

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

Ковальчук Ю.В. Основные подходы и методы оценки инвестиционных проектов (стартапов) на ранней стадии.....	3
Долгий П.А., Костерев М.С., Сушков А.Е., Пылинская Ю.А., Саленик А.А. Анализ роли таможенных платежей в экономике Российской Федерации.....	8
Зубец А.Н. Экономическое поведение российских домохозяйств в условиях кризиса весной 2020 г.	11
Каримов Б.Н. Проблемы российских инновационных предприятий в современных экономических условиях.....	16
Пискарев Д.М., Слепов В.А. Методика управления риском возникновения необоснованных экономических привилегий с помощью коэффициента чувствительности цифровой экспериментальной среды.....	19

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Аль Аззави Таер Саадун Мохаммед, Чижов С.Ф., Аль Обайди Аднан Таха. Тенденции иракского банковского финансирования для поддержки национальной экономики. Аналитическое исследование деятельности иракских банков за период 2010–2017 гг.....	24
--	----

ФИНАНСЫ. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ. КРЕДИТ

Акил Джебур Али. Развитие риск-ориентированного подхода в управлении финансами страховых организаций.....	30
Ельцов С.В. Камеральный способ расчета эластичности спроса.....	33
Карцев А.С., Дусматова З.Ш. Сравнительный анализ структуры и динамики капитала ПАО «Сбербанк» и J.P. Morgan Chase&Co по РСБУ и МСФО.....	37
Клюев Ю.В. Прогрессивная шкала НДФЛ в России и ее социальная направленность.....	45
Марков А.А., Луныков О.В. Облигации третьего уровня листинга как альтернатива банковским депозитам: преимущества и риски.....	48
Маркова О.М. Формирование ресурсной базы коммерческого банка и оценка его фондирования.....	54
Соколинская Н.Э. Методы исследования эффективности продвижения новых цифровых продуктов и услуг кредитных организаций.....	59
Сысоева Е.В. Финансовый менеджмент в условиях становления и развития рыночных основ хозяйствования.....	65
Ушанов А.Е. Источники доходов коммерческого банка: смещение приоритетов.....	69

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ И РЕГИОНОВ

Алхазов А.А. Оценка мер государственной поддержки сектора малого и среднего предпринимательства в разрезе регионов.....	75
Борисов Н.С. Применение методов проектного управления в агропромышленном комплексе РФ.....	80
Кадиров А.О., Мкртчян Г.М. Блокчейн-технология в процессах продажи фармакологической продукции.....	83
Кошкарёв М.В. Глобализация экономических процессов как одна из ключевых детерминант конкурентоспособности региона в условиях кризиса.....	89
Сагайдак А.Э., Сагайдак А.А. Совершенствование оценки земель сельскохозяйственного назначения в условиях рынка.....	97
Смук М.В. Система «продукт-услуга» на базе технологии блокчейн в сфере автомобильной промышленности.....	102
Федоров И.В. Развитие инвестиционного кризиса в Приморском Крае.....	108

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, академик РАН, членкорр. РАЕН, проф., руководитель Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Соколинская Наталья Эвальдовна (зам. главного редактора), канд. экон. наук, проф., проф. Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Авис Олег Ушеревич, канд. экон. наук, доц. Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Альпидовская Марина Леонидовна, доктор экономических наук, профессор Департамента экономической теории, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Андрюшин Сергей Анатольевич, др экон. наук, проф., ответственный секретарь комиссии по банкам и банковской деятельности, Российский союз промышленников и предпринимателей, главный научный сотрудник Центра эволюционной экономики РАН

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

Вахрушев Дмитрий Станиславович, др 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

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

Ильина Лариса Владимировна, др экон. наук, проф., проф. Саратовского социальноэкономического института РЭУ имени Г.В. Плеханова (филиал ФГБОУ ВО «РЭУ имени Г.В. Плеханова»)

Коробов Юрий Иванович, др экон. наук, заведующий кафедрой банковского дела, денег и кредита Саратовского социальноэкономического института РЭУ имени Г.В. Плеханова

Криничанский Константин Владимирович, др экон. наук, проф. Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Ларионова Ирина Владимировна, др экон. наук, проф. Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Левин Юрий Анатольевич, др экон. наук, проф., МГИМО

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

Миркин Яков Моисеевич, др экон. наук, проф., заслуженный экономист РФ, заведующий отделом международных рынков капитала, Институт мировой экономики и международных отношений РАН

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

Рубцов Борис Борисович, др экон. наук, проф. Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Рудакова Ольга Степановна, др экон. наук, проф., проф. Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Травкина Елена Владимировна, др экон. наук, проф. Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Тургель Ирина Дмитриевна, др 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 финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Фишпешев Алим Борисович, др экон. наук, проф. Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ
Сальникова Нина Николаевна, директор SIA Finansu universitate, председатель правления SIA MKC VERTSPAPIRI, Латвия

Ролдугин Валерий Иванович, др экон. наук, проф., председатель профессорского совета, Балтийская международная академия, Латвия

Бутиков Игорь Леонидович, др экон. наук, проф., директор Центра исследований проблем приватизации, развития конкуренции и корпоративного управления при Госкомконкуренции Республики Узбекистан, Узбекистан

Хуммель Детлев, др экон. наук, профессор Университета Потсдама, Германия

Отпечатано в типографии ООО «Русайнс», 117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2
Тираж 300 экз. Подписано в печать: 30.10.2020
Цена свободная
Все материалы, публикуемые в журнале, подлежат внутреннему и внешнему рецензированию

TABLE OF CONTENTS

ECONOMY AND ENTREPRENEURSHIP

<i>Kovalchuk Yu.V.</i> Basic approaches and methods for evaluating investment projects (startups) at an early stage	3
<i>Dolgiy P.A., Kosterev M.S., Sushkov A.E., Pylinskaya Yu.A., Salenik A.A.</i> Analysis of the role of customs payments in the economy of the Russian Federation	8
<i>Zubets A.N.</i> Economic behavior of Russian households during the crisis in the spring of 2020	11
<i>Karimov B.N.</i> Problems of Russian innovative enterprises in modern economic conditions	16
<i>Piskarev D.M., Slepov V.A.</i> Methods for managing the risk of emergency of unjustified economic privileges using a digital experimental environment sensitivity ratio	19

WORLD ECONOMY

<i>Al Azzawi Thaer Saadoon Mohammed, Chizhov S.F., Al Obaidi Adnan Taha.</i> Trends in Iraqi Bank Finance to Support the National Economy Analytical study of the activities of Iraqi banks for the period 2010–2017	24
--	----

FINANCE. TAXATION. CREDIT

<i>Aqeel Jebur Ali.</i> Development of a risk-based approach in the management of finances of insurance organizations	30
<i>Eltsov S.V.</i> Cameral method for calculating the elasticity of demand	33
<i>Kartsev A.S., Dumatova Z. Sh.</i> Comparative analysis of the structure and dynamics of capital of Sberbank and J.P. Morgan Chase & Co under RAS and IFRS	37
<i>Kliuev Yu.V.</i> Progressive scale of personal income tax in Russia and its social orientation	45
<i>Markov A.A., Lunyakov O.V.</i> MOEX Level 3 bonds as an alternative of bank deposits: advantages and risks	48
<i>Markova O.M.</i> Formation of the resource base of a commercial bank and assessment of its funding	54
<i>Sokolinskaya N.E.</i> Methods of research on the effectiveness of promoting new digital products and services of credit institutions	59
<i>Sisoeva E.V.</i> Financial management in the conditions of the formation and development of market foundations of business	65
<i>Ushanov A.E.</i> Sources of income of commercial Bank: a shift in priorities	69

ECONOMY OF INDUSTRIES AND REGIONS

<i>Alkhazov A.A.</i> Assessment of state support measures for small and medium-sized businesses by region	75
<i>Borisov N.S.</i> Application of project management methods in the agro-industrial complex of the Russian Federation	80
<i>Qodirov A.O., Mkrtchyan Hr.M.</i> Blockchain technology in the sale of pharmaceutical products	83
<i>Koskarev M.V.</i> Globalization of economic processes as one of the key determinants of the competitiveness of the region during the crisis	89
<i>Sagaydak A.E., Sagaydak A.A.</i> Improvement of valuation of agricultural land in the market conditions	97
<i>Smuk M.V.</i> Blockchain-based product-service system in the automotive industry	102
<i>Fedorov I.V.</i> Development of the investment crisis in Primorsky Krai	108

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, Editor-in-Chief, Doctor of Economics, Professor, full member (academician) of the Russian Academy of Natural Sciences, RAENS, prof., Head of the Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation

EDITORIAL TEAM

Sokolinskaya Natalia Evaldovna (Deputy Chief Editor), PhD in Economics, Professor, prof. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation

Avis Oleg Usheroovich, PhD econ. Sciences, Assoc. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation

Alpidovskaya Marina Leonidovna, Doctor of Economics, Professor, Professor of Economics Department, Financial University under the Government of the Russian Federation

Andryushin Sergey Anatolyevich, Doctor of Economics, Professor, prof., Executive Secretary of the Commission on Banks and Banking, Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs, Principal Researcher, Center for Evolutionary Economics, RAS

Bezsmertnova Ekaterina Removna, PhD econ. Sciences., Assoc., Decan of the Faculty of Financial Markets named after Professor V.S. Gerashchenko, Financial University under the Government of the Russian Federation

Vakhrushev Dmitry Stanislavovich, Doctor of Economics, Professor, prof., prof. Department of Finance and Credit, Federal State Budgetary Educational Establishment of Higher Education "Yaroslavl State University named after P.G. Demidova "

Gamza Vladimir Andreevich, PhD econ. sciences, PhD legal Science, Chairman of the Committee on Financial Markets and Credit Organizations, Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation Zubkova Svetlana Valerievna, PhD econ. Sciences, Assoc. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation

Zubkova Svetlana Valerievna, PhD econ. Sciences, Assoc. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation

Ilyina Larisa Vladimirovna, Doctor of Economics, Professor, prof., prof. Saratov Socio-Economic Institute, Russian Economic University named after G.V. Plekhanov (branch of FSBEI HE "Russian Federal University of Economics named after G.V. Plekhanov")

Korobov Yuri Ivanovich, Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Banking, Money and Credit, Saratov Social and Economic Institute of the Russian Economic University named after G.V. Plekhanov

Krinichansky Konstantin Vladimirovich, Doctor of Economics, Professor, prof. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation

Larionova Irina Vladimirovna, Doctor of Economics, prof. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation

Levin Yuri Anatolyevich, Doctor of Economics, prof., MGIMO

Meshkova Elena Ivanovna, PhD econ. Sciences, Assoc. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation

Mirkin Yakov Moiseevich, Doctor of Economics, Professor, Honored Economist of the Russian Federation, Head of the Department of International Capital Markets, Institute of World Economy and International Relations, RAS

Morozova Irina Anatolyevna, Doctor of Economics, prof., Head of the Department of Economics and Entrepreneurship, Volgograd State Technical University

Rubtsov Boris Borisovich, Doctor of Economics, prof. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation

Rudakova Olga Stepanovna, Doctor of Economics, sciences, prof., prof. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation

Travkina Elena Vladimirovna, Doctor of Economics, prof. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation

Turgel Irina Dmitrievna, Doctor of Economics, Professor, Deputy Director for Science, Higher School of Economics and Management, Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education "UrFU named after First President of Russia B.N. Yeltsin"

