОАЛ, совокупный буфер высококачественных ликвидных активов фирм LISCC увеличился примерно на треть, а их зависимость от краткосрочного финансирования значительно снизилась. Причем этот рост не был связан с введением коэффициента LCR в рамках Базеля III. Это говорит о том, что текущая практика оценка ликвидности в США работает эффективно.

В 2017 году Федеральная резервная система внедрила горизонтальный обзор ликвидности (HLR), который установил новую структуру и протоколы для горизонтального обзора практики управления риском ликвидности в крупных банковских организациях, но не подпадающих под обзор КОАЛ. Ежегодный горизонтальный обзор ликвидности проводится для всех банков с совокупными активами более 100 млрд долл. (рис. 6).

Примечателен тот факт, что доля ВЛА у российских СЗКО не изменилась за последние 10 лет, хотя им необходимо соблюдать больше требований по ликвидности. Рост ВЛА у СЗКО не наблюдается даже с учетом увеличения объема ликвидных активов на финансовом рынке РФ. На графи-

ке 7 видно, что значение соотношения ОФЗ к активам банковском сектора выросло с 7% до 14%, в то время как доля ОФЗ в активах СЗКО составила на начало и конец анализируемого периода чуть менее 6%. Иными словами, рост рынка ОФЗ никак не повлиял на портфель ВЛА в активах банков, которые являются основными инвесторами в российский долг, поскольку у них существует необходимость в выполнении риск-нормативов. Это говорит о том, что текущие методы оценки ликвидности, а также методы ее регулирования не только не влияют на обеспечение устойчивости банков, но и никаким образом не развивают банковский сектор.

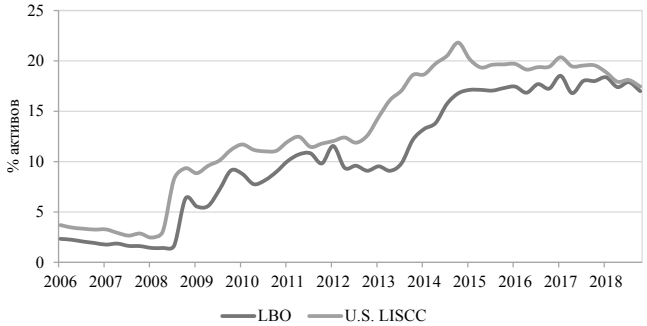

Рис. 6. Доля ВЛА в активах крупных банков США

(*Источник*: составлено автором на основе данных с сайта ФРС США [Электронный ресурс]. URL: https://www.federalreserve.gov/publications/2019-may-supervision-and-regulation-report-accessible-page.htm#xfigure10largefinancialinstitutionhi-4504c905)

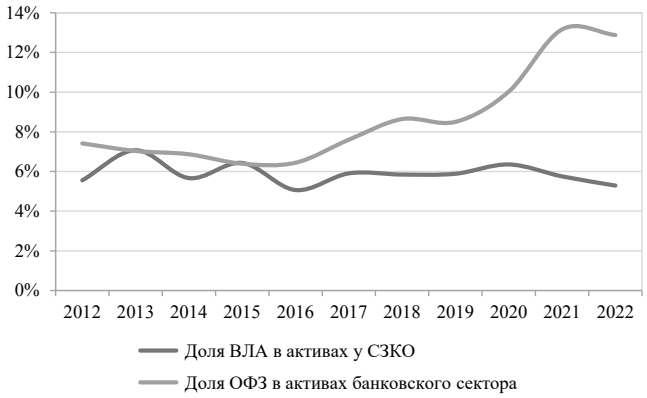

Рис. 7. Доля ВЛА в активах крупных российских банков и доля ОФЗ в активах сектора (*Источник*: составлено автором на основе данных с сайта Banki.ru и сайта ЦБ РФ [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/review/ и

https://www.banki.ru/banks/ratings/? SEARCH_NAME=&#search_label)

Исходя из проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

- Оценка ликвидности коммерческих банков осуществляется регуляторами посредством нескольких методов, эти методы – основа в управлении ликвидностью коммерческих банков.
- В России регулятор при проведении оценки ликвидности банков ориентируется на внедренные нормативы ликвидности и проведение сценарного анализа. Нормативы ликвидности позволяются оценить ликвидность банков, сравнить их по данной характеристике банков. Но поскольку этот метод оценивает ликвидность банка на конкретную дату и не учитывает возможные изменения в банке в будущем. Сценарный анализ риска ликвидности проводится по одному фактору – отток средств клиентов или бегство вкладчиков – и не учитывает другие факторы, которые влияют на ликвидность банка.
- В США помимо нормативов, предложенных Базельским комитетом, создана специальная программа по оценке ликвидности, которая оценивает ликвидности не только по количественным показателям, но и по качественным – насколько проработана политика оценки ликвидности и ее управления, качество менеджмента. Подобная практика лучше оценивает ликвидность, способствует стабильному развитию сектора.

Следовательно, Банку России необходимо разработать подобную методику оценки ликвидности, в особенности для системно значимых банков.

Литература

1. Указание Банка России от 29.11.2019 N199-И «Об обязательных нормативах и надбавках к нормативам достаточности капитала банков с универсальной лицензией».
2. Указание Банка России от 06.12.2017 N183-И «Об обязательных нормативах банков с базовой лицензией».
3. Положение Банка России от 03.12.2015 N510-П «О порядке расчета норматива краткосрочной ликвидности («Базель III») системно значимыми кредитными организациями».
4. Положение Банка России от 26.07.2017 N596-П «О порядке расчета норматива структурной ликвидности (коэффициента чистого стабильного фондирования) («Базель III») системно значимыми кредитными организациями».
5. Емельянова Е.С., Свадковский В.А. Стресс-тестирование риска ликвидности в международной надзорной практике // Вестник Академии Знаний. – 2020. – № 5 (40). – С. 127–138 (дата последнего обращения: 05.04.2022).
6. Бибикова Е.А., Валинурова А.А., Сергеева Н.А. Дисбаланс ликвидности коммерческих банков: понятие, методы оценки // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2018. – № 4 (346). (дата последнего обращения: 04.05.2022).
7. Жилан Оксана Дмитриевна Особенности оценки ликвидности банков на основе обязательных нормативов // Байкальский научный журнал. – 2018. – № 3. (дата последнего обращения: 04.05.2022).
8. Пацукова И.Г. Методы оценки ликвидности коммерческого банка // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2015. № 18. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/metody-otsenki-likvidnosti-

kommercheskogo-banka (дата последнего обращения: 05.04.2022).
9. Ушанов А.Е. Краткосрочная банковская ликвидность: новые требования и инструменты управления // Финансы и кредит. 2016. № 34 (706). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/kratkosrochnaya-bankovskaya-likvidnost-novye-trebovaniya-i-instrumenty-upravleniya (дата последнего обращения: 05.04.2022).
10. Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт. [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru (дата последнего обращения: 05.04.2022).
11. Федеральная резервная система Соединенных Штатов Америки: официальный сайт. [Электронный ресурс]. URL: https://www.federalreserve.gov (дата последнего обращения: 05.04.2022).
12. Дуглас Дж. Эллиотт Требования к банковской ликвидности: введение и обзор / The Brookings Institution. URL: https://www.brookings.edu/research/bank-liquidity-requirements-an-introduction-and-overview/ (дата последнего обращения: 05.04.2022).
13. Управление знаниями для всестороннего анализа и проверки ликвидности Советом директоров в целом эффективно и может быть улучшено // Отчет об оценке 2018-SR-B-013, 5 сентября 2018 г., Совет управляющих Федеральной резервной системы. URL: https://oig.federalreserve.gov/reports/board-comprehensive-liquidity-analysis-sep2018.pdf (дата последнего обращения: 04.05.2022).

LIQUIDITY ASSESSMENT OF RUSSIAN BANKS

Khalilova M. Kh., Yumina E.G.
Financial University under the Government of the Russian Federation

The fundamental role of banks in reallocating resources in the economy makes them vulnerable to the liquidity risk. The bank's liquidity is defined by the Basel Committee as its ability to meet obligations as they fall due without accepting unacceptable losses. Currently, the liquidity surplus in the Russian banking sector is decreasing as funds are outflowing into cash. This trend creates the possibility of liquidity risk in commercial banks. Therefore, the analysis of the effectiveness of methods for assessing their liquidity is relevant.
This paper is devoted to the analysis of methods for assessing the liquidity of Russian commercial banks, which are used by the Bank of Russia. The purpose of this study is to identify the advantages and disadvantages of each of the methods and make recommendations for their improvement. The research resulted in the identification of disadvantages and advantages of liquidity assessment methods used by the Bank of Russia, and a proposal to improve the methods of liquidity assessment in Russia. On the basis of the analysis, it was concluded that the methods of the Bank of Russia, despite their advantages, do not fully assess the liquidity of Russian banks, which creates potential risks when a crisis situation arises in the economy.

Keywords: banking sector, liquidity of commercial banks, liquidity analysis, methods of liquidity assessment, liquidity ratios.

References

1. Instruction of the Bank of Russia dated 29.11.2019 N199-I "On mandatory ratios and allowances for capital adequacy ratios of banks with a universal license".
2. Instruction of the Bank of Russia dated 06.12.2017 N183-I "On mandatory ratios of banks with a basic license".
3. Regulation of the Bank of Russia dated 03.12.2015 N510-P "On the procedure for calculating the short-term liquidity ratio ("Basel III") by systemically important credit institutions".
4. Regulation of the Bank of Russia dated 26.07.2017 N596-P "On the procedure for calculating the structural liquidity ratio (net stable funding ratio) ("Basel III") by systemically important credit institutions".
5. Emelyanova E.S., Svadkovsky V.A. Stress-testing of liquidity risk in international supervisory practice // Bulletin of the Academy of Knowledge. – 2020. – № 5 (40). – P. 127–138 (last access date: 04.05.2022).
6. Bibikova E.A., Valinurova A.A., Sergeeva N.A. Liquidity imbalance of commercial banks: the concept, methods of assessment // Financial Analytics: problems and solutions. – 2018. – № 4 (346). (last access date: 04.05.2022).
7. Zhilan Oksana Dmitrievna Peculiarities of the assessment of bank liquidity on the basis of mandatory standards // Baikal Research Journal. – 2018. – № 3. (last access date: 04.05.2022).
8. Patsukova I.G. Methods of assessment of liquidity of commercial bank // Economics and management: analysis of trends and prospects of development. 2015. № 18. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/metody-otsenki-likvidnosti-kommercheskogo-banka (last access date: 04.05.2022).
9. Ushanov A.E. Short-term bank liquidity: new requirements and management tools // Finance and credit. 2016. № 34 (706). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/kratkosrochnaya-bankovskaya-likvidnost-novye-trebovaniya-i-instrumenty-upravleniya (last access date: 04.05.2022).
10. Central Bank of the Russian Federation: official site. [Electronic resource]. URL: http://www.cbr.ru (last access date: 04.05.2022).
11. Federal Reserve System of the United States of America: official website. [Electronic resource]. URL: https://www.federalreserve.gov (last access date: 04.05.2022).
12. Douglas J. Elliott Bank Liquidity Requirements: An Introduction and Overview / The Brookings Institution. URL: https://www.brookings.edu/research/bank-liquidity-requirements-an-introduction-and-overview/ (last access date: 04.05.2022).
13. Knowledge Management for the Board's Comprehensive Liquidity Analysis and Review Is Generally Effective and Can Be Further Enhanced // Evaluation Report 2018-SR-B-013 September 5, 2018, Board of Governors of the Federal Reserve System. URL: https://oig.federalreserve.gov/reports/board-comprehensive-liquidity-analysis-sep2018.pdf (last access date: 04.05.2022).

Цифровые валюты центральных банков: новая форма денег или альтернативный финансовый инструмент

Уличкина Инна Александровна,
ассистент Департамента банковского дела и финансовых рынков Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: IUlichkina@fa.ru

Представленная статья кратко обобщает этапы развития денег, как всеобщего эквивалента оплаты товаров и услуг. После небольшого исторического экскурса, включающего развитие денег от примитивной их формы до электронной, автор предпринимает попытку рассмотреть международную практику регулирования современного вида финансового актива – криптовалюты. Объясняется необходимость участия центробанков в эмиссии цифровых денег в качестве альтернативы криптовалюте. Рассматривается российский опыт выпуска цифрового рубля. Приводятся актуальные новации в российском законодательстве, касающиеся регулирования современной формы денег – цифровой валюты. Указываются основные особенности цифрового рубля. Обосновывается необходимость его эмиссии. Раскрываются особенности и перспективы его применения. В то же время рассматривается ряд дискуссионных моментов, которые требуют некоторой доработки, в частности, рассматривается дискуссия Банка России и Министерства финансов РФ.

Ключевые слова: финансовые активы, регуляторные нормы, новации законодательства, международная практика, цифровая валюта, финансовые регуляторы.

Для понимания причин возникновения нового явления в области всеобщего эквивалента обратимся к истории происхождения денег вообще.

Итак, эволюция форм и видов денег прошла длительный путь развития. Первой их формой были так называемые товарные деньги. В разное время и в разных регионах их роль выполняли различные товары, особо ценившиеся людьми. Однако такая форма эквивалента не являлась всеобщей, что затрудняло обменные процессы. В этой связи люди продолжали искать некий оптимальный инструмент, позволивший бы прервать цепочку бартера и стать всеобщим эквивалентом. И со временем таким инструментом стали драгоценные металлы.

Далее отметим, что развитие кредитных отношений привело к появлению новых видов денег – кредитных, в основе которых также первоначально были драгоценные металлы. Одним из первых их видов были долговые расписки менял, затем коммерческие векселя и, наконец, банкноты (Маркс называл их «векселями на банкиров», что довольно точно отражало суть данного инструмента).

Банкноты со временем, собственно, и стали выполнять функции денег, в качестве средства обращения и платежа. С возникновением безналичных денег наиболее широкое распространение получила функция средства платежа, в основе которой также лежат кредитные отношения.

Первым видом безналичных денег принято считать дорожные чеки. Следующим этапом развития безналичных платежей стало появление банковских карт (дебетовых и кредитных). Их выпуск впервые состоялся в середине прошлого века. Поначалу карты представляли собой лишь кусочек картона, но в дальнейшем довольно быстро карты подверглись серьезной модернизации: появление эмбоссирования и имени владельца, затем магнитной полосы, микрочипа. И, уже в XXI веке, появление карт с возможностью бесконтактной оплаты и виртуальных карт без материального носителя.

Отдельным этапом развития видов денег стало возникновение электронных денег. Их отличие от виртуальных банковских карт состоит в отсутствии привязки к банковскому счету. То есть эти средства платежа, с одной стороны, являются деньгами, но с другой – не имеют никакого физического материального носителя, не находятся на банковском счете. Они существуют лишь в виде неких электронных импульсов и файлов. Исходя из классической точки зрения на трактовку сущности денег, их функционирование довольно трудно-

объяснимо: как может служить эквивалентом товаров и услуг то, чего не существует физически? Однако рационалистическая концепция происхождения денег дает нам ответ: деньги, а, иначе говоря, всеобщий эквивалент стоимости, это все то, что люди согласны принимать за деньги.

Если рассматривать юридическую составляющую сущности электронных денег, то можно пояснить, что электронные деньги являются ничем иным, как обязательствами. То есть в электронных деньгах обязательственная составляющая является преобладающей над вещной. Действительно, электронные деньги с точки зрения предоплаченного финансового продукта являются суть обязательствами их эмитента. Причем их выпуск осуществляется без привязки к банковскому счету, а учет осуществляется на специальных технических устройствах.

Самостоятельный юридический статус эмитенты электронных денег впервые получили согласно Директиве Европейского парламента № 2000/46/ЕС. Целью принятия данного документа явилось разграничение правового статуса частных эмитентов электронных денег и традиционных кредитных организаций. Как правило регулирование их деятельности характеризуется более мягкими регуляторными требованиями по сравнению с банками. Кроме того, различается и линейка продуктов и услуг, предоставляемых частными эмитентами и банками.

В России в связи с бурным ростом эмиссии электронных денег частными эмитентами уже в 1998 году появились некоторые «законодательные зачатки» их регулирования. Так, Центробанк в своем НПА дал определение предоплаченного финансового продукта. Данное определение гласило, что предоплаченный финансовый продукт – это «денежные обязательства организаций, заменяющие в процессе их обращения требования юридических и/или физических лиц по оплате товаров или услуг и в том числе денежные обязательства, составленные в электронной форме».

Дальнейшее развитие электронных денежных средств, происходившее в России буквально в геометрической прогрессии, привело к необходимости конкретного определения юридического статуса предоплаченных финансовых продуктов. Поэтому указанное выше определение не в полной мере отображало характеристику электронных денег.

Впоследствии юридическое обоснование функционирования электронных денег в России получило дальнейшее развитие, обретя форму федерального закона «О национальной платежной системе» № 161-ФЗ от 27.06.2011 года.

Таким образом, если раньше деятельность по выпуску и обороту электронных денег в России регулировали множество нормативно-правовых актов и отдельных статей в различных законах, то ФЗ «О национальной платежной системе» стал единым регулирующим документом для всей отрасли электронных платежей. Основные новации данного закона были связаны с изменением порядка регулирования деятельности эмитентов электронных денег. Если ранее функцию эмиссии могли выполнять организации, имеющие любую организационно-правовую форму, то после принятия ФЗ-161 право эмиссии электронных денег закрепилось только за небанковскими кредитными организациями [1]. Таким образом, контроль над эмиссией электронных денег полностью перешел к Центробанку. Кроме того, с принятием данного ФЗ расчеты электронными деньгами были официально признаны самостоятельной формой безналичных расчетов.

Но технологии не стоят на месте. И, начиная с 2009 года, мир столкнулся с совершенно новым явлением в платежной и инвестиционной сферах – так называемой криптовалютой. В настоящее время существует довольно большой спектр ее видов. Но первым был, конечно же, почти всем известный на сегодня биткоин. Не будем углубляться в историю его возникновения, тем более что существуют различные, зачастую и конспирологические, версии. Основная суть, которая нас интересует, состоит в коренном изменении не только технологии появления и применения данного платежного и инвестиционного средства. Можно сказать, что мы наблюдаем изменение парадигмы создания и обращения нового средства платежа. Но как относиться к данному явлению? Оставить его регулирование на «невидимую руку рынка» или зарегулировать на государственном уровне? Этот вопрос пока не имеет однозначного ответа. Центробанки некоторых стран предпочли легализовать криптовалюту в качестве официального платежного средства (Сальвадор, Япония). Другие не запрещают ее к приему, но не придают криптовалюте официального статуса (Швейцария, Сингапур). Есть страны, которые признают криптовалюты, но требуют их легализации и уплаты налогов с операций с данными активами (США, Швеция). Полный запрет на использование криптовалюты также имеет место быть (Китай, Вьетнам).

Однако, согласно опросам экспертов, большинство центробанков в настоящее время оценивает выпуск криптовалют независимыми эмитентами, как угрозу. Поскольку для ЦБ возникает большая вероятность нарушения их денежной монополии. И в этой связи идея передачи выпуска цифровых валют от частных эмитентов непосредственно к самим центробанкам буквально за несколько лет прошла путь от полного неприятия к решительным действиям. Так, если в 2017 году лишь треть центробанков разных стран проявляли интерес к выпуску собственной цифровой валюты (CBCD) в качестве прямого конкурента криптовалюте частных эмитентов, то в начале 2020 года таковых насчитывалось уже 80%. Одним из триггеров данного процесса послужил факт запуска собственной криптовалюты Libra глобальной компанией Facebook, чьими пользователями являются четверть населения земного шара! И в данный момент к денежным властям пришло реальное осознание то-

го, что монетарный суверенитет их стран может быть разрушен. Настало время для решительных действий. Монетарные власти поняли, что они либо должны возглавить процесс (как, собственно, в свое время это было и с электронными деньгами), либо утратить определенную часть своей власти. Учитывая необратимые процессы глобализации, цифровизации, развития финансовых инноваций, подобные угрозы для центробанков становятся вполне очевидными.

Банк России, будучи вполне современным и прогрессивным денежно-кредитным институтом, также активно включился в процесс разработки собственной цифровой валюты – цифрового рубля. Банк России, согласно статье 104 Конституции РФ, не имеет права законодательной инициативы. Однако его участие в законодательном процессе предусматривает, что проекты федеральных законов, касающиеся сфер его деятельности и функций, в обязательном порядке направляются на заключение в ЦБ РФ. Из чего мы делаем вывод, что основные положения законопроекта «О цифровых финансовых активах» были разработаны при непосредственном участии Банка России. Данный закон № 259-ФЗ в окончательном, третьем чтении, был принят Государственной Думой 31 июля 2020 года.

Основная цель принятия данного закона, смеем предположить, по аналогии с законодательным регулированием электронных денег, «возглавить» процесс выпуска и оборота цифровых валют. Общеизвестно, что в настоящее время одним из главных преимуществ выпуска и оборота цифровых валют является их анонимность. Так было в свое время и с электронными деньгами. Как известно, с этой проблемой Банк России справился вполне успешно (ФЗ № 161). На очереди легализация и деанонимизация цифровых валют. Итак, попробуем разобраться в новой законодательной инициативе.

Законом регулируются выпуск и обращение новых для нашего законодательства инструментов – цифровых финансовых активов и цифровых валют (а именно, цифрового рубля). Отличие в следующем: ЦФА – удостоверяют цифровые права (их перечень закрыт). Цифровая валюта же – это информация, существующая в информационной системе, которая может служить средством платежа или средством инвестиций [2]. Исходя из подобной трактовки, эксперты предлагают считать цифровой рубль третьей, особенной формой денег. А именно: наряду с наличными и безналичными (включая электронные) деньгами, возникает совершенно новая форма денег – цифровая. В этой связи вполне возможно и правомерно говорить о продолжении исследования современной сущности денег.

Впрочем, ряд экспертов обращает внимание на некоторые положения в законодательстве, явно нуждающиеся в доработке. Так, основные определения в законе являются довольно размытыми, и при определенных условиях, к цифровой валюте с правовой точки зрения можно отнести и рассмотренные нами ранее электронные деньги. Также, по мнению юристов, «размытое» определение ЦФА позволяет относить к ним различные бонусы и сертификаты, используемые в электронной коммерции, что противоречит причислению цифровой валюты к новой форме денег.

Еще один аспект, представляющий интерес не только для профессиональных участников рынка, но и для обычных граждан, использующих цифровую валюту. Законом предлагается считать цифровую валюту имуществом, подлежащим обязательному налоговому декларированию в случае, если гражданин получил доход от ее реализации в течение года.

Эксперты также считают, что закон не создает единого понятийного аппарата, регулирующего рынок цифровых валют и криптовалют. Объектом его регулирования становится лишь российский сегмент рынка цифровых активов, которые вряд ли смогут быть выведены на международный рынок. Между тем одно из основных качеств криптовалюты – глобальность и отсутствие международных барьеров.

Кроме того, экспертное сообщество обращает внимание на некоторые нормы в рассматриваемом законе, которые являются контрарными. То есть, по сути, участники рынка ожидали четкого определения крипторынка, но в результате получили лишь разъяснения о процессе цифровизации российской денежной сферы. Никак не урегулирован майнинг: он и не запрещен, но и не разрешен. Кроме того, большие вопросы вызывает процедура судебного урегулирования споров, касающихся цифровой валюты. В случае возникновения судебных прецедентов участники процесса будут обязаны раскрыть все данные о своей личности, а также указать источники приобретения цифрового рубля.

Любопытно, что в органах российской финансовой власти до сих пор нет единого мнения и подхода к обращению криптовалюты. Так, Центробанк является сторонником жестких мер. По его мнению, на территории России следует запретить выпуск и обращение криптовалют; ввести ответственность за нарушение запрета; ответственность за использование криптовалюты в качестве средства платежа; запретить финансовым организациям вкладывать средства в криптовалюты использовать российскую инфраструктуру для ее получения. То есть Центральный банк, по сути, является сторонником тотального запрета криптовалюты в России и полной замены ее цифровым рублем.

Это противоречит признанию криптовалюты средством платежа и значительно ограничивает ее использование на территории России, а также снижает экономическую целесообразность владения криптовалютой. То есть, криптобизнес, по сути, не сможет использовать криптовалюту для своих операций. Это значит, что ему будет невыгодно работать на территории России. Между тем,

по экспертным оценкам, Россия входит в тройку стран-лидеров по использованию криптовалюты, а количество криптокошельков в стране уже превышает 8 млн. Также Россия занимает третье место в мире по мощностям майнингового оборудования. Введение же запрета, таким образом, уничтожит целую отрасль.

Минфин занял гораздо более мягкую позицию. По его мнению, следует разрешить проводить операции с криптовалютой через банковскую инфраструктуру; разрешить проводить такие операции физическим и юридическим лицам при условии идентификации; контролировать операции через специальный сервис; создать реестр операторов и т.д.

Поскольку 259-ФЗ устанавливает только общие положения, все еще существует некоторая неопределенность в отношении перспектив регулирования цифрового рубля. Министерство финансов России уже сделало первый шаг в этом отношении, разработав пакет законопроектов, вносящих поправки в российское законодательство. Исходя из общедоступной информации, ряд законопроектов уже передан в Государственную Думу и находится на рассмотрении. Данные поправки направлены на облегчение выпуска и функционирования цифрового рубля. Эксперты считают, что эту версию национальной валюты необходимо регулировать отдельно от других цифровых форм денег, таких как криптовалюты. Рассмотрение соответствующих законопроектов началось уже в январе 2022 года, одновременно с запуском эксперимента по цифровой валюте Банка России.

В 2021 году Центробанком за семь месяцев был разработан проект платформы цифрового рубля (для сравнения: в Китае данный процесс занял два года). В настоящее время в процессе тестирования принимают активное участие пять российских коммерческих банков, еще семь уже готовы подключиться. Первыми шагами станут тестирование выпуска цифрового рубля, открытия цифровых кошельков гражданам, переводов цифровой валюты между гражданами [3]. Определенные успехи уже есть. Так, клиенты не только смогли открыть цифровые кошельки через мобильное приложение (то есть офф-лайн), но и перевели в них деньги со своих безналичных счетов, и осуществили переводы между цифровыми кошельками.

Взаимодействие ЦБ РФ между участниками системы строится по принципу двухуровневой розничной модели. Банк России является эмитентом цифровых рублей и оператором платформы. А клиенты осуществляют операции с цифровыми рублями между собой через различные финансовые организации [4]. Еще раз обратим внимание на тот факт, что для операций с цифровыми рублями не обязательным является наличие доступа к Интернету. Проведение всех операций доступно через мобильное предложение.

По мнению экспертов, использование цифрового рубля открывает широкие возможности для всех участников рынка. Предполагается, что использование цифровых кошельков для граждан будет бесплатным (то есть без комиссий) и доступным в любом регионе страны. Для бизнеса же цифровой рубль откроет доступ к прорывным инновационным технологиям и сервисам, совершенствованию IT-индустрии, а также снизит издержки. Государство же в свою очередь получит новые возможности для осуществления целевых выплат и администрирования платежей в бюджет. Центробанк планирует завершить окончательное тестирование цифрового рубля в течение 2022 года.

На данный момент планируется внести изменения в 13 федеральных законов и 5 кодексов – Гражданский, Налоговый, Бюджетный, Уголовный и Административный. Новые положения коснутся ряда областей, таких как полномочия Банка России по организации обращения новой валюты, ее легализация в качестве средства платежа, правовая защита ее держателей и так далее [5].

Также, возможно, внесения поправок потребует и Конституция РФ. Статья 75 которой гласит, что денежной единицей РФ является рубль, и речи о цифровом рубле там нет. Однако некоторые эксперты сходятся во мнении, что цифровой рубль – это всего лишь новая форма валюты, а не третий вид расчетов. В связи с этим данный вопрос остается дискуссионным.

Что касается выделения бюджетных средств, то с большой долей вероятности они понадобятся, поскольку проект цифрового рубля является крупномасштабным.

Тем не менее есть все основания полагать, что цифровой рубль будет выполнять функции денег, являясь средством обращения (платежа), и средством накопления. Использовать его для осуществления платежей и расчетов смогут граждане, организации, участники финансового рынка, государство.

Нельзя не отметить еще один актуальный аспект: в условиях экономических санкций, ограничения деятельности некоторых коммерческих банков, отключения от системы SWIFT применение цифрового рубля позволит не только упростить платежи между участниками рынка внутри страны, но и преодолеть сложности трансграничных платежей с участием клиентов-нерезидентов.

Литература

1. Федеральный закон «О национальной платежной системе» от 27.06.2011 N161-ФЗ (последняя редакция) // Консультант плюс – [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_115625/ (дата обращения 03.01.22)
2. Федеральный закон «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 31.07.2020 N259-ФЗ (последняя редакция) // Консультант плюс – [Электронный ресурс]. – URL: http://www.con-

sultant.ru/document/cons_doc_LAW_358753/ (дата обращения 03.01.22)
3. Концепция цифрового рубля // Официальный сайт Банка России – [Электронный ресурс]. – URL: http://www.cbr.ru/content/document/file/120075/concept_08042021.pdf (дата обращения 03.01.22)
4. Цифровой рубль как новая форма национальной валюты: планы Банка России по его внедрению // Гарант – [Электронный ресурс]. – URL: https://www.garant.ru/article/1441377/ (дата обращения 03.01.22)
5. Законодательные и регуляторные изменения для внедрения цифрового рубля // Консультант плюс – [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_364913/c3410fd9d90469f13aa922230ea6b681b3803b71/ (дата обращения 03.01.22)

DIGITAL CURRENCIES OF CENTRAL BANKS: A NEW FORM OF MONEY OR ALTERNATIVE FINANCIAL

Ulichkina I.A.
Financial University under the Government of the Russian Federation

The presented article briefly summarizes the stages of the development of money as a universal equivalent of payment for goods and services. After a short historical digression, including the development of money from its primitive form to electronic, the author makes an attempt to consider the international practice of regulating the modern type of financial asset – cryptocurrency. The necessity of participation of central banks in the issue of digital money as an alternative to cryptocurrency is explained. The Russian experience of issuing a digital ruble is considered. Current innovations in Russian legislation regarding the regulation of the modern form of money – digital currency are given. The main features of the digital ruble are indicated. The necessity of its emission is substantiated. The features and prospects of its application are revealed. At the same time, a number of discussion points are being considered that require some refinement, in particular, the discussion between the Bank of Russia and the Ministry of Finance of the Russian Federation is being considered.

Keywords: financial assets, regulatory norms, legislative innovations, international practice, digital currency, financial regulators.

References

1. Federal Law “On the National Payment System” dated June 27, 2011 N161-FZ (last edition) // Consultant plus – [Electronic resource]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_115625/ (date of access: 01/03/22).
2. Federal Law “On digital financial assets, digital currency and on amendments to certain legislative acts of the Russian Federation” dated July 31, 2020 N259-FZ (last edition) // Consultant plus – [Electronic resource]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_358753/ (date of access: 01/03/22).
3. The concept of the digital ruble // Official website of the Bank of Russia – [Electronic resource]. – URL: http://www.cbr.ru/content/document/file/120075/concept_08042021.pdf (date of access: 01/03/22).
4. Digital ruble as a new form of national currency: plans of the Bank of Russia for its implementation // Garant – [Electronic resource]. – URL: https://www.garant.ru/article/1441377/ (date of access: 01/03/22).
5. Legislative and regulatory changes for the introduction of the digital ruble // Consultant plus – [Electronic resource]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_364913/c3410fd9d90469f13aa922230ea6b681b3803b71/ (date of access: 03.01.22).

Сворачивание инвестиционной активности в Приморском крае

Федоров Игорь Викторович,
канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры «Мировая экономика» Школы экономики и менеджмента Дальневосточного федерального университета
E-mail: fedorov.iv72 @yandex.ru

В статье, на основе проведенного анализа инвестиционного процесса в Приморье в 2011–2018 гг., характеризуется отставание региона по удельным капиталовложениям от других субъектов Дальневосточного федерального округа. Потрясают диспропорции в распределении удельных капиталовложений по периферийным муниципальным образованиям края. В сложном положении оказались Кировский, Анучинский, Хорольский, Кавалеровский и Черниговский районы. Изучен объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» (ОРВДС) в Приморье. Установлен неуклонный ввод волоконнооптических линий связи и линий электропередач. Показаны плачевные объемы ввода жилья в крае. Формулируются пути расширения инвестиционной активности в крае.
Улучшение инвестиционной привлекательности Приморского края означает: развитие Южно-Приморского промышленно-транспортного района, реализацию программно-целевого подхода, подъем нормы накопления, диверсификацию источников финансирования капиталовложений, централизацию капиталовложений, осуществление крупных инфраструктурных проектов; стимулирование частных капиталовложений, включая организационное сопровождение проектов; повышение эффективности институтов развития, усугубление контрастов в географии капиталовложений, расширение ОРВДС во Владивостоке и Находке, мониторинг размеров незавершенного строительства, обновление основных фондов в строительном комплексе.