Ushanov Alexander Evgenievich, PhD econ. Sciences, Assoc. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation

Fiapshev Alim Borisovich, Doctor of Economics, prof. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation

INTERNATIONAL EDITORIAL BOARD

Salnikova Nina Nikolaevna, Director of SIA Finansu universitate, Chairman of the Board of SIA MKC VERTSPAPIRI, Latvia

Roldugin Valery Ivanovich, Doctor of Economics, professor, chairman of the professor council, Baltic International Academy, Latvia

Butikov Igor Leonidovich, Doctor of Economics, Professor, Director of the Center for Research on the Problems of Privatization, Development of Competition and Corporate Governance at the State Competition Committee of the Republic of Uzbekistan, Uzbekistan

Hummel Detlev, Doctor of Economics, Professor, University of Potsdam, Germany

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

Circulation 300 copies. Signed to print: 30/10/2020

Free price

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

Основные подходы и методы оценки инвестиционных проектов (стартапов) на ранней стадии

Ковальчук Юрий Вадимович,

аспирант, кафедры «Корпоративные финансы», Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации
E-mail: opasnostic2@mail.ru

Данная статья отвечает на основной вопрос «Как инвестор оценивает стартап на ранней стадии?». В данной статье приведены основные подходы и методы к оценке стартапов на ранней стадии, а также критерии, которые влияют на стоимость стартапа. Особое внимание было уделено внешним факторам (рыночные силы отрасли и сектора). Перечислены условия, при которых потенциальный инвестор будет готов заплатить больше за стартап или же наоборот, с меньшей вероятностью будет готов заплатить премию. Также в данной статье был затронут следующий вопрос: как инвестор оценивает «вероятную» максимальную стоимость (при «выходе») стартапа, чтобы сделать свои расчеты? Чтобы ответить на данный вопрос были приведены методы оценки: инстинктивные и количественные.

Ключевые слова: Стартап, Стартап на ранней стадии, Оценка стартапов, DCF, Первый Чикагский метод, Метод аналогов

Один из наиболее часто задаваемых вопросов на любом стартап-мероприятии или панели инвесторов: «как инвесторы оценивают стартап?». Неудачным ответом на данный вопрос является: это зависит от обстоятельств.

Оценка стартапа, как бы это ни расстраивало тех, кто ищет определенный ответ, на самом деле является относительной наукой, а не точной.

Самым большим определяющим фактором стоимости вашего стартапа являются рыночные силы отрасли и сектора, в которых он функционирует, которые включают баланс (или дисбаланс) между спросом и предложением денег, недавность и размер недавних «выходов», готовность инвестора платить премию, чтобы войти в сделку, и уровень отчаяния предпринимателя, ищущего деньги.

Хотя это утверждение может охватить большую часть того, как оцениваются большинство стартапов на ранних стадиях, я понимаю, что ему не хватает специфики, которую хотел бы услышать читатель, и поэтому я постараюсь и изучу детали методов оценки в оставшейся части моей статьи с надеждой пролить свет на то, как вы можете попробовать и оценить свой стартап.

Как скажет вам любой новоиспеченный MBA, есть много инструментов и методов оценки. Они варьируются по назначению для любых компаний, от самых маленьких фирм, вплоть до крупных публичных компаний, и они варьируются в количестве допущений, которые вам нужно сделать о будущем компании относительно ее прошлой деятельности, чтобы получить «значимую» стоимость компании. Например, старые и публичные компании «легче» оценить, потому что по данным компаниям имеется историческая информация, на основе которой можно экстраполировать их деятельность в будущее. Поэтому знать, какие из них лучше всего использовать и для каких обстоятельств (и их «подводные камни») так же важно, как знать, как их использовать в первую очередь.

Некоторые из методов оценки, о которых вы, возможно, слышали, включают:

- DCF (дисконтированный денежный поток);
- Первый Чикагский метод;
- Метод аналогов и метод сделок;
- Оценки на основе активов (ликвидационная и балансовая стоимости).

Давайте скорее приступим к решению вопроса оценки, исследуя, что ищет инвестор при оценке компании, а затем посмотрим, какие методы обе-

спечивают лучший индикатор текущей стоимости, когда он делает свой выбор.

Стоимость стартап-компании, как я уже упоминал ранее, во многом определяется рыночными силами в отрасли, в которой она ведет свою деятельность. В частности, текущая стоимость продиктована рыночными силами, которые действуют сегодня и сегодняшним восприятием того, что произойдет в будущем.

Фактически это означает, что с другой стороны, если ваша компания работает в пространстве, где рынок для вашей отрасли находится в депрессии, а перспективы на будущее также не очень хороши (независимо от того, чем вы занимаетесь), то ясно, что количество инвесторов, готовых заплатить за капитал компании, будет значительно снижено, несмотря на текущую успешность компании (или будущую), разве что инвестор не будет осведомлен о потенциальном сдвиге рынка в будущем, или просто готов рискнуть тем, что компания сможет сместить рынок. Я буду исследовать последний пункт о том, что может повлиять на достижение лучшей (или худшей) оценки более подробно позже. Очевидно, что обратная ситуация имеет место быть, если ваша компания находится на «горячем» рынке.

Поэтому, когда инвестор на ранней стадии пытается определить, следует ли инвестировать в компанию (и в результате какой должна быть соответствующая оценка), он в основном оценивает то, какой вероятный размер «выхода» будет для компании вашего типа и отрасли, в которой она функционирует, а затем судит о том, сколько акций его фонд должен иметь в компании, чтобы достичь своей целевой рентабельности инвестиций, относительно суммы денег, которую он вложил в компанию на протяжении всего ее жизненного цикла.

Это может показаться довольно трудным делом, если вы не знаете, сколько времени потребуется компании для «выхода», сколько раундов для привлечения наличных денег ей потребуется и сколько акций учредители позволят вам иметь для достижения ваших целей. Однако, благодаря разнообразию сделок, о которых инвесторы слышат и видят на стадиях подготовки к росту (далее – «Seed»), активного роста (далее – «Series A») и далее, у них есть мысленная картина того, что создается и «средний» размер раунда, и «средняя» цена, и «средняя» сумма денег, которую ваша компания будет генерировать по отношению к другим в пространстве, в котором она оперирует. Фактически, венчурные фонды, помимо чувства того, что происходит на рынке, имеют финансовые модели, которые, как и любой другой финансовый аналитик, пытающийся предсказать будущее в контексте портфеля, имеют пределы погрешности, но, а также и допущения о том, что, вероятно, произойдет с любой компанией, которую они рассматривают для инвестиций. Основываясь на данных допущениях, инвесторы будут принимать решение о том, сколько акций им дей-

ствительно нужно сейчас, зная, что им, возможно, в дальнейшем придется продолжить инвестировать (если они могут), чтобы, когда ваша компания достигнет своей точки наиболее вероятного выхода, они достигнут своей целевой рентабельности инвестиций. Если они не могут заставить цифры работать для инвестиций либо относительно того, что просит основатель, либо относительно того, что рынки говорят им через свои допущения, тогда инвестор либо откажется от инвестиций, либо подождет, чтобы увидеть, что произойдет (если они могут).

Итак, следующий логический вопрос: как инвестор оценивает «вероятную» максимальную стоимость (при «выходе») моей компании, чтобы сделать свои расчеты?

Ну, есть несколько методов, но в основном «инстинктивные» и количественные. Инстинктивные больше используются в ранних стадиях сделок, и по мере роста зрелости компании, наряду с ее финансовой информацией, все чаще используются количественные методы. Инстинктивные не полностью лишены количественного анализа, однако, просто этот «метод» оценки обусловлен в основном отраслевым опытом инвестора о том, что средний тип сделки оценивается как при «входе» (когда они инвестируют), так и при «выходе». Количественные методы не так уж отличаются, но включают больше цифр (некоторые из описанных методов оценки) для экстраполяции ряда потенциальных сценариев «выхода» для вашей компании. Для данных типов расчетов предпочтительным подходом является сравнительный (метод аналогов и метод сделок). Как я уже говорил, цель данной статьи не заключается в том, чтобы показать, как это сделать, но, если коротко, сравнительный подход говорит инвестору о том, как другие компании на рынке оцениваются от определенной базы (например, будь то мультипликатор выручки или EBITDA, но могут быть и другие показатели, такие как клиентская база и т.д.), которая, в свою очередь, может быть применена к вашей компании в качестве индикатора для сегодняшней стоимости вашей компании. Если вы хотите увидеть, как выглядит профессионально подготовленная таблица аналогов в рамках сравнительного подхода (совершенно не связанный сектор, но та же идея), перейдите по данной ссылке.

Вернемся к набору инструментов оценки на один момент... большинство инструментов из списка, о котором я упомянул, включают фактор влияния на рынок, то есть они имеют часть расчета, которая определяется тем, как функционирует рынок, будь то рынок/отрасль, в котором оперирует ваша компания, или более крупный фондовый индекс S&P 500 (как индикатор большого пула компаний). Это затрудняет, например, использование инструментов (таких как DCF), которые пытаются использовать историческую информацию о деятельности стартапа (особенно когда вряд ли есть результаты деятельности, которые являются очень надежным в качестве индикатора будущей

деятельности) в качестве средства экстраполяции будущей деятельности. Вот почему методы оценки в рамках сравнительного подхода к оценке стоимости компании, особенно метод сделок, предпочтительны для оценки стартапов на ранней стадии, поскольку они являются лучшими показателями того, сколько рынок готов заплатить за стартапы, «больше всего похожие» на тот, который рассматривает инвестор.

Но, зная (в пределах некоторой степени инстинктивной или расчетливой уверенности), какой будет вероятная стоимость моей компании на «выходе» в будущем, как инвестор тогда решает, какой должна быть моя стоимость сейчас?

Опять же, зная, какова будет цена на «выходе», или имея представление о том, какой она будет, означает то, что инвестор может рассчитать, какова будет его доходность от любой оценки относительно суммы денег, которую он вкладывает, или в качестве альтернативы, какой процент он будет иметь на «выходе» (деньги, которые они вкладывают, разделенные на после-инвестиционную оценку вашей компании = их процент). Прежде чем мы продолжим, просто краткий глоссарий:

1. До-инвестиционная стоимость = стоимость вашей компании сейчас
2. После-инвестиционная стоимость = стоимость вашей компании после того, как инвестор вложил деньги
3. Рентабельность денежных инвестиций = количество денег, полученных инвестором при «выходе», деленное на сумму, которую они вложили в течение всего жизненного цикла компании

Таким образом, если инвестор знает, сколько-ми% он владеет после того, как он вложил свои деньги, и он может угадать стоимость вашей компании на «выходе», он может разделить стоимость компании на «выходе» на сумму инвестиций и получить рентабельность денежных инвестиций (некоторые инвесторы используют значения внутренней нормы доходности (IRR), но большинство инвесторов склонны думать с точки зрения рентабельности денежных инвестиций из-за характера работы венчурных фондов (VC)). Предположим, что 10-кратный мультипликатор рентабельности денежных инвестиций – это то, что каждый инвестор хочет от венчурной сделки на ранней стадии, но, конечно, реальность намного сложнее, поскольку разные уровни риска (например, инвесторы довольны более низкой доходностью от более низких рисков и более поздних сделок) будут иметь разную ожидаемую доходность, но давайте использовать 10x в качестве примера, потому что это легко, и потому что у меня есть десять пальцев. Однако это еще не все, потому что инвесторы знают, что это редкий случай, когда они вкладывают деньги, и нет необходимости в последующих инвестициях. Таким образом, инвесторам необходимо учитывать допущения о том, сколько денег потребуется вашей компании, и, следовательно, какие условия размывания долей они (а также вы) готовы принять при условии, что они будут (или

не будут) следить за своими деньгами до определенного момента (не каждый инвестор может следить за каждым раундом до самого конца, столько раз они достигают максимальной суммы денег, инвестированной в одну компанию, сколько позволяет структура их фонда).

Теперь, вооружившись допущениями о стоимости вашей компании на «выходе», о том, сколько денег может потребоваться на этом пути, и что команда основателей (и их текущие инвесторы) может быть готова принять с точки зрения размывания долей, они определяют «диапазон» приемлемых оценок, которые им позволяют в некоторой степени подтвердить свои ожидания по доходности (или нет, в этом случае они откажутся от инвестиции по «экономическим» причинам). Этот метод я называю подходом «сверху-вниз» ...

Естественно, если есть «сверху-вниз», должен быть подход «снизу-вверх», который, хотя и основан на предположениях «сверху-вниз», в основном просто принимает среднюю оценку «входа» для компаний определенного типа и этапа, инвестор обычно видит и оценивает компанию относительно этого среднего значения «входа». Причина, по которой я говорю, что подход «снизу-вверх» основан на «сверху вниз», заключается в том, что среднее значение «входа», которое используется в подходе «снизу-вверх», если вы отслеживаете расчеты, основано на цифре, которая, вероятно, даст инвесторам значимую отдачу от выхода для данной отрасли. Кроме того, вы не будете, например, использовать среднее значение «снизу-вверх» по одной отрасли для другой, поскольку результаты будут отличаться. Такой подход «снизу-вверх» может привести к тому, что инвестор скажет вам следующее, предлагая вам список условий:

«компания на вашей стадии, вероятно, потребует X миллионов, чтобы расти в течение следующих 18 месяцев, и поэтому, исходя из вашей текущей стадии, вы стоите (деньги, которые будут привлечены разделены на% владения, которую желает инвестор – деньги, которые будут привлечены) следующую до-инвестиционную стоимость».

Одна из тем, которую я также пропускаю в рамках этого обсуждения, в основном потому, что она, собственно, и является темой данной статьи, – «сколько денег я должен привлечь?». Я только скажу, что у вас, вероятно, будет обсуждение с вашим потенциальным инвестором по поводу данной суммы, когда вы будете обсуждать свой бизнес-план или финансовую модель, и, если вы оба придете к согласию, это будет частью определителя вашей оценки. Ясно, что бизнес, в котором инвестор согласен с тем, что 10 млн необходимы и готов инвестировать их прямо сейчас, – это такой бизнес, по которому в какой-то моменты был снижен уровень риска и, следовательно, данный бизнес будет иметь оценку, которая отражает это.

Таким образом, теперь мы установили, насколько рынок и отрасль, в которой функционирует ваша компания, могут диктовать конечную сто-

имость вашей компании, давайте посмотрим, какие другие факторы могут оказать влияние на инвестора, запрашивающего дисконт к стоимости, или инвестору, готовому заплатить премию, сверх средней цены входа для стадии и сектора вашей компании. Подводя итог вышесказанному:

Инвестор готов заплатить больше за вашу компанию, если:

- Она функционирует в «горячем» секторе: инвесторы, которые поздно приходят в сектор, также могут быть готовы платить больше, это видно на публичных фондовых рынках более поздних участников, приобретающих ценные бумаги высокого спроса.
- Если ваша команда управленцев чертовски горячая: серийные предприниматели могут получить лучшую оценку. Хорошая команда дает инвесторам веру в то, что вы можете достичь цели.
- У вас есть функционирующий продукт (больше относится к компаниям, которые находятся на ранней стадии)
- У вас есть трекшн (сила сцепления стартапа с его дорогой): ничто не показывает ценность, как клиенты, которые говорят инвестору, что у вас есть ценность.
- Инвестор с меньшей вероятностью заплатит премию, сверх средней цены входа за вашу компанию (или даже может отказаться от инвестиции), если:
 - Она функционирует в секторе, который показал низкую производительность.
 - Она функционирует в секторе, который является высоко коммерциализированным, с низким уровнем маржинальности.
 - Она функционирует в секторе с большим количеством конкурентов и с низким уровнем дифференциации между ними (сложно определить лидера в данном случае).
 - У вашей управленческой команды нет послужного списка и/или могут отсутствовать ключевые люди, чтобы реализовать план (и у вас нет никого, кого можно подобрать).
 - Ваш продукт не работает и/или у вас нет признания (одобрения) со стороны клиента.
 - У вас скоро закончатся денежные средства.

В заключение, рыночные силы прямо сейчас оказывают значительное влияние на стоимость вашей компании. Эти рыночные силы – это как то, что аналогичные сделки оцениваются («снизу-вверх»), так и количество последних «выходов» («сверху-вниз»), которые могут повлиять на стоимость компании в вашем конкретном секторе. Лучшее, что вы можете сделать, чтобы вооружиться пониманием рыночных цен, прежде чем говорить с инвестором, – это поговорить с другими стартапами, такими как ваш (фактически строя свою собственную мысленную таблицу аналогов), которые привлекли деньги, и посмотреть, если они поделятся с вами, что они оценили и как много они привлекли денег, когда находились на вашей стадии. Кроме того, прочитайте технические новости,

поскольку иногда они будут публиковать информацию, которая может помочь вам вернуться к значениям. Однако, не все потеряно. Как я уже упоминал, есть факторы, на которые вы можете повлиять, чтобы увеличить стоимость вашего стартапа, и ничто не увеличивает стоимость вашей компании больше, чем показать инвестору, что люди хотят ваш продукт и даже готовы заплатить за него.

Литература

1. Рождественская, Я. Азбука для венчура. Как правильно выбирать стартапы для инвестиций [Электронный ресурс] / Я. Рождественская // Forbes.– 2018. – Режим доступа: <https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/366717-azbukadlya-venchura-kak-pravilno-vybirat-startapy-dlya-investitsiy>.
2. Чумак, Л. На что смотрят инвесторы, оценивая стартап? Часть 1 [Электронный ресурс] / Л. Чумак // RUSBASE.– 2017. – Режим доступа: <https://rb.ru/howto/looking-for-money/>.
3. Чумак, Л. 5 признаков стартапа, в который захотят вложиться инвесторы [Электронный ресурс] / Л. Чумак // RUSBASE.– 2017. – Режим доступа: <https://rb.ru/howto/u-like-it/>.
4. Чумак, Л. Почему инвесторы не вложатся в ваш стартап? Три стоп-сигнала [Электронный ресурс] / Л. Чумак // RUSBASE.– 2017. – Режим доступа: <https://rb.ru/howto/nope/>.
5. Чумак, Л. Семь методик, которые помогут оценить стартап [Электронный ресурс] / Л. Чумак // RUSBASE.– 2017. – Режим доступа: <https://rb.ru/howto/sem-raz-otmer/>.
6. Damodaran, A. Valuing Young, Start-up and Growth Companies: Estimation Issues and Valuation Challenges [Электронный ресурс] / Damodaran, A. // Damodaran Online.– 2009. – Режим доступа: <http://people.stern.nyu.edu/adamodar/pdfiles/papers/younggrowth.pdf>.
7. McClure, B. Valuing Startup Ventures [Электронный ресурс] / McClure, B. // Investopedia.– 2020. – Режим доступа: <https://www.investopedia.com/articles/financial-theory/11/valuing-startup-ventures.asp>.
8. McGowan, E. 10 Real-World Startup Valuation Methods [Электронный ресурс] / McGowan, E. // startups.com.– 2018. – Режим доступа: <https://www.startups.com/library/expert-advice/startup-valuation-methods>.

BASIC APPROACHES AND METHODS FOR EVALUATING INVESTMENT PROJECTS (STARTUPS) AT AN EARLY STAGE

Kovalchuk Yu.V.

Russian presidential Academy of national economy and public administration

This article answers the main question “How does an investor valuating a startup at an early stage?”. This article outlines the main approaches and methods for valuating startups at an early stage, as well as criteria that affect the value of a startup. Special attention was paid to external factors (market forces of the industry and sector). It lists the conditions under which a potential investor will be willing to pay more for a startup, or Vice versa, is less likely to be

willing to pay a premium. Also, in this article, the following question was raised: how does an investor assess the "probable maximum cost (at the exit)" of a startup in order to make their calculations? To answer this question, the methods of evaluation were given: instinctive and quantitative.

Keywords: Startup, Startup at early stage, Startup valuation, DCF, First Chicago Method, Comparable analysis.

References

1. Rozhdestvenskaya, Ya. Azbuka dlya Ventura. How to choose startups for investment [Electronic resource] / Ya. Rozhdestvenskaya // Forbes.— 2018. — access Mode: <https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/366717-azbuka-dlya-venchura-kak-pravilno-vybirat-startapy-dlya-investitsiy>.
2. Chumak, L. what do investors look at when evaluating a startup? Part 1 [Electronic resource] / L. Chumak // RUSBASE.— 2017. — access Mode: <https://rb.ru/howto/looking-for-money/>.
3. Chumak, L. 5 signs of a startup that investors will want to invest in [Electronic resource] / L. Chumak // RUSBASE.— 2017. — access Mode: <https://rb.ru/howto/u-like-it/>.
4. Chumak, L. Why don't investors invest in your startup? Three stop signals [Electronic resource] / L. Chumak // RUSBASE.— 2017. — access Mode: <https://rb.ru/howto/nope/>.
5. Chumak, L. Seven methods that will help you evaluate a startup [Electronic resource] / L. Chumak // RUSBASE.— 2017. — access Mode: <https://rb.ru/howto/sem-raz-otmer/>.
6. Damodaran, A. Evaluation of young, beginning and growing companies: problems of evaluation and problems of evaluation [Electronic resource] / Damodaran, A. // Damodaran online.— 2009. — access Mode: <http://people.stern.nyu.edu/adamodar/pdfiles/papers/younggrowth.pdf>.
7. McClure, B. evaluation of the loading of enterprises [Electronic resource] / McClure, B. // questions and answers.— 2020. — access Mode: <https://www.investopedia.com/articles/financial-theory/11/valuing-startup-ventures.asp>.
8. McGowan, E. 10 Real-World Startup Valuation Methods [Electronic resource] / McGowan, E. // startups.com — 2018 — Mode of access: <https://www.startups.com/library/expert-advice/startup-valuation-methods>.