Ключевые слова: капиталовложения, Приморье, Владивосток, крупные и средние предприятия, строительство, Тернейский район, Красноармейский район, ввод жилья, основные фонды.

На основе проведенного анализа инвестиционного процесса в Приморье в 2011–2018 гг. Характеризуется отставание Приморья по удельным капиталовложениям от других субъектов Дальневосточного федерального округа. Потрясают диспропорции в распределении удельных капиталовложений по периферийным муниципальным образованиям края. В сложном положении оказались Кировский, Анучинский, Хорольский, Кавалеровский и Черниговский районы.

Приморский край в 2013–2018 гг. уступал: а) по душевым капиталовложениям в руб. 2010 г. – Сахалинской, Магаданской и Амурской областям, Якутии, Чукотке и Хабаровскому краю; б) по валовым капиталовложениям на рубль основных фондов – Магаданской, Амурской, Сахалинской и Еврейской автономной областям, Якутии, Чукотке, Бурятии, Забайкальскому, Хабаровскому и Камчатскому краям. Приморье опережали 6 лет подряд в 2 раза: по душевым капиталовложениям в руб. 2010 г. – Сахалинская и Магаданская области, Якутия, Чукотка; по валовым капиталовложениям на рубль основных фондов – Магаданская область и Якутия.

Увеличение за 2014–2018 гг. составило,% к Приморью: душевые капиталовложения в руб. 2010 г. – Якутия +244 до 566, валовые капиталовложения на рубль основных фондов – Амурская область на 246 до 512. Прибавка за год превышала 100% к Приморью:

1) душевые капиталовложения в руб. 2010 г. – Чукотка и Магаданская область в 2015 г., Якутия в 2016 и 2017, Амурская область в 2017 и Чукотка в 2018 г.;

2) валовые капиталовложения на рубль основных фондов – в 2015 г. Магаданская область (+163% до 496%) и Чукотка, в 2016 – Якутия, в 2017 г. Якутия и Амурская область.

Автор статьи рассчитал: 1) отставание Приморья от остальных субъектов Дальневосточного федерального округа по удельным капиталовложениям [2, с. 8, 38, 39]; 2) параметры обвала инвестирования [4, с. 22; 6, с. 21; 7, с. 5]; 3) удельные капиталовложения крупных и средних предприятий (КСП) муниципальных образований [3, с. 33; 6, с. 44, 46, 47; 8, с. 27; 9, с. 26; 10, с. 24; 11, с. 24; 12, с. 24; 13, с. 23; 14, с. 22; 15, с. 22; 16, с. 22]; 4) сдвиги в парке основных строительных машин крупных и средних строительных организаций края [1, с. 48; 17, с. 79; 18, с. 38; 22, с. 25]; 5) структуру и сжатие краевого ОРВДС [20, с. 9, 16; 23, с. 9, 15]; 6) душевой ОРВДС

по лидирующим территориям [8, с. 27; 9, с. 26; 10, с. 24; 11, с. 24; 12, с. 24; 13, с. 23; 14, с. 22; 15, с. 22; 16, с. 22; 20, с. 16; 23, с. 15]; 7) характеристики ввода производственных мощностей (ПМ), жилья и социально-культурных объектов в Приморье [8, с. 27; 9, с. 26; 10, с. 24; 11, с. 24; 12, с. 24, 255; 13, с. 23; 14, с. 22; 15, с. 22; 16, с. 22; 19, с. 27, 28, 30, 31, 35, 37, 42, 43; 20, с. 27–29; 21, с. 25–27; 22, с. 26–28; 23, с. 25–30, 34, 36, 41–43].

Инвестирование в Приморье за 2011–2018 гг. сократилось в 2,3 р., особенно по направлению «строительство», из федерального бюджета и в госсекторе. Норма накопления в крае в текущих ценах не преодолела 25% в 2013–2017 гг. Ввод новых основных фондов в Приморье составил в 2018 г. 85 коп. на рубль валовых капиталовложений в текущих ценах. Капиталовложения в Приморье осваивались по направлению «строительство», в частном секторе, Владивостоке и т.д. (таблица 1). В 2010–2018 гг. насчитывалось 23 муниципальных образования с участием в капиталовложениях КСП края неизменно ниже 2%. Группа 23 занимает 86,5% площади Приморья, ее удельный вес в инвестировании края вырос за 8 лет на 5,0% до 8,3%. Владивосток и Находка в 2015–2018 гг. поглощали 62,4% краевых капиталовложений в ср. (таблица 2). По третьему промежутку пик равняется 9,6%, по четвертому – 6,6%. На одно муниципальное образование приходилось,% в ср.: 2 интервал – 5,2; третий – 1,1 и четвертый 0,2. Во 2 интервале в 2018 г. просели: число муниципальных образований, доля (–10,9%).

*Таблица 1. Капиталовложения в Приморье в 2011–2018 гг.,% к итогу в ср.**

Структуры	Элементы	Величины
по полному кругу предприятий		
по формам собственности	частный сектор	48,8
	государственная собственность	33,5
по КСП		
по направлениям использования	строительство	53,9
	приобретение новых основных фондов	31,5
территориальная	Владивосток	47,6
	Находка	12,6
по источникам финансирования	собственные средства	30,5
	федеральный бюджет	24,4
	заемные средства других организаций	11,4

*Расчет по: [3, с. 15, 33; 4, с. 12, 15, 22, 31; 5, с. 25, 28, 29, 47; 6, с. 25, 27, 28, 44; 7, с. 12, 15, 24, 25].

В Приморском крае смягчена диспропорция капиталовложений по направлениям использования (таблица 3); изменились роли собственных средств и федерального бюджета в составе капиталовложений. Ухудшение инвестиционного климата в крае определяется снижением управляемости инвестиционного процесса. Интересным следует признать провал средств вышестоящих организаций в краевых капиталовложениях в 2013 г.,%: на 26,1 вниз до 6,2. Рассмотрим удельные капиталовложения КСП на примере группы 23: Тернейский, Красноармейский, Пожарский, Лазовский, Спасский, Чугуевский и Надеждинский районы, Дальнереченск, Дальнегорск, Яковлевский район, Лесозаводск, Ольгинский район, Партизанск, Дальнереченский, Кировский, Октябрьский, Анучинский, Ханкайский, Пограничный и Хорольский районы, Спасск-Дальний, Кавалеровский и Черниговский районы. Душевые капиталовложения КСП Тернейского района в текущих ценах достигли в 2011–2018 гг. 134,6% к Приморью в ср., далее – Красноармейский район 57,9; шестой – Чугуевский 24,8; четырнадцатый – Дальнереченский 10,5; последний – Черниговский район 3,1%.

*Таблица 2. Размещение муниципальных образований по капиталовложениям КСП Приморья в 2015–2018 гг. (1), ед.**

Проценты	2015	2016	2017	2018
1. 15,06–47,03	2 (67,56)	2	2	2
2. 2,15–12,20	4	4	8 (35,20)	5
3. 0,72–1,93	2	5	3	9 (9,60)
4. до 0,70	26 (6,58)	23	21	18

1 – в скобках максимум совокупной доли по строке,%.
*Расчет по: [6, с. 44].

*Таблица 3. Перестроение капиталовложений КСП в Приморье за 2011–2018 гг.,% к итогу**

Структуры	Элементы	Перемены
по направлениям использования	строительство	–33,6 до 40,3
	приобретение новых основных фондов	+33,1 до 44,3
по источникам финансирования	собственные средства	+30,8 до 44,9
	федеральный бюджет	–25,6 до 14,4

*Расчет по: [3, с. 15; 4, с. 15, 22; 5, с. 28, 29; 6, с. 27, 28; 7, с. 15, 24, 25].

Душевые капиталовложения КСП в текущих ценах демонстрируют,% к Приморью:

1) неуклонное превышение 100 в Тернейском районе в 2013–2018 гг.;

2) ежегодное нахождение под 20 – Кировский, Анучинский, Хорольский, Кавалеровский и Черниговский районы в 2010–2018 гг.; Яковлевский, Дальнереченский и Ханкайский районы, Спасск-Дальний в 2010–2017, Октябрьский район в 2010–2014, Пограничный в 2013–2018, Надеждинский район в 2013–2017 гг.;

3) скачок в районах за 2011–2018 гг. – Тернейском (+119 до 153), Красноармейском (+99 до 115) и Яковлевском (+95 до 107);

4) восемь годовых всплесков в Тернейском и других районах (таблица 4).

*Таблица 4. Годовые изменения душевых капиталовложений КСП по группе 23 в 2011–2018 гг., текущие цены (1), Приморье=100%**

	2012	2013	2015	2018
Тернейский район		+95 до 156	–102 до 105	
Яковлевский район				+104
Чугуевский район	+90	–72 до 22		
Лазовский район		–74 до 14	+79 до 99	
Красноармейский район				+75

1 – сдвиги более 70%.
*Расчет по: [3, с. 33; 6, с. 44; 8, с. 27; 9, с. 26; 10, с. 24; 11, с. 24; 12, с. 24; 13, с. 23; 14, с. 22; 15, с. 22; 16, с. 22].

Ниже 5% к Приморью в 2018 г. обретались:

а) душевые частные капиталовложения КСП – Кировский, Хорольский, Черниговский, Октябрьский, Кавалеровский, Яковлевский, Пограничный и Анучинский районы, Партизанск;

б) душевые капиталовложения КСП за счет собственных средств – Кавалеровский, Черниговский, Пограничный, Анучинский, Октябрьский, Яковлевский и Дальнереченский районы, Спасск-Дальний и Партизанск;

в) душевые капиталовложения КСП в госсектор – Кавалеровский, Октябрьский, Пограничный, Ханкайский, Надеждинский, Хорольский, Ольгинский и Дальнереченский районы, Дальнегорск;

г) душевые капиталовложения КСП из федерального бюджета – Спасский, Пограничный, Тернейский, Лазовский, Октябрьский, Дальнереченский, Кировский, Ханкайский, Пожарский, Чугуевский, Красноармейский, Кавалеровский, Хорольский и Ольгинский районы, Дальнереченск, Спасск-Дальний, Дальнегорск, Лесозаводск и Партизанск.

В 19 случаях на территории привлечены крайне малые душевые капиталовложения КСП из федерального бюджета. Четыре раза упомянуты Пограничный, Кавалеровский и Октябрьский районы. Капиталовложения КСП на кв. км в текущих ценах показали в 2011–2018 гг.,% к Приморью в ср.:

1) Спасск-Дальний 542,4 и Дальнереченск 394,7 (небольшие площади);

2) Партизанск, Надеждинский и Спасский районы, Лесозаводск (16–38);

3) Дальнегорск, Октябрьский, Лазовский, Хорольский, Яковлевский, Ханкайский, Черниговский и Пожарский районы – от 5 до 14;

4) Тернейский, Кировский, Красноармейский, Чугуевский, Пограничный, Анучинский, Кавалеровский, Ольгинский и Дальнереченский районы – хуже 5.

Капиталовложения КСП на кв. км в текущих ценах представлены,% к уровню Приморья:

а) постоянными цифрами Дальнереченска в 2010–2018 гг. и Спасска-Дальнего в 2011–2018 гг., т.е. над 100;

б) значениями меньше 20 – Хорольский, Черниговский, Пожарский, Тернейский, Кировский, Красноармейский, Чугуевский, Пограничный, Анучинский, Кавалеровский, Ольгинский и Дальнереченский районы в 2010–2018 гг.; Яковлевский и Ханкайский районы в 2010–2017, Дальнегорск в 2010–2016 гг.;

в) скачком за 2011–2018 гг. – Спасск-Дальний +2489,5 до 2564,7;

г) перепадами – Спасск-Дальний в 2018 г. плюс 2236,5; Дальнереченск в 2011 (–310,3 до 128,1), в 2013 г. +1056,9 до 1392,3 и 2014 г. – минус 899,9.

В 2018 г. меньше 5% к Приморью находились:

1) частные капиталовложения КСП на кв. км – Чугуевский, Кировский, Черниговский, Ольгинский, Октябрьский, Тернейский, Кавалеровский, Яковлевский, Пограничный и Анучинский районы;

2) капиталовложения КСП за счет собственных средств на кв. км – Чугуевский, Черниговский, Кировский, Кавалеровский, Октябрьский, Ольгинский, Пограничный, Анучинский, Яковлевский и Дальнереченский районы;

3) государственные капиталовложения КСП на кв. км – Дальнегорск, Октябрьский, Тернейский, Хорольский, Ханкайский, Анучинский, Кавалеровский, Лазовский, Пограничный, Чугуевский, Пожарский, Красноармейский, Ольгинский и Дальнереченский районы;

4) федеральные бюджетные капиталовложения КСП на кв. км – Партизанск, Лесозаводск и Дальнегорск, Октябрьский, Анучинский, Спасский, Пограничный, Ханкайский, Кировский, Лазовский, Дальнереченский, Кавалеровский, Пожарский, Тернейский, Хорольский, Чугуевский, Красноармейский и Ольгинский районы (18 случаев).

На территориях одновременно осваивались небольшие: государственные и федеральные бюджетные капиталовложения – 14 муниципальных образований; частные и самофинансируемые капиталовложения – девять. В 2018 г. наблюдалась скромная плотность капиталовложений КСП по 4 позициям – Анучинский, Кавалеровский, Октябрьский, Ольгинский, Пограничный и Чугуевский районы.

Парк основных строительных машин крупных и средних строительных организаций края сократился за 1996–2017 гг., в т.ч.: экскаваторы на 663 шт., бульдозеры на тракторах – на 526, краны на автомобильном ходу – на 475, башенные краны – на 288 шт. Ухудшение названного парка в основном происходило за счет машин с нормативными сроками службы. Более половины 22-летнего спада числа экскаваторов, бульдозеров на тракторах и передвижных кранов приходилось на 1996–2000 гг. (таблица 5). Краны на пневмоколесном ходу в 2017 г. преодолели планку 2005 г.

ОРВДС в Приморье упал за 2011–2018 гг. в 2,2 р., львиная часть этого спада осуществлена

во Владивостоке. Владивосток восемь лет обладал > 35% ОРВДС крупных и средних организаций (КСО) края. ОРВДС КСО Приморья в эти годы представлен Владивостоком, Уссурийском и Находкой – 66,7% в ср. В краевом ОРВДС отмечена коррекция,%: Владивосток в 2016 г. (–19,6 до 38,9); Находка в 2018 г. +15,4 до 25,1. Изучим душевой ОРВДС КСО в текущих ценах, Приморье возьмем за 1. ОРВДС края локализуется во Владивостоке в 2011–2018 гг. Большой Камень в 2016–2018 гг. удерживает 7 ед. в ср. Исправлены позиции, ед.: Черниговского района в 2015 г. +2,0 до 4,9; Большого Камня в 2018 г. (–7,2 до 2,0).

*Таблица 5. Основные строительные машины крупных и средних строительных организаций Приморья в 1995–2015 гг., 2017 г.=1**

	1995	2000	2005	2010	2015
экскаваторы (1)	8,6	3,6	2,5	1,8	1,5
бульдозеры на тракторах	9,1	3,8	2,4	2,0	1,6
Краны: на автомобильном ходу	23,6	11,2	6,1	4,2	2,0
башенные	73,0	28,8	7,0	6,5	4,3
на пневмоколесном ходу	10,6	3,7	0,9	1,0	1,0
на гусеничном ходу	23,1	10,6	2,7	3,7	2,4

1 – с 2010 г. экскаваторы одноковшовые.
*Расчет по: [1, с. 48; 17, с. 79; 18, с. 38; 22, с. 25].

КСП Приморья в 2011–2018 гг. ввели: волоконнооптические линии связи, радиорелейные линии связи, подвижную радиотелефонную связь, междугородные телефонные станции, автодороги с твердым покрытием общего пользования, взлетно-посадочные полосы, линии электропередач напряжением 35 кВ и выше, трансформаторные понижающие подстанции, зерносушилки стационарные, помещения для свиней и другие ПМ. Зафиксирован регулярный ввод ПМ: волоконнооптические линии связи и линии электропередач напряжением 35кВ и выше в 2010–2018 гг., радиорелейные линии связи в 2010–2017, автодороги с твердым покрытием общего пользования в 2011–2018 гг. Ввод волоконнооптических линий связи усилился за 8 лет на 21,3%. Ввод радиорелейных линий связи просел в крае, тыс. км: 2011 г. на 1,1; 2015 г. на 2,0.

В Приморском крае в 2011–2018 гг. введено 4,4 млн кв. м общей площади жилья, в т.ч. частная собственность граждан и организаций 79,4%, Владивосток и Уссурийск – 64,2%. Ввод жилья в крае за 8 лет оживился на 0,6%, в 2018 г. – плюс 30,6%. Увеличение ввода жилья в 2018 г. уходит на Владивосток и частный сектор в целом. В краевом вводе жилья повысился вклад,%: частной собственности граждан и организаций за 2011–2018 гг. – на 44,5 до 100,0; ее же в 2014 г. – на 21,6 до 91,1; Владивостока в 2018 г. – на 26,5 до 51,4. Ввод жилья в крае обеспечивают 4–8 муниципальных образований, т.е. на 84–89% (таблица 6). В промежутке 20 и более процентов пребывали Владивосток, реже – Уссурийск. Установлен рекорд: 3 интервал – 9,8%; четвертый – 5,9; пятый – 4,2%. Одно муниципальное образование в 2010–2018 гг. соответствовало,% в ср.: 2 отрезок 7,2; третий – 1,1; 4-й – 0,6; пятый – 0,2. Во 2 интервале в 2017 г. выросли число территорий и удельный вес – на 14,2%.

*Таблица 6. Распределение муниципальных образований по вводу жилья в Приморье в 2010–2018 гг. (1), ед.**

Годы	Диапазон,%				
	1. 20,0 и более	2. 2,0–16,0	3. 0,8–1,9	4. 0,5–0,7	5. до 0,4
2010	1	3	6	4	18
2011	1 (64,4)	3	4	2	22
2012	1	3	6	2 (1,1)	20
2013	1	3	7	3	18
2014	2	4	4 (4,8)	10 (5,9)	12 (2,0)
2015	2	6	6	4	16 (4,2)
2016	2	3 (20,8)	7	4	18 (4,2)
2017	2 (49,2)	6	8 (9,8)	5	13
2018	1	4 (35,1)	7	5	17

1 – по Большому Камню и Фокино в 2010–2014 гг. нет данных. В скобках – минимум и максимум совокупной доли по колонке,%.
*Расчет по: [19, с. 35; 23, с. 34].

В 2010–2018 гг. ввод жилья не достиг 2% краевого уровня: Дальнереченск, Михайловский, Октябрьский, Анучинский, Пограничный, Шкотовский, Спасский, Чугуевский и Тернейский районы, Лесозаводск, Ханкайский, Красноармейский, Лазовский, Ольгинский, Кировский, Пожарский и Яковлевский районы, Партизанск, Черниговский район, Спасск-Дальний, Кавалеровский район, Дальнегорск, Хорольский и Дальнереченский районы (список 24). В Дальнереченске в 2011–2018 гг. вводилось 0,147 кв. м общей площади жилья на душу населения в ср. Душевой ввод жилья держался под отметкой 0,15 кв. м общей площади: а) Чугуевский, Лазовский, Пожарский, Черниговский, Кавалеровский, Хорольский и Дальнереченский районы, Спасск-Дальний и Дальнегорск в 2010–2018 гг.; б) Партизанск в 2011–2018, Спасский, Тернейский и Ольгинский районы, Лесозаводск в 2010–2016; в) Яковлевский район в 2010–2015 гг. В 2013 г. Анучинский район и Дальнереченск перешагнули порог 0,25 кв. м общей площади. В этом году Дальнереченск поднялся на 0,246 до 0,312 кв. м общей площади.

В списке 24 по душевому вводу жилья наблюдались,% к Приморью:

1) Дальнереченск в 2011–2018 гг. – 51,6 в ср.; Ольгинский район (13-й) – 31,4; Дальнегорск (22-й) – 10,7; Дальнереченский район (24-й) – 5,5 в ср.;

2) значения за 30 – Михайловский район в 2013–2018 гг., Октябрьский, Спасский и Кировский районы в 2014–2018 гг.;

3) под 20 – Дальнереченский и Хорольский районы в 2010–2018 гг., Кавалеровский в 2011–2018, Яковлевский район в 2010–2014 гг.;

4) подъемы за 2011–2018 гг. – Шкотовский район на 53 до 64, Красноармейский район на 52 до 70;

5) перепады – Дальнереченск в 2013 г. +77 до 98, районы – Анучинский в 2014 (–73 до 26), Яковлевский в 2017 (–83 до 10), Ольгинский в 2017 (+72) и 2018 г. – минус 73 до 12.

В Приморье в 2011–2018 гг. введены ИЖД общей площадью 1,9 млн кв.м. Ввод ИЖД в крае прибавился за 8 лет на 18,4%, в первую очередь в Надеждинском районе. В краевом вводе ИЖД в 2011–2018 гг. выделялись,% в ср.: Владивосток, Уссурийск и Артем – 55,0; Находка, Надеждинский и Партизанский районы – 21,8 (таблица 7). Владивосток упал за 8 лет на 23,9%, в 2017 г. – на 10,6%. В течение 9 лет 7–10 территорий обеспечили в среднем 82,2% ввода ИЖД в крае (таблица 8). Одно муниципальное образование в 2010–2018 гг. равнялось,% в ср.: 2 отрезок 4,7; третий 1,2; четвертый – 0,4. Пик по 3 интервалу = 15,5%, четвертому – 8,4%.

Девять лет подряд вводились ИЖД, размером <2% краевого ввода: Тернейский, Анучинский, Чугуевский, Октябрьский, Лазовский, Красноармейский, Пограничный, Шкотовский, Пожарский, Кировский, Черниговский, Ольгинский, Ханкайский и Яковлевский районы, Лесозаводск, Партизанск, Спасск-Дальний, Кавалеровский и Хорольский районы, Дальнегорск и Дальнереченский район (перечень 21).

Душевой ввод ИЖД в крае отличается, кв. м общей площади:

а) средними величинами Анучинского, Тернейского и Чугуевского районов в 2011–2018 гг. – по 0,09;

б) параметрами > 0,15 – Тернейский район в 2017 г. и Красноармейский район в 2018 г.;

в) непременным вводом хуже 0,1 – Яковлевский, Кавалеровский, Хорольский и Дальнереченский районы, Лесозаводск, Партизанск, Спасск-Дальний и Дальнегорск в 2010–2018 гг., Ханкайский (2010–2017), Тернейский (2010–2016) и Чугуевский (2010–2015 гг.) районы;

г) ростом в Красноармейском районе за 2011–2018 гг. на 0,149 до 0,198; в 2018 г. +0,138.

*Таблица 7. Ввод ИЖД в Приморье в 2010–2018 гг.,% к итогу**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Владивосток	42,9	38,8	35,3	40,2	29,9	19,8	21,3	10,7	19,0
Уссурийск	12,3	16,5	12,0	12,5	16,2	21,9	16,4	15,4	14,2
Артем	9,0	7,6	8,0	7,2	14,7	13,1	15,5	19,3	14,5
Находка	8,1	9,8	15,2	12,3	6,9	9,7	7,6	6,9	6,7
Надеждинский р.	2,8	5,3	4,2	3,6	8,5	7,3	9,0	12,7	17,2
Партизанский р.	2,4	5,1	4,3	2,4	4,5	4,3	4,2	4,0	2,3

*Расчет по: [19, с. 37; 23, с. 36].

*Таблица 8. Размещение муниципальных образований по вводу ИЖД в Приморье в 2010–2018 гг. (1), ед.**

Годы	Диапазон,%			
	1. 12,0–43,0	2. 2,0–11,0	3. 0,8–1,9	4. до 0,7
2010	2	5	10	15
2011	2	5	5 (5,6)	20
2012	3	4	9	16
2013	3 (65,0)	5	6	18
2014	3	4	7	18
2015	3	5	9	17
2016	3	7	6	18 (8,4)
2017	3 (47,4)	7 (32,9)	12 (15,5)	12 (4,1)
2018	4	5 (15,6)	12	13

1 – по Большому Камню и Фокино в 2010–2014 гг. нет данных. В скобках – минимум и максимум совокупной доли по колонке,%.
*Расчет по: [19, с. 37; 23, с. 36].

В перечне 21 по душевому вводу ИЖД обнаружены,% к Приморью:

1) районы в 2011–2018 гг. в ср. – Тернейский 78,6; Кировский (10-й) 49,0; Хорольский (19-й) 20,5;

2) цифры < 30 – Хорольский район в 2010–2017 гг., Дальнегорск в 2012–2018, Спасск-Дальний в 2010–2014, Дальнереченский район в 2014–2018 гг.;

3) коррекция по районам за 2011–2018 гг. – Красноармейский +120 до 172, Ханкайский +80 до 97;

4) перемены в районах за год – Кировский в 2011 г. (–115 до 20), Ольгинский в 2013 (+92 до 95), Лазовский в 2013 (–81 до 59) и Красноармейский в 2018 г. плюс 115.

Социально-культурное строительство в крае в 2011–2018 гг. характеризуется вводом мощностей – вузы (272,4 тыс. кв. м), гостиницы, спортивно-концертные и спортивные залы, дошкольные учреждения и др. Ежегодно вводились физкультурно-оздоровительные комплексы (8 лет), дошкольные учреждения в 2011–2017 гг. и спортзалы в 2011–2016 гг. В 2012 г. состоялся масштабный ввод вузов и гостиниц. За 2011–

2018 гг. в крае снизился ввод поликлиник и общеобразовательных школ. Ввод дошкольных учреждений в 2016 г. обвалился в 5,2 р. или на 1506 мест, в т.ч.: Владивосток 63,9%; Фокино и Уссурийск 31,1%. Во Владивостоке вводятся в строй школы, больницы и др. (таблица 9).

*Таблица 9. Ввод мощностей социально-культурных объектов в Приморье в 2011–2018 гг.,% к итогу по строке**

	Владивосток	Артем	Чугуевский район	Уссурийск
Больницы	76,0	24,0		
Общеобразовательные школы	87,2		10,8	
Поликлиники	64,3		21,6	
Дошкольные учреждения	52,9	8,5		7,3

*Расчет по: [19, с. 42, 43; 23, с. 41–43].

В Приморье выпускают: а) щебень; б) цемент; в) гранулы каменные, крошку и порошок; г) бетон, готовый для заливки; д) лесоматериалы, продольно распиленные или расколотые, разделенные на слои или лущеные, толщиной более 6 мм; деревянные железнодорожные или трамвайные шпалы, непропитанные и т.д. За 2017–2018 гг. оживилось производство гранул каменных, крошки и порошка (+73,1%), лесоматериалов, бетона, блоков стеновых силикатных, блоков оконных пластмассовых, цемента и смесей асфальтобетонных дорожных, аэродромных и асфальтобетона горячих (таблица 10). Улучшился выпуск: в 2017 г. гранул каменных, крошки и порошка; смесей асфальтобетонных дорожных, аэродромных и асфальтобетона горячих; в 2018 г. – лесоматериалов.

Сделаем промежуточные выводы. Приморье постоянно уступало в 2013–2018 гг., т.е. в 3 раза и больше: по душевым капиталовложениям в руб. 2010 г. – Сахалинской и Магаданской областям; по валовым капиталовложениям на рубль основных фондов – Магаданской области. Капиталовложения в Приморье в 2011–2018 гг. уходили по направлению «строительство», в частный сектор, Владивосток и др. Сворачивались федеральные бюджетные капиталовложения по направлению «строительство». Усилилось самофинансирование дефицитных капиталовложений.

На своеобразной инвестиционной периферии оказалось 23 муниципальных образования. Обнаружено сосредоточение капиталовложений КСП в расчете на: 1) кв. км – в Дальнереченске в 2010–2018 гг. и Спасске-Дальнем в 2011–2018 гг., 2) душу населения – в Тернейском районе в 2013–2018 гг. В 2011–2017 гг. продолжилось ослабление парка основных строительных машин крупных и средних строительных организаций края. Сжатие ОРВДС в Приморье за 2011–2018 гг. в основном приходится на Владивосток. В эти годы локализуется ОРВДС края во Владивостоке; вводятся ПМ на транспорте и связи, в электроэнергетике и сельском хозяйстве; вводится жилье в частном секторе, Владивостоке и Уссурийске; регулярно вводятся физкультурно-оздоровительные комплексы. Очевиден вклад Владивостока в краевой ввод общеобразовательных школ. В 2017 г. поднялся выпуск гранул каменных, крошки и порошка в крае.

*Таблица 10. Производство строительных материалов в Приморье**

	Прирост за год,%		2018 к 2016,%
	2017	2018	
щебень	–8,8	–6,1	85,6
цемент	+5,6	+3,3	109,1
гранулы каменные, крошка и порошок	+77,9	–2,7	173,1
бетон, готовый для заливки	+13,5	+12,6	127,8
лесоматериалы, продольно распиленные или расколотые, разделенные на слои или лущеные, толщиной более 6 мм; деревянные железнодорожные или трамвайные шпалы, непропитанные	+8,2	+36,5	147,7
блоки стеновые силикатные	–1,6	+16,6	114,7
смеси асфальтобетонные дорожные, аэродромные и асфальтобетон горячие	+31,6	–19,3	106,2
блоки оконные пластмассовые	–14,2	+27,3	109,1

*Расчет по: [16, с. 203; 23, с. 44].

Улучшение инвестиционной привлекательности Приморского края означает: развитие Южно-Приморского промышленно-транспортного района, реализацию программно-целевого подхода, подъем нормы накопления, диверсификацию источников финансирования капиталовложений, централизацию капиталовложений, осуществление крупных инфраструктурных проектов; стимулирование частных капиталовложений, включая организационное сопровождение проектов; повышение эффективности институтов развития, усугубление контрастов в географии капиталовложений, расширение ОРВДС во Владивостоке и Находке, мониторинг размеров незавершенного строительства, обновление основных фондов в строительном комплексе.

Литература

1. Госкомстат России. Приморский краевой комитет государственной статистики. Инвестиционная и строительная деятельность в Приморском крае (статистический сборник). – Владивосток, 2002. – С. 48.
2. Дальний Восток России: Статистический сборник / Приморскстат, 2020. – С. 8, 38, 39.

3. Инвестиции в Приморском крае. 2014: Сборник / Приморскстат, 2015. – С. 15, 33.
4. Инвестиции в Приморском крае. 2015: Сборник / Приморскстат, 2016. – С. 12, 15, 22, 31.
5. Инвестиции в Приморском крае. 2017: Сборник с аналитической запиской / Приморскстат, 2018. – С. 25, 28, 29,47.
6. Инвестиции в Приморском крае. 2018: Сборник с аналитической запиской / Приморскстат, 2019. – С. 21, 25, 27, 28, 44, 46, 47.
7. Инвестиции в экономику Приморья. 2017: Аналитическая записка / Приморскстат, 2017. – С. 5, 12, 15, 24, 25.
8. Приморский край. Социально-экономические показатели: Статистический ежегодник / Приморскстат, Владивосток, 2011. – С. 27.
9. Приморский край. Социально-экономические показатели: Статистический ежегодник / Приморскстат, Владивосток, 2012. – С. 26.
10. Приморский край. Социально-экономические показатели: Статистический ежегодник / Приморскстат, Владивосток, 2013. – С. 24.
11. Приморский край. Социально-экономические показатели: Статистический ежегодник / Приморскстат, Владивосток, 2014. – С. 24.
12. Приморский край. Социально-экономические показатели: Статистический ежегодник / Приморскстат, Владивосток, 2015. – С. 24, 255.
13. Приморский край. Социально-экономические показатели: Статистический ежегодник / Приморскстат, Владивосток, 2016. – С. 23.
14. Приморский край. Социально-экономические показатели: Статистический ежегодник / Приморскстат, Владивосток, 2017. – С. 22.
15. Приморский край. Социально-экономические показатели: Статистический ежегодник / Приморскстат, Владивосток, 2018. – С. 22.
16. Приморский край. Социально-экономические показатели: Статистический ежегодник / Приморскстат, Владивосток, 2019. – С. 22, 203.
17. Росстат. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Приморскому краю. Инвестиции и строительство в Приморском крае. – Владивосток, 2007. – С. 79.
18. Строительство в Приморском крае. 2013: Статистический сборник / Приморскстат, 2013. – С. 38.
19. Строительство в Приморском крае. 2014: Статистический сборник / Приморскстат, 2015. – С. 27, 28, 30, 31, 35, 37, 42, 43.
20. Строительство в Приморском крае. 2015: Статистический сборник / Приморскстат, 2016. – С. 9, 16, 27–29.
21. Строительство в Приморском крае. 2016: Статистический сборник / Приморскстат, 2017. – С. 25–27.
22. Строительство в Приморском крае: Статистический сборник / Приморскстат, 2018. – С. 25–28.
23. Строительство в Приморском крае: Статистический сборник / Приморскстат, 2019. – С. 9, 15, 25–30, 34, 36, 41–44.