Анализ роли таможенных платежей в экономике Российской Федерации

Долгий Павел Александрович,

студент, базовая кафедра инфокоммуникаций, ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»
E-mail: geimer89@mail.ru

Костерев Максим Сергеевич,

студент, базовая кафедра инфокоммуникаций, ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»
E-mail: aspirationlevel_5@mail.ru

Сушков Александр Евгеньевич,

студент, базовая кафедра инфокоммуникаций, ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»
E-mail: Alex.sushkov15@gmail.com

Пылинская Юлия Андреевна,

студент, кафедра стандартизации, метрологии и управления качеством, ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»
E-mail: ulia281197@yandex.ru

Саленик Анна Александровна,

студент, кафедра технологии художественной обработки материалов, ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»
E-mail: Salenik99@inbox.ru

Научная статья посвящена проведению анализа роли таможенных платежей в экономике Российской Федерации. Актуальность исследования обусловлена высокой ролью таможенных платежей в экономике нашей страны. Благодаря их администрированию обеспечивается устойчивость функционирования бюджетной системы. В рамках статьи проанализирована динамика основных показателей внешней торговли России. Проанализирована динамика таможенных платежей в общем, а также от экспорта и импорта по отдельности. Описаны основные тенденции и изменения, происходящие в рамках развития таможенной политики России. В частности, проанализированы особенности изменения структуры поступления таможенных платежей в экономике РФ. Выделены причины, которые приводят к изменениям в динамике объема поступления таможенных платежей. В заключении исследования, автором установлено, что в 2018–2019 годов наблюдается прирост объема таможенных платежей в сравнении с 2015–2017 годов. Причиной тому выступает рост товарооборота и объема импорта продукции на российский рынок. Особенно стремительным наблюдался рост с 2017 по 2018 года, когда объем таможенных поступлений увеличился с 4,575 трлн рублей до 6,063 трлн рублей, что подтверждает изменение структуры таможенных платежей.

Ключевые слова: таможенная политика; таможенные платежи; таможенная система; внешнеэкономическая деятельность; внешняя торговля.

На сегодняшний день, внешнеэкономическая деятельность предприятий имеет важную роль при формировании национальной экономической безопасности Российской Федерации. Важным аспектом регулирования внешней экономической деятельности является формирования и функционирования таможенной системы, в рамках которой осуществляются платежи по таможенным тарифам на ту или иную группу товаров/услуг.

Для российской экономики таможенные платежи – это один из основных источников поступления бюджетных средств в государственный бюджет страны. Благодаря поступлению таможенных платежей, осуществляется решение социально-экономических вопросов, обеспечивающих качество жизни населения [4].

Актуальность научного исследования на тематику «Анализ роли таможенных платежей в экономике Российской Федерации» обусловлена высокой ролью таможенных платежей в экономике России. Благодаря их администрированию обеспечивается устойчивость функционирования бюджетной системы страны.

Чтобы проанализировать роль таможенных платежей в экономике Российской Федерации, обратимся к официальной статистики Федеральной таможенной службы (ФТС) за прошедший 2019 год.

Поскольку таможенные платежи выступают инструментом регулирования внешнеэкономической деятельности, то соответственно, их размер зависит от объема товарооборота (см. рисунок 1).

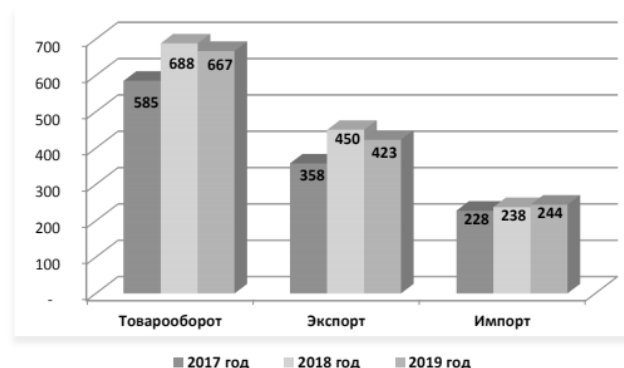


Рис. 1. Динамика основных показателей внешней торговли Российской Федерации в период 2017–2019 гг., выраженных в американских долларах [1]

С 2017 по 2019 года объем товарооборота вырос с 585 млрд долларов США до 667 млрд долларов США. В особенности, стоит обратить внимание на объем импорта, который вырос с 228 млрд долларов США до 244 млрд долларов США, ведь именно от его операций, как правило, взимаются таможенные платежи.

Однако, если анализировать данные за 2018 и 2019 года, то мы наблюдаем изменение тенденций, поскольку:

- объем импорта продемонстрировал вновь рост с 238 млрд долларов США до 244 млрд долларов США;
- объем экспорта продемонстрировал снижение с 450 млрд долларов США до 423 млрд долларов США;
- объем внешнего товарооборота продемонстрировал снижение с 688 млрд долларов США до 667 млрд долларов США.

Таким образом, итоговым результатом 2019 года является незначительное ухудшение общего объема товарооборота Российской Федерации при проведении внешней экономической деятельности, что связано, в первую очередь, с снижением объема экспорта отечественной продукции на зарубежные рынки.

На следующем графике будет изображена динамика общих таможенных платежей, осуществляемые в федеральный бюджет РФ (рис. 2).

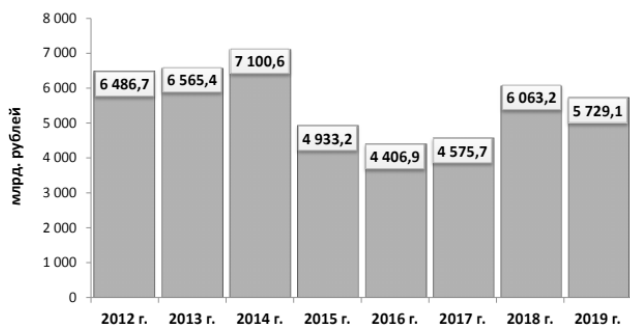


Рис. 2. Динамика перечисленных таможенных платежей в федеральный бюджет Российской Федерации в период 2012–2019 гг., выраженных в млрд российских рублей [2]

С 2014 по 2015 года произошло резкое снижение объема таможенных платежей. Если в 2014 объем перечисленных таможенных платежей в федеральный бюджет России составлял рекордные 7,1 трлн рублей, то в 2015 – он снизился к 4,933 трлн рублей. Такой спад был вызван введением режима экономических и политических санкций.

В 2018–2019 гг. наблюдается прирост объема таможенных платежей в сравнении с 2015–2017 гг., что связано с ростом товарооборота и объема импорта продукции на российский рынок.

Особенно стремительным наблюдался рост с 2017 по 2018 года, когда объем таможенных поступлений увеличился с 4,575 трлн рублей до 6,063 трлн рублей.

На рисунке 3 изображена динамика объема таможенных платежей, осуществленных при импорте продукции.

По данному графику заметно то, что таможенные платежи с импорта товаров имеют плавную тенденцию прироста, что характеризует устойчивость данного источника поступлений в федеральный бюджет государства.

В 2012 году объем таможенных платежей при импорте продукции составлял 2,31 трлн рублей. Значительный рост таможенных платежей в федеральный бюджет России при импорте продукции произошел в периоде с 2017 по 2018 года. Так, в 2017 объем поступлений составлял 2,49 трлн рублей, а в 2018 году – уже 2,945 трлн рублей.

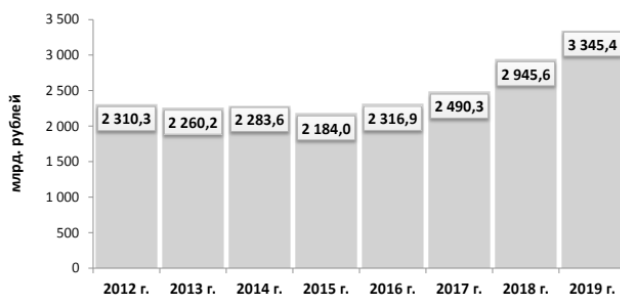


Рис. 3. Динамика перечислений таможенных платежей в федеральный бюджет при импорте продукции в Российской Федерации в период 2012–2019 гг., выраженных в млрд российских рублей [3]

По итогам 2019 года установлен новый рекорд роста таможенных поступлений от импорта продукции в России до 3,345 трлн рублей.

На рисунке 4 изображена динамика объема таможенных платежей, осуществленных при экспорте продукции.

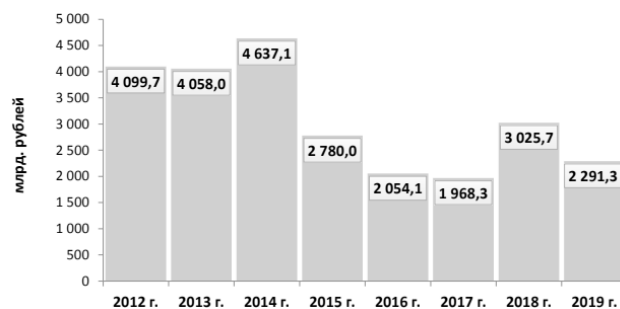


Рис. 4. Динамика перечислений таможенных платежей в федеральный бюджет при экспорте продукции в Российской Федерации в период 2012–2019 гг., выраженных в российских рублях [4]

В сравнении с динамикой импорта, при перечислениях таможенных платежей в федеральный бюджет России от экспорта продукции – ситуация совсем иная. Если раньше экспортная деятельность отечественных предприятий была ключевой статьей поступления таможенных платежей, как неналоговых доходов государственного бюджета страны, то сегодня данную роль занимает импорт [2].

Так, по итогам 2014 года был установлен рекордный максимум объема перечислений таможенных платежей в федеральный бюджет России при экспорте отечественной продукции на зарубежные рынки в размере 4,637 трлн рублей.

В 2015 году произошел резкий спад данных поступлений до 2,78 трлн рублей, что привело к финансовой неустойчивости государственного бюджета Российской Федерации на следующий календарный год.

Главной причиной такого ухудшения ситуация выступало введение режима экономических санкций, которые ограничили экспорт отечественной продукции на многие зарубежные рынки, среди которых были не только США, Канада, но и страны Европейского Союза, потребляющие значительную часть ключевых статей российской экономики [3].

В периоде 2016 и 2017 года ситуация начала продолжаться ухудшаться, вследствие чего был установлен новый антирекордный показатель в размере 1,968 трлн рублей, что уже более, чем на 60% ниже было, чем поступления от таможенных платежей при экспорте российской продукции за 2014 год.

Дополнительным негативным фактором такой ситуации выступал обвал цен на рынке энергетических ресурсов. Котировки мирового рынка нефти продемонстрировали рекордное снижение, начиная с периода финансового кризиса 2008 года. Поскольку нефтегазовые доходы – ключевая статья государственного бюджета Российской Федерации, то соответственно это не могло не повлиять и на объем таможенных поступлений при экспорте энергетической продукции на зарубежные рынки.

В 2018 году произошел резкий рост таможенных поступлений до 3,025 трлн рублей, но за следующий 2019 год – ситуация вновь изменилась. Мы наблюдали спад объема поступлений таможенных пошлин в государственный бюджет страны до 2,291 трлн рублей.

Стоит обратить внимание на то, что структура таможенных платежей в федеральный бюджет Российской Федерации имеет тенденцию к постоянным изменениям, причиной чего выступает формирование различных проблем функционирования таможенной системы страны.

Подводя итоги научного исследования, можно прийти к следующим заключениям:

- с 2017 по 2019 года объем товарооборота вырос с 585 млрд долларов США до 667 млрд долларов США;
- в 2018–2019 гг. наблюдается прирост объема таможенных платежей в сравнении с 2015–2017 гг., что связано с ростом товарооборота и объема импорта продукции на российский рынок. Особенно стремительным наблюдался рост с 2017 по 2018 года, когда объем таможенных поступлений увеличился с 4,575 трлн рублей до 6,063 трлн рублей;
- таможенные платежи с импорта товаров имеют плавную тенденцию прироста, что характеризует устойчивость данного источника поступлений в федеральный бюджет государства;
- раньше экспортная деятельность отечественных предприятий была ключевой статьей поступления таможенных платежей, как неналоговых доходов государственного бюджета страны, однако сегодня данную роль занимает импорт;

- структура таможенных платежей в федеральный бюджет Российской Федерации имеет тенденцию к постоянным изменениям, причиной чего выступает формирование различных проблем функционирования таможенной системы страны.

Литература

1. Таможенная служба Российской Федерации в 2019 году. URL: http://customs.ru/storage/document/document_info/2020-03/11/Таможенная%20служба%20Российской%20Федерации%20в%202019%20году.pdf (дата обращения: 04.10.2020).
2. Арланова О.И., Львова М.В. Роль таможенных платежей в доходах федерального бюджета // *Oeconomia et Jus*. 2019. № 1.
3. Маннанова А.М. Таможенные пошлины в России: Актуальные проблемы взыскания пошлин // *Вестник науки и образования*. 2018. № 1 (37).
4. Артемов Н.М. Понятие и юридическая природа таможенной пошлины // *Вестник Университета имени О.Е. Кутафина*. 2016. № 6 (22).

ANALYSIS OF THE ROLE OF CUSTOMS PAYMENTS IN THE ECONOMY OF THE RUSSIAN FEDERATION

Dolgij P.A., Kosterev M.S., Sushkov A.E., Pylnskaya Yu.A., Salenik A.A.
Siberian Federal University

The scientific article is devoted to the analysis of the role of customs payments in the economy of the Russian Federation. The relevance of the study is due to the high role of customs payments in the economy of our country. Thanks to their administration, the stability of the functioning of the budgetary system is ensured. The article analyzes the dynamics of the main indicators of Russia's foreign trade. The dynamics of customs payments in general, as well as from export and import separately, is analyzed. The main trends and changes occurring in the development of the customs policy of Russia are described. In particular, the features of changes in the structure of customs payments in the Russian economy are analyzed. The reasons that lead to changes in the dynamics of the volume of customs payments are highlighted. In the conclusion of the study, the author found that in 2018–2019 there is an increase in the volume of customs payments in comparison with 2015–2017. The reason for this is the growth in trade and the volume of imports of products to the Russian market. The growth was especially rapid from 2017 to 2018, when the volume of customs receipts increased from 4.575 trillion rubles to 6.063 trillion rubles, which confirms the change in the structure of customs payments.

Keywords: customs policy; customs payments; customs system; foreign economic activity; international trade.

References

1. Customs Service of the Russian Federation in 2019. URL: http://customs.ru/storage/document/document_info/2020-03/11/Customs%20Service%20Russian%20Federation%20in%202019%20.pdf (date accessed: 04.10.2020).
2. Arlanova O.I., Lvova M.V. The role of customs payments in federal budget revenues // *Oeconomia et Jus*. 2019. No. 1.
3. Mannanova A.M. Customs duties in Russia: Actual problems of collecting duties // *Bulletin of Science and Education*. 2018. No. 1 (37).
4. Artemov N.M. The concept and legal nature of customs duty // *Bulletin of the University named after O.E. Kutafina*. 2016. No. 6 (22).

Экономическое поведение российских домохозяйств в условиях кризиса весны 2020 г.

Зубец Алексей Николаевич,

доктор экономических наук, доцент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: ANZubets@fa.ru

Представлены результаты исследований поведения потребителей на различных рынках товаров и услуг в 2020 году. Приводится предыстория потребительского поведения в 2017–2019 годах на наиболее важных рынках. Показана динамика потребительского спроса на автомобили, недвижимость и земельные участки, крупную бытовую технику, платные медицинские услуги. Также показана динамика индивидуального частного строительства. Рассмотрены циклы потребительской активности перед началом и в ходе экономического кризиса, вызванного падением цен на нефть и введением ограничений, которые были предназначены для сдерживания эпидемии коронавируса, а также в ходе самого кризиса. Показано, что «Коронавирусный» экономический кризис 2020 года очень мало повлиял на потребительские настроения населения, а население по-прежнему ориентировано на потребление товаров и услуг. Показано, что все основные рынки потребительских товаров и услуг, кроме рынка автомобилей, пережили «коронавирусный» кризис без серьезных потерь, а многие из них вообще не пострадали от падения потребительского спроса, потребительская активность на основных рынках продолжает расти, что дает основания рассчитывать на восстановление экономики и ее переход к росту уже в начале 2021 года.

Ключевые слова: поведение потребителей, потребительская активность, экономические циклы, реальные доходы населения, рынок автотранспорта, рынок недвижимости, спрос на товары и услуги.

В рамках наших социально-экономических исследований мы исходим из того, что экономика, по сути, представляет собой систему социальных отношений вокруг конструирования, производства, распределения и потребления товаров и услуг. Кроме этого, экономика – это инфраструктура, обеспечивающая процессы создания, производства, распределения и потребления материальных благ, поддерживающая соответствующие социальные отношения. В рамках данного подхода совершенно очевидно, что понимание экономических процессов невозможно без анализа потребительских настроений и экономических отношений. Мы исходим из того, что социальные отношения в рамках экономических процессов, а также экономические настроения населения лежат в основе экономических механизмов. Именно потребители обеспечивают основную массу спроса на товары и услуги. Они же дают государственным органам санкцию на производство и приобретение товаров и услуг в общих национальных интересах – такая санкция дается через механизмы политического управления и органы представительной власти. Активность рынков промышленной продукции также зависит от потребительского спроса: чем выше спрос потребителей на товары и услуги, тем значительней потребность промышленности в оборудовании для их производства. Таким образом, совершенно очевидно, что потребительские настроения населения обеспечивает значительную часть экономической активности и лежат в основе экономических процессов.

Если говорить об использовании экономических настроений в прогнозировании ВВП, то в расчетах часто используется показатель PMI, отражающий мнения бизнеса о сегодняшней ситуации на рынке, предприятиях, а также прогнозы на будущее [1–4]. Тематика вопросов, задаваемых респондентам при сборе информации для расчета индекса PMI, зависит от отрасли, для которой рассчитывается индекс [5].

Определенные наработки по этой теме есть и в России [6, 7]. Однако, к традиционным методам расчетов индексов PMI имеется ряд вопросов. Прежде всего, очевидно, что настроения бизнес-сообщества, отраженные в индексе PMI, в большой степени определяются настроениями населения и в значительной степени являются прямой или опосредованной реакцией на них. Поэтому очевидно, что использование динамики готовности приобретать товары и услуги в качестве основы для анализа экономической динамики представляется более перспективным с точки зрения получения более «длинных» прогнозов.

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансовому университету при Правительстве РФ по теме «Семейные домохозяйства как экономический субъект».

Именно с точки зрения динамики потребительских настроений необходимо подходить к анализу экономического кризиса, который начался в России весной нынешнего года и продлится, очевидно, до 2 квартала 2021 года (под экономическим кризисом мы понимаем снижение ВВП в течение не менее двух кварталов подряд).

Как известно, экономический кризис 2020 года был спровоцирован стечением двух негативных обстоятельств – во-первых, резким падением цен на нефть и другие энергетические товары российского экспорта, а во-вторых – эпидемией коронавируса COVID-19, которая привела к необходимости введения защитных ограничительных мероприятий для сокращения скорости распространения инфекции. Снижение цен на нефть привело к резкому падению экспортных валютных доходов Российской Федерации, которые снизились в мае до 21 млрд долларов против 37 млрд долларов в октябре 2019 года [8]. Существенное падение экспортной выручки несомненно, могло оказать негативное влияние на настроения населения, вызвать валютную панику и спровоцировать спекулятивную «атаку» на рубль.

Ограничительные мероприятия по предотвращению распространения коронавирусной инфекции, действовавшие на территории страны со второй половины марта по первую половину июня, привели к приостановке деятельности большого числа организаций и предприятий из различных секторов экономики. Наиболее всего пострадали предприятия сферы услуг населению, такие как точки общественного питания (кафе и рестораны), гостиницы, пассажирский транспорт, продовольственная разница. Миллионы сотрудников по всей стране были переведены на режим дистанционной работы или отправлены в оплачиваемые и неоплачиваемые отпуска. Все это существенно повлияло на потребительские настроения и уровень потребительской активности.

Для понимания динамики потребительского поведения в первой половине 2020 года, необходимо рассмотреть более ранний период и оценить динамику потребительского поведения начиная со времени, предшествующего кризису 2014 года. Надо помнить, что в 2010–2013 гг. на фоне очередного резкого повышения цен на нефть и притока значительных объемов валютных средств в страну реальные располагаемые доходы населения довольно значительно выросли (см. таблицу 1).

В этих условиях российские потребители приобрели большое количество товаров и услуг, включая сюда и товары длительного пользования – недвижимость, автомобилей, крупной бытовой техники. Кризис 2015–2016 гг. не сумел нанести серьезного ущерба российской экономике и стабильности российского общества во многом потому, что потребители на тот момент были в значительной степени обеспечены товарами длительного пользования. Далее на фоне девальвации рубля, введения против России экономических санкций, а также спада в экономике, на-

ступила серьезная пауза в потребительской активности, которая продлилась до 2017 года. Ее значительная, двухлетняя продолжительность в большой степени была связана с «навесом» избыточного потребления в предшествующие годы. В 2017 году предкризисный «навес» избыточного употребления был исчерпан, вследствие чего население перешло к приобретению товаров и услуг вместо сберегательного, «защитного» поведения. Именно с этим был связан переход основных экономических показателей российской экономики к росту после трех лет стагнации. Так, ВВП России в 2017 году 1,8%, в 2018 году – на 2,5% против 0,2% в 2016 году и спада на 2% в 2015 году.

Таблица 1. Реальные денежные доходы населения
к аналогичному периоду прошлого года по данным Росстата

	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
2010	107,8	104,2	105,4	104,5
2011	100,2	99,8	102,3	102,4
2012	103,3	106,0	106,4	106,5
2013	107,0	104,7	103,3	104,8
2014	97,0	100,9	102,0	96,7
2015	98,6	96,1	93,9	97,6
2016	97,2	94,9	95,7	94,8
2017	99,8	99,6	99,4	100,6
2018	102,0	101,1	100,8	100,5
2019	99,3	101,5	103,5	102,3
2020	102,1	92,3		

Высокий уровень экономической активности населения держался до осени 2019 года, когда мы увидели очередное циклическое сокращение потребительского спроса за счет удовлетворения накопленных потребностей. Спад активности населения в части приобретения товаров и услуг продержался до осени 2019 года, после чего потребительская активность снова начала расти. Эта тенденция продолжилась и в первые месяцы 2020 года, вплоть до начала ограничительных мер, направленных на ограничение распространения коронавирусной инфекции.

Описанные выше колебания потребительского спроса приведены на рисунке 1 на примере спроса населения на автомобили.

На нем представлен прирост числа россиян, желающих в ближайшие месяцы приобрести новый автомобиль по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Представленные данные получены по результатам социологических опросов, проводимых Финансовым университетом при Правительстве РФ в городах с населением более 250 тыс. человек. Опрос проводится ежемесячно в 78 городах с населением более 250 тыс. человек (Балашиха, Подольск и Химки рассматриваются вместе с Москвой). Опрос проводится по случайной выборке, репрезентативно отражающей социально-демографический профиль населения рассматриваемых городов по телефону по мето-

дике SATI. Месячная выборка не опускается ниже 4 тыс. респондентов.