CURTAILING INVESTMENT ACTIVITY IN PRIMORSKY KRAI

Fedorov I.V.
Far Eastern Federal University

The article, based on the analysis of the investment process in Primorye in 2011–2018, characterizes the lag of the region in terms of specific capital investment from other subjects of the Far Eastern Federal District. The disproportions in the distribution of specific capital investments in the peripheral municipalities of the region are shocking. The Kirovsky, Anuchinsky, Khorolsky, Kavalerovsky and Chernigov regions found themselves in a difficult situation. The volume of work performed by the type of activity "Construction" (ORVDS) in Primorye was studied. A steady introduction of fiber-optic communication lines and power lines has been established. The deplorable volumes of housing commissioning in the region are shown. Ways of expanding investment activity in the region are being formulated.
Improving the investment attractiveness of the Primorsky Territory means: the development of the South Primorsky Industrial and Transport District, the implementation of a program-targeted approach, an increase in the savings rate, the diversification of sources of capital investment financing, the centralization of capital investments, the implementation of large infrastructure projects; stimulation of private investments, including organizational support of projects; increasing the efficiency of development institutions, aggravating contrasts in the geography of investments, expanding the ARVA in Vladivostok and Nakhodka, monitoring the size of construction in progress, updating fixed assets in the construction complex.

Keywords: investments in fixed assets, Primorye, Vladivostok, large and medium-sized enterprises, construction, Terneysky district, Krasnoarmeysky district, housing commissioning, fixed assets.

References

1. Goskomstat of Russia. Primorsky Regional Committee of State Statistics. Investment and construction activities in Primorsky Krai (statistical collection). – Vladivostok, 2002. – P. 48.
2. Russian Far East: Statistical collection / Primorskstat, 2020. – P. 8, 38, 39.
3. Investments in Primorsky Krai. 2014: Collection / Primorskstat, 2015. – P. 15, 33.
4. Investments in Primorsky Krai. 2015: Collection / Primorskstat, 2016. – P. 12, 15, 22, 31.
5. Investments in Primorsky Krai. 2017: Collection with analytical note / Primorskstat, 2018. – P. 25, 28, 29,47.
6. Investments in Primorsky Krai. 2018: Collection with an analytical note / Primorskstat, 2019. – P. 21, 25, 27, 28, 44, 46, 47.
7. Investments in the economy of Primorye. 2017: Analytical note / Primorskstat, 2017. – P. 5, 12, 15, 24, 25.
8. Primorsky Krai. Socio-economic indicators: Statistical Yearbook / Primorskstat, Vladivostok, 2011. – P. 27.
9. Primorsky Krai. Socio-economic indicators: Statistical Yearbook / Primorskstat, Vladivostok, 2012. – P. 26.
10. Primorsky Krai. Socio-economic indicators: Statistical Yearbook / Primorskstat, Vladivostok, 2013. – P. 24.
11. Primorsky Krai. Socio-economic indicators: Statistical Yearbook / Primorskstat, Vladivostok, 2014. – P. 24.
12. Primorsky Krai. Socio-economic indicators: Statistical Yearbook / Primorskstat, Vladivostok, 2015. – P. 24, 255.
13. Primorsky Krai. Socio-economic indicators: Statistical Yearbook / Primorskstat, Vladivostok, 2016. – P. 23.
14. Primorsky Krai. Socio-economic indicators: Statistical Yearbook / Primorskstat, Vladivostok, 2017. – P. 22.
15. Primorsky Krai. Socio-economic indicators: Statistical Yearbook / Primorskstat, Vladivostok, 2018. – P. 22.
16. Primorsky Krai. Socio-economic indicators: Statistical Yearbook / Primorskstat, Vladivostok, 2019. – P. 22, 203.
17. Rosstat. Territorial organ of the Federal State Statistics Service for Primorsky Krai. Investments and construction in Primorsky Krai. – Vladivostok, 2007. – P. 79.

18. Construction in Primorsky Krai. 2013: Statistical collection / Primorskstat, 2013. – P. 38.
19. Construction in Primorsky Krai. 2014: Statistical collection / Primorskstat, 2015. – P. 27, 28, 30, 31, 35, 37, 42, 43.
20. Construction in Primorsky Krai. 2015: Statistical collection / Primorskstat, 2016. – P. 9, 16, 27–29.
21. Construction in Primorsky Krai. 2016: Statistical collection / Primorskstat, 2017. – P. 25–27.
22. Construction in Primorsky Krai: Statistical collection / Primorskstat, 2018. – P. 25–28.
23. Construction in Primorsky Krai: Statistical collection / Primorskstat, 2019. – P. 9, 15, 25–30, 34, 36, 41–44.

Некоторые показатели оценки эффективности управления активами российских хедж-фондов

Ребельский Николай Михайлович,
кандидат экономических наук, доцент Департамента «Банковское дело и финансовые рынки» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: NRebelskiy@fa.ru

В статье рассматриваются отдельные показатели оценки эффективности управления активами российских хедж-фондов, зарегистрированных в офшорных юрисдикциях на примере фонда VTB Capital IM Russia & CIS Fixed Income UCITS Fund. Рассматриваемые показатели будут полезны, прежде всего, квалифицированным инвесторам для объективного выбора фонда как объекта инвестиционных вложений. Для оценки эффективности управления активами любых инвестиционных фондов, включая хедж-фонды, целесообразно использовать показатели, которые учитывают не только доходность, но и риски, связанные с таким управлением. Причем данные показатели считаются универсальными, не зависимо от юрисдикции соответствующего инвестиционного фонда, но рассчитанные по специальным алгоритмам. Их назначение, или практическая направленность состоит в том, чтобы дать любому инвестору универсальный инструмент для оценки инвестиционной деятельности любого фонда в категориях доходности и риска, вытекающие из классической портфельной теории управления финансовыми активами. При этом подчеркивается, что в сложившихся условиях, существует риск замораживания активов таких фондов для любых иностранных юрисдикций. А это в конечном счете приведет к необходимости создания хедж-фондов на территории Российской Федерации, что потребует разработки более детальной нормативной базы.

Ключевые слова: хедж-фонды, институциональные инвесторы, активы, управляющие, показатели оценки, рынок коллективных инвестиций, риск и доходность.

Система коллективных инвестиций и доверительного управления выполняет одну из главных функций финансового посредничества, имеет огромную социальную и экономическую роль, трансформируя свободные денежные средства в инвестиции и способствует эффективному распределению финансовых ресурсов.

Более того социально-экономическое развитие любой страны невозможно без увеличения роста инвестиций, в связи с этим некоторые из них ставят цели по достижению роста и развития финансового рынка. Например, «Единым планом по достижению национальных целей развития Российской Федерации на период до 2024 года и на плановый период до 2030 года» закреплено обеспечение роста инвестиций в основной капитал не менее 70 процентов по сравнению с показателями 2020 года. В рамках данной задачи Государство намерено оказать прямое влияние на инвестиционную активность путем оказания поддержки крупным частным и региональным инвестиционным проектам, инвестиционным программам с государственным участием, развитие финансовых инструментов [1].

Количество активов под управлением доверительных управляющих увеличивается с каждым годом, что подтверждает статистика (рисунок 1). Общая стоимость активов, находящихся под управлением во всем мире к концу 2020 года, достигла 103 триллиона долларов США, что на 11% больше, чем 93 триллиона долларов США в 2019 году. Несмотря на наличие экономической неопределенности, вызванной пандемией, к концу 2020 года финансовые рынки по всему миру показали рост.

Рис. 1. Мировой объем активов под управлением

Источник: составлено автором на основе информации, представленной BCG (Boston Consulting Group) «Global Asset Management 2021». [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: https://web-assets.bcg.com/79/bf/d1d361854084a9624a0cbce-3bf07/bcg-global-asset-management-2021-jul-2021.pdf (Дата обращения: 08.09.2021)

Северная Америка является крупнейшим в мире регионом, где сосредоточена большая часть активов под управлением, в 2020 году наблюдался рост на 12%, что в числовом выражении составило 49 триллионов долларов США. Также значительный рост наблюдался в Европе (на 10%), Азиатско-Тихоокеанском регионе (на 11%), на Ближнем Востоке и Африке (12%) [2]

Наличие свободных денежных средств и сбережений дает толчок к использованию инструментов коллективного инвестирования. За неимением опыта и свободного времени или специального образования частные лица, организации и государственные структуры отдают под доверительное управление свои активы профессиональным участникам рынка.

Ввиду того, что многие инвесторы нацелены на поиск наилучшего результата и готовы ради этого на определенный риск, на рынке появляются крупные игроки, такие, например, как хедж-фонды, которых относят к классу альтернативных инвестиций, **обладающих** значительно большим количеством рыночных инструментов. Хедж-фонды приобрели репутацию инвестиционно-привлекательных институтов за счет сохранения капитала инвесторов и генерирования относительно высоких результатов в условиях рыночных кризисов.

Говоря о российской практике регулирования хедж-фондов, то законодательная база еще недостаточно развита, как за рубежом. Впервые деятельность хедж-фондов стало регулироваться с 2008 года, когда вышли соответствующие приказы ФСФР: N 08–19/пз-н от 2008 г. и № 10–79/пз-н от 28.12.2010, утверждавшие положения о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов и которые к настоящему моменту утратили свою силу. На данный момент структура активов инвестиционных фондов регулируется Указанием Банка России от 05.09.2016 № 4129-У «О составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов», в котором приведена новая классификация [3]

Указание предлагает по-новому структурировать классификацию фондов, которые теперь разделяются на фонды для квалифицированных и неквалифицированных инвесторов. Так, инвестиционные фонды, по правилам доверительного управления которых предусмотрено, что их пайщиками могут выступать только квалифицированные инвесторы, подразделяются на:

- Фонд финансовых инструментов;
- Фонд недвижимости;
- Комбинированный фонд.

Соответственно для неквалифицированных инвесторов это:

- Фонд недвижимости;
- Фонд рыночных финансовых инструментов.

На Рисунке 2 ниже наглядно представлены категории ПИФов, их типов и ограничения по группам инвесторов для каждого из них, в соответствии с Указанием Банка России [3].

Категории паевых инвестиционных фондов	Типы			Ограничение паев в обороте	
	ОПИФ	ИПИФ	ЗПИФ	Для квалифицированных инвесторов	Для неквалифицированных инвесторов
ПИФ рыночных финансовых инструментов	+	+	+		+
ПИФ финансовых инструментов		+	+	+	
ПИФ недвижимости			+	+	+
Комбинированный ПИФ		+	+	+	

Рис. 2. Структура рынка коллективных инвестиций

Чтобы понять к какой категории стоит относить хедж-фонды в рамках Указания Банка России, можно сразу исключить фонды для неквалифицированных инвесторов. Поскольку регулятор оставил прежними понятие закрытых и интервальных фондов, то хедж-фонды по-прежнему относятся к типам закрытых или интервальных ПИФов. Следовательно, последние могут выступать в качестве ПИФа финансовых инструментов и комбинированного ПИФа.

Поскольку в комбинированные фонды согласно пункту 2.8 указания Банка России могут входить любые активы, в том числе и недвижимость, хедж-фонды целесообразно отнести к фонду финансовых инструментов, в структуру активов которого входят:

- Активы, которые допущены к организационным торгам на бирже Российской Федерации и на биржах иностранных государств, но также обязательно включенных в перечень, определенный Указанием Банка России от 28.01.2016 № 3949-У;
- Ценные бумаги, которые являются ценными бумагами в соответствии с российским законодательством;
- Производные финансовые инструменты, изменение стоимости которых зависят от активов,

разрешенных и входящих в состав портфеля инвестиционного фонда;

- Денежные средства в рублях и иностранной валюте на счетах и во вкладах в российских и в любых иностранных банках;
- Права требования по отношению к активам, включённым в договор доверительного управления;
- Иные активы, входящие в состав инвестиционного фонда, связанные с оплатой расходов для оказания услуг доверительного управления.

Институты доверительного управления эффективно распределяют средства высокообеспеченных частных лиц и институциональных инвесторов. Поскольку, у таких финансовых посредников, как хедж-фонды расширенный инвестиционный горизонт, они могут направлять сформированные портфели не только в ликвидные активы, но и в развивающиеся рынки, новые проекты, неустойчивые корпорации и другие высокорискованные активы. В таком случае финансирование направлено в более широкий спектр, что позволяет фактически обеспечить насыщенность мало развитых отраслей.

Рис. 3. Инвестиционный процесс VTB Capital IM Russia & CIS Fixed Income UCITS Fund

Рынок коллективных инвестиций в России в 2020 году достиг 9,2 триллиона рублей, что на 13,8% выше показателей предыдущего года [4]. Несмотря на достигнутый рост рынка коллективных инвестиций по объемным параметрам, его основной проблемой по-прежнему остается низкая развитость институциональных инвесторов. Отсюда показатели рынка коллективного доверительного управления в России весьма незначительны, в сравнении с рынками развитых стран. Таким образом, можно сделать вывод, что именно институциональные инвесторы в данной отрасли вносят существенный вклад в развитие национальных экономик.

Недостаточная развитость законодательной базы и самих финансовых рынков в России, заставляют российских управляющих регистрировать хедж-фонды за рубежом. Так по данным Банка России, начиная с третьего квартала 2019 года по третий квартал 2021 года на территории Российской Федерации нет **зарегистрированных хедж-фондов** [4]

Так как по российскому законодательству хедж-фондом по сути является один из разновидностей паевого инвестиционного фонда, многие регистрируют фонды в офшорной зоне (Британские Виргинские острова, Каймановы острова, Багамы) для расширения круга инвестиционных инструментов. Также распространена форма регистрации по Директиве UCITS.

Для анализа российских хедж-фондов был выбран следующий фонд – VTB Capital IM Russia & CIS Fixed Income UCITS Fund. Фонд был основан в феврале 2014 года и зарегистрирован в Люксембурге по Директиве UCITS V. В свою очередь под структуру управления UCITS входит SIF (специализированный инвестиционный фонд) – фонд с многофункциональной структурой. Такой вид фонда делится на SIVAC – фонд с переменным капиталом и SICAF – фонд с фиксированным капиталом [5]. В свою очередь, законодательством предусмотрено, что SIF могут инвестировать в любой вид активов как в Люксембурге, так и за его пределами, а именно:

- Акции, облигации, производные финансовые инструменты, ETF и другие инвестиционные фонды;
- Хеджевые стратегии (развитие рынка, длинные/короткие позиции, Глобальные макро, управляемые события и прочие);
- Недвижимое имущество;
- «Зеленые инвестиции» и прочее.

Поскольку у специализированного фонда по закону Люксембурга нет ограничений на тип активов, в которые они могут инвестировать, он подходит для создания хедж-фонда. Такие фонды должны иметь активное управление портфелем. Из квартальных отчетов VTB Capital IM Russia & CIS Fixed Income UCITS Fund, видно, что фонд как раз-таки позиционирует управление портфелем, как активное.

Далее рассмотрим более детально работу фонда по доступным источникам. Как трактует фонд, инвестиционный процесс VTB Capital IM Russia & CIS Fixed Income UCITS Fund строится по четырем кластерам, перечисленным ниже [6]:

1. Анализ финансового положения клиента, его индивидуальные цели и возможности;
2. Предоставление бесплатной инвестиционной консультации;
3. Формирование инвестиционного портфеля исходя из индивидуальных целей и инвестиционного профиля;
4. Предоставление регулярных формальных отчетов и дополнительной сводной и аналитической информации.

Более детально процесс представлен на рисунке 3, который составлен по данным анализируемого фонда [7].

Рис. 4. Доходность фонда VTB Capital IM Russia & CIS Fixed Income UCITS Fund

Целью инвестиций VTB Capital IM Russia & CIS Fixed Income UCITS Fund является достижение среднесрочного/долгосрочного прироста капитала путем инвестирования в портфель инструментов с фиксированным доходом в России и странах СНГ, номинированных в местной и международной валютах. Инвестиции могут включать эмитентов, зарегистрированных за пределами России или СНГ, операции или активы которых сосредоточены в России или СНГ. Инвестиционная команда считает финансовые рынки России и СНГ все еще недостаточно развитыми, что делает их неэффективными по сравнению с развитыми рынками и позволяет значительно улучшить соотношение риска и доходности в долгосрочной перспективе. Фонд активно управляется, имеет годовой оборот портфеля 50–200% со средним сроком удержания позиции 3–12 месяцев. Распределение валюты основано на собственных фундаментальных исследованиях. Решение о целевой дюрации портфеля основано на ожидаемом направлении процентных ставок и условиях ликвидности, подтвержденных макроэкономическим исследованием, которое проводит фонд.

Рассмотрим доходность за все года с даты создания, представленную ниже на рисунке 4, составленную по отчетности фонда [8]

Как видно самую высокую доходность фонд показывал в феврале 2020 года, которая составила 3,87% процентов.

Для более детальной оценки инвестиционной деятельности хедж-фондов (в части портфельного управления активами) целесообразно производить расчет таких коэффициентов как: Коэффициент Шарпа (Sharp Ratio), Информационный коэффициент (Information Ration – IR), показатель Модильяни с поправкой на риски и волатильность бумаг в портфеле, коэффициент Сортино (Sortino ration), а также коэффициентов MAR и Calmar Ratio. Так как фонд не раскрывает информацию о своем инвестиционном портфеле все расчеты будут строиться исходя из данных по доходности фонда. Эти коэффициенты используются для измерения доходности с поправкой на риск. С их помощью инвестор может спрогнозировать потенциальный доход по сравнению с упущенной возможностью инвестирования в хедж-фонд, путем применения годовой доходности в качестве потенциальной выгоды и максимальной просадки в качестве потенциального убытка. Первый коэффициент(коэффициент Шарпа) можно рассчитать по следующей формуле:

$$Sharp\ Ratio = \frac{r_p - r_f}{\sigma_p} \qquad (1)$$

где r_p – средняя доходность инвестиционного фонда;

r_f – средняя доходность безрискового актива;

σ_p – стандартное отклонение доходностей активов инвестиционного фонда (риск инвестиционного портфеля).

Следующий показатель – Информационный коэффициент (Information Ratio) используется управляющими фондами, как показатель эффективности. Данный коэффициент применим для сравнения навыков управления с аналогичными инвестиционными стратегиями. Данное сравнение позволяет оценить управляющему фонда его возможность создавать избыточную доходность в течение всего времени управления фондом или отдельным портфелем. Коэффициент схож с ранее рассчитанным коэффициентом Шарпа, поскольку оба показателя определяют доходность с поправкой на риск. Основное отличие заключается в том, что при расчете коэффициента Шарпа сравнивается скорректированная с учетом риска доходность актива с безрисковой ставкой, в то время как, Информационный коэффициент позволяет получить скорректированную доходность с учетом риска по отношению к определенному бенчмарку.

Информационный коэффициент рассчитывается по следующей формуле:

$$Information\,Ratio = \frac{E(R_i - R_b)}{\sigma_{ib}} \quad (2)$$

где R_i – доходность бумаги или портфеля;

R_b – доходность инструмента, который был взят в качестве бенчмарка;

$E(R_i - R_b)$ – ожидаемая избыточная доходность портфеля над бенчмарком;

σ_{ib} – стандартное отклонение разницы доходностей портфеля и бенчмарка.

В качестве бенчмарка, как правило, выбирается индекс с широкой базой, взвешенный по рыночной капитализации. Как видно из выражения (2) чем выше значение индекса IR, тем лучше. Если IR находится ниже нуля, то это говорит о том, что управляющий не превзошел результаты бенчмарка и инвестировать в такой фонд не целесообразно.

Коэффициент Модильяни с поправкой на риск (M2) – это дополнение к коэффициенту Шарпа, которое определяет доходность портфеля с поправкой на риск при помощи умножения коэффициента Шарпа на стандартное отклонение бенчмарка и добавление к нему безрисковой доходности.

$$M2 = (SR * \sigma_b) + rf \quad (3)$$

где *SR* – коэффициент Шарпа;
σ*b* – стандартное отклонение доходности бенчмарка;
rf – безрисковая ставка.

Коэффициент Сортино рассчитывается по формуле:

$$Sortino\ ration = \frac{r_p - r_f}{\sigma_d} \quad (4)$$

где r_p – средняя доходность портфеля;

r_p – средняя доходность безрискового актива;

σ_d – стандартное отклонение убытков по портфелю

Коэффициент Сортино схож с коэффициентом Шарпа, его единственное отличие заключается в том, что стандартное отклонение рассчитывается только для отрицательных значений, то есть для убыточных периодов по портфелю.

И завершается оценка деятельности хедж-фондов расчетом двух специальных показателей MAR и Calmar Ratio.

Различия двух последних коэффициентов заключается в том, что Calmar Ratio рассчитывается по статистике фонда с начала его создания, а MAR за последние три года, что позволяет оценить долгосрочную и краткосрочную перспективу фонда. Ниже приведены форму для расчета [9]:

$$Calmar\ Ratio = \frac{Доходность\,фонда}{Максимальная\,просадка} \quad (5)$$

где, доходность фонда – годовая доходность фонда (за последние три года),
максимальная просадка – значение самой низкой просадки (за последние три года).

$$MAR = \frac{Доходность\,фонда}{Максимальная\,просадка} \quad (6)$$

где доходность фонда – Годовая доходность фонда (с даты создания),
максимальная просадка – Значение самой низкой просадки (с даты создания).

Чем выше значение данных коэффициентов, тем лучше доходность с поправкой на риск. Рассчитаем значения для VTB Capital IM Russia & CIS Fixed Income UCITS Fund основываясь на данных отчета фонда о его деятельности. Для сравнения возьмем фонд ETF, который базируется на покупке облигаций развивающихся стран. Такой выбор сделан в связи с тем, что портфель VTB Capital IM Russia & CIS Fixed Income UCITS Fund в основном состоит из облигаций российских компаний и ОФЗ (табл. 1, 2).

Таблица 1. Расчет Calmar Ratio

	Доходность	Максимальная просадка	Calmar Ratio
Показатели VTB Capital IM Russia & CIS Fixed Income UCITS Fund за 3 последних года	0,14	-0,06%	2,47
Bloomberg Barclays Emerging Markets Local Bond ETF	0,01	-0,10	0,10

Источник: составлено автором на основе проведенных расчетов

Таблица 2. Расчет коэффициента MAR

	Доходность	Максимальная просадка	MAR
Показатели VTB Capital IM Russia & CIS Fixed Income UCITS Fund с даты создания	0,36	-0,15	2,41
Bloomberg Barclays Emerging Markets Local Bond ETF	0,08	-0,10	0,85

Источник: составлено автором на основе проведенных расчетов

Как видно из расчетов оба коэффициента по VTB Capital IM Russia & CIS Fixed Income UCITS Fund находятся на высоком уровне, из чего следует, что фонд работает эффективно, по сравнению с результатами Bloomberg Barclays Emerging Markets Local Bond ETF. Несмотря на полученные результаты рассчитаем дополнительно Sterling Ratio. Данный коэффициент практически такой же как предыдущие два, с той лишь разницей, что мы вычитаем произвольные десять процентов из максимальной просадки. Это делается из предположения того, что независимо от того, какие результаты показывает фонд сейчас, они всегда могут ухудшиться в будущем. Для Sterling Ratio возьмем данные с начала создания фонда, так как это покажет более полную картину. Коэффициент считается по формуле ниже:

$$Sterling\ Ratio = \frac{Доходность\ фонда}{Максимальная\ просадка + 10\%} \quad (7)$$

где доходность фонда – Годовая доходность фонда (с даты создания),

максимальная просадка – Значение самой низкой просадки (с даты создания) +10%.

Рассмотрим полученные результаты в таблице 3.

Таблица 3. Расчет Sterling Ratio

	Доходность	Максимальная просадка+10%	Sterling Ratio
Показатели VTB Capital IM Russia & CIS Fixed Income UCITS Fund с даты создания	0,36	-0,17	2,19
Bloomberg Barclays Emerging Markets Local Bond ETF	0,01	-0,11	0,09

Источник: составлено автором на основе проведенных расчетов

Как видно коэффициент остался в положительной зоне, несмотря на добавленные 10% к просадке, что подтверждает сделанный ранее вывод.

В дополнение к расчетам этих двух показателей, для полной картины, рассчитаем остальные показатели. Исходя из имеющихся данных были рассчитаны: коэффициент Шарпа (*Sharp Ratio)*, Коэффициент информации (IR) и индекс Модильяни (m2). В качестве бенчмарка был возят Индекс Мосбиржи корпоративных облигаций, а в качестве безрисковой ставки- ставка доходности к погашению ОФЗ 46020 [10]

Расчеты данных коэффициентов дали следующие результаты: *Sharp Ratio = –709,07%, Information Ratio = 607,00%, M2 = 1,84%*

Как видно из полученных результатов хедж-фонд показывает результаты, которые говорят, о том, что за последний год риск фонда намного больше превышает его доходность, что не может быть привлекательным для широкого круга инвесторов. Как видно на Рисунке 4 доходность фонда в течение 2021 года значительно упала и в целом фонд не показывает продолжительной стабильной доходности.

Рассмотренные выше показатели оценки эффективности управления активами Хедж-фондов, могут быть использованы потенциальным кругом, прежде всего, квалифицированных инвесторов для выбора соответствующего хедж-фонда как объекта инвестирования. В силу сложившихся неблагоприятных финансово-экономических отношений России со странами коллективного Запада, существует реальная угроза заморозки, или экспроприации любых зарубежных активов, независимо от юрисдикции их происхождения. А это означает, что можно ожидать в недалеком будущем создания таких фондов в Российской юрисдикции, что в свою очередь потребует более глубокой проработки нормативной базы.

Литература

1. «Единый план по достижению национальных целей развития Российской Федерации на период до 2024 года и на плановый период до 2030 года» [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/ffccd6ed40dbd803eedd11bc8c9f7571/Plan_po_dostizheniyu_nacionalnyh_celey_razvitiya_do_2024g.pdf (Дата обращения: 02.10.2021);
2. BCG. Global Asset Management 2021 [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: https://web-assets.bcg.com/79/bf/d1d361854084a9624a0cbce3bf07/bcg-global-asset-management-2021-jul-2021.pdf (Дата обращения: 08.09.2021);
3. Указание Банка России от 05.09.2016 № 4129-У «О составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов»;
4. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» – Обзор рынка ДУ и коллективных инвестиций за 2020 год [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: https://www.raexpert.ru/researches/ua/du_1h2020/ (Дата обращения: 11.11.2021)
5. Закон от 13 февраля 2007 г. о специализированных инвестиционных фондах. [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: https://www.cssf.lu/wp-content/uploads/L_130207_SIF.pdf (Дата обращения: 31.10.2021);
6. Официальный сайт VTB Capital Russia & CIS Equity Fund [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: http://www.vtbcapital-im.com/portfolio_management/investment_process/ (дата обращения: 02.11.2021);
7. VTB Capital Investment Management [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: http://www.vtbcapital-im.com/portfolio_management/investment_products/international_funds/vtb_capital_im_russia_cis_debt_fund_ucits_iv/ (Дата обращения 12.01.2022);
8. VTB Capital IM Russia & CIS Fixed Income UCITS Fund за декабрь 2021 г. [Электронный ресурс] URL: http://www.vtbcapital-im.com/upload/iblock/e7b/VTB-Capital-IM-Russia-_-CIS-Fixed-Income-UCITS-Fund_-Advisory-Share-Class-_-December-2021.pdf (дата обращения 12.01.2022);
9. Frank J. Travers «Hedge Fund Analysis»/Международное издательство John Wiley & Sons (Wiley),2012 – стр. 149;
10. Данные РОССИЯ, 46020 (ОФЗ-АД, SU46020RMFS2), ОБЛИГАЦИИ (RU000A0GN9A7, ОФЗ 46020) [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: https://investfunds.ru/bonds/5543/

SOME INDICATORS FOR ASSESSING THE EFFICIENCY OF ASSET MANAGEMENT OF RUSSIAN HEDGE FUNDS

Rebelsky N.M.
Financial University under the Government of the Russian Federation

The article discusses certain indicators for assessing the effectiveness of asset management of Russian hedge funds registered in

offshore jurisdictions using the VTB Capital IM Russia & CIS Fixed Income UCITS Fund as an example. The considered indicators will be useful, first of all, to qualified investors for an objective choice of a fund as an investment object. To assess the effectiveness of asset management of any investment funds, including hedge funds, it is advisable to use indicators that take into account not only profitability, but also the risks associated with such management. Moreover, these indicators are considered universal, regardless of the jurisdiction of the relevant investment fund, but calculated using special algorithms. Their purpose, or practical orientation, is to give any investor a universal tool for evaluating the investment activity of any fund in terms of profitability and risk, arising from the classical portfolio theory of financial asset management. At the same time, it is emphasized that under the current conditions, there is a risk of freezing the assets of such funds for any foreign jurisdictions. And this will ultimately lead to the need to create hedge funds on the territory of the Russian Federation, which will require the development of a more detailed regulatory framework.

Keywords: hedge funds, institutional investors, assets, managers, valuation indicators, collective investment market, risk and return.

References

1. "Unified plan to achieve the national development goals of the Russian Federation for the period up to 2024 and for the planned period up to 2030" [Electronic resource]. URL access mode: https://www.economy.gov.ru/material/file/ffccd6ed40db-d803eedd11bc8c9f7571/Plan_po_dostizheniyu_nacionalnyh_celey_razvitiya_do_2024g.pdf (Date of access: 02.10.2021);
2. 2.BCG. Global Asset Management 2021 [Electronic resource]. URL access mode: https://web-assets.bcg.com/79/bf/d1d361854084a9624a0cbce3bf07/bcg-global-asset-management-2021-jul-2021.pdf (Date of access: 09/08/2021);
3. Bank of Russia Ordinance No. 4129-U, dated September 5, 2016, "On the Composition and Structure of Assets of Joint-Stock Investment Funds and Assets of Mutual Investment Funds";
4. Rating agency "Expert RA" – Overview of the remote control and collective investments market for 2020 [Electronic resource]. URL access mode: https://www.raexpert.ru/researches/ua/du_1h2020/ (Date of access: 11/11/2021)
5. Law of February 13, 2007 on specialized investment funds. [Electronic resource]. URL access mode: https://www.cssf.lu/wp-content/uploads/L_130207_SIF.pdf (Date of access: 10/31/2021);
6. Official website of VTB Capital Russia & CIS Equity Fund [Electronic resource]. URL access mode: http://www.vtbcapital-im.com/portfolio_management/investment_process/ (date of access: 02.11.2021);
7. VTB Capital Investment Management [Electronic resource]. URL access mode: http://www.vtbcapital-im.com/portfolio_management/investment_products/international_funds/vtb_capital_im_russia_cis_debt_fund_ucits_iv/ (Accessed 01/12/2022);
8. VTB Capital IM Russia & CIS Fixed Income UCITS Fund for December 2021 [Electronic resource] URL: http://www.vtb-capital-im.com/upload/iblock/e7b/VTB-Capital-IM-Russia-_-CIS-Fixed-Income-UCITS-Fund_-Advisory-Share-Class-_-December-2021.pdf (accessed 01/12/2022);
9. Frank J. Travers "Hedge Fund Analysis"/John Wiley & Sons International Publishers (Wiley), 2012 – p. 149;
10. Data RUSSIA, 46020 (OFZ-AD, SU46020RMFS2), BONDS (RU000A0GN9A7, OFZ 46020) [Electronic resource]. Access mode URL: https://investfunds.ru/bonds/5543/

Эффективность реализации государственных программ в сфере здравоохранения как важнейший фактор развития человеческого капитала

Яшина Надежда Игоревна,
доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой финансов и кредита, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского
E-mail: sitnicof@mail.ru

Малышева Екатерина Сергеевна,
кандидат медицинских наук, ассистент кафедры эндокринологии и внутренних болезней, Приволжский исследовательский медицинский университет
E-mail: kayash3@yandex.ru

Стулова Ольга Евгеньевна.
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского
E-mail: Olisina@list.ru

В статье рассматриваются вопросы финансового обеспечения реализации государственных программ развития и функционирования системы здравоохранения. Проанализирована информация, касающаяся различных типов национальных проектов. Рассмотрены направления развития системы здравоохранения в Нижегородской области. Предложена методика анализа эффективности реализации государственных программ в области здравоохранения. Разработана система показателей, характеризующая процесс реализации федеральных программ. В рамках методики разработан нормированный индикатор достижения поставленной цели в результате реализации программ здравоохранения. Приведено ранжирование регионов на территории с высоким, удовлетворительным и неудовлетворительным уровнем исполнения программ здравоохранения, реализуемых государством. Кроме того, были выделены отдельные индикаторы достижения цели и показатели результатов реализации государственных программ: рождаемости, смертности, количество случаев болезни, обеспеченность врачами и наличием мест в медицинских учреждениях. Данные приведены по отдельным регионам РФ за 2020 год. Исследованы отдельные индикаторы достижения цели реализации программ в области здравоохранения до 2024 г.

Ключевые слова: государственные программы, оценка эффективности, рейтинг регионов Российской Федерации, комплексный нормированный индикатор, индикаторы достижения цели, результаты выполнения государственных программ, балльная оценка.

В условиях перманентной перестройки финансовой системы государства перестраивается и вся социально-культурная сфера, в том числе ее финансирование. Во многом возможности развития государства зависят от инвестиций в человеческий капитал. Здоровье людей является главной ценностью страны.

Система здравоохранения включает элементы финансового, ресурсного обеспечения, элементы, характеризующие достижение текущих и стратегических целевых показателей ее функционирования в рамках всего государства и отдельно взятых регионах. Стоимостный критерий, характеризующий эффективность инвестиций в человеческий капитал – доля расходов на здравоохранение в валовом внутреннем продукте страны, а значения достижения текущих целевых показателей представлены в государственных программах развития здравоохранения регионов. Достижение стратегических целевых показателей функционирования системы здравоохранения в регионах отражены в национальных проектах «Здравоохранение» и «Демография».

Диагностика и профилактика заболеваний, стабильная работа медицинских учреждений, включая обеспечение лекарственными средствами и медицинским оборудованием – это одни из главных направлений развития здравоохранения. Для реализации этих направлений в регионах выполняются федеральные программы развития системы здравоохранения. Так в Нижегородской области в рамках программы «Борьба с онкологическими заболеваниями» в 2021 году было закуплено высокотехнологичное оборудование на 441,4 млн руб., а по программе «Борьба с сердечно-сосудистыми заболеваниями» на 269,2 млн. руб. Продолжается финансирование строительства центра детской онкологии. В регионе активно развивается санитарная авиация. Так в 2021 году было выполнено 258 вылетов. По программе «Модернизация первичного звена здравоохранения» выполнен комплексный капитальный ремонт 145 объектов здравоохранения. Благодаря этой программе осуществляется строительство 23 фельдшерско-акушерских пунктов и врачебных амбулаторий на территории Нижегородской области. С целью автоматизации процесса взаимодействия медицинских организаций, использования информационных технологий для выдачи электронных рецептов льготных лекарств, применение телемедицины осуществляется реализация программы «Создание единого цифрового контура в здравоохранении на основе единой государ-

ственной информационной системы здравоохранения». В рамках этой программы в 2021 году было выделено 240,8 млн. руб. [2]

Вместе с тем последствия COVID-19 заставляют пересмотреть подходы к инвестициям в человеческий капитал. Пандемия выявила ряд серьёзных проблем системы здравоохранения, нехватка мест в больницах, дефицит медицинских кадров, взаимодействие центра и регионов с целью оперативного принятия решений и координации деятельности, задержки с финансовым обеспечением. С другой стороны, эти проблемы перешли в разряд задач, которые решаются и будут решаться в ближайшем будущем. Так медицинские центры стали строиться с учетом возможности их быстрого перепрофилирования или перепланировки в зависимости от меняющихся условий и потребностей. У многих пришло переосмысление того, что кадры в медицине – это главная ценность здравоохранения, а от системы их мотивации во многом зависит жизнь и здоровье людей.

Таким образом, разработка методики анализа эффективности реализации государственных программ в сфере здравоохранения является важной национальной задачей, решение которой обеспечит улучшение жизни людей.

Методология исследования включает ряд этапов. На первом этапе анализируются эмпирические данные, отбирается информация, характеризующая индикаторы достижения цели и результаты выполнения государственных программ (табл. 1). Для этого используются методы экономического, системного анализа, а также методы математической статистики.

Таблица 1. Система показателей, характеризующая процесс реализации государственных программ

Показатели	Интерпретация показателей
Общие коэффициенты рождаемости	Максимизация
Общие коэффициенты смертности	Минимизация
Смертность населения в возрасте: женщины 16–60 лет, мужчины 16–65 лет (в России трудоспособный возраст)	Минимизация
Смертность в младенческом возрасте	Минимизация
Число койко-мест, приходящихся на 10 000 человек	Максимизация
Количество человек, приходящихся на 1 койко-место	Минимизация
Количество посещений в смену в больницах и поликлиниках на 10 000 человек населения	Максимизация
Число докторов всех специальностей, приходящихся на 10 000 человек населения	Максимизация
Количество человек, приходящееся на одного врача	Минимизация
Количество человек, приходящееся на одного работника среднего медицинского персонала	Минимизация
Количество сотрудников среднего медицинского персонала, приходящееся на 10 000 человек	Максимизация

Окончание

Показатели	Интерпретация показателей
Количество абортов, которое приходится на 1000 женщин (возраст 15–49 лет)	Минимизация
Количество случаев прерывания беременности, приходящихся на 100 родов	Минимизация
Количество случаев болезни, приходящиеся на 1000 человек населения	Минимизация
Отдельные инфекционные и паразитарные болезни	Минимизация
Новообразования	Минимизация
Болезни крови, кроветворных органов и отдельные нарушения, вовлекающие иммунный механизм	Минимизация
Болезни эндокринной системы, расстройства питания и нарушения обмена веществ	Минимизация
Болезни нервной системы	Минимизация
Болезни глаза и его придаточного аппарата	Минимизация
Болезни уха и сосцевидного отростка	Минимизация
Болезни системы кровообращения	Минимизация
Болезни органов дыхания	Минимизация
Болезни органов пищеварения	Минимизация
Болезни кожи и подкожной клетчатки	Минимизация
Болезни костно-мышечной системы и соединительной ткани	Минимизация
Болезни мочеполовой системы	Минимизация
Врожденные аномалии (пороки развития), деформации и хромосомные нарушения	Минимизация
Травмы, отравления и некоторые другие последствия внешних причин	Минимизация
Соотношение СМП и врачебного персонала	Максимизация
Валовой региональный продукт, приходящийся на душу населения	Максимизация

Источник: составлено авторами

На втором этапе проводится нормировка показателей, то есть приведение их значений в интервале от 0 до 1 для придания им универсальной размерности по формулам (1) и (2).

Первая группа (улучшение (1)) индикаторов достижения поставленной цели и полученных показателей в результате реализации государственных программ:

$$ИН_{ij}^{*} = \frac{ИН_{i\,max} - ИН_{ij}}{ИН_{i\,max} - ИН_{i\,min}}. \quad (1)$$

Вторая группа (ухудшение (2)) индикаторов достижения поставленной цели и полученных показателей в результате реализации государственных программ:

$$ИН_{ij}^{*} = \frac{ИН_{ij} - ИН_{i\,min}}{ИН_{i\,max} - ИН_{i\,min}}, \quad (2)$$

где $ИН_{ij}$ – расчетное значение и $ИН_{ij}^{*}$ – нормированное значение *i*-го индикатора достижения поставленной цели и полученного показателя в результате реализации государственной программы в *j*-ом регионе,

$ИН_{i\ max}$ – наибольшее и $ИН_{i\ min}$ – наименьшее расчетное значение *i*-го индикатора достижения цели и показателя непосредственных результатов государственной программы в выборке.

На третьем этапе определяется общий нормированный индикатор достижения поставленной цели и полученный показатель в результате реализации государственной программы ($КИН_j^{норм}$) согласно формуле (3).

$$КИН_j^{норм} = \sum_{i=1}^{n} ИН_{ij}^{*} \quad (3)$$

Далее проводится балльная оценка на основе, один балл присваивается региону, имеющему самый высокий уровень выполнения государственной программы, чему соответствует наименьшее значение *КИН* .

На четвертом этапе анализируются полученные результаты. Результаты исследования определяют подходы к уровню эффективности реализации государственных программ в сфере здравоохранения на основании комплексного нормированного индикатора достижения цели. Ранжирование регионов позволяет провести классификацию регионов с высоким, удовлетворительным и неудовлетворительным уровнем программ здравоохранения, реализуемых государством.

Эмпирические результаты расчетов на основании предложенной методики с использованием данных источников [3,4] представлены в таблице 2.

Таблица 2. Рейтинг отдельных регионов по общему нормированному индикатору достижения поставленной цели реализации государственных программ за период 2018–2020 гг.

Регионы	2018 г.	Рейтинг	2019 г.	Рейтинг	2020 г.	Рейтинг	2020 г. (ковид)	Рейтинг 2020 г. (ковид)
Высший уровень эффективности ГП								
Магаданская обл.	9,48	2	9,92	2	9,10	1	9,46	1
Чеченская Республика	11,77	10	10,87	6	9,86	2	9,86	2
Кабардино-Балкарская Республика	9,40	1	9,05	1	10,25	3	10,49	3
Республика Калмыкия	11,54	7	11,04	7	10,46	4	10,90	4
Курская обл.	10,87	4	11,20	9	11,16	6	11,31	5
г. Москва	10,81	3	10,70	4	10,81	5	11,34	6
Сахалинская обл.	11,71	8	10,75	5	11,36	8	11,52	7
Республика Тыва	10,94	5	10,69	3	11,23	7	11,63	8
Воронежская обл.	11,16	6	11,12	8	11,73	10	12,08	9
Республика Северная Осетия – Алания	11,73	9	11,41	10	11,63	9	12,30	10
Первый уровень эффективности ГП								
Камчатский край	12,46	24	12,59	24	12,62	15	13,08	17
Мурманская обл.	12,64	26	12,41	22	12,70	16	13,12	18
Республика Крым	12,11	16	12,71	25	13,15	26	13,20	19
Республика Саха (Якутия)	12,85	28	13,15	33	12,82	19	13,21	20
Тамбовская обл.	12,27	20	11,99	15	13,06	23	13,23	21
Хабаровский край	12,14	17	12,37	20	13,06	24	13,32	24
Забайкальский край	12,89	29	12,96	30	13,13	25	13,34	25
Тюменская обл.	12,78	27	12,74	27	12,98	21	13,43	26
Липецкая обл.	12,07	15	11,99	16	13,44	28	13,48	27
Республика Бурятия	12,26	19	12,41	23	13,27	27	13,72	28
г. Севастополь	12,28	21	13,85	46	13,70	32	13,76	29
Еврейская автономная область	14,29	58	14,15	53	13,69	31	13,80	31
Московская обл.	13,25	35	12,34	19	13,47	29	13,90	32
Томская обл.	13,73	42	13,32	35	13,70	33	13,99	33
Второй уровень эффективности ГП								
Костромская обл.	12,95	30	13,50	36	13,98	36	14,10	35
Республика Мордовия	12,98	31	13,62	41	13,76	34	14,18	36
Волгоградская обл.	13,07	34	13,03	31	14,15	39	14,34	37
Ярославская обл.	14,24	54	14,84	69	14,12	38	14,37	38

Окончание

Регионы	2018 г.	Рейтинг	2019 г.	Рейтинг	2020 г.	Рейтинг	2020 г. (ковид)	Рейтинг 2020 г. (ковид)
Ставропольский край	11,84	11	12,72	26	14,31	40	14,41	39
Карачаево-Черкесская Республика	13,03	33	13,96	50	13,97	35	14,61	40
Смоленская обл.	13,82	44	13,51	38	14,50	44	14,61	41
Республика Коми	16,29	86	15,70	82	14,38	41	14,63	42
Новосибирская обл.	13,52	36	12,95	29	14,61	48	14,72	43
Краснодарский край	14,05	52	14,22	56	14,73	49	14,77	44
Чукотский автономный округ	13,66	40	12,80	28	14,57	46	14,80	47
Калужская обл.	14,39	59	14,28	57	14,74	51	14,83	49
Рязанская обл.	13,61	38	13,85	45	14,73	50	14,90	50
Кировская обл.	13,67	41	13,55	40	14,60	47	14,97	51
Третий уровень эффективности ГП								
Саратовская обл.	14,03	51	13,92	49	15,00	60	15,08	54
Белгородская обл.	14,13	53	13,18	34	14,97	59	15,09	55
Омская обл.	14,24	55	13,89	48	14,91	58	15,10	56
Псковская обл.	14,79	64	14,74	67	14,91	57	15,10	57
Нижегородская обл.	14,73	63	14,74	66	14,80	53	15,12	58
г. Санкт-Петербург	13,53	37	13,52	39	14,74	52	15,24	59
Новгородская обл.	15,03	69	14,71	64	15,02	62	15,24	60

Источник: расчеты авторов

Приведенный рейтинг показал регионы, эффективно реализующие государственные программы здравоохранения. К ним относятся: Магаданская обл., Чеченская республика, Кабардино-Балкарская республика, Республика Калмыкия, Курская обл., г. Москва, Сахалинская обл., республика Тыва, Воронежская обл.

Средний (первый и второй) уровень реализации программ здравоохранения, реализуемых государством, имеют такие регионы как: Камчатский край, Мурманская обл., республика Крым, Тюменская обл., Костромская обл., республика Мордовия, Волгоградская обл., Ярославская обл., Ставропольский край, Карачаево-Черкесская республика, Смоленская обл., республика Коми, Новосибирская обл., Краснодарский край.

Аутсайдерами данного рейтинга можно считать Алтайский край (95 место), Ненецкий автономный округ (96 место), Республика Карелия (97 место), Орловская область (98 место), Курганская область (99 место).

В таблице 3 представлены, подтверждающие итоги рейтинга в виде показателей здравоохранения.

Таблица 3. Индикаторы достижения цели и показатели результатов реализации гос. программ за 2020 год по отдельным регионам РФ

Регионы	ИЦ 1*	ИЦ 2	ИЦ 3	ИЦ 4	ИЦ 5	ИЦ 6	ИЦ 7	ИЦ 8	ИЦ 9	ИЦ 10	ИЦ 11
	max	min	max	min	max	min	max	min	min	min	min
РФ	9,8	14,6	81,3	123	50,4	198,2	98,1	102	759,9	9,8	370,6
Нижегородская обл.	8,7	17,3	89,3	111,9	48,4	206,5	94,4	105,9	853,1	9,4	491,6
Алтайский край	8,6	16,5	90,9	110	43,4	230,6	97,5	102,6	987,5	16,8	458,7
Белгородская обл.	8	15,6	69,5	143,9	40,4	247,4	95,3	105	714	8,7	321,7
Воронежская обл.	8,2	16,5	79,1	126,5	52,3	191,2	93,3	107,2	531,9	5,8	235,8
г. Москва	9,9	11,9	71,6	139,6	69,9	143	110,7	90,3	632,6	9,6	282,0
г. Санкт-Петербург	10,3	13,6	82,8	120,8	89,3	112	90,2	110,9	990,2	15,5	477,2
Кабардино-Балкарская Республика	12,1	10,1	77,8	128,5	48,1	208,1	92,1	108,6	455,8	4,3	197,7
Курганская обл.	9	17,4	87,4	114,4	28,9	345,8	89,0	112,3	892,8	9,8	382,4
Курская обл.	8,3	17,7	86,7	115,4	52,7	189,8	89,8	111,3	497,8	7,2	284,6
Магаданская обл.	9,4	12,5	110,4	90,6	62,4	160,2	64,8	154,2	644,9	6,8	336,2

Окончание

Регионы	ИЦ 1*	ИЦ 2	ИЦ 3	ИЦ 4	ИЦ 5	ИЦ 6	ИЦ 7	ИЦ 8	ИЦ 9	ИЦ 10	ИЦ 11
	max	min	max	min	max	min	max	min	min	min	min
Ненецкий автономный округ	13,5	10,1	74,1	134,9	51,1	195,5	77,6	128,9	1179	18,1	626,5
Орловская обл.	7,9	18,4	78	128,2	45,2	221,1	86,5	115,6	1034,4	11,5	550,6
Псковская обл.	8	19	94,4	105,9	32,4	308,4	101,9	98,1	658,6	7,5	360,6
Республика Башкортостан	10,2	15	79,7	125,5	44,8	223,2	96,3	103,8	916,4	9,6	444,6
Республика Карелия	8,5	16,6	78,4	127,6	52,9	189	90,3	110,7	1067,7	14,5	533,8
Республика Мордовия	7	16,7	80,5	124,2	54,6	183,2	91,8	109	694,5	11,6	338,9
Республика Татарстан	10,6	13,9	63,9	156,4	44,3	225,6	90,3	110,7	800,6	8,4	418,7
Республика Тыва	20,2	9,4	106,7	93,7	50,6	197,7	67,8	147,6	614,1	6,1	259,4
Сахалинская обл.	11,5	13,7	115,2	86,8	64,6	154,9	71,6	139,7	629,6	10,3	303,6
Ульяновская обл.	8,4	16,9	81,2	123,1	43	232,8	81,1	123,2	747,7	10,2	354,2
Ханты-Мансийский автономный округ	12,3	7,6	72,7	137,5	57,5	173,9	70,6	141,7	845,7	8,4	431,8
Чеченская Республика	20	6,3	62,9	158,9	32,2	310,9	124,4	80,4	309	1,9	136,2
Ямало-Ненецкий автономный округ	12,9	6	75,9	131,8	61	164	67,2	148,9	1249,4	11,9	634,2

** Обозначение индикаторов:*
ИЦ 1 – Общие коэффициенты рождаемости; ИЦ 2 – Общие коэффициенты смертности; ИЦ 3 – Количество койко-мест в больницах, приходящееся на 10000 чел.; ИЦ 4 – Количество врачей всех специальностей на 10000 чел.; ИЦ 5 – Количество человек, приходящееся на одного врача; ИЦ 6 – Количество человек, приходящееся на 1 сотрудника среднего медицинского персонала; ИЦ 7 – Количество человек среднего медицинского персонала на 10000 чел.; ИЦ 8 – Количество случаев болезни, приходящиеся на 1000 чел. населения; ИЦ 9 – Новообразования; ИЦ 10 – Болезни системы кровообращения; ИЦ 11 – Болезни органов дыхания.

Несмотря на активную работу в области здравоохранения в рамках программы «Развитие здравоохранения в Нижегородской области» по таким направлениям как увеличение продолжительности жизни населения области, в том числе за счет снижения уровня смертности от наиболее значимых заболеваний, поддержание и укрепление здоровья, доступность медицинской помощи, эффективность услуг системы здравоохранения область занимает только 53 место (с учетом ковидных показателей – 58 место). Расходы на выполнение данной программы в 2022 году были запланированы в сумме 34, 6 млрд руб., на 2023–35 млрд руб. и на 2024 в сумме 37,1 млрд. руб. [2]

Нижегородская область имеет показатели значительно ниже среднероссийских по рождаемости, смертности, численности врачей, среднего медицинского персонала, количество человек, приходящихся на одного доктора, заболеваемости населения от новообразований и проблем с органами дыхания (таблица 4).

Таблица 4. Отдельные индикаторы достижения цели реализации государственной программы в области здравоохранение до 2024 г.

Индикаторы достижения цели реализации государственной программы	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Количество смертельных исходов от болезней, связанных с системой кровообращения, на 100 тысяч человек	829,1	800,4	775,1	749,8	724,5
Количество смертельных исходов от опухолевых новообразований (в т.ч. от злокачественных) на 100 тыс. человек	214,2	195,6	193,2	190,8	188,4
Планируемая продолжительность жизни при рождении человека, лет	70,15	70,63	71,29	71,93	72,68

Еще одной острой проблемой, нерешенной не только на уровне региона, но и страны в целом, остается кадровый вопрос. Российские и нижегородские врачи уходят из медицины вследствие низкой оплаты труда, отсутствия общественного признания профессии и ее положительного имиджа. Ни одна профессия по психоэмоциональной нагрузке, рискам несравнима с профессией врача. Карьера доктора должна строиться на его врачебной помощи людям, а для управленческих кадров

важно, чтобы работали профессионалы, а не «эффективные менеджеры».

Президент России В.В. Путин понимает, что статус профессии «доктор» надо поднимать и уже в 2012 году в «Майских указах» было установлено, что заработная плата доктора должна быть выше в два раза средней зарплаты по стране. Однако никто не учитывает норму нагрузки на медицинский персонал при такой заработной плате. Часто доктора работают не на одну ставку и в нескольких медицинских учреждениях. В таких условиях ему сложно думать о пациенте, качестве оказываемой помощи и о профессиональном развитии. Вместе с тем можно говорить о том, что в нашей стране есть все необходимые возможности, в том числе и финансовые, к повышению эффективности функционирования системы здравоохранения. А применение разработанного методического инструментария позволит оценивать регионы России по эффективности реализации государственных программ, обеспечению населения качественной медицинской помощью с целью сохранения и роста человеческого капитала России.

Литература

1. Министерство финансов Нижегородской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mf.nnov.ru/ (дата обращения 25.02.2022)
2. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/ (дата обращения 02.03.2022)
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/ (дата обращения 28.02.2022)

THE EFFECTIVENESS OF THE IMPLEMENTATION OF STATE PROGRAMS IN THE FIELD OF HEALTHCARE AS THE MOST IMPORTANT FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL

Yashina N.I., Malysheva E.S. Stulova O.E.

Lobachevsky Nizhny Novgorod State University; Volga Region Research Medical University

The article discusses the issues of financial support for the implementation of state programs for the development and functioning of the healthcare system. The information concerning various types of national projects is analyzed. The directions of development of the healthcare system in the Nizhny Novgorod region are considered. A methodology for analyzing the effectiveness of the implementation of state programs in the field of healthcare is proposed. A system of indicators has been developed that characterizes the process of implementing federal programs. Within the framework of the methodology, a standardized indicator of achieving the set goal as a result of the implementation of health programs has been developed. The ranking of regions in the territory with a high, satisfactory and unsatisfactory level of implementation of health programs implemented by the state is given. In addition, separate indicators of achievement of the goal and indicators of the results of the implementation of state programs were identified: fertility, mortality, the number of cases of illness, availability of doctors and availability of places in medical institutions. The data are given for individual regions of the Russian Federation for 2020. Separate indicators of achievement of the goal of implementation of programs in the field of health care until 2024 are investigated.

Keywords: state programs, efficiency assessment, rating of regions of the Russian Federation, integrated normalized indicator, indicators of achievement of the goal, results of implementation of state programs, point evaluation.

References

1. The Ministry of Finance of the Nizhny Novgorod region [Electronic resource]. – Access mode: http://mf.nnov.ru / (accessed 25.02.2022)
2. The Ministry of Finance of the Russian Federation [Electronic resource]. – Access mode: https://www.minfin.ru/ru / (accessed 02.03.2022)
3. Federal State Statistics Service [Electronic resource]. – Access mode: https://rosstat.gov.ru / (accessed 28.02.2022)

Применение инструментов проектного управления в региональной информационной системе закупок: на примере города Севастополя

Щукина Ирина Вячеславовна,
заместитель директора Департамента управления делами Губернатора и Правительства Севастополя – начальник Управления государственных закупок
E-mail: irina-schhukina@ro.ru

Галкин Дмитрий Валерьевич,
студент кафедры управления государственными и муниципальными закупками Московского государственного университета управления Правительства Москвы
E-mail: ugmzmag@yandex.ru

Анализ научной литературы и закупочных практик свидетельствует о том, что вопросы реализации подходов, основанных на идеях и инструментах управления проектами позволяют эффективно решать конкретные управленческие проблемы. Понятие проектного офиса пришло к нам из существующих международных и национальных стандартов, опыта управления разнообразными проектами, программами, портфелями проектов и связанными с ними мероприятиями, в рамках проектной деятельности, а также при построении проектно-ориентированной системы управления в организации в целом. Универсального варианта структуры проектного офиса для любой организации не существует, так как структура проектного офиса зависит от специфики самой компании, её организационной структуры, стиля и методов корпоративного управления, содержания и масштаба проектов. Для оператора региональной информационной системы в сфере закупок проектное управление позволяет привлечь недостающие ресурсы, чтобы реализовать в формате проектов новые идеи и программы, осуществить профессиональное развитие коллектива организации и обмен опытом, а также повысить свой деловой имидж. Программный комплекс города Севастополя «Региональная контрактная система» постоянно приобретает новый функционал, претерпел множество изменений и модификаций начиная с 2015 года и продолжает развиваться. Каждую крупную модернизацию программного комплекса можно представлять как проект и такое отождествление соответствует отечественным и зарубежным определениям понятия «проект» в контексте проектного управления

Ключевые слова: государственные закупки, проектное управление, проектный офис, региональная информационная система.

Мировой опыт свидетельствует, что управление проектами – по-прежнему тренд современного менеджмента [3]. Как показал анализ научной литературы [1] вопросы реализации подходов, основанных на идеях и инструментах управления проектами, дают представление об общих принципах и конкретных управленческих ситуациях. Понятие проектного офиса пришло к нам из существующих международных и национальных стандартов, опыта управления разнообразными проектами, программами, портфелями проектов и связанными с ними мероприятиями, в рамках проектной деятельности, а также при построении проектно-ориентированной системы управления в организации в целом[2]. Проектный офис – подразделение, которое осуществляет различные функции, относящиеся к централизации и координации управления проектами, входящими в его сферу ответственности. Сфера ответственности офиса управления проектами может варьироваться от оказания поддержки в управлении проектами до прямого управления проектом.

Управление проектом – это планирование, организация и контроль трудовых, финансовых и материально-технических ресурсов проекта, направленные на эффективное достижение целей проекта.

Благодаря проектным офисам становится возможным дальнейшее развитие проектного управления в организации, внедрение современных управленческих инструментов и эффективных практик, а также обучение и развитие необходимых компетенций сотрудников органов власти в сфере проектного управления.

Универсального варианта структуры проектного офиса для любой организации не существует, так как структура проектного офиса зависит от специфики самой компании, её организационной структуры, стиля и методов корпоративного управления, содержания и масштаба проектов. Однако в большинстве случаев можно выделить задачи, стоящие для создаваемых проектных офисов:

1) Управление разработкой новых проектов. Включает в себя оценку предложений (оценка стоимости, выгоды и рисков проекта), проверку соответствия проектов плану работы организации и соответствия проекта видению и стратегии организации.

2) Управление портфелем проектов. Состоит из таких пунктов, как:

– Панель управления проектами – перечень ключевых показателей с использованием цветовых

индикаторов. Благодаря этому руководство организации может своевременно увидеть, на чем следует сконцентрировать внимание.
– Отчеты о ходе проекта. Необходимы всему персоналу проектного офиса для понимания состояния проекта.
– Обзор портфеля проектов.
– Проверка соответствия хода проекта утвержденным процессам.

3) Управление завершенными проектами. Включает в себя использование исторических справок для их применения в будущих проектах.

4) Определение процессов и методологии. Подразумевает под собой определение процессов и методологии для управления портфелем проектов, управления программами и управления проектами, а в дальнейшем внедрение методологии, способной обеспечить эффективное функционирование организации.

5) Обучение: включает процесс сертификации, а также предоставление учебных материалов и организация электронного обучения.

6) Выбор и поддержка инструментов проектного управления.

В городе Севастополе для обеспечения централизации закупок с 2015 года существует уполномоченный орган при осуществлении закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд города Севастополя.

Кроме того, начиная с 2015 года, в городе Севастополе так же ещё и применяется программный комплекс «Региональная контрактная система», порядок функционирования и использования которой утверждён Постановлением Правительства Севастополя от 20.02.2015 № 108-ПП. Доступен программный комплекс по адресу в сети «Интернет» https://rks.sevzakaz.ru/. Для целей обеспечения эффективности и прозрачности закупок в городе Севастополе в августе 2020 года была развёрнута площадка для осуществления закупок в соответствии с п. 4, п. 5 ч. 1 ст. 93 Федерального закона № 44-ФЗ в электронном виде: Подсистема «Закупки малого объёма» программного комплекса «Региональная контрактная система» города Севастополя, порядок функционирования которой утверждён Постановлением Правительства Севастополя от 21.08.2020 № 432-ПП.

С 29 января 2021 года уполномоченным органом выступает Департамент управления делами Губернатора и Правительства Севастополя со специально отведённым для этого структурным подразделением: Управлением государственных закупок. Порядок взаимодействия заказчиков города Севастополя с Департаментом управления делами Губернатора и Правительства Севастополя – уполномоченным органом при осуществлении закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных нужд города Севастополя утверждён Постановлением Правительства Севастополя от 29.12.2021 № 720-ПП. Программный комплекс «Региональная контрактная система» играет ключевую роль так же и для автоматизации бизнес-процессов взаимодействия заказчиков города Севастополя с уполномоченным органом.

Управление государственных закупок Департамент управления делами Губернатора и Правительства Севастополя фактически выступает оператором программного комплекса «Региональная контрактная система» (включая все его подсистемы и модули), а это означает, что на него в полной мере возлагается решение задач, связанных с развитием и поддержкой данного программного комплекса.

Программный комплекс «Региональная контрактная система» получил много нового функционала, претерпел множество изменений и модификаций начиная с 2015 года и продолжает развиваться. Каждую крупную модернизацию программного комплекса можно представлять как проект и такое отождествление соответствует отечественным и зарубежным определениям понятия «проект» в контексте проектного управления:

Проект – уникальная совокупность скоординированных действий (работ) с определенными точками начала и окончания, предпринятая индивидуумом или организацией для достижения определенных целей с установленными сроками, затратами и параметрами выполнения.

Таким образом, совершенствование управленческих процессов, связанным с развитием и поддержкой программного комплекса «Региональная контрактная система», будет выступать основным обоснованием для внедрения проектного офиса в Управлении государственных закупок Департамента управления делами Губернатора и Правительства Севастополя, являющегося в регионе оператором данного программного комплекса и выполняющего роль уполномоченного органа при осуществлении закупок товаров, работ, услуг.

В качестве других обоснований для внедрения проектного офиса в Управлении государственных закупок Департамента управления делами Губернатора и Правительства Севастополя можно выделить факторы, вытекающие из недостаточной гибкости и специфики организации, выступающей органом государственной власти. К таковым прежде всего относятся:
– слабая проработанность организационного механизма управления инновационными процессами;
– несовершенство в определении функций управления (содержания управления) при внедрении инновационных процессов;
– структуры Департамента недостаточно гибкие и подвижные;
– недостаточное взаимодействие составляющих структур системы управления.

На сегодняшний день Управление государственных закупок Департамента управления делами Губернатора и Правительства Севастополя состоит из четырёх отделов, подчинённых начальнику Управления государственных закупок (руководителю) (далее – начальник Управления): отдел нормирования и планирования закупок,

экспертно-аналитический отдел, отдел организации и размещения закупок, отдел методологического и нормативного сопровождения закупок.

Сейчас управление существующими проектами, завершёнными проектами и разработками новых проектов осуществляется начальником Управления и отделом методологического и нормативного сопровождения закупок. Отдел методологического и нормативного сопровождения закупок в Управлении является именно тем подразделением, которое занимается вопросами развития и сопровождения программного комплекса «Региональная контрактная система». Данная деятельность отдела распределяется по ряду направлений:

1) Развитие и сопровождение программного комплекса «Региональная контрактная система» в части функционала осуществления закупок по Федеральному закону 44-ФЗ;
2) Развитие и сопровождение программного комплекса «Региональная контрактная система» в части функционала осуществления закупок по Федеральному закону 44-ФЗ;
3) Развитие и сопровождение Подсистемы «Закупки малого объёма» программного комплекса «Региональная контрактная система» в части функционала осуществления закупок в соответствии с п. 4, п. 5 ч. 1 ст. 93 Федерального закона 44-ФЗ;
4) Развитие и сопровождение модуля мониторинга и отчётности по закупочной деятельности, который функционирует в программном комплексе «Региональная контрактная система»;
5) Администрирование и развитие главной страницы программного комплекса «Региональная контрактная система» в сети Интернет;
6) Техническая и методологическая поддержка пользователей, проведение вебинаров.

По каждому направлению осуществляется деятельность, в том числе реализация связанных проектов, потому внедряемый проектный офис будет вовлечён в координацию проектов данного структурного подразделения.

Разрабатываемый проектный офис может быть расположен для выполнения своих задач на различных уровнях управления организации. Но в рассматриваемом случае проектный офис оптимально будет разместить на втором уровне иерархии.

Структура внедряемого проектного офиса на иерархической структуре для Управления государственных закупок приведена на рисунке 1.

В функции предполагаемого к внедрению проектного офиса будет входить многопроектное управление, включающее в себя координацию ресурсов в рамках всех проектов подразделения (отдела методологического и нормативного сопровождения закупок Управления государственных закупок) и управление межпроектными зависимостями. Прежде всего будет осуществляться такая деятельность по управлению проектами, как: планирование, организация и контроль трудовых, финансовых и материально-технических ресурсов проекта, направленные на эффективное достижение целей проекта.