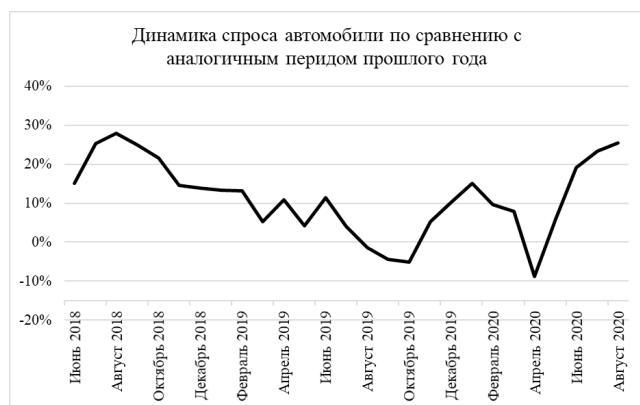


Рис. 1. Динамика спроса на автомобили по сравнению с аналогичными показателями прошлого года в 2018–2020 гг. по данным исследований Финансового университета

В данных исследованиях под спросом населения на товары и услуги мы понимаем число тех, кто выразил намерение приобрести их в ближайшие месяц-два. Соответственно, динамика спроса – это отношение доли респондентов, выразивших намерение приобрести товары и услуги, к аналогичному показателю прошлого года.

Если говорить о настроениях населения в течение коронавирусной изоляции, то в целом она не нанесла им серьезного ущерба. Более того, по данным исследований, проведенных Финансовым университетом, доля россиян, полностью или в основном доволен жизнью, в мае июне держалась на уровне 79–80% от числа определившихся с ответом (опросы проводились в городах с населением более 250 тыс. человек). В большой степени высокий уровень удовлетворенности жизнью определялся затяжными каникулами, в большинстве случаев оплачиваемыми работодателем на фоне ранней весны. В целом настроения потребителей в части готовности приобретать товары и услуги не пострадали, и летом 2020 года, на момент снятия ограничительных мер на ведение бизнеса потребительский спрос на товары и услуги начал восстанавливаться, как мы и видим на рисунке 1, на примере рынка новых и поддержанных автомобилей.

Более оптимистично в кризис вел себя рынок недвижимости – квартир, городских и загородных домов, а также земельных участков. Как видно из графика, представленного на Рисунке 2, спрос на недвижимость стабильно рос до лета 2019 года, хотя темпы роста со временем снижались. Как и в прочих случаях, это явление объяснялось исчерпанием отложенного спроса, накопленного в 2015–2016 годах.

В июле-октябре 2019 года спрос на недвижимость вернулся в положительную зону, где он находится вплоть до настоящего времени. При этом кризис, вместо того чтобы сократить спрос, значительно его усилил – в мае спрос на городскую и загородную недвижимость более чем в два раза превосходил прошлогодние показатели. В определен-

ной степени спрос на загородную недвижимость, безусловно, был связан со стремлением оказаться на время ограничительных мер и «самоизоляции» в сельской местности. Однако этот фактор не был основным. Им нельзя объяснить, например, спрос населения на городские квартиры. В значительной степени спрос на недвижимость всех типов определялся стимулирующими мерами на рынке недвижимости – в частности, снижением ставок по ипотеке для молодых и иных семей.



Рис. 2. Динамика спроса на недвижимость (квартиры, городские и загородные дома, дачи) по сравнению с аналогичными показателями прошлого года в 2018–2020 гг. по данным исследований Финансового университета

В связи с динамикой рынка недвижимости в предкризисное и кризисное время, интерес представляет динамика рынка индивидуального строительства, приведенная на Рисунке 3. Из него видно, что число россиян, занятых частным строительством, никогда не снижалось за время наблюдений с лета 2018 года. При этом темпы роста числа занятых индивидуальным строительством заметно менялись в течение рассматриваемого периода. Минимума, как видно из графика, они достигли осенью 2019 года. Как и предыдущих случаях, падение темпов роста числа занятых строительством определялся падением потребительской активности в 2019 году в связи с исчерпанием ранее накопленного отложенного спроса.



Рис. 3. Динамика числа россиян, занятых частным строительством, по сравнению с аналогичными показателями прошлого года в 2018–2020 гг. по данным исследований Финансового университета

Вообще объемы частного, индивидуального строительства в определенной степени являются ответом населения на высокую стоимость квартир в крупных и средних городах. Максимума прирост числа россиян, занятых индивидуальным строительством, достиг во время «самоизоляции», которая высвободила большое число людей из-за ограничительных мероприятий и закрытия на карантин государственных компаний и частных предприятий. Однако и после их отмены прирост числа людей, занятых частным строительством, остался на высокой отметке. Так что можно констатировать, что ограничительные коронавирусные мероприятия и вызванный ими экономический кризис, практически никак не коснулись.

Далее необходимо ответить на вопрос, как менялся в кризисное время и в период, предшествующий кризису, потребительский спрос на рынке крупной бытовой техники.



Рис. 4. Динамика спроса на крупную бытовую технику (стиральные, посудомоечные машины, холодильники и т.п.) по сравнению с аналогичными показателями прошлого года в 2015–2020 гг. по данным исследований Финансового университета

Как видно из Рисунка 4, после спада потребительской активности, вызванного кризисом 2014–2015 гг., в 2016–2017 гг. начался восстановительный подъем спроса на рынке бытовой техники. Заметный прирост потребительской активности продолжался на этом рынке до осени 2019 года, а затем осенью он сменился стагнацией и небольшим спадом. Однако уже в ноябре спрос населения на крупную бытовую технику восстановился и не снизился во время «самоизоляции». Более того, он продолжает расти вплоть до настоящего дня несмотря на нестабильность российской экономики.

Отдельной интересной темой в связи с динамикой экономических настроений населения является поведение потребителей на рынке платных медицинских услуг. После кризиса 2014 года на рынке платных медицинских услуг, как и на прочих потребительских рынках, наступила стагнация, которая сменилась ростом спроса осенью 2017 года. Осенью 2018 года темпы роста спроса на платные медицинские услуги замедлились, хотя они

и остались в положительной зоне (см. Рисунок 5). Минимума темпы роста спроса на платную медицину достигли во время «самоизоляции», когда многие из учреждений этой отрасли бизнеса были закрыты в связи с антивирусными ограничениями. По мере снятия ограничений рост спроса на платную медицину восстановился и по состоянию на август на 35% превышает прошлогодние показатели.



Рис. 5. Динамика спроса на платные медицинские услуги по сравнению с аналогичными показателями прошлого года в 2017–2020 гг. по данным исследований Финансового университета

Основные выводы исследования.

1. «Коронавирусный» экономический кризис 2020 года очень мало повлиял на потребительские настроения населения. Несмотря на существенные экономические потери (8,5% ВВП во 2 квартале 2020 года), население по-прежнему ориентировано на потребление товаров и услуг.
2. Все основные рынки потребительских товаров и услуг, кроме рынка автомобилей, пережили «коронавирусный» кризис без серьезных потерь, а многие из них вообще не пострадали от падения потребительского спроса.
3. Потребительская активность в России на основных рынках продолжает расти, что дает основания рассчитывать на восстановление экономики и ее переход к росту уже в начале 2021 года.

Литература

1. Antonello D'Agostino and Bernd Schnatz. Survey-based nowcasting of US growth f real time forecast comparison over more than 40 years. European Central Bank, Working paper series NO 1455 / August 2012.
2. Gajewski, Paweł. Nowcasting quarterly GDP dynamics in the euro area: The role of sentiment indicators. Comparative Economic Research. Provided in Cooperation with: Institute of Economics, University of Łódź. 2012.
3. Meghana M.R., Karuna Devi Mishra and Dr. Ravi Kulkarni. PMI index as an industrial

health indicating factor. *International Journal of Mechanical Engineering and Technology (IJMET)* Volume 9, Issue 1, January 2018, pp. 445–451.

4. YiLi Chien, Paul Morris. PMI and GDP: Do They Correlate for the United States? For China? Federal Reserve Bank of St. Louis. 2016.
5. См. описание Purchasing Managers' Index (PMI) на сайте IHS Markit <https://ihsmarkit.com/products/pmi.html>
6. Варьяш И.Ю. (Москва, НИФИ) Зубец А.Н. (Москва, Финансовый университет) Оценка опережающих индикаторов экономической деятельности в Российской Федерации по методологии Организации экономического сотрудничества и развития (Доклад на конференции, Росстат, Москва, 24 июня 2016 года). Электронный ресурс http://www.gks.ru/free_doc/new_site/rosstat/smi/conf16/dokl_Variash.pdf
7. О чем говорят тренды. Макроэкономика и рынки. Бюллетень Департамента исследований и прогнозирования Октябрь 2018 № 7 (27).
8. См. показатели российской внешней торговли на сайте Tradingeconomics [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://tradingeconomics.com/russia/exports> Дата обращения: 10.06.2020 г.

ECONOMIC BEHAVIOR OF RUSSIAN HOUSEHOLDS DURING THE CRISIS IN THE SPRING OF 2020

Zubets A.N.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The results of research on consumer behavior in various markets of goods and services in 2020 are presented. The article provides a background of consumer behavior in 2017–2019 in the most important markets. The dynamics of consumer demand for cars, real estate and land plots, large household appliances, and paid medical services are shown. The dynamics of individual private construction is also shown. The article examines the cycles of consumer activity before and during the economic crisis caused by the fall in oil prices and the introduction of restrictions that were intended to

contain the coronavirus epidemic, as well as during the crisis itself. It is shown that the “coronavirus” economic crisis in 2020 had very little impact on consumer sentiment, the population is still focused on the consumption of goods and services. It is shown that all major markets for consumer goods and services, except for the car market, survived the “coronavirus” crisis without serious losses, and many of them did not suffer from the fall in consumer demand at all, consumer activity in the main markets continues to grow, which gives reason to expect the economy to recover and move to growth in early 2021.

Keywords: consumer behavior, consumer activity, economic cycles, real incomes of the population, motor transport market, real estate market, demand for goods and services.

References

1. Antonello D'Agostino and Bernd Schnatz. Survey-based nowcasting of US growth f real time forecast comparison over more than 40 years. European Central Bank, Working paper series NO 1455 / August 2012
2. Gajewski, Paweł. Nowcasting quarterly GDP dynamics in the euro area: The role of sentiment indicators. Comparative Economic Research. Provided in Cooperation with: Institute of Economics, University of Łódź. 2012
3. Meghana M. R., Karuna Devi Mishra and Dr. Ravi Kulkarni. PMI index as an industrial health indicating factor. *International Journal of Mechanical Engineering and Technology (IJMET)* Volume 9, Issue 1, January 2018, pp. 445–451.
4. YiLi Chien, Paul Morris. PMI and GDP: Do They Correlate for the United States? For China? Federal Reserve Bank of St. Louis. 2016.
5. See Purchasing Managers' Index (PMI) on the IHS Markit website <https://ihsmarkit.com/products/pmi.html>
6. Varyash I. Yu. (Moscow, NIFI) Zubets A.N. (Moscow, Financial University) Assessment of leading indicators of economic activity in the Russian Federation according to the methodology of the Organization for Economic Cooperation and Development (Report at the conference, Rosstat, Moscow, June 24, 2016). Electronic resource http://www.gks.ru/free_doc/new_site/ross-tat/smi/conf16/dokl_Variash.pdf
7. What trends talk about. Macroeconomics and Markets. Bulletin of the Research and Forecasting Department October 2018 # 7 (27)
8. See the indicators of Russian foreign trade on the website Tradingeconomics [Electronic resource]. Access mode: URL: <https://tradingeconomics.com/russia/exports> Date of access: 10.06.2020

Проблемы российских инновационных предприятий в современных экономических условиях

Каримов Булат Наилевич,

кандидат экономических наук, доцент кафедры общественного здоровья и здравоохранения Медико-биологического университета инноваций и непрерывного образования, ФГБУ «Государственный научный центр Российской Федерации — Федеральный медицинский биофизический центр имени А.И. Бурназяна»
E-mail: Bulat_karimov@mail.ru

Инновационные предприятия России имеют сложное положение в современных экономических условиях, однозначно оценить их развитие непросто, с одной стороны Россия не является промышленным лидером, с другой — наблюдается положительная динамика, выросло число технологических нововведений. Недостаточную развитость данной области можно объяснить отсутствием качественной инновационной политики и наличием монополий, фактора, сильно тормозящего инновации и прогресс. Финансовая отдача от инноваций, представляющих из себя крупномасштабные трудоемкие процессы, проявляется спустя длительное время. Конкурентоспособность предприятий находится в прямой зависимости от их инновационного развития, делая их более привлекательными для потребителей, принося высокую прибыль. Наиболее высокую инновационную активность имеют большие предприятия с численностью персонала более 1000 человек, объяснимо это тем, что чем крупнее предприятие, тем больше производственных, финансовых, человеческих и политических ресурсов оно имеет. В статье автор выделяет основные проблемы, мешающие развитию инновационных технологий на российских предприятиях.