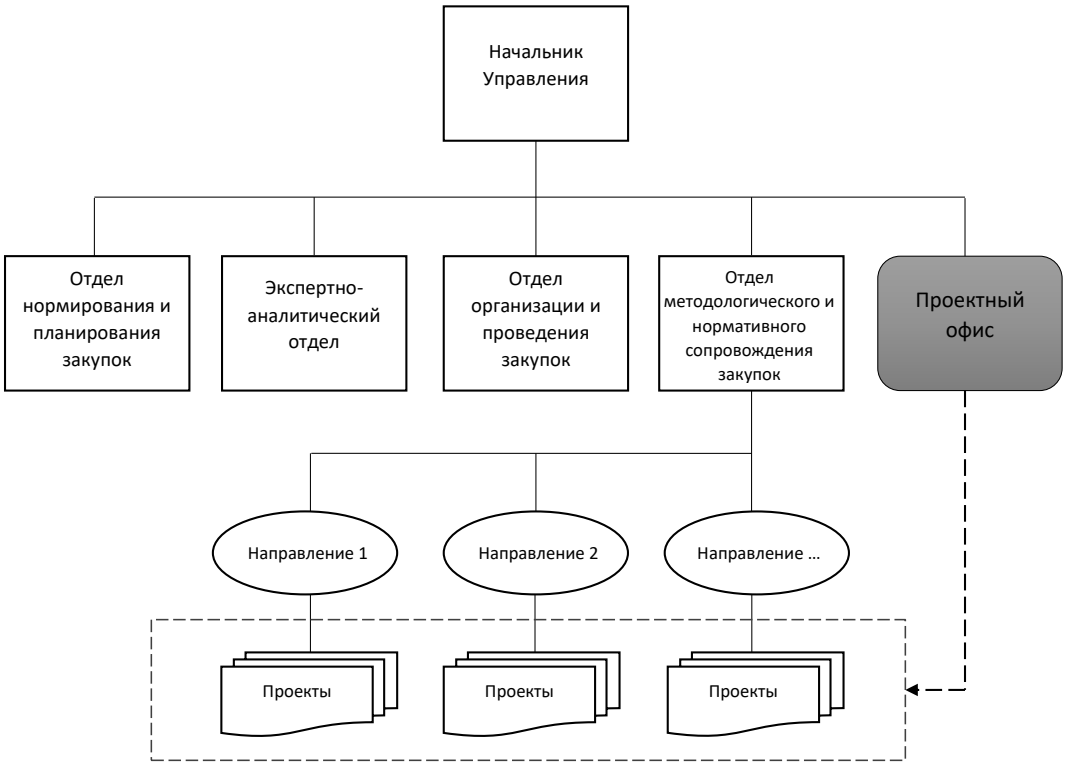

Рис. 1. Иерархическая структура с проектным офисом

Применение методов и средств управления проектами позволяет повысить эффективность процесса реализации проекта (больше проектов выполняются в срок): план проекта и его календарно-сетевой график становятся средствами коммуникации участников команды проекта

как внутри нее, так и с руководством организации.

Кроме того, обеспечивается анализ не только на уровне отдельных проектов, но и с учетом всех проектов, ведущихся в подразделении, что так же способствует повышению эффективности.

Организация проектного офиса позволяет, во-первых, унифицировать управленческие процедуры и повысить уровень зрелости системы управления проектами; во-вторых, своевременно информировать руководство о ходе выполнения проектов, тем самым обеспечив контроль реализуемых проектов; и, в-третьих, снизить непроизводственную нагрузку на ключевых специалистов организации, связанную с планированием, отчетностью и другими операциями.

Для оператора региональной информационной системы в сфере закупок проектное управление позволяет привлечь недостающие ресурсы, чтобы реализовать в формате проектов новые идеи и программы, осуществить профессиональное развитие коллектива организации и обмен опытом, а также повысить свой деловой имидж.

На рисунке 2 изображена схема участия проектного офиса в деятельности по реализации в формате проектов новых идей и программ по модернизации программного комплекса «Региональная контрактная система», где заинтересованными сторонами являются: Руководство, сотрудники других структурных подразделений Управления государственных закупок Департамента управления делами Губернатора и Правительства Севастополя, Заказчики города Севастополя, поставщики – пользователи Подсистемы «Закупки малого объёма» программного комплекса «Региональная контрактная система».

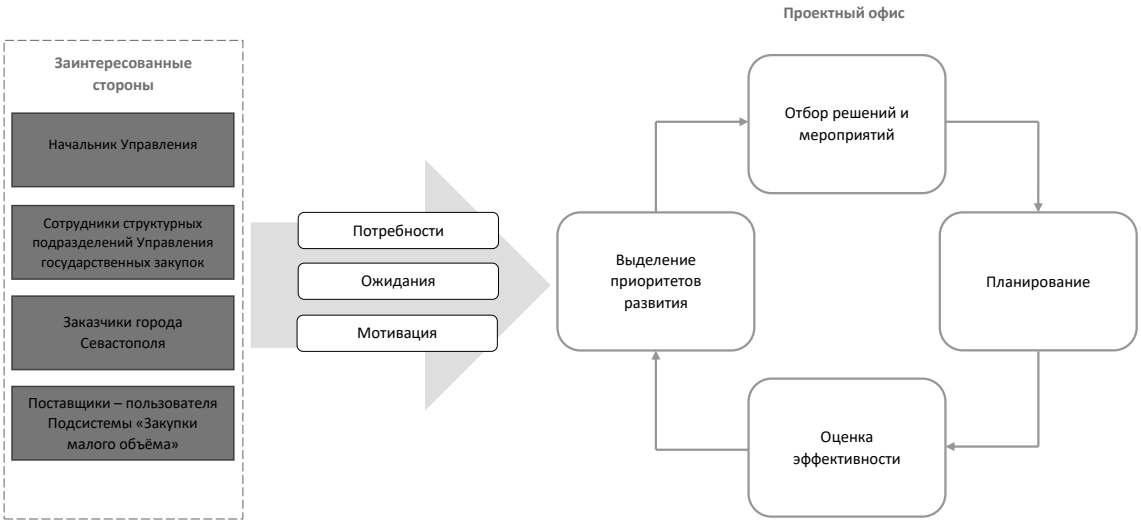

Рис. 2. Схема участия проектного офиса в деятельности по реализации в формате проектов новых идей и программ

Управленческие эффекты от внедрения проектного офиса

Управление портфелем проектов: эта функция будет ключевой в проектном офисе. Офис будет самостоятельно отбирать проекты к реализации и постоянно контролировать уровень их эффективности, оперативно перераспределяя ресурсы между проектами.

Внедрение проектного офиса в числе прочего позволит: осуществлять эффективное управление по целям, планировать проекты с учетом их значимости и наличия необходимых ресурсов, производить оперативное перераспределение ресурсов, осуществлять оценивание сроков и результатов.

Экономические эффекты от внедрения проектного офиса

Несмотря на то, что Департамент управления делами Губернатора и Правительства Севастополя (подразделением которого выступает Управление государственных закупок, для которого предполагается внедрение проектного офиса), является органом государственной власти, не оказывает каких-либо платных услуг, не осуществляет коммерческую деятельность и не получает прибыль, экономический эффект от внедрённого проектного офиса будет присутствовать преимущественно на стороне заказчиков города Севастополя и поставщиков, которые осуществляют работу в программном комплексе «Региональная контрактная система».

Ряд открытых исследований [4] показывает, что в организациях с системным использованием методологии проектного управления стала лучше и быстрее работать команда, кроме того, со временем улучшились результаты реализации проектов. Всё это означает благоприятный эффект для пользователей программного комплекса «Региональная контрактная система», где пользователями (кроме сотрудников Управления государственных закупок) выступают все заказчики города Севастополя и поставщики, заинтересованные в участии в закупках малого объёма заказчиков города

Севастополя. Как ранее было замечено, вся деятельность по модернизации и сопровождению программного комплекса «Региональная контрактная система» представляется проектной, а значит методология проектного управления и её внедрение положительным образом повлияют на качество данных реализуемых проектов.

Большинство модернизаций программного комплекса «Региональная контрактная система» были направлены на совершенствование закупочной деятельности для заказчиков и на совершенствование процессов участия в закупках малого объёма для поставщиков. Только за последние два года был реализован ряд фундаментальных модернизаций программного комплекса:

– Запуск Подсистемы «Закупки малого объёма» программного комплекса «Региональная контрактная система» для заказчиков и для поставщиков для осуществления закупок в соответствии с п. 4, п. 5 ч. 1 ст. 93 Федерального закона № 44-ФЗ (вместе с функционалом для подписания контракта в электронном виде) – бесплатной как заказчиков, так и для поставщиков;
– Мобильное приложение Подсистемы «Закупки малого объёма» для Поставщиков;
– Личный кабинет программного комплекса «Региональная контрактная система» для осуществления закупочной деятельности в рамках Федерального закона № 223-ФЗ;
– Сервис для удалённого заседания комиссий по осуществлению закупок вместе с функционалом по подписанию протоколов по результатам закупок в электронном виде.

Даже без полноценного применения методологии проектного управления и функционирования проектного офиса, реализация вышеуказанных проектов привела к благоприятным экономическим эффектам в контрактной системе города Севастополя:

– Заказчики получили механизм для открытого и прозрачного осуществления закупок малого объёма в электронном виде и при том с возможностью экономии бюджетных средств из-за особенностей работы Подсистемы «Закупки малого объёма»;
– Заказчики получили сервис, который отменил необходимость посещения Управления государственных закупок и физического присутствия для проведения заседаний комиссий по закупкам
– Поставщики получили на безвозмездной основе доступ к рынку закупок малого объёма в электронном виде, который ранее был недоступен для них.

Программный комплекс «Региональная контрактная система» и его Подсистему «Закупки малого объёма» в будущем ожидают и другие модернизации. Так что в случае использования методологии проектного управления и проектного офиса можно прогнозировать только ещё более лучшее качество реализуемых проектов, а значит и дальнейшие положительные эффекты для участников контрактной системы в городе Севастополе.

Социальные эффекты от внедрения проектного офиса

Функционирующий проектный офис будет оказывать благоприятное влияние на как на внутренние деловые связи, так и на внешние. Прежде всего здесь следует выделить появляющуюся возможность для профессионального развития коллектива Управления государственных закупок и для обеспечения повышения квалификации специалистов в области управления проектами. Здесь так же можно выделить потенциал для обмена деловым опытом и опытом в сфере проектного управления, прежде всего: с другими органами власти города Севастополя, а также с заказчиками города Севастополя.

Другим социальным эффектом будет выступать: формирование положительного делового имиджа Управления государственных закупок, так как проектный офис является «индикатором» устойчивого развития и зрелости корпоративного управления, что и для органа государственной власти тоже будет выступать преимуществом.

Таким образом, проектное управление региональной информационной системой в сфере закупок города Севастополя – одна из приоритетных управленческих задач, решение которой приобретает все большее значение для развития города, для развития качества жизни севастопольцев.

Литература

1. Гладилина И.П., Погудаева М.Ю., Сергеева С.А., Рузманкин С.Г., Токарева Е.С. Проектное управление в решении задач года фундаментальных наук в интересах устойчивого развития// Экономика вчера, сегодня, завтра. – 2022. – № 2. – с. 39–46
2. Погудаева М.Ю., Гладилина И.П., Дёгтев Г.В., Сергеева С.А., Колесник В.В. Управление инвестиционными проектами: современные вызовы и подходы Монография. Москва: РУСАЙНС, 2022. – 90 с.
3. Строганова Е.В., Сергеева С.А., Новые бизнес модели: доминирование ценностей глобальной устойчивости // Вестник МГИМО-Университета. – 2021. – № 6. – С. 224–231.
4. Сколько рублей мы получим или сэкономим от применения инструментов УП? Проектная практика. [Электронный ресурс]. – URL: https://blog.pmpractice.ru/2018/05/28/skolko_rublei_sekonomim/

APPLICATION OF PROJECT MANAGEMENT TOOLS IN THE REGIONAL PROCUREMENT INFORMATION SYSTEM: ON THE EXAMPLE OF THE CITY OF SEVASTOPOL

Schukina I.V., Galkin D.V.
Administration of the Governor and the Government of Sevastopol; Moscow State University of Management of the Government of Moscow

An analysis of the scientific literature and procurement practices indicates that the implementation of approaches based on ideas and project management tools can effectively solve specific management problems. The concept of a project office came to us from existing international and national standards, experience in managing various projects, programs, project portfolios and related activities, within the framework of project activities, as well as in building a project-oriented management system in the organization as a whole. There is no universal version of the project office structure for any organization, since the structure of the project office depends on the specifics of the company itself, its organizational structure, style and methods of corporate management, content and scale of projects. For the operator of the regional information system in the field of procurement, project management allows you to attract the missing resources in order to implement new ideas and programs in the format of projects, to carry out professional development of the organization's staff and exchange of experience, as well as to improve your business image. The software complex of the city of Sevastopol "Regional Contract System" is constantly acquiring new functionality, has undergone many changes and modifications since 2015 and continues to develop. Each major upgrade of the software package can be represented as a project, and such an identification corresponds to domestic and foreign definitions of the concept of "project" in the context of project management

Keywords: public procurement, project management, project office, regional information system.

References

1. Gladilina I.P., Pogudaeva M. Yu., Sergeeva S.A., Ruzmankin S.G., Tokareva E.S. Project management in addressing the objectives of the year of fundamental sciences in the interests of sustainable development // Economy yesterday, today, tomorrow. – 2022. – No. 2. –p.39–46
2. Pogudaeva M. Yu., Gladilina I.P., Degtev G.V., Sergeeva S.A., Kolesnik V.V. Investment Project Management: Modern Challenges and Approaches Monograph. Moscow: RUSAYNS, 2022. – 90 p.
3. Stroganova E.V., Sergeeva S.A., New business models: dominance of global sustainability values // Bulletin of MGIMO-University. – 2021. – № 6. – S. 224–231.
4. How many rubles will we receive or save from the use of UE tools? Design practice. [Electronic resource]. – URL: https://blog.pmpractice.ru/2018/05/28/skolko_rublei_sekonomim/

Подготовка собственных квалифицированных кадров на инновационных предприятиях как ключевой фактор экономической успешности

Каримов Булат Наилевич,
кандидат экономических наук, доцент кафедры общественного здоровья и здравоохранения Медико-биологического университета инноваций и непрерывного образования Федерального государственного бюджетного учреждения «Государственный научный центр Российской Федерации – Федеральный медицинский биофизический центр имени А.И. Бурназяна» Федерального медико-биологического агентства России
E-mail: Bulat_karimov@mail.ru

Изменение экономической действительности, формирующее цифровую и инновационную среду хозяйствования, требует изменение стратегий занятости и обеспечения трудовыми ресурсами инновационных предприятий, что определяет объект исследования. Объект исследования – инновационные предприятия, как экономические субъекты хозяйствования. Предмет исследования – трудовые ресурсы инновационных предприятий. Цель исследования – определить достаточность обеспечения квалифицированными трудовыми ресурсами современных инновационных предприятий в России и их подготовку во внутренней среде хозяйствования. Методология исследования выражается в использовании экономико-статистического подхода, обусловленного общепризнанными методами научного познания. Результаты исследования: 1. Представлены обоснованные статистические данные подтверждающие ускорение роста высокотехнологичных отраслей хозяйствования; 2. Обосновано наличие разрыва между технологичностью вида деятельности (высокотехнологичные и среднетехнологичные) и обеспеченностью квалифицированными кадрами (трудовыми ресурсами).

Ключевые слова: высокие технологии, баланс трудовых ресурсов, стратегии занятости, квалифицированные специалисты, результат хозяйствования.

Основная часть

Инновационная экономика характеризуется цифровой средой хозяйствования, которая должна быть обеспечена квалификацией трудовых ресурсов, в том числе для обеспечения выполнения «программы импортозамещения» [1, с. 15]. Доля предприятий, использующих высокотехнологичные средства цифровизации неуклонно растёт – рисунок 1, соответственно потребность в квалифицированных трудовых ресурсах также имеет тенденцию к росту [2].

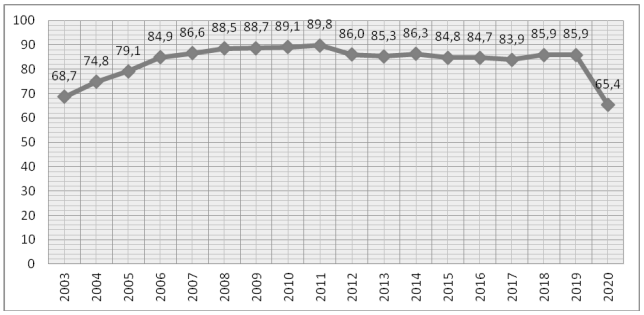

Рис. 1. Доля предприятий, использующих высокотехнологичные средства цифровизации, по данным [1]

Затраты на обеспечение высокотехнологичной среды хозяйствования составляют значительные суммы бюджетных средств – рисунок 2, которые практически не снижаются при усложнившихся условиях хозяйствования из-за последствий мировой пандемии (менее 1 процента).

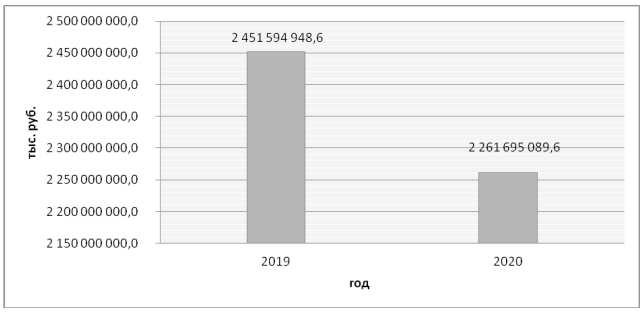

Рис. 2. Величина затрат на обеспечение высокотехнологичной и цифровой среды хозяйствования

Сложившаяся система хозяйствования в России характеризуется интенсификацией инновационных процессов и увеличением высокотехнологичных отраслей хозяйствования. При этом относительно базового (2010) года количество безработных снижается[1] – рисунок 3, то есть обеспечен-

[1] Данные 2021 года отсутствуют, 2020 года – выпадающие значения из-за последствий мировой пандемии COVID-19

ность трудовыми ресурсами инновационного характера развития экономики сохраняется. Но при этом наблюдается негативная тенденция – отсутствие роста доли квалифицированных специалистов – рисунок 3, способных обеспечить сохранение темпов инновационного развития экономических систем. Данный фактор имеет отложенные негативные последствия, так как с дальнейшим ростом масштабов высокотехнологичных секторов возникнет разрыв в обеспеченности квалифицированных кадров и объёмов производства инновационной продукции – рисунок 3.

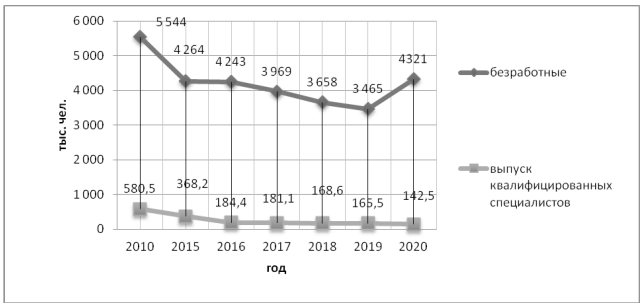

Рис. 3. Безработные и квалифицированные специалисты в динамике, тысяч человек (составлено автором по данным [3])

Из рисунка 3 наглядно видно, что выпуск высококвалифицированных специалистов с 2010 года сократился почти в четыре раза: с 580,5 тыс. человек в 2010 году до 142,5 тыс. чел в 2020 году. При этом темпы роста производительности труда – рисунок 4 практически не меняются, период 2014–2016 года характеризовался масштабными санкциями, но после произошло восстановление темпов роста производительности труда.

Рис. 4. Темпы роста производительности труда, в процентах

Подобная ситуация – падение выпуска высококвалифицированных специалистов, при снижении безработных и сохранении темпов роста производительности труда и роста новых технологических процессов – таблица 1, свидетельствует об отсутствии обеспеченности высококвалифицированными кадрами высокотехнологичных отраслей хозяйствования, что очевидно сказывается на эффективности деятельности инновационных предприятий. То есть четырёхкратное падение выпуска квалифицированных специалистов должно быть нивелировано внутренними факторами среды инновационного предприятия.

Таблица 1. Число новых высокотехнологичных процессов, внедрённых в России по видам экономической деятельности, по данным [3], в единицах

Вид экономической деятельности/год	2017	2018	2019	2020
Всего (по веем видам экономической деятельности)	1212	1384	1403	1788
из них по видам экономической деятельности:				
добыча полезных ископаемых	23	21	49	54
обрабатывающие производства	409	468	497	627
обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	29	33	44	54
водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	25	49	57	52
техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств	1	1	1	9
Деятельность в области информации и связи	…	…	…	231
деятельность издательская	…	12	14	3
деятельность в области связи на базе проводных технологий	1	11	20	3
разработка компьютерного программного обеспечения, консулы анионные услуги в данной области и другие сопутствующие услуги	47	57	67	180
деятельность в области информационных технологий	27	26	9	40
деятельность в области архитектуры, связанная со зданиями и сооружениями	9	5	13	28
деятельность, связанная с инженерно-техническим проектированием, управлением проектами строительства, выполнением строительного контроля и авторского надзора	4	7	10	13
деятельность заказчика-застройщика, генерального подрядчика	–		3	1
технические испытания, исследования, анализ и сертификация	8	9	5	7
научные исследования и разработки	391	419	340	336
образование высшее	237	266	272	374

Количество высокотехнологичных процессов и новых производственных технологий за последние 4 года показывают рост по всем видам экономической деятельности в 1,47 раза (таблица 1), при падении количества выпускаемых высококвалифицированных специалистов в 4,07 раза (580,5/142,5 – рисунок 3). Рассмотрим баланс трудовых ресурсов и технологичность вида деятельности (инновационные предприятия – высокотех-

нологичные или среднетехнологичные виды деятельности) – рисунок 5.

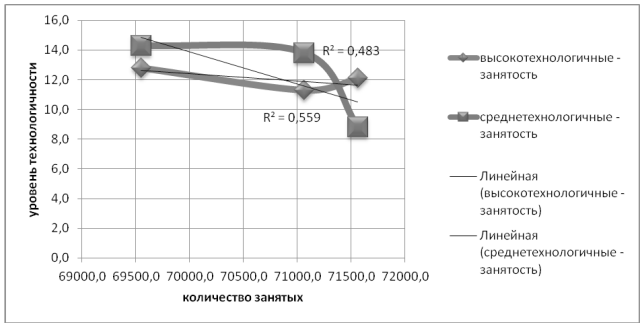

Рис. 5. Поле корреляции между показателями баланса трудовых ресурсов (тыс. чел.) и уровнем технологичности (процентов), по данным [3] на период 2018–2020 года

Из рисунка 5 наблюдается отсутствие тесноты связи между показателями уровня технологичности вида деятельности и уровнем занятости (балансом трудовых ресурсов). Так высокотехнологичные отрасли хозяйствования – коэффициент достоверности R^2 = 0,483, среднетехнологичные R^2 = 0,559, что свидетельствует об отсутствии покрытия трудовыми ресурсами технологичности отраслей, что неизбежно приводит к увеличивающемуся разрыву между масштабированием инновационной деятельности и обеспеченностью высококвалифицированными кадрами.

Таким образом, в результате исследования статистически и количественно подтверждается отсутствие обеспеченности высококвалифицированными кадрами современных инновационных предприятий. То есть, факторы внешней среды, обеспечивающие кадрами инновационную среду хозяйствования, являются недостаточными с позиции обеспечения для сохранения темпов инновационного роста. Таким образом, инновационные предприятия должны обеспечить свои потребности внутренними факторами, то есть подготовкой собственных квалифицированных кадров для обеспечения потребностей технологичного производственного процесса.

Заключение

В результате проведённого исследования было выявлено, что присутствует объективная недостача в обеспечении высокотехнологичных отраслей хозяйствования квалифицированными кадрами. Данная проблема имеет следующие негативные последствия:

1. Производство инновационной продукции не обеспечено стандартами качества (не соответствие квалификации работников и технологичности продукции);

2. Уровень вознаграждения за выполненную работу не соответствует квалификации работников (рисунок 5 – отсутствие тесноты связи между показателями технологичности и балансом трудовых ресурсов).

Таким образом, подготовка собственных квалифицированных кадров на инновационных предприятиях является внутренним источником роста, обеспечивающим соответствие вознаграждения (уровня заработной платы) и производительности [4] и формирующим положительные финансовые результаты хозяйствования, как основные факторы экономической успешности инновационного предприятия.

Литература

1. Каримов Б.Н. Проблема обеспечения реализации импортозамещения инновационными предприятиями в современных экономических условиях // Дискуссия. – 2021. – № 4 (107). – С. 15–20. – DOI 10.46320/2077–7639–2021–4–107–15–20.
2. Микрина В.Г. Международно-правовые механизмы защиты прав домашних работников // Евразийский юридический журнал. – 2018. – № 3 (118). С. 118–122.
3. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс].-URL: https://rosstat.gov.ru/, дата обращения 29.05.2022.
4. Сухова О.В. Влияние уровня заработной платы на самооценку и профессиональную успешность личности // Дискуссия. – 2021. – № 1 (104). – С. 41–50. – DOI 10.24411/2077–7639–2019–10090.

TRAINING OF OWN QUALIFIED PERSONNEL AT INNOVATIVE ENTERPRISES AS A KEY FACTOR OF ECONOMIC SUCCESS

Karimov B.N.
State Research Center – Federal Medical Biophysical Center. A.I. Burnazyana

The change in economic reality that forms the digital and innovative business environment requires a change in employment strategies and the provision of labor resources for innovative enterprises, which determines the object of the study. The object of research is innovative enterprises as economic entities. The subject of the study is the labor resources of innovative enterprises. The purpose of the study is to determine the sufficiency of providing qualified labor resources to modern innovative enterprises in Russia and their training in the internal business environment. The methodology of the research is expressed in the use of an economic and statistical approach, conditioned by generally recognized methods of scientific cognition. Research results: 1. Substantiated statistical data confirming the acceleration of the growth of high-tech economic sectors are presented; 2. The existence of a gap between the technological nature of the type of activity (high-tech and medium-tech) and the availability of qualified personnel (labor resources) is substantiated.

Keywords: high technologies, balance of labor resources, employment strategies, qualified specialists, the result of management.

References

1. Karimov B.N. The problem of ensuring the implementation of import substitution by innovative enterprises in modern economic conditions // Discussion. – 2021. – № 4(107). – Pp. 15–20. – DOI 10.46320/2077–7639–2021–4–107–15–20.
2. Mikrina V.G. International legal mechanisms for protecting the rights of domestic workers // Eurasian Legal Journal. – 2018. – № 3 (118). Pp. 118–122.
3. Federal State Statistics Service. [Electronic resource].-URL: https://rosstat.gov.ru /, accessed 29.05.2022.
4. Sukhova O.V. The influence of the salary level on self-esteem and professional success of the individual // Discussion. – 2021. – № 1(104). – Pp. 41–50. – DOI 10.24411/2077–7639–2019–10090.

Подходы к классификации организаций по уровню цифровизации бизнес-процессов

Миронов Никита Сергеевич,
студент, кафедра «Межкультурная коммуникация», образовательная программа «Иностранные языки и межкультурная коммуникация» Национального исследовательского университета Высшей Школы Экономики
E-mail: nikita-mironov-10@mail.ru

В современных реалиях диджитализация – необходимый инструмент для практически любого бизнеса, но особенную важность она представляет для компаний, которые стремятся выйти на международный рынок. Диджитализация не только даёт возможность бизнесу заявить о себе на онлайн-рынке (что автоматически в разы увеличивает охваты и узнаваемость), но и позволяет оптимизировать и автоматизировать основные бизнес-процессы. Цель данной статьи – определить основные задачи, которые в международном бизнесе закрывает диджитализация и выявить её основные положительные стороны. В статье рассматриваются условия, в которых возросла роль цифровизации бизнеса, компоненты диджитализации, описана классификация компаний по степени диджитализации, а также дана характеристика основных секторов, которые нуждаются в цифровизации в первую очередь.

Ключевые слова: диджитализация, цифровизация, CRM, ERP, API, международный бизнес, оптимизация, внедрение.

В условиях глобализации и развития Интернета во всём мире темп жизни заметно ускоряется. Как локальные, так и глобальные тренды сменяют друг друга с каждым годом всё быстрее, и бизнес должен не просто своевременно реагировать на эти изменения, но и по возможности предвосхищать их. Этот процесс невозможно представить в отрыве от диджитализации бизнеса – другими словами, постоянного внедрения и применения компанией цифровых технологий [1].

Цифровизация в сочетании с глобализацией – это современный мегатренд, влияющий на международный бизнес-ландшафт и открывающий возможности для новых бизнес-моделей. Использование цифровых технологий позволяет компаниям быстро выйти на международный уровень и увеличить прибыль за счёт зарубежных рынков. В последние годы связь интернационализации и цифровизации ускрепилась за счёт таких компаний, как Uber или Airbnb, которые поддерживают свой международный статус при помощи цифровых технологий и предложения инновационных бизнес-моделей.

Фактором, который разделил историю диджитализации международного бизнеса на «до» и «после», стала пандемия COVID-19. С самого начала пандемии стала очевидна необходимость диджитализации любой сферы бизнеса, даже самой привычной и «традиционной» – например, поход в магазин за продуктами. Полный локдаун превратил Agro- и FoodTech (именно так называется интеграция цифровых технологий во всю пищевую цепочку) в необходимый инструмент для обеспечения населения продуктами питания, и компании, которые оказались к этому готовы, до сих пор показывают лучшие результаты на рынке. Например, оборот российского сервиса по гиперлокальной доставке продуктов первой необходимости «Яндекс.Лавка» во втором квартале 2021 года вырос на 132%, а в годовом выражении достиг 6,3 млрд рублей [2]. Компания запустилась в 2019 и к началу пандемии уже имела большое количество складов в нескольких крупнейших городах России.

Диджитализация – ключевой фактор роста бизнеса практически во всех странах мира. Как правило цифровизация бизнеса включает:

– внедрение мобильных технологий;
– решений для хранения данных (облачные хранилища);
– алгоритм обучения и технологий больших данных;
– оцифровку звука и изображения;
– создание сайта и социальных сетей компании;

– внедрение CRM (системы управления взаимоотношениями с клиентами) и электронного документооборота;
– автоматизации учета и управления;
– разработка API (интерфейса программирования приложений);
– если это физический магазин – создание онлайн-магазина, маркетплейса, электронной системы закупок или интеграция с другими E-commerce площадками.

Перечисленные выше технологии в разной степени актуальны для международного бизнеса – всё зависит от конкретной сферы. Однако в основном все они необходимы в случае, когда компания хочет расширить своё международное присутствие и повысить свою конкурентоспособность. Также стоит добавить, что возможности, которые имеют технологии блокчейн также важны для международного бизнеса: они обеспечивают компаниям прозрачное хранение и передачу информации, что обеспечивает компаниям бóльшую безопасность и работает без третьих лиц на основе кода.

Для того, чтобы понять, в какой мере различные компании нуждаются в диджитализации и что для этого нужно сделать, попытаемся классифицировать компании в зависимости от степени цифровизации их цепочки создания стоимости:

Первый уровень – компании со слабо развитой цифровизацией: у такого бизнеса могут быть диджитализированы некоторые элементы, но в целом предприятие существует исключительно в офлайн среде. Это значит, что у них нет CRM-системы, нет возможности анализировать свою аудиторию и ее нужды, организованного сбора и анализа данных. Если сфера бизнеса не предполагает необходимость диджитализации, такой компании рекомендуется оптимизировать лишь операционные процессы – например, систему управления взаимоотношениями с клиентами или документооборот. Однако даже независимой от онлайн-среды компании стоит помнить о примере с доставкой продуктов в пандемию и просчитывать все возможные варианты.

Второй уровень – некоторые элементы функционирования компании диджитализированы и интегрированы между собой, однако у компании всё ещё отсутствует CRM-система, ERP (организационная стратегия интеграции производства и операций) и автоматизированный сбор и анализ данных. Такой вариант подходит для бизнеса, который не нацелен на онлайн сферу и в ближайшее время точно не собирается переходить в диджитал-пространство. Компаниям на этом уровне можно дать ту же рекомендацию, что и предыдущему сегменту – иметь в запасе хотя бы один вариант быстрой диджитализации основных процессов, а лучше провести её заранее.

Третий уровень – в компании выстроена полная цифровая модель, все операционные и производственные процессы оцифрованы. Эта модель позволяет компании быстро и чётко функционировать и минимизирует издержки производства, данный уровень подходит большинству компаний для успешного ведения бизнеса. В таком случае рекомендация компании может заключаться в следующем: продолжать наращивать цифровизацию с целью оптимизировать не только основные, но и второстепенные процессы в компании.

Четвёртый уровень предполагает ещё бóльшую диджитализацию процессов, чем на предыдущем этапе, что подразумевает под собой предиктивную самокоррекцию систем. Предикативный (или предсказательный) анализ подразумевает наличие искуственного интелекта, который включает статистическое моделирование, изучение прошлого опыта и планирование результатов на основе полученных данных. На сегодняшний день такая аналитика широко используется передовыми мировыми компании: крупными ретейлерами, телекоммуникационными компаниями, банками. На данном этапе функционирование компании практически полностью автоматизировано, что позволяет избежать или вовремя узнать о поломке оборудования, заранее прогнозировать спрос на товары в зависимости от различных факторов, удержать клиента и многое другое.

Последний уровень – пятый – подразумевает полную открытую цифровую инфраструктуру. Ключевым фактором в этом случае является использование API (Application Programming Interface – программный интерфейс приложения, или интерфейс программирования приложений). Внедрение API дает возможность бизнесам открывать свои системы разработчикам другого сервиса, что приводит к увеличению аудитории бизнеса. Один из примеров использования API – регистрация на сайте с использованием данных страницы в соцсетях [3]. Считается, что за открытым подходом будущее международного бизнеса, поэтому многие крупные компании стремятся развиваться именно в этом направлении.

Таким образом, цифровизация подходит не только крупным компаниям, но и малым и средним предприятия, которые с её помощью могут быстрее выходить на международные рынки.

Каким сферам диджитализация необходима в первую очередь? Как уже было упомянуто выше, диджитализация пойдёт на пользу практически любой сфере бизнеса, однако в международном бизнесе есть категории, для которых цифровизация является ключевым фактором. В первую очередь это рынок E-commerce, или рынок электронной коммерции, который с каждым годом показывает всё более быстрый рост: в 2021 году объем розничных продаж электронной коммерции во всем мире составил примерно 4,9 триллиона долларов США, в 2022 прогнозируемый объём продаж составляет 5,5 триллионов, а к 2025 году, по оценкам экспертов, достигнет примерно 7,4 триллиона долларов [4]. E-commerce – достаточно шировкая сфера, которая включает в себя все площадки и сервисы, где оплата происходит онлайн, например электронный обмен информацией, маркетинг, банкинг, маркетплей-

сы, B2B порталы, системы электронных закупок и т.д. На сегодняшний день абсолютным лидером в сфере E-commerce является Китай, в котором происходят почти 50 процентов мировых онлайн покупок [5].

Другой сектор, цифровизация которого заметно ускорит его развитие, это логистика, так как кроме непосредственно самого процесса перевозки товаров, логистике сопутствует целый ряд бюрократических операций: организация документооборота, расчёт стоимостей, учёт товаров.

В сфере fashion цифровизация играет ключевую роль: потребители в больших городах предпочитают покупать продукцию уже знакомого бренда, и при этом, как правило, заранее ознакомившись с ассортиментом магазина, прежде чем в него ехать. Бренд, который не представлен в онлайн-пространстве скорее всего вызовет у потенциального покупателя недоверие и доставит ему ряд неудобств. С помощью digital-технологий можно с минимальными затратами вывести новый продукт на рынок, привлечь к нему внимание потенциальных покупателей и увеличить узнаваемость бренда.

Диджитализация сельского хозяйства – относительно новое, но уже крайне популярное направление международного бизнеса. В настоящее время именно агро-промышленные компании являются осноными заказчиками цифровых решений на международном рынке [6]. Цифровые технологии позволяют следить за здоровьем животных, обеспечивать им более качественный уход, дифференцированный подход при посеве, внесении удобрений, борьбе с сорняками, орошении, обработке почвы и пр.

Ещё один рынок, который значительно вырос во время пандемии – EdTech, или технология обучения. Современные технологии позволяют обучаться чему угодно откуда угодно без привязки к конкретному месту, времени, в отедельных случаях – бюджету. Такие инструменты делают образование более интересным и эффективным. Детям становится легче учиться, а взрослым – переучиваться и получать новую специальность, если это необходимо.

Таким образом, становится очевидно, что диджитализацию можно применить практически в любой сфере бизнеса. Основная задача, которую она выполняет – оптимизация всех необходимых процессов. Оптимизировав операционные процессы и снизив до минимума вероятность ошибки в системе закупок, доставке или любой другой задаче, стоит расширять компанию и выводить её на международный рынок. В этой связи среди плюсов диджитализации можно выделить расширение возможностей продаж, географии и целевой аудитории, а также отсутствие привязки к конкретной локации. С каждым днём цифровизация международного бизнеса становится всё более ускоренной, поэтому компаниям крайне важно успевать следить за новейшими IT решениями в своей сфере. Другая положительная сторона диджитализации – возможность качественного и объективного анализа бизнеса, что при необходимости позволяет перефокусировать его и увеличить долю на рынке и прибыль.

Литература

1. Норузи, А., Мобареке, А. Н., Заде, Х. Ф. (2010). Влияние электронной коммерции на развитие экспорта в развивающихся странах: пример малых и средних предприятий в Иране и Малайзии. В 2010 г. 2-я Международная конференция IEEE по управлению информацией и инженерии, 435–439. https://doi.org/10.1109/ICIME.2010.5477703
2. Яндекс раскрыл оборот сервисов такси и «Лавки» // Хабр [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://habr.com/ru/news/t/570124/
3. Пять уровней цифровизации бизнеса: как в России стать компанией будущего // РБК Тренды[Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://trends.rbc.ru/trends/innovation/60b4cb349a79473d14ea025f
4. Розничные продажи электронной коммерции по всему миру с 2014 по 2025 год // Statista [электронный ресурс], режим доступа: https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales/#:~: text=Global%20retail%20e%2Dcommerce%20sales%202014%2D2025&text=In%202021%2C%20retail%20e%2Dcommerce,7.4%20trillion%20dollars%20by%202025
5. Китай – Коммерческий справочник страны // Управление международной торговли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.trade.gov/country-commercial-guides/china-ecommerce#:~: text=China%20is%20the%20largest%20e, reach%20%243.56%20trillion%20by%202024
6. Будущее агросектора: диджитализация после коронакризиса // РБК+ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://plus.rbc.ru/news/5ed7d4ec7a8aa9dc8af07c78

APPROACHES TO CLASSIFYING ORGANIZATIONS BY LEVEL OF DIGITALIZATION OF BUSINESS PROCESSES

Mironov N.S.
National Research University Higher School of Economics

Nowadays digitalization is a necessary tool for almost any business, but it is of particular importance for companies that seek to enter the international market. Digitalization not only makes it possible for a business to make itself known in the online market (which automatically makes reach of audience and recognition several times higher), but also allows to optimize and automate the main business processes. The purpose of this article is to identify the main tasks that digitalization completes in international business and to identify its main positive aspects. The article discusses the conditions in which the role of business digitalization has increased, the components of digitalization, describes the classification of companies according to the degree of digitalization, and also describes the main sectors that need digitalization in the first place.

Keywords: digitalization, digital transformation, CRM, ERP, API, international business, optimization, implementation.

References

1. Noroozi, A., Mobarekeh, A. N., & Zadeh, H. F. (2010). The impact of e-commerce on export development in developing countries: A case of small and medium-sized enterprises in Iran and Malaysia. In 2010 2nd IEEE International Conference on Information Management and Engineering, 435–439. https://doi.org/10.1109/ICIME.2010.5477703
7. Yandex revealed the turnover of taxi services and Lavka // Habr [Electronic resource]. – Access mode: https://habr.com/ru/news/t/570124/
8. Five levels of business digitalization: how to become a company of the future in Russia // RBC Trends [Electronic resource]. – Access mode: https://trends.rbc.ru/trends/innovation/60b-4cb349a79473d14ea025f
9. Retail e-commerce sales worldwide from 2014 to 2025 // Statista [electronic resource], access mode: https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales/#:~:text=Global%20retail%20e%2Dcommerce%20sales%202014%2D2025&text=In%202021%2C%20retail%20e%2Dcommerce,7.4%20trillion%20dollars%20by%202025
10. China – Country Commercial Guide // International Trade Administration [Electronic resource]. – Access Mode: https://www.trade.gov/country-commercial-guides/china-ecommerce#:~:text=China%20is%20the%20largest%20e, reach%20%243.56%20trillion%20by%202024
11. The future of the agricultural sector: digitalization after the corona crisis // RBC+ [Electronic resource]. – Access mode: https://plus.rbc.ru/news/5ed7d4ec7a8aa9dc8af07c78

Формирование укрупненной динамической модели устойчивого развития инфраструктурных объектов

Гончарова Алина Рашитовна,
соискатель Центра стратегического менеджмента и конъюнктуры сырьевых рынков Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»
E-mail: csmc@misis.ru

Крупные магистральные объекты являются важнейшей частью промышленной и социальной инфраструктуры. Экспортно-импортная ориентация магистральных инфраструктурных объектов предполагает безусловное исполнение международных и национальных требований в соответствии с целями устойчивого развития ООН. Существующие научно-методические подходы к устойчивому развитию крупных инфраструктурных объектов и модели достижения устойчивости до настоящего времени не позволяют экологизировать и социализировать традиционные результирующие объемные натуральные и стоимостные показатели. В связи с этим, предложена новая укрупненная динамическая модель формирования перечня хозяйственно-управленческих решений, направленных на достижение гармоничного развития объекта и территории его размещения, отличающаяся от имеющихся системным подходом к их реализации и позволяющая «увязать» ESG мероприятия, инвестиционные затраты на их осуществление с экономической прибылью.

Ключевые слова: устойчивое развитие, социо-эколого-экономическая модель, инфраструктурный объект, ESG-факторы.

Глобальную стратегическую цель устойчивого развития (ЦУР ООН) в последнее время связывают с «зелеными» технологиями, углеродной нейтральностью, борьбой с изменением климата основываясь на факторах ESG (Environmental, Social, Governance) [1, 2, 3]. Многочисленные научные исследования показывают, что достижению международных и национальных целей устойчивого развития экономики способствует развитая высокотехнологичная инфраструктура [4, 5, 6].

Крупные магистральные объекты, в том числе и мультимодальные портовые терминалы, являются важнейшей частью промышленной и социальной инфраструктуры, значимость их развития возрастает с учетом принятых документов о стратегическом планировании в Российской Федерации [7, 8].

При этом в России, в силу ее экономико-географического положения и необходимости компенсации утраченных позиций в области контроля над магистральными коммуникациями, требуются значительные вложения в инфраструктуру, устойчивость и адаптивность которой – основные условия стабильного и устойчивого роста российской экономики.

Экспортно-импортная ориентация большинства наших портов предполагает безусловное исполнение ряда международных требований. Сегодня портовый бизнес нельзя рассматривать только с точек зрения стратегической важности или экономической выгоды, учет интересов общества (социальных потребностей) и требований обеспечения экологического равновесия становятся равноправными к первым или главенствующими.

Вместе с тем, инфраструктурные объекты, являясь крупными предприятиями-природопользователями, имеют разнонаправленное влияния на социально-эколого-экономическое развитие территории их расположения и качество жизни населения проживающих на данных территориях. Положительное влияние характеризуется созданием новых рабочих мест, развитием сопутствующей инфраструктуры (детских садов, культурных и спортивных центров и т.п.) в результате негативного влияния нарушаются естественные экологические системы [9, 10]. С этим, в частности, связаны многие социально-экологические проблемы во многих территориальных образованиях, расположенных вблизи действующих портов.

Новая система международных ESG-требований, позволяет в определенной степени гармонизировать данные проблемы, расширяя сферу устойчивости развития самих крупных инфра-

структурных объектов и улучшая показатели жизнеобеспеченности территории.

Несмотря на множество научных работ, посвященных устойчивому развитию экономических систем различного уровня, до настоящего времени отсутствует научно-методический подход к обоснованию устойчивости развития объекта инфраструктуры позволяющий на основе взаимоувязки натуральных и стоимостных параметров осуществлять выбор хозяйственно-управленческих решений, в наибольшей степени способствующих гармонизации социально-эколого-экономического развития объекта и территории его расположения [11, 12, 13, 14].

Именно поэтому при оценке устойчивости развития инфраструктурного объекта, следует рассматривать его как единую выполняющую экономические и неэкономические функции систему [15]:

– включающую подсистемы, с особыми целями и специфическим функционалом: экологическую (E – Environmental), социальную (S – Social), управления развитием (G – Governance);
– отвечающую на изменение внешнего воздействия;
– тесно связанную с социо-эколого-экономической средой территории размещения;
– способствующую решению проблем в первую очередь на региональном и национальном уровне.

Устойчивость развития следует рассматривать сточки зрения непрерывной корректировки значений, характеризующих экономическую, социальную, экологическую или иную составляющую деятельности инфраструктурного объекта до уровня, позволяющего максимально эффективно использовать имеющиеся ресурсы в течение жизненного цикла без нанесения ущерба окружающей среде.

Исследование существующих научно-методических подходов, моделей, инструментов и критериев к оценке устойчивости развития экономических объектов различного уровня, и крупных инфраструктурных объектов в их числе, свидетельствует о следующем:

- проанализированные подходы связаны лишь с понятием «устойчивости», упуская важнейшую составляющую «sustainable development», характеризующую «развитие».
- в настоящее время в наибольшей степени развиты научно-методические подходы к оценке финансовой устойчивости предприятий в силу достаточности количественных показателей, характеризующих такой вид устойчивости.
- большинство методических подходов – статичны и описывают достижение устойчивости за отчетный период, что не позволяет судить о развитии.
- социально-эколого-экономическую устойчивость развития, как правило, связывают с крупными территориальными образованиями. Это связано с тем, что компании ориентировались исключительно на достижение финансовой выгоды, пренебрегая важнейшими социально-экологическими составляющими развития общественного благосостояния.
- до настоящего времени отсутствуют методики, позволяющие комплексно, с позиций принимаемых хозяйственно-управленческих решений оценить показатели устойчивого развития и своевременно их скорректировать.

Для преодоления этих тенденций и реализации целей устойчивого и сбалансированного социально-эколого-экономического развития крупных инфраструктурных портовых объектов необходимо уточнение их влияния на общую эффективность.

Эффективность деятельности инфраструктурного объекта определяется в настоящее время соответствием (адекватностью) достигнутых качественных социально-эколого-экономических показателей традиционными объемно-качественными, количественными показателями и стоимостным критериям с учетом общих национальных и международных требований устойчивого гармоничного ESG развития объекта.

Показатели экологической устойчивости развития непосредственно связаны с экономической оценкой ущербов, причиняемых загрязнением окружающей среды и наносимых организацией в процессе своей производственной деятельности, то есть ростом природоемкости продукции или увеличением коэффициентов атмосфероемкости, углеродоемкости, водоемкости и т.д. Тогда в традиционных эколого-экономических измерителях можно записать:

$$E = f_E(У) \ , \qquad (1)$$

где $У$ – эколого-экономическая оценка ущерба ($У = \{У_1,\ldots,У_{m_У}\}$, $i_У = 1\ldots m_У$, $m_У$ – число возможных ущербов), f_E – функция, связывающая показатели устойчивости экологического развития с ущербом.

Очевидно, что экономическая оценка ущерба выступает в качестве составляющей общих затрат финансово-экономической деятельности предприятия.

Допустим имеется множество допустимых совокупностей мероприятий устойчивого развития инфраструктурного объекта $X = \{x_1,\ldots,x_{m_X}\}$ ($i_X = 1\ldots m_X$, m_X – число допустимых совокупностей мероприятий), и каждая i_X совокупности мероприятий может содержать меры экологического $x_{i_{XE}}$, социального $x_{i_{XS}}$ и управленческого $x_{i_{XG}} = \{x_{i_{XGФ}}, x_{i_{XGП}}, x_{i_{XGИ}}\}$ характера.

Таким образом, сокращение ущерба от реализации i_{XE} мероприятий можно определить по формуле:

$$\Delta У_{x_{i_X}} = У - У_{x_{i_X}} = У - f_{XE}(x_{i_{XE}}) \ , \qquad (2)$$

где $У_{x_{i_X}}$ – экономическая оценка ущерба, после реализации i_{XE} мероприятий, направленных на предотвраще-

ние экологического ущерба; $f_X(x_{i_X})$ – функция затрат на реализацию соответствующего мероприятия.

Одной из основных составляющих, используемых для расчета системы показателей финансово-экономической устойчивости, является прибыль предприятия, в общем (простейшем) случае рассчитываемой как разность между его доходами (D) и затратами (C) за отчетный период.

В таком случае при проведении i_{XE} мероприятия, затраты изменятся на величину $f_{XE}(x_{i_{XE}})$:

$$П = D - C - f_{XE}(x_{i_{XE}}) . \qquad (3)$$

В общем виде распределение прибыли на реализацию мероприятий может быть представлена формулой:

$$П = \sum_{i_y=1}^{m_y} a_{i_y} \cdot П + \sum_{i_S=1}^{m_S} a_{i_S} \cdot П + \sum_{i_G=1}^{m_G} a_{i_G} \cdot П , \qquad (4)$$

где a_{i_y}, a_{i_S}, a_{i_G} – соответствующие весовые коэффициенты распределения прибыли, используемой для реализации $x_{i_{XE}}$, $x_{i_{XS}}$ и $x_{i_{XG}} = \{x_{i_{XGИ}}, x_{i_{XGФ}}, x_{i_{XGП}}\}$ мероприятий (m_y, m_S, m_G – число проводимых мероприятий). При этом выполняется условие:

$$\sum_{i_y=1}^{m_y} a_{i_y} + \sum_{i_S=1}^{m_S} a_{i_S} + \sum_{i_G=1}^{m_G} a_{i_G} = 1 . \qquad (5)$$

Постепенное осуществление различного рода мероприятий, направленных устойчивость развития инфраструктурного объекта, требует постоянного их уточнения, так как инвестиционные возможности осуществления мер за счет собственных или привлекаемых средств, подвергаются изменению с течением времени и меняются стратегические и тактические цели развития.

Тогда в простейшем случае функция затрат на реализацию мероприятий, направленных на обеспечение экологической устойчивости, может быть определена как:

$$f_{XE}(x_{i_{XE}}) = \sum_{i_y=1}^{m_y} a_{i_y} \cdot П . \qquad (6)$$

В случае нехватки активов на реализацию мероприятий необходимо привлечение дополнительных средств, которое можно учесть в модели за счет введения слагаемого $I_{i_{XE}}$, имеющего смысл инвестиций. Тогда формула (6) может быть преобразована к виду:

$$f_{XE}(x_{i_{XE}}) = \sum_{i_y=1}^{m_y} a_{i_y} \cdot (П + I_{i_y}) = \sum_{i_y=1}^{m_y} a_{i_y} \cdot П + I_{XE} . \qquad (7)$$

Аналогичные формулы можно составить для функций затрат на реализацию мероприятий, направленных на обеспечение социальной и управленческой устойчивости.

Учитывая необходимость гармоничного социально-эколого-экономического развития во времени разработана укрупненная динамическая социально-эколого-экономическая модель, представленная следующей системой соотношений:

$$\begin{cases} \Delta E(t) = f_E(f(\ \ -x1) + t\ \ _{XE}(\ \ _{i_{XE}}(\ \ ))) \\ \Delta S_{x_{i_X}}(t) = S_{x_{i_X}}(t) - S(t-1) = f_S(f_{XS}(x_{i_{XS}}(t))) - S(t-1) \\ \Delta G_{x_{i_X}}(t) = G_{x_{i_X}}(t) - G(t-1) = f_G(f_{XG}(x_{i_{XG}}(t))) - G(t-1) \\ П(t) = D(t) - C(t) - f_X(x_{i_X}(t)) \\ f_X(x_{i_X}(t)) = \sum_{i=1}^{m_y+m_S+m_G} a_i \cdot (П(t-1) + I_i(t,t-1)) = \\ = \sum_{i_y=1}^{m_y+m_S+m_G} a_i \cdot П(t-1) + I_X(t,t-1) \end{cases} \qquad (8)$$

где – изменение показателей; $E = \{E_1, \ldots, E_{m_E}\}$, $S = \{S_1, \ldots, S_{m_S}\}$, $G = \{G_{И1}, \ldots, G_{Иm_И}; G_{Ф1}, \ldots, G_{Фm_Ф}; G_{П1}, \ldots, G_{Пm_П}\}$ – система показателей экологической, социальной и управленческой (включает институциональную, финансово-экономическую и производственную) устойчивости. У –экономическая оценка ущерба; f_E, f_S, f_G – функции, связывающие показатели экологической, социальной и управленческой устойчивости с экономической ущербом и затратами f_{XE}, f_{XS}, f_{XG} на реализацию мероприятий $x_{i_{XE}}$, $x_{i_{XS}}$ и $x_{i_{XG}}$ соответственно.

Четвертое уравнение системы описывает связь между прибылью ($П$), доходами (D), затратами (C) и общими затратами $f_X(x_{i_X})$ на реализацию совокупности мероприятий экологического, социального и управленческого характера $x_{i_X} = \{x_{i_{XE}}, x_{i_{XS}}, x_{i_{XG}}\}$. Последнее уравнение системы описывает связь затрат с прибылью ($П$) и инвестициями $I_X = I_S + I_G + I$. Слагаемое I_x введено в силу того, что собственных инвестиционных ресурсов на реализацию мероприятий может быть недостаточно и, поэтому, необходимо привлечение дополнительных средств – государственных, частных, «зеленых» облигаций и т.д. Выражения $I_i(t,t-1)$, $I_X(t,t-1)$ означают, что инвестиции могут быть осуществлены как в текущем (t), так и в прошлых или будущих (t-1) или (t+1) периодах, которые уточняются по мере необходимости, на основе мониторинга ESG процессов.

Предложенная укрупненная динамическая социо-эколого-экономическая динамическая модель, представленная системой уравнений, позволяет сформировать допустимое множество хозяйственно-управленческих решений, направленных на достижение гармоничного устойчивого развития инфраструктурного объекта и территории его размещения, увязывая изменение (положительную динамику) экологических, социальных, управленческих показателей функциональных ESG-подсистем устойчивого развития и затраты на их достижение.

Литература

1. Липина С.А., Агапова Е.В., Липина А.В. Развитие зеленой экономики в России: возможности и перспективы: Монография. – М.: Издательство URSS (Москва). 2018. – 328 с.
2. Потравный И.М., Генгут И.Б. Новоселов А.Л. Формализация общей модели зеленой экономики на региональном уровне // Экономика региона. – 2016. – Т. 12. – № 2. – С. 438–450. – DOI 10.17059/2016–2–10.
3. Глобальный договор ООН. *Globol Compact Network Russia.* [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://globalcompact.ru/about/. (дата обращения: 15.04.2022).
4. Устойчивое развитие инфраструктуры. Обзор трендов в России и мире. Официальный сайт ВЭБ РФ.[Электронный ресурс]. – Режим доступа https://veb.ru/downloads/spief_sd_short_final_02.05.2021_1.pdf. (дата обращения: 17.04.2022).
5. Гончарова, А. Р. О стратегической значимости портовой инфраструктуры в социально-экономическом развитии РФ и ее регионов / А.Р. Гончарова, И.А. Стоянова // Экономика промышленности. – 2021. – Т. 14. – № 2. – С. 164–171. – DOI 10.17073/2072–1633–2021–2–164–171.
6. Иватанова, Н. П. ESG-инвестирование – новый подход к устойчивому развитию арктических регионов России / Н.П. Иватанова, И.А. Стоянова // Известия Тульского государственного университета. Науки о Земле. – 2021. – № 4. – С. 610–619. – DOI 10.46689/2218–5194–2021–4–1–610–620.
7. Стратегия пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года. Правительство Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://static.government.ru/media/files/UVAlqUtT08o60RktoOXl22JjAe7irNxc.pdf (дата обращения: 15.04.2022).
8. Комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры на период до 2024 года. Правительство Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступаhttp://static.government.ru/media/files/MUNhgWFddP3UfF9RJASDW9VxP8zwcB4Y.pdf. (дата обращения: 15.04.2022).
9. Гончарова, А.Р. Организация экологического контроля как фактор обеспечения устойчивого развития предприятия / А.Р. Гончарова, Н.П. Иватанова, И.А. Стоянова // Инновации и инвестиции. – 2021. – № 1. – С. 76–79.
10. Мясков, А.В. Использование особо охраняемых природных территорий для мониторинга негативного воздействия промышленных предприятий на естественные экосистемы / А.В. Мясков, В.С. Зайцев, В.С. Шмелев // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). – 2019. – № S10. – С. 3–19. – DOI 10.25018/0236–1493–2019–5–10–3–19.
11. Петров, И.В. Методические основы эколого-экономического обеспечения безотходного природопользования при реализации горнопромышленных проектов развития арктических территорий / И.В. Петров, А.В. Мясков, С.М. Попов, С.П. Зайцев // Мониторинг. Наука и технологии. – 2018. – № S5. – С. 15–23. – DOI 10.25714/MNT.2018.38.002.
12. Самарина, В.П. Комплексная оценка устойчивого развития горно-металлургических холдингов: проблемы и механизмы их разрешения / В.П. Самарина, Т.П. Скуфьина, Д.Ю. Савон // Уголь. – 2021. – № 7(1144). – С. 20–24. – DOI 10.18796/0041–5790–2021–7–20–24.
13. Гончарова А.Р. Социально-экологические аспекты устойчивости развития портовой инфраструктуры // Сборник материалов V Всероссийской научно-практической конференции «Экономика отраслевых рынков: формирование, практика и развитие». Издательство: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К» – М., 2021. С. 51–55
14. Гончарова, А.Р. Экологические инвестиции: роль и значение в устойчивом развитии крупных инфраструктурных объектов / А.Р. Гончарова, И.А. Стоянова // Финансовые рынки и банки. – 2021. – № 1. – С. 30–32.
15. Гончарова А.Р. Высокотехнологичный инфраструктурный объект как функциональная система реализации концепции устойчивого развития // Финансовые рынки и банки – 2022. – № 2 –С.92–95.

FORMATION OF AN ENLARGED DYNAMIC MODEL OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF INFRASTRUCTURE FACILITIES

Goncharova A.R.
National Research Technological University "MISIS"

Large trunk facilities are the most important part of industrial and social infrastructure. The existing scientific and methodological approaches to the sustainable development of large infrastructure facilities and models for achieving sustainability to date do not allow to ecologize and socialize the traditional resulting volume natural and cost indicators. In this regard, a new enlarged dynamic model is proposed for the formation of a list of economic and managerial decisions aimed at achieving the harmonious development of the object and the territory of its location, which differs from the existing ones by a systematic approach to their implementation and allows "linking" ESG activities, investment costs for their implementation with economic profit.

Keywords: sustainable development, socio-ecological-economic model, infrastructure facility, ESG factors.

References

1. Lipina S.A., Agapova E.V., Lipina A.V. Development of the green economy in Russia: opportunities and prospects: Monograph. – M.: URSS Publishing House (Moscow). 2018. – 328 p.
2. Potravny I.M., Gengut I.B. Novoselov A.L. Formalization of the general model of the green economy at the regional level // Economics of the region. – 2016. – Vol. 12. – No. 2. – pp. 438–450. – DOI 10.17059/2016–2–10.
3. The UN Global Compact. Globol Compact Network Russia. [electronic resource]. – Access mode http://globalcompact.ru/about /. (accessed: 04/15/2022).

4. Sustainable infrastructure development. Overview of trends in Russia and the world. The official website of the VEB of the Russian Federation.[electronic resource]. – Access mode https://veb.ru/downloads/spief_sd_short_final_02.05.2021_1.pdf. (date of address: 17.04.2022).
5. Goncharova, A.R. On the strategic importance of port infrastructure in the socio-economic development of the Russian Federation and its regions / A.R. Goncharova, I.A. Stoyanova // Industrial economics. – 2021. – Vol. 14. – No. 2. – pp. 164–171. – DOI 10.17073/2072–1633–2021–2–164–171.
6. Ivatanova, N. P. ESG-investing – a new approach to the sustainable development of the Arctic regions of Russia / N.P. Ivatanova, I.A. Stoyanova // Proceedings of Tula State University. Earth Sciences. – 2021. – No. 4. – pp. 610–619. – DOI 10.46689/2218–5194–2021–4–1–610–620.
7. Spatial development strategy of the Russian Federation for the period up to 2025. The Government of the Russian Federation. [electronic resource]. – Access mode http://static.government.ru/media/files/UVAlqUtT08o60RktoOXl22JjAe7irNxc.pdf (accessed: 04/15/2022).
8. Comprehensive plan of modernization and expansion of the backbone infrastructure for the period up to 2024. The Government of the Russian Federation. [electronic resource]. – Access mode http://static.government.ru/media/files/MUNhgWFddP3UfF9RJASDW9VxP8zwcB4Y.pdf. (date of application: 04/15/2022).
9. Goncharova, A.R. Organization of environmental control as a factor in ensuring sustainable development of the enterprise / A.R. Goncharova, N.P. Ivatanova, I.A. Stoyanova // Innovation and investment. – 2021. – No. 1. – pp. 76–79.
10. Myaskov, A.V. The use of specially protected natural territories for monitoring the negative impact of industrial enterprises on natural ecosystems / A.V. Myaskov, V.S. Zaitsev, V.S. Shmelev // Mining information and Analytical Bulletin (scientific and technical journal). – 2019. – No. S10. – pp. 3–19. – DOI 10.25018/0236–1493–2019–5–10–3–19.
11. Petrov, I.V. Methodological foundations of ecological and economic support of waste-free nature management in the implementation of mining projects for the development of Arctic territories / I.V. Petrov, A.V. Myaskov, S.M. Popov, S.P. Zaitsev // Monitoring. Science and technology. – 2018. – No. S5. – pp. 15–23. – DOI 10.25714/MNT.2018.38.002.
12. Samarina, V.P. Integrated assessment of sustainable development of mining and metallurgical holdings: problems and mechanisms of their resolution / V.P. Samarina, T.P. Skufina, D. Yu. Savon // Coal. – 2021. – № 7(1144). – Pp. 20–24. – DOI 10.18796/0041–5790–2021–7–20–24.
13. Goncharova A.R. Socio-ecological aspects of sustainability of port infrastructure development // Collection of materials of the V All-Russian scientific and practical conference “Economics of industry markets: formation, practice and development”. Publishing house: Publishing and Trading Corporation “Dashkov and K” – M., 2021. pp. 51–55
14. Goncharova, A.R. Ecological investments: the role and significance in the sustainable development of large infrastructure facilities / A.R. Goncharova, I.A. Stoyanova // Financial markets and banks. – 2021. – No. 1. – pp. 30–32.
15. Goncharova A.R. High-tech infrastructure object as a functional system for implementing the concept of sustainable development // Financial markets and banks – 2022. – No. 2 -pp.92–95.

Инфраструктура инновационной деятельности

Комисарук Роман Валерьевич,
старший преподаватель Института международной экономики, лидерства и менеджмента
E-mail: ceo@markouks.ru

Автором статьи рассматриваются государственные меры поддержки инновационной деятельности. Рассматривается понятийный аппарат в сфере инновационной деятельности, а именно сравниваются различные термины «инновационной инфраструктуры» среди научного сообщества. Проводится экономическо-правовой анализ данного термина среди нормативно-правовых актов различных уровней. Выводится и обосновывается собственное понятие «инновационной инфраструктуры». Автор проводит подробный анализ элементов инновационной инфраструктуры. В частности, подробно рассматривается режим, предлагаемый резидентам «Инновационного центра Сколково». Проводится экономический и правовой анализ термина «инновационный проект», как инструмента коммерциализации результатов инновационной деятельности. Рассматриваются стадии инновационного проекта, выявляются существенные недостатки, содержащиеся в действующем определении «инновационного проекта» и предлагается авторское определении термина «Инновационный проект». В заключении автор даёт рекомендации по улучшению состояния инновационной инфраструктуры в Российской Федерации.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационный проект, инновационная инфраструктура, Сколково, инновации, инновация, государственная поддержка инновационной деятельности, элементы инновационной инфраструктуры

Понятие инновационной инфраструктуры является весьма дискуссионным. По мнению А.Д. Нефедьева, инновационная инфраструктура представляет собой «совокупность субъектов инновационной деятельности» в виде совокупности институтов, организаций и физических лиц, обеспечивающих благоприятные условия и возможности для производства и реализации инноваций» [1].

С ним соглашается А.С. Комлев, понимая под инфраструктурой «совокупность субъектов инновационной деятельности, обеспечивающих условия, необходимые для осуществления инновационной деятельности и функционирования инновационных процессов» [2].

Оба автора придерживаются мнения о том, что основу инновационной инфраструктуры составляет совокупность субъектов инновационной деятельности, деятельность которых направлена способствование осуществлению непосредственно инновационной деятельности.

Иного мнения придерживаются Л.И. Сергеев и М.Ю. Писаренко, понимая под инновационной инфраструктурой совокупность организаций, предоставляющих услуги по созданию, освоению в производстве и (или) практическому применению новой или усовершенствованной продукции, нового или усовершенствованного технологического процесса[3].

Интересным представляется понятие инновационной инфраструктуры, предложенное Д.С. Соколовым и Н.С. Томилиной. Под инновационной инфраструктурой предлагается понимать «совокупность организационных, правовых, экономических институтов, технологий и организаций, способствующих созданию условий для развития взаимосвязей между всеми участниками инновационной деятельности и успешного инновационного развития» [4]. Однако, данное определение является слишком широким и не позволяет должным образом определить элементы инновационной инфраструктуры, что определённо вызовет вопросы при финансировании со стороны государства.

Следует отметить, что в Российской Федерации отсутствует единообразный понятийный аппарат в области инновационной деятельности в целом и в отельных её составляющих в частности. Данное обстоятельство выражается также и в отсутствии единообразного подхода к определению законодателем термина «инновационная инфраструктуры».