Ключевые слова: инновации, инновационная политика, конкурентоспособность, инновационные предприятия.

Конкурентоспособность предприятий находится в прямой зависимости от их инновационного развития, делая их более привлекательными для потребителей и принося высокую прибыль. Только длительное внедрение инноваций с нацеленностью на будущее будет успешным и выгодным для предприятия. Финансовая отдача от инноваций, представляющих из себя крупномасштабные трудоемкие процессы, проявляется, как правило, спустя длительное время.

Пока сложно однозначно оценить развитие России в плане инновационного развития предприятий, с одной стороны Россия не является промышленным лидером, с другой — наблюдается положительная динамика, выросло число технологических нововведений. Недостаточную развитость данной области можно объяснить отсутствием качественной инновационной политики и наличием монополий, фактора, сильно тормозящего инновации и прогресс.

Инновация — это изучение, исследование и разработка чего-то нового. Россия богата на природные ресурсы, что является благоприятным условием для развития. В промышленной сфере инновации развиваются за счет частных компаний на фоне отсутствия государственного финансирования. Модернизация полезна как предприятиям, так и стране в целом, повышая первым прибыль, а в целом — уровень индустриального развития. Потребность в инновационном развитии промышленных предприятий признана на уровне Правительства РФ, тем не менее, только малая их часть внедрила инновации и реализовала инновационное развитие [1]. Из-за слабой конкуренции на российском рынке отечественные компании недостаточно заинтересованы в инновационном развитии и инновациях, так как они не являются основным фактором, формирующим конкурентоспособность.

На сегодняшний день российские предприятия имеют неплохой доход находясь при этом на низком уровне инновационного развития, производительности труда и небольших затратах на НИОКР, траты на последнее постоянно снижаются. Объяснить это можно тем, что для развития в первую очередь необходимо произвести модернизацию производства, устранить устаревание основных средств. Переоборудование производства, покупка и установка инновационного оборудования требует значительных затрат от предприятия, понести такие расходы в состоянии незначительное число от общего количества компаний [2].

Проблемы, препятствующие развитию инновационных предприятий.

1. Отсутствие у отечественных предприятий достаточной базы для внедрения инноваций из-за полного отсутствия или износа необходимого оборудования. Многие промышленные предприятия имеют высокий уровень износа производственного аппарата, имея высокую энергоёмкость и ресурсоёмкость предприятия. Экономика в большинстве своем не воспринимает вложения в разработки и внедрении инновационных технологий из-за отсталости основного капитала. На рисунке 1 представлен сравнительный график износа основных фондов по отраслям промышленности в процентах к общей стоимости фондов.

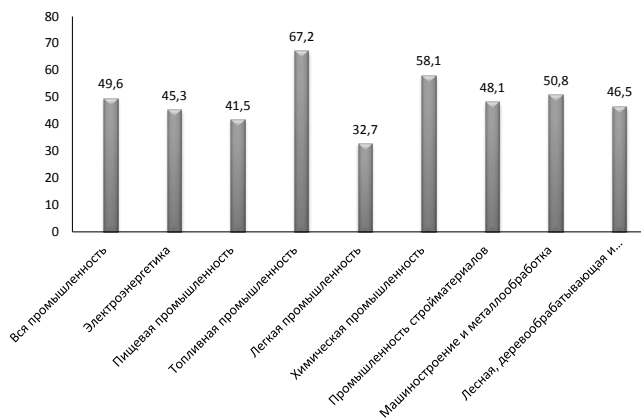


Рис. 1. Износ основных промышленно-производственных фондов по отраслям промышленности

2. Недостаток кадрового состава, способного продуктивно руководить инновационными процессами на предприятии. Проблема остро стоит на всех уровнях управления – от уровня отдельного предприятия до уровня страны.
3. Необходимость наличия на предприятии организационной структуры управления соответствующего уровня. На рисунке 2 приведен пример структуры управления инновационным предприятием.

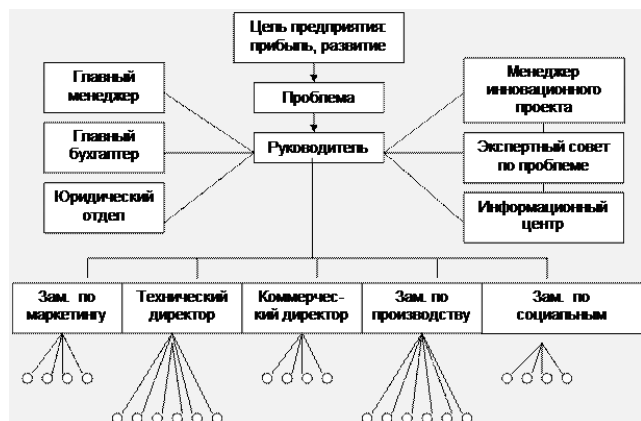


Рис. 2. Проблемно-целевая структура крупной инновационной организации

4. Экономическая ситуация в стране неустойчивая, что затрудняет правдивую оценку спроса на инновационную продукцию и проведение маркетинговых исследований этих продуктов.

5. Человеческий капитал, не учитывающийся при обосновании инвестиций, выработке стратегии экономического субъекта и определении уставного капитала. В отличие от России в мировой практике развитие интеллектуального человеческого потенциала получило широкое распространение. На рисунке 3 представлена структура человеческого капитала на примере России, Франции и США [3].



Рис. 3. Структура человеческого капитала на примере России, Франции и США

6. Отсутствие законов, регулирующих инновационную деятельность на предприятии, что является основой непонимания и споров между учеными, правительством и предприятиями по поводу определений инновационного процесса, инновационной продукции и самого понятия инновационного развития и т.п.

Между тем в России существует государственная политика по поддержке инноваций, что привело к увеличению инновационных университетов и школ, занимающихся внедрением инновационных программ; открыты дополнительные проектные лаборатории и исследовательские центры, созданы технопарки, увеличено количество научно-производительных центров и т.д.

7. Наличие феномена сопротивления инновациям, происходящее по двум причинам:

- страх перед новым, особенно выраженный в кризисные переходные моменты, сопровождающиеся социально-психологической нестабильностью, приводит к восприятию нового как угрозе стабильного существующего положения.
 - с позиции инвестора, появление более новой технологии создает угрозу существующей, тем самым имеется риск «не отбить» вложенные ранее средства.
8. Из-за высокой стоимости внедряемых нововведений сложно в достаточной мере финансиро-

вать инновационную деятельность, вложения в которую носят долгосрочный характер. Своих средств на инновационные разработки, как правило, не хватает, а привлечение внешних кредиторов представляет сложность из-за отсутствия гарантий по возврату ссуд и получения дивидендов.

Наиболее высокую инновационную активность имеют большие предприятия с численностью персонала более 1000 человек, объяснимо это тем, что чем крупнее предприятие, тем больше производственных, финансовых, человеческих и политических ресурсов оно имеет. На предприятиях необходимо создавать подразделения, отвечающие за инновационное развитие и инновации, подобные подразделения уже имеют такие крупные компании как ОАО «РДЖ», ОАО «Роснефть». В современных экономических условиях предприятием необходимо находить дополнительные ресурсы и уделять больше внимания на инновационное развитие, что принесет в будущем экономический рост и прибыль.

Литература

1. Алпеева Т.А. Пути инновационного развития предприятий // Молодой ученый.— 2016.— № 1. — С. 289–292.
2. Mechnikova M. Innovative development of Russian enterprises // Mechnikova M. Kovaleva N. Vorontsova O. — Scopus.— 2018.— № 129. — P. 150–156.
3. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gribov.ru/pics/milliard/113.jpg>.

4. Сайфуллина С.Ф. Проблемы инновационного развития российских предприятий // Успехи современного естествознания.— 2010.— № 3. — С. 171–173.

PROBLEMS OF RUSSIAN INNOVATIVE ENTERPRISES IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

Karimov B.N.

Biomedical University of Innovation and Continuing Education FSBI State Research Center – Federal Medical Biophysical Center. A.I. Burnazyana

Innovative enterprises in Russia have a difficult situation in modern economic conditions, it is not easy to assess their development unambiguously. On the one hand, Russia is not an industrial leader, on the other hand, there is a positive trend, and the number of technological innovations has increased. The lack of development of this area can be explained by the lack of high-quality innovation policy and the presence of monopolies, a factor that strongly hinders innovation and progress. The financial return on innovation, which is a large-scale labor-intensive process, manifests itself after a long time. The competitiveness of enterprises is directly dependent on their innovative development, making them more attractive to consumers, bringing high profits. Large enterprises with more than 1000 employees have the highest innovation activity. In the article, the author highlights the main problems that hinder the development of innovative technologies in Russian enterprises.

Keywords: innovation, innovation policy, competitiveness, innovative enterprises.

References

1. Alpeeva T.A. Ways of innovative development of enterprises // Young scientist.— 2016. — No. 1. — Pp. 289–292.
2. Mechnikova M. Innovative development of Russian enterprises // Mechnikova M. Kovaleva N. Vorontsova O. — Scopus.— 2018. — No. 129. — P. 150–156.
3. [Electronic resource]. — Mode of access: <http://www.gribov.ru/pics/milliard/113.jpg>.
4. Saifullina S.F. Problems of innovative development of Russian enterprises // Advances in modern natural science.— 2010. — No. 3. — P. 171–173.