Например, под «инновационной инфраструктурой» в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года понимается совокупность организаций (структур), занятых производством

и (или) коммерческой реализацией знаний и технологий и комплекса института правового, финансового и социального характера, обеспечивающих взаимодействие образовательных, научных, предпринимательских и некоммерческих организаций и структур во всех сферах экономики и общественной жизни[5].

Иное определение содержится в Федеральном законе от 23.08.1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике». Под инновационной инфраструктурой понимается «совокупность организаций, способствующих реализации инновационных проектов, включая предоставление управленческих, материально-технических, финансовых, информационных, кадровых, консультационных и организационных услуг».

Сравнив оба определения можно сделать вывод о том, что определение содержащее в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года является более полным и всеобъемлющим, поскольку его действие покрывает все этапы инновационной детальности, а отличие от определения, содержащегося в законодательстве о науке и государственной научно-технической политике, ввиду того, что под инфраструктурой инновационной деятельности подразумевается лишь организации, «способствующие реализации инновационных проектов».

Определение «инновационного проекта», так же содержится в законодательстве о науке и государственной научно-технической политике. Под «инновационным проектом» понимается комплекс направленных на достижение экономического эффекта мероприятий по осуществлению инноваций в том числе по коммерциализации научных и (или научно-технических результатов). Следовательно, «инновационная инфраструктура» возникает на заключительных этапах инновационной деятельности, а именно в момент коммерциализации, т.е. вывода результата инновационной деятельности на рынок.

Следует отметить, что данное определение нуждается в корректировке. В первую очередь, весьма спорна мысль законодателя, связанная с преднамеренным ограничением момента возникновения инновационной инфраструктуры на заключительном этапе инновационной деятельности, когда на рынок выходит уже готовый и испытанный образец, хотя основная работа и основные затраты происходят на этапе научно-исследовательской деятельности, которая включает в себя фундаментальные научные исследования, прикладные научные исследования и поисковые научные исследования. Ввиду того, что основную работу на данном этапе инновационной деятельности осуществляют ученные и работники науки, то оснащение научных организаций современным оборудованием и обновление научных кадров – ученных, как основных субъектов инновационной деятельности, будет способствовать успешному осуществлению инновационной деятельности.

В этой связи предлагается изменить определение «инновационной инфраструктуры», содержащееся в законе о науке и науке и государственной научно-технической политике таким образом, чтобы оно охватывало все этапы инновационной деятельности. *Таким образом, под инновационной инфраструктурой предлагается понимать совокупность организаций, способствующих осуществлению научной, научно-технической деятельности и реализации инновационных проектов, включая предоставление управленческих, материально-технических, финансовых, информационных, кадровых, консультационных и организационных услуг.*

Создание высокой степени интеграции отдельных элементов инновационной системы является одной из мер поддержки инновационной деятельности со стороны государства, которая выражается, в том числе путём создания инновационной инфраструктуры. Информация об организациях, относящихся к инновационной инфраструктуре, содержится в Национальном информационно-аналитическом центре по мониторингу инновационной инфраструктуры научно-технической деятельности и региональных инновационных систем. На момент обращения в базе содержалась информация об 8943 объектах инновационной инфраструктуры[6].

Следует отметить, что создание объектов инновационной инфраструктуры относится к организационным мерам поддержки государством инновационной деятельности. Это может выражаться в предоставлении на безвозмездной основе, льготных условиях или приобретение земельных участков, зданий, оборудования, механизмов, установок и т.д.

Понятие «инновационной инфраструктуры» закреплено в Федеральном законе от 23.08.1996 № 127-ФЗ (ред. От 26.07.2019) «О науке и государственной научно-технической политике». Под «инновационной инфраструктурой» понимается «совокупность организаций, способствующих реализации инновационных проектов, включая предоставление управленческих, материально-технических, финансовых, информационных, кадровых, консультационных и организационных услуг».

Исходя из данного определения, можно определить элементы инновационной инфраструктуры.

К элементом инновационной инфраструктуры могут относиться:

1. Управленческий элемент (Управляющие компании, ведущие организации и т.д.);
2. Материально – технический элемент (Научно-исследовательские организации, лаборатории и т.д.);
3. Финансовый элемент (Бюджетные и внебюджетные фонды технологического развития, венчурные фонды);
4. Информационно – консультационный элемент (Патентные бюро, базы знаний, открытые реестры прав на результаты интеллектуальной де-

ятельности, научные журналы, «сети знаний» и т.д.)

5. Кадровый элемент (Образовательные учреждения по подготовке кадров в сфере инноваций и интеллектуальной собственности, центры практического обучения и т.д.)
6. Организационный элемент (Технопарки, инновационно – технологические центры, технико-внедренческие зоны и т.д.)

В тоже время, существуют иные взгляды на элементы инновационной инфраструктуры. Некоторые авторы выделяют специальные «блоки»: производственно-технологический, информационно-консалтинговый, кадровый, финансовый, сбытовой[7]. Или, например: инвестиционно-финансовый, информационный, сбытовой, производственно-технологический, экспертно-консалтинговый, кадровый[8].

Некоторые авторы выделяют понятие «инфраструктура инновационной деятельности» в виде комплекса взаимосвязанных обслуживающих структур, обеспечивающих основу для решения взаимосвязанных проблем и условия функционирования инновационных организаций, совокупности организаций. Обслуживающих и обеспечивающих инновационную деятельность предприятий, одновременно выделяя некоторые типы: территориальные инновационно-технологические центры, центры трансферта технологий, торгово-промышленные палаты и т.д.[9].

Организации, входящие в инновационную инфраструктуру способствуют реализации инновационной деятельности, опосредуют её этапы: идея – НИОКР – патент – серийное производство.

Инфраструктура инновационной деятельности обеспечивает установление связи между субъектами инновационной деятельности, способствует созданию благоприятной среды развития инновационных процессов. Целью формирования инфраструктуры инновационной деятельности должно является не формальное создание объектов инфраструктуры, а непосредственное способствование осуществление инновационной деятельности и её конечного продукта в виде инновации.

В Российской Федерации важное место среди объектов инфраструктуры занимает инновационный центр «Сколково», деятельность которого регулируется специальным законом «Об инновационном центре «Сколково» от 28.09.2010 года № 244-ФЗ.

Среди всех льгот, предоставляемых участникам инновационного центра Сколково в течение 10 лет, с момента включения их в реестр:

1. Освобождение от обязанности ведения бухгалтерского учёта в случае не превышения годового объёма их выручки от реализации товаров (работ, услуг) в размере 1 млрд рублей; учёт ведётся в порядке, установленном статьёй 26.2 НК РФ; при превышении указанного лимита бухгалтерский учёт ведётся в полном объёме;

2. Отсутствие обязанности быть плательщиками налога на прибыль, пока годовой объём выручки не превысит 1 млрд рублей. С года, в котором выручка превысила этот объём, участник проекта становится налогоплательщиком, но прибыль облагается по ставке 0% до тех пор, пока сумма его прибыли, начиная с этого года, не превысит 300 млн. рублей. Начиная с года, в котором произошло превышение прибыли, участник ИЦ Сколково уплачивает налог по обычной ставке, а также пени;

3. Отсутствие обязанности быть плательщиками НДС (за исключением ввоза товаров на территорию России) и налога на имущество до тех пор, пока совокупный размер прибыли не превысит 300 млн рублей с начала года, в котором размер выручки от реализации превысил 1 млрд. рублей. Начиная с первого числа периода, в котором произошло превышение прибыли, участник ИЦ Сколково уплачивает налог по обычной ставке, а также пени;

4. Уплата страховых взносов только в Пенсионный фонд России по ставке 14% до достижения указанного выше объёма прибыли;

5. Право требовать возмещения НДС и таможенных пошлин, уплаченных через управляющую компанию при ввозе товаров (за исключением подакцизных) для их использования при строительстве и исследовательской деятельности в «Сколково».

Вместе с тем, возникает логичный вопрос, связанный с необходимостью являться резидентом инновационного центра. Распространение льгот, указанных в профильном законе об инновационном центр, на всех участников инновационной деятельности вне зависимости от резидентства на территории инновационного центра, окажет более эффективное воздействие на её развитие. Администрировать данное предложение, возможно путём создания специального реестра участников инновационной деятельности, внесение в который участника, открывает ему возможности получения всех вышеперечисленных льгот.

Льготы, аналогичные резидентам инновационного центра «Сколково» можно найти в законодательстве об особых экономических зонах. Так резиденты особых экономических зон технико-внедренческого типа имеют налоговых и таможенные преференции в виде отсутствия таможенных пошлин и уменьшения следующих видов налогов и взносов:

1. Снижение страховых взносов для плательщиков – налоговых агентов до 14 процентов;
2. Снижение налога на прибыль в течение пяти лет до 15 процентов;
3. Возможность уменьшения отнесения расходов на НИР и ОКР к фактически понесённым затратам;
4. Отсутствие обязанности уплачивать земельный, транспортный налог, а также налог на имущество.

Принимая во внимание большое количество объектов инновационной инфраструктуры вполне допустима их синергия. С этой целью необходимо

развивать и кооперационные связи между ними. Например, путём создания филиалов ВУЗов и исследовательских университетов на территориях особых экономических зон, в том числе и на территории инновационного центра Сколково. Это позволит оказывать эффективную поддержку участникам инновационной деятельности на её начальном этапе. Например, со стороны маркетологов или венчурных инвесторов, которые путём проведения исследования смогут оценить перспективность в виде дальнейшей коммерциализации проводимых исследований. И в случае наличия перспективы, проявить интерес к данным исследованиям, путём со-финансирования НИОКР, и в том числе создания прототипа.

В целом можно отметить положительную динамику в развитии инновационной инфраструктуры в Российской Федерации за последнее десятилетие. Государство прикладывает значительные усилия на создание объектов инфраструктуры и поддержание их надлежащем состоянии. Однако, судя по занимаемым в настоящее время позициям Российской Федерацией в мировых рейтингах инновационной активности стран – это середина четвертого десятка, прилагаемых государством усилий явно не достаточно[10].

Вместе с тем сами организации, относящиеся к объектам инновационной инфраструктуры, не в состоянии решить всех проблем, связанных с развитием национальной инновационной экономики России. Деятельность данных организаций должна быть интегрирована в национальную инновационную систему. Данный факт позволит стимулировать интерес бизнеса к инновациям, выражающийся в финансировании НИОКР, поскольку львиную долю расходов по финансированию инновационной детальности на первоначальном этапе, берёт на себя государство. При этом, направления деятельности объектов инновационной инфраструктуры в настоящее время ориентированы на реализацию приоритетных направлений политики Российской Федерации в сфере образования. Одновременно с этим, интеграция организаций инновационной инфраструктуры в национальную инновационную систему позволит стимулировать спрос на результаты инновационной деятельности внутри страны.

Литература

1. Нефедьев А.Д. Инновационная инфраструктура // Креативная экономика. – 2011. – Том 5. – № 10. – С. 42–48.
2. Комлев А.С. Инновационная инфраструктура России // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2013. – № 4 (22). – С. 19–28.
3. Сергеев Л.И., Писаренко М.Ю. Исследование понятия инновационной инфраструктуры, – Электронный доступ: http://vuzirossii.ru/publ/issledovanie_ponjatija_innovacionnoj_infrastruktury/34–1–0–154 (дата обращения 01.06.2022 г)
4. Д.С. Соколов, Н.С. Томилина Инновационная инфраструктура в современной России: понятие, содержание, особенности // Международный научный журнал «Инновационная наука» № 1/2016 С. 174
5. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 г.№ 1662-р «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года» // СПС «Консультант плюс» (дата обращения 01.06.2022 г)
6. Национальный информационно-аналитическом центр по мониторингу инновационной инфраструктуры научно-технической деятельности и региональных инновационных систем // http://www.miiris.ru/ (дата обращения 01.06.2022 г)
7. Д.С. Соколов, Н.С. Томилина Инновационная инфраструктура в современной России: понятие, содержание, особенности //Международный научный журнал «Инновационная наука» № 1/2016 С. 175;
8. Грицков Ю.В., Шмидт А.Н. Инвестиционная культура в ситуациях коммуникативной деятельности // Человеческий капитал. 2012. № 1 (37). С. 51.
9. Д.С. Соколов, Н.С. Томпилина Инновационная инфраструктура современной России понятие, сожержание, особенности // Международный научный журнал «Инновационная науку № 1/2016» с. 174–176
10. Global Innovation index https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2021/ru.pdf (дата обращения 01.06.2022 г)

INNOVATION ACTIVITY INFRASTRUCTURE

Komisaruk R.V.
Moscow University named after A.S. Griboyedov

The author of the article considers state measures to support innovation activities. The conceptual apparatus in the field of innovation activity is considered, namely, various terms of “innovation infrastructure” among the scientific community are compared. An economic and legal analysis of this term is carried out among legal acts of various levels. The own concept of “innovative infrastructure” is derived and substantiated. The author conducts a detailed analysis of the elements of the innovation infrastructure. In particular, the regime offered to residents of the Skolkovo Innovation Center is considered in detail. An economic and legal analysis of the term “innovative project” is carried out as a tool for commercializing the results of innovative activity. The stages of an innovative project are considered, significant shortcomings contained in the current definition of “innovative project” are identified, and the author’s definition of the term “Innovative project” is proposed. In conclusion, the author gives recommendations for improving the state of the innovation infrastructure in the Russian Federation.

Keywords: innovation activity, innovation project, innovation infrastructure, Skolkovo, innovation, Innovation, government support for innovation, elements of innovation infrastructure

References

1. Nefediev A.D. Innovative infrastructure // Creative Economy. – 2011. – Volume 5. – No. 10. – P. 42–48.
2. Komlev A.S. Innovative infrastructure of Russia // Bulletin of the Volga University. V.N. Tatishchev. – 2013. – No. 4 (22). – S. 19–28.
3. Sergeev L.I., Pisarenko M. Yu. Study of the concept of innovation infrastructure, – Electronic access: http://vuzirossii.ru/publ/issle-

dovanie_ponjatija_innovacionnoj_infrastruktury/34–1–0–154 (accessed 01.06.2022 г)
4. D.S. Sokolov, N.S. Tomilina Innovative infrastructure in modern Russia: concept, content, features // International scientific journal “Innovative Science” No. 1/2016 P. 174
5. Decree of the Government of the Russian Federation dated 11/17/2008 No. 1662-r “The concept of long-term socio-economic development of the Russian Federation until 2020” // SPS “Consultant plus” (date of access 06/01/2022)
6. National information and analytical center for monitoring the innovation infrastructure of scientific and technical activities and regional innovation systems // http://www.miiris.ru/ (accessed 01.06.2022)
7. D.S. Sokolov, N.S. Tomilina Innovative infrastructure in modern Russia: concept, content, features // International scientific journal “Innovative Science” No. 1/2016 P. 175;
8. Gritskov Yu.V., Shmidt A.N. Investment culture in situations of communicative activity // Human capital. 2012. No. 1 (37). S. 51.
9. D.S. Sokolov, N.S. Tompilina Innovative infrastructure of modern Russia concept, content, features // International scientific journal “Innovative Science No. 1/2016” p.174–176
10. Global Innovation index https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2021/ru.pdf (accessed 06/01/2022)

Причины и последствия глобального продовольственного кризиса

Миронов Никита Сергеевич,
студент, кафедра «Межкультурная коммуникация», образовательная программа «Иностранные языки и межкультурная коммуникация», Национального исследовательского университета Высшей Школы Экономики
E-mail: nikita-mironov-10@mail.ru

Одна из основных и наиболее трудноразрешимых проблем, с которыми сталкивается международное сообщество на сегодняшний день – это проблема продовольствия. Несмотря на стремительный технологический прогресс, наблюдаемый в течение последних нескольких десятков лет, бесперебойное обеспечение населения планеты продуктами питания всё ещё является сложной задачей. В данной статье рассматривается проблема глобального продовольственного кризиса – наблюдаемого во всем мире стремительный роста цен и дефицита продуктов питания. Приведён исторический контекст – а именно, борьба с голодом Организацией Объединённых Наций в рамках Целей Устойчивого Развития. Описана реакция некоторых стран на перебои в поставках продуктов питания из России и Украины, вызванных проведением Россией спецоперации в Украине. Особое внимание уделено основным причинам продовольственного кризиса, предложены пути их решения.

Ключевые слова: сельское хозяйство, цели устойчивого развития, продовольственный кризис, цепочки поставок, изменение климата, топливно-энергетический кризис.

В 2015 году Организация Объединённых Наций представила доклад, где были подведены итоги достижения Целей развития тысячелетия, установленных в 2000 году. Всемирная мобилизация сил для достижения таких целей, как борьба с голодом, нищетой и изменением климата и обеспечение населения чистой водой стала одним из важнейших шагов к достижению устойчивого развития в мире. За 15 лет, прошедшие со дня принятия Декларации тысячелетия, более миллиарда человек вырвались из крайней нищеты, а доля мирового населения, употребляющего чистую питьевую воду, возросла с 76% до 90% процентов. Доля недоедающих людей в развивающихся странах за 15 лет сократилась почти наполовину [1].

В том же 2015 году были приняты Цели устойчивого развития (ЦУР) до 2030 года. Как и предыдущие Цели развития тысячелетия, они носят комплексный характер и направлены на сбалансированное развитие трёх основных компонентов: экологии, экономики и социального обеспечения. Всего таких целей 17 (в 2000 году их было меньше – 8) и цель под номером 2 в этом списке – ликвидация голода, обеспечение продовольственной безопасности, улучшение питания и содействие устойчивому развитию сельского хозяйства. Стоит отметить, что продовольственная проблема – одна из самых трудно достижимых ЦУР.

Таким образом, проблема в недостаточном обеспечении продуктами питания населения планеты является достаточно насущным вопросом даже в эпоху, когда население большинства развитых и развивающихся стран не считает добычу еды проблемой: в таких странах, как США, Великобритания, Россия и Израиль даже появляются food-tech проекты, которые сокращают затрачиваемые усилия на покупку еды до минимума.

Тем не менее, по данным ООН, около одной десятой части населения планеты на сегодняшний день недоедает. В первую очередь это вызвано пандемией, а также изменением климата, нерациональным использованием имеющихся ресурсов планеты и рядом других причин. Ситуация, возникшая после начала российской спецоперации в Украине 24 февраля 2022 года усугубила ситуацию. Дело в том, что Россия и Украина – крупнейшие экспортёры зерна на мировой рынок. Согласно последним данным Министерства сельского хозяйства США, Россия и Украина вместе контролируют около 29% мирового рынка экспорта пшеницы [2]. Это крайне важно, потому что именно покупка и продажа экспортных товаров определяет мировые цены на биржевые товары, включая пшеницу.

Россия временно приостановила экспорт зерна – торговые суда не готовы заходить в Азов-

ское море, через которое ежегодно экспортируется до 15 миллионов тонн российской пшеницы, что составляет почти половину экспорта [3]. При этом президент России Владимир Владимирович Путин заявил, что Россия внесёт свой вклад в преодоление продовольственного кризиса после снятия со страны санкций [4].

Украина не может производить столько же зерна, как раньше из-за боевых действий и беспорядочно заминированных полей, что делает процесс посева и сбора урожая крайне опасным для мирных жителей процессом. Экспорт зерна ограничен 500 тысячами тонн в месяц, в то время как до начала спецоперации экспорт составлял 500 миллионов тонн [5]. Таким образом, продовольственная безопасность в мире под угрозой. Задача международного бизнеса – предотвратить кризис и наладить цепочки поставок таким образом, чтобы продовольствие поступало во все страны по приемлемым ценам.

В этой связи на ситуацию оперативно отреагировали бразильские компании. Бразилия – ранее один из крупнейших импортеров пшеницы в мире – в марте этого года экспортировала 800 000 тонн зерна, что на 1745% больше, чем показатель того же месяца 2021 года, когда было отгружено 45 300 тонн. Что касается выручки, её рост еще более впечатляющий – он составляет 1 995%; в марте 2022 года он составил 245,5 млн долларов по сравнению с 12,2 млн долларов в том же месяце прошлого года. С начала года рост выручки составляет 448,1% [6]. Отгрузки пшеницы из Бразилии еще до окончания торгового года в июле уже установили новый годовой рекорд.

Некоторые американские компании также выигрывают от сложившейся ситуации. В частности – международная агропромышленная корпорация Archer Daniels Midland, которая занимается закупками, транспортировкой, хранением, переработкой и реализацией сельскохозяйственных товаров по всему миру. В первом квартале 2022 года выручка компании достигла 23,7 млрд долларов США, что на 20% выше, чем показатель прошлого года. Другая американская компания, чьи показатели за первый квартал 2022 показали уверенный рост – Corteva Inc – компания, специализирующаяся на производстве семян и химикатов для защиты растений. Выручка составила $4,6 млрд – это на 10% больше, чем в прошлом году. Обе компании выигрывают за счёт дефицита продуктов питания в мире – а именно дефицита зерновых культур, кукурузы, сои и других продуктов.

Индийские компании тоже быстро адаптировались к новым условиям. Ранее они обеспечивали только внутренний рынок, но с недавних пор начали экспортировать продовольствие и продавать огромные объёмы продовольствия в Азию. Однако одновременно с этим Индия объявила об экспортных ограничениях на пшеницу в связи с жарой и засухой.

Индия – не единственная страна, которая приняла решение ограничить экспорт. Сербия, Северная Македония, Казахстан и Египет в этом году ограничили экспорт пшеницы, а другие страны ограничили поставки за рубеж сахара, растительного масла и кукурузы, Россия ввела ограничения на экспорт пшеницы в страны, не входящие в Евразийский экономический союз. Принимаемые меры охватывают 16% мировой торговли и являются причиной увеличения мировых цен на пшеницу на семь процентных пунктов, что составляет примерно одну шестую от общего увеличения цен [7]. Многие другие страны могут последовать этому примеру, и тогда ситуация рискует обернуться настоящей катастрофой.

В течение последних нескольких месяцев цены на продовольсвие растут, что, несомненно, ухудшает ситуацию в мире, однако эта тенденция началась ещё до событий в Украине. До начала спецоперации цены на продукты питания в мире уже достигали своих самых высоких исторических уровней в связи с высокими ценами на топливо и электроэнергию, многочисленных засух и сохраняющихся последствий пандемии Covid-19. События в Украине и санкции против России действительно ухудшили ситуацию, подняв цены до ещё более рекордных уровней в марте. Хлеб в странах, где большой процент населения недоедает, становится дорогим и дефицитным продуктом. Однако проблема кроется не только в недостаточном производстве продовольствия. Более того, даже несмотря на военные действия, в Украине достаточно пшеницы, чтобы накормить весь мир. Министерство сельского хозяйства США прогнозирует снижение производства в 2022/2023 году на 0,6% по сравнению с 2021/2022 годом [8], что, несомненно, ухудшит ситуацию с запасами продовольствия, но вряд ли приведёт к глобальной катастрофе. Крупные производители за пределами Украины, такие как Индия, Аргентина, Австралия и Канада, вполне способны компенсировать большую часть пшеницы, потерянной или несобранной в результате боевых действий. Причины, которые привели к росту цен, следующие: проблема глобальной цепочки поставок, топливно-энергетический кризис и засухи.

Работа глобальных цепочек поставок должна быть пересмотрена в ближайшее время, так как в условиях кризиса они выявили свою неспособность функционировать бесперебойно. Вероятно, чтобы преодолеть этот кризис, развивающиеся страны должны развивать и укреплять региональные цепочки поставок, а также улучшать экономические отношения с соседними государствами. При этом сценарий специализации ведущих отраслей хозяйства, применённый Евросоюзом, судя по всему является рискованным решением, так как в условиях нынешнего кризиса ряд европейских стран столкнулся с дефицитом продуктов питания (например в Испании в марте этого года возник дефицит молока, подсолнечного масла, рыбы, муки и риса).

Что касается топливно-энергетического кризиса, он обострился после введения санкций против

России, в результате чего цены на энергоносители в большинстве развитых стран мира значительно выросли.

Засухи – ещё одно препятствие на пути обеспечения глобальной продовольственной безопасности. Причиной засухи является, среди прочего, изменение климата, с которым мир борется уже несколько десятилетий. Изменение климата напрямую касается международного бизнеса, опасения предпринимателей растут – об этом, в частности, свидетельствует тот факт, что на экономическом форуме в Давосе в 2020 году климатические изменения были названы одними из наиболее значимых угроз, с которыми сталкивалось человечество. Самые очевидные последствия таких изменений для международного бизнеса – разрушение инфраструктуры, уже упомянутое нарушение цепочек поставок, рост затрат на страхование, проблемы с трудовыми ресурсами и пр. Борьба с изменением климата стала глобальным бизнес-трендом, возникло такое понятие, как ESG – «Environmental, social, and corporate governance», то есть совокупность действий и характеристик компании, при которых ей удаётся решать экологические, социальные и управленческие проблемы и оптимизировать процессы в этих сферах.

Регион, который рискует быть в эпицентре масштабного кризиса – Африка. В государствах Западной, Восточной, Центральной и Южной Африки был дефицит продуктов питания и до событий в Украине, но сейчас ситуация ещё больше обострилась. Страны этого региона получали пшеницу, удобрения и растительное масло из России и Украины, однако в силу уже упомянутых причин поставки этих продуктов значительно сократились. Население Африки нуждается в экономической и социальной помощи, иначе миллионы людей по всему континенту могут столкнуться с голодом. Страны региона уже пребывали в очень непростой продовольственной ситуации во время пандемии Covid-19, и рост цен в нынешней ситуации усугубляет их положение.

Таким образом, продовольственная проблема крайне обширна и не заключается в одном конкретном сбое или неэффективном функционировании. Продовольственный кризис вызван сразу несколькими факторами, и бороться с этим кризисом необходимо в комплексе. Эксперты предупреждают, что ситуация, возникшая в 2008 году в финансовой сфере может повториться, но на этот раз в другой области. При этом если финансовый крах может иметь разрушительные последствия для благосостояния общества, то последствия краха продовольственной системы, вероятно, будет нести разрушающий эффект для основы общественных утоев. Период, когда ООН только начинала бороться с мировым голодом, был временем относительной стабильности и изобилия, поэтому в нынешних условиях от стран будет требоваться ещё больше усилий, чем раньше.

Глобальный продовольственный кризис не является неизбежным: несмотря на стремительный рост цен на продовольствие в последнее время, показатели глобальных запасов трех основных продуктов питания – риса, пшеницы и кукурузы – остаются высокими по историческим меркам. Задача политиков и международного бизнеса – сделать выводы из текущей ситуации, наладить управление компаниями и цепочками поставок в кризисных условиях и объединиться во имя всеобщей цели – ни много ни мало, спасения всего мира.

Литература

1. В ООН подвели окончательные итоги достижения Целей развития тысячелетия // Организация Объединённых Наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://news.un.org/ru/story/2015/07/1266671
2. Сельскохозяйственные рынки России и Украины // Служба экономических исследований USDA [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.ers.usda.gov/newsroom/trending-topics/agricultural-markets-in-russia-and-ukraine/
3. Макеев Д. Что будет с зерном из-за событий на Украине // РИА Новости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://crimea.ria.ru/20220311/chto-budet-s-zernom-iz-za-sobytiy-na-ukraine-1122640549.html
4. Федотова М. Путин: Россия поможет преодолеть продовольственный кризис после снятия санкций // Коммерсантъ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.kommersant.ru/doc/5369254
5. Гордийчук Д. Мировые экспортеры не смогут компенсировать украинские поставки зерна // Экономическая правда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.epravda.com.ua/rus/news/2022/04/5/685240/
6. Экспорт пшеницы из Бразилии в марте вырос более чем на 1700% // Canal Rural [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.canalrural.com.br/noticias/agricultura/exportacao-brasileira-de-trigo-dispara/
7. Малпасс Д. Назревает новый глобальный продовольственный кризис // Блоги Всемирного банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://blogs.worldbank.org/voices/new-global-food-crisis-building
8. Сельскохозяйственная торговля // USDA [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.ers.usda.gov/webdocs/outlooks/37742/43605_oce141c.pdf?v=3341.1

CAUSES AND EFFECTS OF THE GLOBAL FOOD CRISIS

Mironov N.S.
National Research University Higher School of Economics

One of the main and most intractable problems tha the international community faces today is the problem of food. Despite the rapid technological progress observed over the past few decades, the uninterrupted supply of the world's population with food is still a difficult task.This article deals with the problem of the global food crisis – the rapid rise in prices and food shortages observed through-

out the world. The historical context is given – more precisely, the fight against hunger by the United Nations in the framework of the Sustainable Development Goals. The reaction of some countries to interruptions in the supply of food from Russia and Ukraine, caused by Russia's special operation in Ukraine, is described. Particular attention is paid to the main causes of the food crisis, and ways to solve them are proposed.

Keywords: agriculture, sustainable development goals, food crisis, supply chains, climate change, energy crisis.

References

1. The UN summed up the final results of achieving the Millennium Development Goals // United Nations Organization [Electronic resource]. – Access mode: https://news.un.org/en/story/2015/07/1266671
2. Agricultural Markets in Russia and Ukraine // Economic Research Service USDA [Electronic resource]. – Access Mode: https://www.ers.usda.gov/newsroom/trending-topics/agricultural-markets-in-russia-and-ukraine/
3. Makeev D. What will happen to the grain because of the events in Ukraine // RIA Novosti [Electronic resource]. – Access mode: https://crimea.ria.ru/20220311/chto-budet-s-zernom-iz-za-sobytiy-na-ukraine-1122640549.html
4. Fedotova M. Putin: Russia will help overcome the food crisis after the lifting of sanctions // Kommersant [Electronic resource]. – Access mode: https://www.kommersant.ru/doc/5369254
5. Gordiychuk D. World exporters will not be able to compensate Ukrainian grain supplies // Economic truth [Electronic resource]. – Access mode: https://www.epravda.com.ua/rus/news/2022/04/5/685240/
6. Brazilian wheat exports grow more than 1,700% in March // Canal Rural [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.canalrural.com.br/noticias/agricultura/exportacao-brasileira-de-trigo-dispara/
7. Malpass D. A new global food crisis is building // World Bank Blogs [Electronic resource]. – Access Mode: https://blogs.worldbank.org/voices/new-global-food-crisis-building
8. Agricultural Trade // USDA [Electronic resource]. – Access Mode: https://www.ers.usda.gov/webdocs/outlooks/37742/43605_oce141c.pdf?v=3341.1

Ключевые глобальные тренды, влияющие на трансформацию современной экономики

Волков Леонид Валерьевич,
к.э.н., доцент Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: LVolkov@fa.ru

В статье раскрыты ключевые тренды, которые влияют на глобальную трансформацию политических и социально-экономических систем. В работе предложено создание системы глобального превентивного антикризисного управления на международном уровне с участием всех государств и стейкхолдеров, одним из основных направлений которого может стать своевременное выявление ключевых глобальных трендов и упреждающая адаптация к ним политических и социально-экономических систем. Детально проанализированы два основных тренда, затрагивающие все аспекты жизнедеятельности человечества: глобализация и формирование мироцелостности человечества (сужение пространства) и уплотнение истории и ускорение хода мировой истории (сужение времени). Осуществлена классификация и проанализированы все факторы, влияющие на ключевые тренды (политические, экономические, социокультурные, технологические, экологические, демографические). Также изучено влияние цифровизации на антикризисное управление.

Ключевые слова: мировая экономика, глобализация, экономические системы, мегатренды, глобальные тренды, антикризисное управление, стратегический менеджмент, цифровая экономика, цифровая трансформация бизнеса.

В мировой науке основные тренды, которые оказывают долгосрочное влияние на политическое и социально-экономическое развитие, принято называть мегатрендами. Впервые данное понятие в научный обиход было введено известным американским футурологом Дж. Нэйсбиттом в известной работе «Мегатренды», выпущенной в 1982 году. В данной работе автор анализировал «основные направления движения, которые определяют облик и суть» изменяющегося общества США [1]. Эти «основные направления» как раз и были названы «большими тенденциями» или мегатрендами.

По мнению известного ученого В. Смила фундаментальные изменения в истории человечества проявляются и как непредсказуемые фатальные разрывы в виде катастроф (или так называемые «черные лебеди» по версии Н. Талеба [2]), и как постепенно разворачивающиеся тенденции. Глобальные катастрофы или «черные лебеди» – события с низкой вероятностью, но которые практически мгновенно меняют все. А постепенно развивающиеся тенденции (или тренды) являются очевидными и происходят в настоящее время с вероятностью 100%, но их последствия имеют отложенный эффект и вызывают не менее существенные глобальные трансформации. По мнению Вацлава Смита ключевые тренды на глобальные изменения оказывают не меньшее воздействие, чем «черные лебеди» в виде глобальных катастроф [3].

После нашумевшей книги Н. Талеба «Черный лебедь», вышедшей в 2007 году, теория и практика антикризисного управления стала ориентироваться на борьбу с потенциальными «черными лебедями», не обращая внимания на ключевые тренды. Несмотря на это, мировое сообщество прозевало очередного «черного лебедя», который прилетел в виде глобальной пандемии коронавируса. В связи с непредсказуемостью и низкой вероятностью «черных лебедей» попытки с ними бороться напоминают ловлю черной кошки в темной комнате, которой может там и не быть. 2020–2021 годы показали, что человечество не готово в полной мере к глобальным вызовам, которые неожиданно могут появиться как в виде «черных лебедей», так и явно проявляются в виде глобальных трендов.

Выходом из сложившейся ситуации может стать создание системы глобального превентивного антикризисного управления на международном уровне (возможно в качестве структурного подразделения ООН) с участием всех государств и стейкхолдеров. Одним из основных направлений глобального превентивного антикризисного

управления может стать своевременное выявление ключевых глобальных трендов и упреждающая адаптация к ним политических и социально-экономических систем с целью опережающего использования возможностей, либо минимизации возможных негативных последствий для всего человечества.

Дальше будут определены ключевые тренды, которые влияют на глобальные трансформации всех сфер жизнедеятельности и которые следует учесть для гармоничной адаптации к ним политических и социально-экономических систем. Двумя основными трендами, затрагивающими все аспекты жизнедеятельности человечества, являются: 1) глобализация и формирование мироцелостности человечества *(сужение пространства)*; 2) уплотнение истории и ускорение хода мировой истории *(сужение времени)*. Такое одновременное сужение пространства и времени представляет собой уникальное явление в истории человечества.

1. ***Глобализация и формирование мироцелостности человечества***. Сегодня мир превращается в одну большую глобальную деревню, в котором события чередуются со скоростью калейдоскопа. Вследствие изобретения электричества, разработки и совершенствования информационно-коммуникационных технологий, развития авиационного транспорта, время и пространство стали сужаться до одной небольшой точки. Из-за этого с одной стороны – деятельность каждого человека может затронуть интересы всего человечества, с другой стороны – никто не может спрятаться от глобальных проблем человечества.

Впервые понятие «глобальная деревня» ввел еще канадский философ М. Маклюэн еще в 1960-х года в своих работах «Галактика Гутенберга» (1962) [4] и «Понимание средств массовой информации» (1964) [5]. В настоящее время в общественных науках появилась даже концепция «мироцелостности» человечества, которая является одним из вариантов теории глобализации, интерпретирующий ее как процесс становления нового субъекта – «человечества в целом». Впервые в мировой философия идея всеединства человечества была высказана выдающимися представителями русской философии конца XIX-начала XX века: В. Соловьевым, В. Вернадским, П. Флоренским и др. Мироцелостность исходит из принципа единства частей современного мира и неизбежной эволюции к единению для решения глобальных проблем, являющихся вызовами для всего человечества. В этом контексте Россия является частью мироцелостности.

Несмотря на всеобщую глобализацию, развитие человечества в целом с начала XXI века характеризуется двумя основными противоположными тенденциями, которые также должны быть учтены в рамках превентивного антикризисного управления. С одной стороны – нарастание однородности мира и формирования человечества как единого целого. С другой стороны – одновременное усиление сложности и разнообразия современного мира, что прежде всего выражается в увеличении этнической, культурной и психологической разнородности как между разными странами, так и внутри стран из-за увеличения миграционных потоков. Результатом этого является одновременное существование конгломерата разнородных политических, экономических и социокультурных укладов, что увеличивает напряженность между странами и формирует трещины в мироцелостности человечества.

Процессы глобализации также двояким образом влияют на трансформацию антикризисного управления. С одной стороны, при разработке мероприятий как превентивного, так и реактивного антикризисного управления следует учитывать, что мир уже стал глобальным и даже на небольшой бизнес в глубокой провинции России могут оказать события, которые произошли на другом конце Земли. С другой стороны, инструменты превентивного антикризисного управления могут быть использованы для опережающей адаптации бизнеса к глобальной экономике и интеграции в глобальные цепочки поставок. В этих условиях наиболее успешными зачастую оказываются компании, которые придерживаются стратегии: «локальные издержки – глобальные продажи». Именно с этим был связан перенос производства транснациональными компаниями, реализующими свою продукцию по всему миру, из США в Китай и другие развивающиеся страны с низкими внутренними издержками.

2. ***Уплотнение истории и ускорение хода мировой истории.*** Этот тренд выражается в увеличении количества исторически значимых событий в единицу времени. Так, по данным известных специалистов Б.Н. Кузык и Ю.В. Яковец «интенсивность исторических событий увеличилась с 20,6 единицы в 1751–1775 годах до 213 в 1976–1995 годах, т.е. в 10,3 раза» [6, с. 227]. В общественных науках некоторые специалисты даже сформировали особый закон ускорения истории, который свидетельствует об уплотнении исторического времени. В каждую последующую стадию (эпоху) происходит всё больше научно-технических открытий, быстрее совершенствуются орудия труда и технологии. Как отмечал известный ученый Сергей Капица, наша эпоха отмечена пределом сжатия исторического времени, что приводит к серьезным последствиям [7].

Принято считать, что уплотнение истории вызвано ускорением научно-технического прогресса, возрастанием численности и плотности населения, увеличением конкуренции между разными странами и компаниями за ограниченные ресурсы. Быстрые перемены, которые происходят в настоящее время, приводят к негативным психологическим переменам и стрессам, потерям жизненных ориентиров как на уровне отдельной личности, так и общества. Кроме того, стремительность перемен часто становится причиной кризиса на уров-

не как небольших, так и крупных компаний. Население и бизнес не успевают угнаться за временем и на новые «вызовы» времени пытаются ответить в рамках прежней устаревшей парадигмы.

Еще одной особенностью современности является противоречие между интересами развития, стабильности и выживания человечества в целом – с одной стороны и интересами отдельных государств, транснациональных и локальных компаний, негосударственных субъектов – с другой стороны. При этом интересы человечества являются общими, а интересы отдельных участников – частными. «Мы ведем себя так, как будто продолжаем жить в старинных особняках, между тем как История все быстрее переселяет нас в большой многоквартирный дом с многочисленными соседями и новыми правилами общежития [8]».

Поэтому представляется целесообразным проработка создания на международном уровне с участием всех государств – членов ООН глобальной системы превентивного антикризисного управления в виде наднационального механизма, направленного на предупреждение глобальных катаклизмов. При этом такой наднациональный механизм превентивного антикризисного управления мог бы быть сформирован в виде самостоятельного института ООН.

Ключевые тренды, которые влияют на глобальную трансформацию политических и социально-экономических систем, можно классифицировать следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

1. Политические тренды
1. Десуверенизация и повышение роли государства
2. Увеличение региональной политической и экономической интеграции
3. Повышение значимости политических блоков государств
4. «Новая» холодная война
5. Увеличение роли международных и наднациональных институтов
6. Политическая борьба за освоение ресурсов Арктики и Мирового океана
7. Сохранение проблемы «Север – Юг»
8. Сохранение угрозы международного терроризма
9. Переход от однополярности к трехполюсной системе в мировой политике и экономике
10. Опережающее развитие Востока по сравнению Западом («Ориентализация» вместо «Вестернизации»
11. Ускорение миграционных потоков из развивающихся стран в развитые
12. Изменение ценностей человечества с «свобода важнее всего» на «безопасность важнее свободы»
13. Увеличение угрозы гибели всего человечества
14. Увеличение значимости фактора безопасности в разных сферах
а) Ядерная безопасность;

Продолжение

б) Санитарно-эпидемиологическая безопасность;
в) Продовольственная безопасность;
г) Кибербезопасность;
г) Энергетическая безопасность;
2.Экономические тренды
1. Глобализация мирохозяйственных связей
2. Глобализация мировой финансовой системы
3. Новые бизнес-модели на основе экосистем и цифровые платформы
4. Цифровизация всех сфер жизнедеятельности
5. Ускорение инновационного цикла «Идея-Разработка-Внедрение-Выход на рынок»
6. Формирование и развитие глобальных цепочек поставок
7. Автоматизация производства и Индустрия 4.0.
8. Структурные изменения и трансформация рынка труда
9. Гибкие производства под индивидуальные потребности потребителей
10. Повышение значимости человеческого капитала
11. Увеличение важности интеллектуальной собственности и инноваций
12. Истощение и исчерпание природных ресурсов и ужесточение борьбы за них
13. Развитие «зеленой экономики» и экономики замкнутого цикла
14. Декарбонизация мировой экономики и снижение углеродного следа
3. Социокультурные тренды
1. Мир как «глобальная деревня»
2. Увеличение социального неравенства
3. Появление «новых бедных»
4. Трансформация социальных и культурных институтов
5. Трансформация образования
6. Изменение концепции здравоохранения от лечения к профилактике и здоровому образу жизни
7. Изменения человеческих и общественных ценностей, ценностных представлений и образа жизни
8. Необходимость разработки «новой этики» для ответа на вызовы глобальных трансформаций, связанных с развитием цифровизации и развитием биотехнологий
9. Эрозия лидерства и отсутствие общепризнанных моральных авторитетов как в России, так и за рубежом
10. Увеличение значения религии и псевдорелигиозных течений вследствие потери «жизненных ориентиров» частью населения, не способного адаптироваться к глобальным изменениям;
11. Регионализация и замыкание части населения в локальных сообществах, анклавах, диаспорах как способ уйти от глобализации
12. Виртуализация общественных отношений и развитие Интернет
4. **Технологические тренды**
1. Ускорение научно-технического прогресса
2. Четвертая промышленная революция и развитие технологий Индустрии 4.0.

Окончание

3. Развитие электромобилей и автомобилей на водородном топливе
4. Развитие нанотехнологий
5. Развитие «зеленой энергетики» и энергетики на основе возобновляемых источниках энергии
6. Развитие биотехнологий
7. Развитие искусственного интеллекта
8. Технологическая конвергенция
9. Развитие новых материалов и материаловедения
5. **Экологические тренды**
1. Продолжающееся загрязнение окружающей среды;
2. Глобальное потепление и климатические изменения;
3. Сокращение биоразнообразия по всему миру
4. Деградация экосистем, до этого не особо затронутых человечеством (Африка, леса Амазонии и др.)
5. Увеличение вероятности экологических катастроф природного и антропогенного характера
6. Загрязнение Мирового океана
7. Загрязнение Арктики
8. Загрязнение атмосферы
9. Загрязнение подземных и грунтовых вод
6. **Демографические тренды**
1. Высокая рождаемость и демографический взрыв в странах «третьего» мира;
2. Снижение рождаемости, демографический кризис и старение населения в развитых странах;
3. Развитие глобальных городов и одновременная деурбанизация с развитием малых городов и субурбии;
4. Увеличение миграционных потоков как между странами, так и регионами внутри стран;

1. Политические тренды

1. *Переход от однополярности к трехполюсной системе в мировой политике и экономике.* Как отмечает Э. Баталов, изменение политической структуры мира характеризуется деполяризацией и полицентризацией. Если после окончания Второй мировой войны вплоть до распада Советского Союза мир имел двухполюсную структуру в виде мировой социалистической и капиталистической систем во главе с СССР и США, то в 1990-е годы стали периодом триумфа однополярности в лице США. Но первые 20 лет XXI века стали характеризоваться постоянным размыванием однополярности и переходом к полицентричности в мировой политике и экономике с подъемом разных центров (Европа, Китай, Россия, Индия, Япония, Арабский Восток), а с начала 2010-х годов к трехполюсной системе в лице плюралистичного Запада, России и Китая [9].
2. *Опережающее развитие Востока по сравнению Западом («Ориентализация» вместо «Вестернизации».* Если во второй половине XX веке основными мировыми центрами считались США и СССР, то в начале XXI века центр мирового развития плавно стал переходить на Восток, в первую очередь, в сторону Китая, а также Индии и Бразилии. В настоящее время Китай и Индия, которые еще чуть больше 200 лет назад в конце XVIII века давали около половины мирового производства, уже начинают позиционировать себя в качестве акторов, заинтересованных в возврате прежних позиций. Современный Китай видит себя государством, интересы которого простираются почти по всему миру. Подтверждением этому является один из глобальных проектов Китая – «Экономический пояс Великого Шелкового пути, или, как его называет сам Китай – «Один пояс, один путь». В 2003 году на Китай приходилось 4% мирового производства, в 2020 году – уже 16% [10]. В результате то, что происходит в Китае, на мир, в том числе и на мировую экономику, влияет в гораздо большей степени, чем раньше.
3. *Ускорение миграционных потоков из развивающихся стран в развитые.* Увеличение неравенства между развитыми и развивающимися странами, климатические изменения, улучшение транспортных коммуникаций между разными странами мира ведет ускорению миграционных потоков из развивающихся стран в развитые (преимущественно из Латинской Америки в США, из Африки и Ближнего Востока в Европу, из Индии и Южной Азии в богатые страны Арабского Востока, из стран Центральной Азии в Россию). Но трудности, связанные с адаптацией и интеграцией мигрантов в принимающую страну, ведут к тому, что их немалая часть будет чувствовать себя чужими в новой стране, вести обособленное существование анклавами в рамках своей национальной культуры и религий. Результат этой тенденции уже проявляется в социально-политической напряженности в США и Европе. Всем известны погромы, прошедшие в США летом 2020 года, под лозунгом Black Lives Matter (BLM). Кроме того, через два-три поколения национально-культурный ландшафт США, Европы и других принимающих стран может серьезно измениться.
4. *Изменение ценностей человечества с «свобода важнее всего» на «безопасность важнее свободы».* Развитие западной цивилизации с эпохи Просвещения вплоть до прошлого года была основана на приоритете свободы личности и праве каждого гражданина на личную жизнь «privacy», то глобальная пандемия коронавируса COVID-19 резко изменила приоритеты общественных ценностей. Выяснилось, что безопасность жизни и здоровья важнее чем свобода, и многие люди готовы принести в жертву многие составляющие свободы, в первую очередь свободу передвижения.
5. *Увеличение угрозы гибели всего человечества.* Вплоть до появления атомной бомбы несмо-

тря на множество войн в истории человечества не существовало угрозы гибели всего человечества. Особенностью современности является то, что угроза гибели всего человечества высока как никогда. Это связано как с ядерной угрозой, так и возможными глобальными экологическими катастрофами из-за изменений климата, истощения невозобновляемых природных ресурсов, международного терроризма, получившего доступ к биологическому или химическому оружию.

2. Экономические тренды

1. *Глобализация мирохозяйственных связей и мировой финансовой системы.* Несмотря на то, что глобализация как процесс начался в экономической сфере, ее в настоящее время принято рассматривать в более широком контексте: политическом, экономическом, культурном, экологическом, информационном.

Глобализация мирохозяйственных связей представляет собой увеличение экономической взаимозависимости национальных экономик по всему миру за счет быстрого увеличения трансграничных движений товаров, услуг, технологий и капитала. Результатом становится увеличение экономической интеграции между странами, ведущее к появлению единого глобального рынка. Обычно в рамках экономической глобализации принято выделять глобализацию производства и глобализацию рынков. Глобализация производства (или цепочек поставок) заключается в распределении разных источников ресурсов и места производства в разных частях света для извлечения выгоды за счет разницы в издержках или качества производства. Глобализация рынка выражается в объединении разных и самостоятельных рынков в массивный глобальный рынок. Современная глобализация выражается в упрощении процедур торговли и сокращении торговых барьеров между странами, увеличении миграционных потоков, повсеместном внедрении и использовании международных стандартов (например, использовании контейнеров; появился даже термин контейнеризация), доминировании транснациональных компаний во многих отраслях.

Несмотря на поступательное развитие глобализации, 2020–2021 годы поставили под сомнение ее дальнейшую динамику. Глобальная пандемия привела к разрыву многих цепочек глобальных поставок, сформировавшихся в течение последних 20 лет. Кроме того, результатом пандемии стало усиление протекционизма и «экономического национализма» по всему миру.

2. *Новые бизнес-модели на основе экосистем и цифровые платформы.* Бизнес-модель описывает схему, каким образом организация создает и распространяет ценность на рынке. В научной теории и на практике бизнес-модель рассматривают как открытую сеть, которая связывает компанию с различными стейкхолдерами, включая потребителей, поставщиков, каналы дистрибуции. В последнее время в противовес традиционным бизнес-моделям получили развитие новые бизнес-модели на основе экосистем и цифровые платформы. Среди экономистов появилось даже убеждение, что традиционная экономика перерождается в платформенную экономику, в рамках которой с минимальными трансакционными издержками на условиях сотрудничества будут объединены покупатели, продавцы, а также представители шеринг-экономики или экономики совместного потребления).

Платформенные компании демонстрируют большие конкурентные преимущества над фирмами на традиционных («трубопроводных») бизнес-моделях [11]. Из топ-10 самых крупных компаний мира по капитализации, 6 являются платформенными компании или ядро их бизнеса составляет цифровая платформа (Apple, Google, Microsoft, Amazon, Facebook, Alibaba).

3. *Цифровизация всех сфер жизнедеятельности.* Под цифровизацией понимается глобальный тренд на повсеместное использование цифровых технологий и цифровой информации во всех сферах жизни общества, когда из способа улучшения отдельных аспектов жизнедеятельности, она становится ключевым драйвером социально-экономического развития, трансформации всех сфер жизни. В экономической сфере цифровизация проявляется в виде перехода компаний или целых отраслей на новые бизнес-модели, способы организации производства и создания добавочной стоимости. Цифровизация в первую очередь замещает выполнение человеком рутинных задач, в том числе и принятие стандартизированных решений. Она стала результатом одновременного стремительного развития ИКТ, компьютерной техники и программного обеспечения.

Цифровизация становится глобальным процессом, быстро охватывающим все сферы жизнедеятельности, т.е. тотальной цифровизацией, когда человек в режиме 24/7 будет окружен мобильными устройствам, «интернетом-вещей», дронами, беспилотными автомобилями, «умными» домами и городами. Кроме того, человек может использовать возможности цифровых технологий, дополненную и виртуальную реальность, искусственный интеллект для расширения своих возможностей.

Так, под данным ежегодного отчета Global Digital 2021 [12]: 66,6% населения Земли (5,2 млрд чел.) пользуются мобильными устройствами; почти 60% жителей во всем мире (4,7 млрд. чел.) пользуются интернетом; при этом по итогам 2020 года количество пользователей Интернет увеличилось на 7,3%; более половины населения Земли или 53,6% (4,2 млрд. жителей) имеют аккаунты в социальных сетях. Уже больше 94% крупных компаний пользуются облачными хранилищами данных, а к 2025 году уже 80% всей рабочей нагрузки переместится в облачные хранилища.

Влияние цифровизации на антикризисное управление может проявляться следующим образом (табл. 2).

Таблица 2

Факторы цифровизации	Влияние на антикризисное управление
Искусственный интеллект в сочетании с большими данными Big Data	1) Возможность использования для заблаговременного упреждающего прогнозирования и предупреждения кризисных состояний во всех сферах экономики и бизнеса как на уровне государств, так и на уровне компаний; 2) Возможность использования для сценарного прогнозирования и планирования при разработке программ превентивного антикризисного управления и финансового оздоровления; 3) Использование для принятия рутинных управленческих решений вместо менеджеров оперативного и тактического уровня; 4) Использование для генерации и создания новых антикризисных бизнес-моделей
Цифровая экосистема	1) Создание системы гармоничных отношений по принципу «win-win» со всеми стейкхолдерами (потребители, поставщики, заказчики, кредиторы, органы государственной власти, общественные организации, акционеры, местное сообщество) в рамках превентивного антикризисного управления; 2) Повышение эффективности бизнеса из-за сокращения трансакционных издержек
Облачные хранилища	Снижение издержек и повышение эффективности за счет скорости обработки данных
Дистанционная работа	Возможность сокращения затрат на аренду офисов и содержание помещений
Использование цифровых двойников и цифрового прототипирования	Повышение конкурентоспособности компаний за счет сокращения жизненного цикла товара в части «Разработка – Внедрение – Выход на рынок»
Блокчейн	Повышение эффективности бизнеса и его конкурентоспособности за счет минимизации трансакционных издержек как внутри компании, так и в его взаимоотношениях с конкурентами

4. *Четвертая промышленная революция или Индустрия 4.0.* Особую популярность термин «Индустрия 4.0» как в научном мире, так и в бизнес-среде получил после выхода в свет книги Президента Давосского форума К. Швабе «Четвертая промышленная революция» [13].

Индустрия 4.0 направлена на трансформацию традиционных производств в полностью автоматизированное и роботизированное цифровое производство, которое управляется интеллектуальными системами (в т.ч. и на основе искусственного интеллекта) в режиме реального времени с гибким и постоянным взаимодействием с внешней средой в рамках цепей поставок и создания стоимости с перспективой объединения в глобальную промышленную сеть производства товаров. В этом смысле Четвертая промышленная революция основана на преобразовании обычных производств в «умные производства» под управлением искусственного интеллекта (Smart Manufacturing). В широком же смысле Индустрия 4.0 основана на внедрении в промышленность новых био- и нанотехнологий, новых материалов, возобновляемых источников энергии, автоматизации производственных процессов и использовании робототехники, аддитивных технологий, 3D-печати, развитии Интернета-вещей и облачных вычислений. Кроме того, Индустрия 4.0 меняет экономику массового конвейерного производства на гибкое производство исходя из индивидуальных потребностей потребителя.

По мнению специалистов, масштабная трансформация в результате Индустрии 4.0 приведет к серьезным изменениям на рынке труда. С одной стороны, повышение производительности труда и увеличение объемов производства приведет к тому, что значительная часть работников будет высвобождена и станут безработными. С другой стороны, резко увеличится спрос со стороны бизнеса на работников с новыми компетенциями и умениями, появятся не только новые профессии и рабочие места, но и целые профессиональные отрасли и сектора экономики.

Согласно докладу Global Education Future[14] одной из ключевых проблем мирового рынка труда останется растущее несоответствие трудовых навыков работников требованиям бизнеса. В докладе авторы выделяют пять областей, в которых появятся новые занятия для работников: 1. *«Новые технологические секторы»* – с развитием Индустрии 4.0 появятся новые сектора и отрасли экономики, для которых потребуются новые специалисты (например, профессионалы по разработке и управлению «умными» производствами и энергосистемами, по возобновляемым биоинженерным материалам и т.д.) [15]. 2. *«Человекоориентированные услуги»* – несмотря на замещение человеческого труда роботами, в обозримой перспективе искусственный интеллект не сможет заменить два человеческих качества – способность к творчеству и эмпатии, которые являются очень важными в сфере персонализированных услуг (социальная помощь, воспитание детей, развлечения, уход за больными и т.д.). 3. *Виртуальные экономики* – это экономики, созданные в онлайне, т.е. в виртуальной среде, в которой товарами будут не материальные объекты или услуги, а виртуальная продукция с возможным обменом на виртуальные деньги (компьютерные игры, видеостриминговые сервисы, товарообмен внутри социальных сетей и т.д.). 4. *Сектор производства знаний* – несмотря на широкое использование искусственного интеллекта останутся области знаний, производство которых не может быть формализовано (области, связанные с обобщением человеческого опыта в области политики, управления, психологии, общественных процессов,

а также выработкой видений и стратегий развития во всех сферах жизнедеятельности). Такие новые знания будут создаваться с помощью живого человеческого общения и обмена опытом. 5. *«Зеленая» экономика* – развитие этого сектора связано с необходимостью гармоничного и равновесного существования человечества с окружающей средой.

3. Социокультурные тренды

Наиболее значительными с позиций последствий для человечества как общественного животного могут оказаться социокультурные тренды, связанные с изменением образа жизни, человеческих ценностей, морально-этических принципов, формированием «новой» этики, которые могут изменить поведение людей, их потребительские привычки, что в результате может существенно поменять и политическую, и экономическую систему. При этом отказ от прежних ценностей происходит при отсутствии общепризнанных моральных авторитетов как в России, так и за рубежом, эрозии глобального лидерства, что может привести к потере частью населения «жизненных ориентиров», увеличению значения религии и псевдорелигиозных течений, регионализации и замыканию некоторых групп в локальных сообществах, анклавах, диаспорах в качестве способа уйти от глобализации. Еще одним важным трендом, который выпукло проявился в ходе пандемии, стало уменьшение как доли, так и общего числа представителей среднего класса впервые за 30 лет.

Уменьшение доли среднего класса изменит доминирующие привычки потребителей и может серьезно повлиять на все рынки, в первую очередь рынки потребительских товаров B-2-B, что потребует антикризисной адаптации многих компаний и изменения их бизнес-моделей. Многие экономисты средний класс по всему миру называют главным пострадавшим от глобальной пандемии коронавируса. Такая трансформация общества, в результате которого значительная часть среднего класса, была вынуждена перейти в более низкие социальные страты, может повлечь за собой в долгосрочном периоде серьезные социально-экономические последствия, связанные как с изменениями рынков, так и моделей потребления.

4. Технологические тренды

Одним из значительных черт начала XXI века стало увеличение роли технологических трендов во всех сферах социально-экономической жизни общества, наиболее значительными из которых являются: ускорение научно-технического прогресса; четвертая промышленная революция и развитие технологий Индустрии 4.0; развитие электромобилей и автомобилей на водородном топливе; развитие нанотехнологий; развитие «зеленой энергетики» и энергетики на основе возобновляемых источниках энергии; развитие биотехнологий; развитие искусственного интеллекта; технологическая конвергенция; развитие новых материалов и материаловедения.

Ускорение научно-технического прогресса и инновационных процессов выражается в том, что за последние 20 лет коммерциализированных изобретений и нововведений сделано примерно столько же, сколько за всю вторую половину 20 века. При этом большая часть изобретений способны кардинально поменять действующий технологический уклад на новый, основанный на принципиально ином использовании энергии и киберфизических и биотехнологических систем. Ожидается, что в ближайшей перспективе машины, роботы и программы будут заменять человека всюду, где это возможно. Но в то же время, многие специалисты считают, что представления об ускорении научно-технического прогресса являются иллюзией, так то, чем мы привыкли гордиться в настоящее время – это доведенное до практической реализации изобретения «золотого квартала» человечества (1940–1960-е годы) [16]..

Еще одним важным трендом является смещение интереса как производителей, так и пользователей от автомобилей с двигателями внутреннего сгорания к автомобилям на альтернативных источниках энергии, а также к электромобилям. По данным МЭА, по итогам 2019 года общий объем продаж гибридных (HEV) и полностью электрических автомобилей (EV) превысил 2 млн шт, что составляет около 3% мирового рынка [17]. Такая трансформация рынка автомобилей в будущем способно кардинально поменять мировое потребление нефти, и как следствие, сильно изменить экономическое положение как традиционных энергетических компаний, так и энергоемких промышленных производителей.

5. Демографические тренды

Демографические тренды в настоящее время характеризуются противоположными тенденциями. С одной стороны – резкое увеличение численности населения, особенно молодого, в связи с высокой рождаемостью в странах «третьего» мира, с другой стороны – демографический кризис и старение населения в развитых странах. С одной стороны – происходит развитие глобальных городов, с другой стороны – одновременно происходит деурбанизация с развитием малых городов и субурбии. Причем последняя тенденция, связанная с переездом населения на постоянное или временное место жительства в субурбию, малые города и сельскую местность, в связи с глобальной пандемией коронавируса ускорилась.

Таким образом, в течение последнего десятилетия набор ключевых трендов, которые оказывают влияние на социально-экономические системы, значительно расширился. Кроме того, по многим направлениям возможность достаточно четко предсказать развитие трендов не только на долгосрочную, но и на краткосрочную перспек-

тиву значительно ухудшилась, что в первую очередь обусловлено резким повышением неопределенности в мире. Все это ведет к тому, что сильно возрастает важность антикризисного управления социально-экономическими системами, а также необходимость его трансформации и адаптации к внешней среде с огромным набором разнонаправленных и непредсказуемых трендов. При этом задача государства заключается не только в том, чтобы минимизировать негативное влияние ключевых трендов, но и за счет проактивной антикризисной политики адаптировать как органы государственной власти, так и бизнес к быстро развивающейся глобальной трансформации.

Литература

1. Нэйсбитт Дж. Мегатренды/ Пер. с англ. – М.: АСТ, 2003.
2. Талеб Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости – М.: КоЛибри, 2010.
3. Смил В. Глобальные катастрофы и тренды – М.: АСТ-Пресс, 2012.
4. McLuhan, Marshall (1962). The Gutenberg Galaxy: the making of typographic man. Toronto, Canada: University of Toronto Press.
5. McLuhan, Marshall (1964). Understanding Media: The Extensions of Man. McGraw-Hill.
6. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Цивилизации: теория, история, диалог, будущее. В двух томах. Том II. Будущее цивилизаций и геоцивилизационные измерения. – М.: 2006.
7. Капица С.П. Об ускорении исторического времени // Новая и новейшая история, 2004, № 6.
8. Баталов Э. Современные глобальные тренды и новое сознание // Международные процессы, 2012, Том 10, № 1(28).
9. Системная история международных отношений. Опять разделенный мир. 1980–2018 / Под ред. Богатурова А.Д. – М.: Юрайт, 2020.
10. Мегатренды будущего: какие навыки понадобятся работодателям. См. РБК: https://trends.rbc.ru/trends/futurology/5e99a-48c9a79477826205b8d
11. Конопатов С.Н., Салиенко Н.В. Анализ бизнес-моделей на основе платформ // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия Экономика и экологический менеджмент, 2018, № 1
12. https://datareportal.com/reports/digital-2021-global-overview-report (Дата обращения: 05.05.2022).
13. Швабе К. Четвертая промышленная революция – М.: Эксмо, 2017.
14. https://globaledufutures.org/vision_creation_ru#futureskills2020_ru (Дата обращения: 05.05.2022).
15. Атлас новых профессий 3.0. / под ред. Д. Варламовой, Д. Судакова. – М.: Интеллектуальная Литература, 2020. – 456 с.
16. https://trends.rbc.ru/trends/futurology/5fd0a-19f9a79473f456d7825 (Дата обращения: 05.05.2022).
17. Хитрых Д. Электромобили: мировые тренды, проблемы и перспективы // Энергетическая политика, 2021, 27.01.

KEY GLOBAL TRENDS INFLUENCING THE TRANSFORMATION OF THE MODERN ECONOMY

Volkov L.V.
Financial University under the Government of the Russian Federation

The article reveals the key trends that affect the global transformation of political and socio-economic systems. The paper proposes the creation of a system of global preventive crisis management at the international level with the participation of all states and stakeholders, one of the main directions of which can be the identification of key global trends and proactive adaptation of political and socio-economic systems. Two main trends affecting all aspects of human activity are analyzed in detail: globalization and the formation of humanity's world integrity (narrowing of space) and the consolidation of history and acceleration of the course of world history (narrowing of time). Classification has been carried out and all factors affecting key trends (political, economic, socio-cultural, technological, environmental, demographic) have been analyzed. The impact of digitalization on crisis management has also been studied.

Keywords: world economy, globalization, economic systems, megatrends, global trends, crisis management, strategic management, digital economy, digital transformation of business.

References

1. Naisbitt J. Megatrends: Ten New Directions Transforming Our Lives. Warner Books, 1982.
2. Taleb N. The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable – M.: KoLibri, 2010.
3. Smil V. Global catastrophes and trends – M.: AST-Press, 2012.
4. McLuhan, Marshall (1962). The Gutenberg Galaxy: the making of typographic man. Toronto, Canada: University of Toronto Press.
5. McLuhan, Marshall (1964). Understanding Media: The Extensions of Man. McGraw-Hill.
6. Kuzyk B.N., Yakovets Yu.V. Civilizations: theory, history, dialogue, future. In two volumes. Volume II. The future of civilizations and geocivilizational dimensions. – M.: 2006.
7. Kapitsa S.P. On the acceleration of historical time // New and modern History, 2004, No.6.
8. Batalov E. Modern global trends and new consciousness // International Processes, 2012, Vol. 10, № 1(28).
9. A systematic history of international relations.1980–2018 / Ed. Bogaturova A.D. – M.: Yurayt, 2020.
10. Megatrends of the future: what skills employers will need. More details on RBC: https://trends.rbc.ru/trends/futurology/5e99a-48c9a79477826205b8d
11. Konopatov S.N., Saliyenko N.V. Analysis of business models based on platforms // Scientific Journal of ITMO Research University. Economics and Environmental Management Series, 2018, No. 1
12. https://datareportal.com/reports/digital-2021-global-overview-report (Date of reference: 05.05.2022).
13. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution – Moscow: Eksmo, 2017.
14. https://globaledufutures.org/vision_creation_ru#futureskills2020_ru (Accessed: 05.05.2022).
15. Atlas of new professions 3.0. / edited by D. Varlamova, D. Sudakov. – M.: Intellectual Literature, 2020. – 456 p.
16. https://trends.rbc.ru/trends/futurology/5fd0a-19f9a79473f456d7825 (Date of reference: 05.05.2022).
17. Khitrykh D. Electric vehicles: global trends, problems and prospects // Energy Policy, 2021, 27.01.