Методика управления риском возникновения необоснованных экономических привилегий с помощью коэффициента чувствительности цифровой экспериментальной среды

Пискарев Дмитрий Михайлович,
аспирант, кафедра «Финансовые рынки»,
РЭУ им. Г.В. Плеханова
E-mail: piskarev.dmitry25@gmail.com

Слепов Владимир Александрович,
д.э.н., профессор, кафедра «Финансов и цен»,
РЭУ им. Г.В. Плеханова
E-mail: vlslepov@yandex.ru

В виду ограниченности ресурсов финансового регулятора, в том числе квалифицированного персонала, способного компетентно оценить инновационные проекты финансовых институтов и финтех-компаний, существует риск того, что лишь доля компаний, сформировавших заявку на участие в цифровой экспериментальной среде (регулятивной песочнице), будет тестировать свою инновацию. Чем больше ресурсов регулирующий орган должен потратить на какую-либо конкретную компанию, тем меньше фирм он сможет обслуживать. При наличии предельного уровня компаний, которые могут одновременно участвовать в песочнице, некоторые фирмы будут поставлены в несправедливое положение. Имея функцию распределения ресурсов среди проектов в цифровой экспериментальной среде, возможно количественно оценить оптимальное количество участвующих проектов. Критерием оптимальности является минимизация коэффициента чувствительности цифровой экспериментальной среды (КЧЦЭС), методика расчета которого приводится в настоящей статье.

Ключевые слова: цифровые регулятивные технологии, финансовые технологии, управление рисками, риск соответствия, правовые риски, финансовые рынки.

Очевидно, что технологические инновации на финансовом рынке не являются новым явлением, но в последние годы инвестиции в передовые финансовые технологии значительно возросли, а темпы роста инновационных решений носят экспоненциальный характер. Цифровизация стала драйвером для цифровой трансформации финансового рынка и появления нового – цифрового. Инвестиции в компании, разрабатывающие инновационные технологии для финансового рынка во всем мире, выросли с \$1,89 млрд в 2010 году до \$53,3 млрд в 2019 году [1].

Одной из прорывных технологий, нашедших свое широкое применение на цифровом финансовом рынке, является «регулятивная песочница» или цифровая экспериментальная среда для тестирования инновационных финансовых продуктов и услуг.

Цифровая экспериментальная среда (далее – ЦЭС) – это инструмент регулятора для управления рисками, позволяющий проводить ограниченное тестирование в реальном времени цифровых инновационных продуктов и услуг под постоянным непосредственным надзором регулятора. Тестирование состоит из четырех основных этапов: подача заявки, её рассмотрение регулятором на предмет соответствия требованиям входа, тестирование и принятие решения о допуске цифровой инновации на открытый рынок [2, 3, 4, 5].

Новые финансовые продукты, технологии и бизнес-модели валидируются и тестируются в соответствии с набором заранее определенных правил, нормативных требований и связанных с ними мер безопасности, в частности, в области защиты прав потребителей цифровой финансовой услуги или продукта.

В основном в научных статьях, посвященных критическому анализу ЦЭС, авторы рассматривают влияние среды на финансовый рынок с точки зрения защиты прав потребителей финансовых услуг, тогда как эффект и риски от внедрения самого фреймворка в подавляющем большинстве игнорируются. Целью данной статьи является обоснование метода, который может быть использован регулятором для снижения риска несостоятельности ЦЭС.

Авторы не утверждают, что риск экономических привилегий превышает потенциальные выгоды ЦЭС, но подчеркивают, что этот риск действительно существует и должен быть тщательно изучен и оценен. Ведь регулятивные песочницы становятся все более распространенным мето-

дом внедрения инноваций на финансовый рынок и управления рисками участников. Создавая «песочницу», регуляторы должны минимизировать риск причинения вреда, максимизируя выгоды от инноваций.

Предметом изучения и применения методики является риск несостоятельности ЦЭС или риск необоснованных экономических привилегий для компаний, прошедших в песочницу, который становится основной для снижения доступности песочницы, что влечет за собой риск наличия высоких барьеров для входа во фреймворк.

Ввиду ограниченности ресурсов регулятора, в том числе квалифицированных кадров, способных грамотно оценивать инновационные проекты заявителей, существует риск того, что только доля компаний, оформивших заявку на участие, будет тестировать свои инновации в ЦЭС. Согласно исследованию Всемирного банка, доля подтвержденных заявок к поданным составляет 38% [6]. Важно отметить, что инновационные центры и акселераторы более влиятельны, чем регулятивные песочницы, с точки зрения количества поданных заявок и отобранных проектов, чем нормативная база. Это более ресурсоемко и дорого – количество компаний-участниц ЦЭС обратно пропорционально количеству ресурсов, затраченных на единичный проект, что может привести к тому, что компании, не попавшие в контур фреймворка, окажутся в невыгодном положении.

Авторами предложен показатель, позволяющий оценить риск доступности ЦЭС – показатель чувствительности песочницы, КЧЦЭС. Показатель характеризуется средним значением частного от деления изменения количества фирм, которые будут приняты в песочницу, и ступенчатым увеличением ресурсов регулятора от 1 до 100%, необходимых для поддержки и обслуживания одной фирмы – заявителя, при условии, что ресурсы равномерно распределены между всеми компаниями:

$$KЧЦЭС = - \left(\frac{\frac{\Delta N_k}{\Delta R_k} - \frac{\Delta N_1}{\Delta R_1}}{\frac{\Delta N_1}{\Delta R_1}} \right) = - \frac{1}{100} \sum_{k=1}^{100} \frac{\frac{\Delta N_k}{\Delta R_k} - \frac{\Delta N_1}{\Delta R_1}}{\frac{\Delta N_1}{\Delta R_1}}. \quad (1)$$

где N_i – число компаний, которые могут принять участие в песочнице при изменении ресурсов регулятора на один проект на i -процентов;

$\overline{(\cdot)}$ – среднее значение;

Δ – абсолютное приращение;

$\sum_i$ – сумма от i до j .

Очевидно, что зависимость количества ресурсов регулятора на один проект, R , от числа фирм, N , при условии равномерного распределения ресурсов на каждую компанию, моделируется обыкновенной обратной функцией следующего вида:

$$R = \frac{R_{max}}{N} \quad (2)$$

где R_{max} – максимальное число ресурсов доступное регулятору (технические, временные, человеческие);

N – число компаний в песочнице.

Стоимость, необходимых на обслуживание одного проекта в зависимости от процентного увеличения, максимального объема ресурсов и изначального количества компаний-участников, рассчитывается по формуле (3).

$$R_k = R_0 \times (1 + k\%) = \frac{R_{max}}{N_0} \times (1 + k\%), k = \overline{1, 100} \quad (3)$$

где N_0 – изначальное количество проектов в песочнице, k – процентное увеличение объема ресурсов на один проект.

Количество фирм, N_k , которые могут принять участие в песочнице при изменении ресурсов регулятора на один проект для каждого изменения, рассчитывается по формуле (4) с учетом округления до нижнего целого.

$$N_k = \frac{R_{max}}{R_k} = \frac{N_0}{(1 + k\%)}, k = \overline{1, 100} \quad (4)$$

Если предположить, что максимальное число ресурсов измеряется в процентах, то график формулы (2) при изменении числа фирм от 1 до 100 будет иметь вид, представленный на рисунке 1.

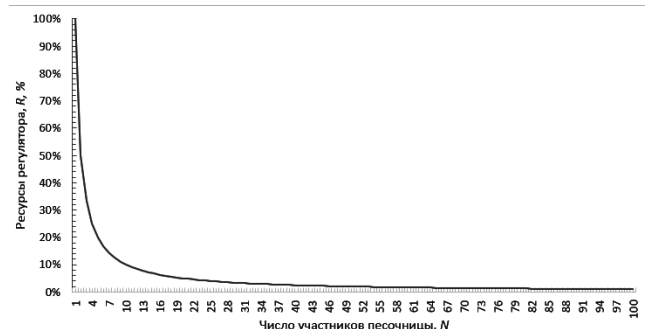


Рис. 1. График изменения необходимого объема ресурсов на один проект при изменении количества фирм, участвующих в эксперименте

Источник: разработка авторов.

Подставив в формулу (1) выражения (3) и (4), а также проведя математические преобразования, получаем формулу для КЧЦЭС, с помощью которой в явном виде можно рассчитать чувствительность ЦЭС:

$$KЧЦЭС = 1 - \frac{1}{100 \times \left(\frac{100 \times N_0}{101} - N_0 \right)} \times \sum_{k=1}^{100} \frac{\frac{N_0}{(1 + k/100)} - N_0}{k}. \quad (5)$$

Скорость изменения числа фирм к изменению ресурсов на проект характеризуется первой производной, вывод выражения которой начинается с написания уравнения для N :

$$N = \frac{R_{max}}{R} \quad (5)$$

Производная выражения (3):

$$\frac{dN}{dR} = -\frac{R_{max}}{R^2} \quad (6)$$

На рисунке 2 представлена кривая КЧЦЭС при условии, что изначально регулятором планируется отобрать 100 фирм.

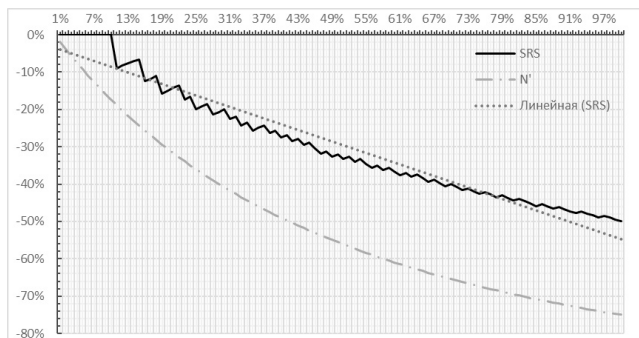


Рис. 2. Результат расчета кривой КЧЦЭС при следующих начальных параметрах: N=100, КЧЦЭС =29%

Источник: разработка авторов.

На рисунках 2–5 наглядно видно, что наибольшая чувствительность к изменению количества ресурсов регулятора на один проект возникает в случае наименьшего числа фирм, которые планируется отобрать в песочницу. В таблице 1 представлены значения КЧЦЭС для различного числа фирм.

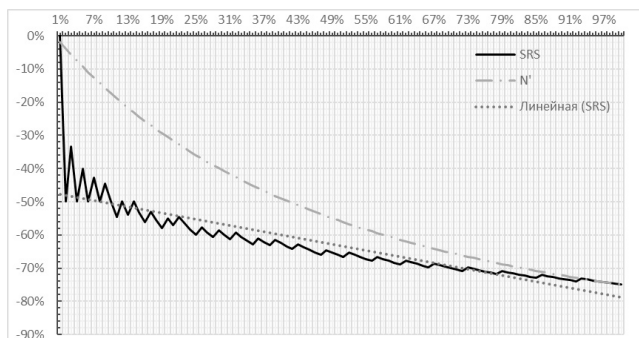


Рис. 3. Результат расчета кривой КЧЦЭС при следующих начальных параметрах: N=50, КЧЦЭС =63%

Источник: разработка авторов.

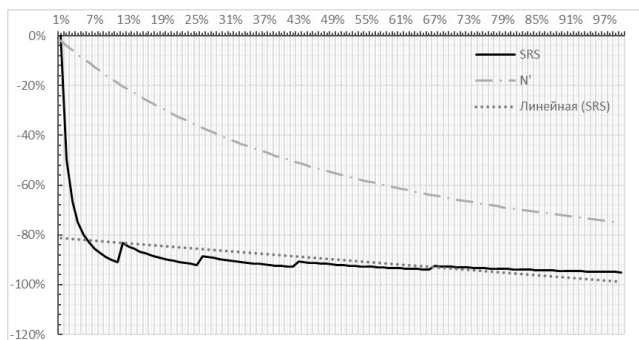


Рис. 4. Результат расчета кривой КЧЦЭС при следующих начальных параметрах: N=10, КЧЦЭС =90%

Источник: разработка авторов.

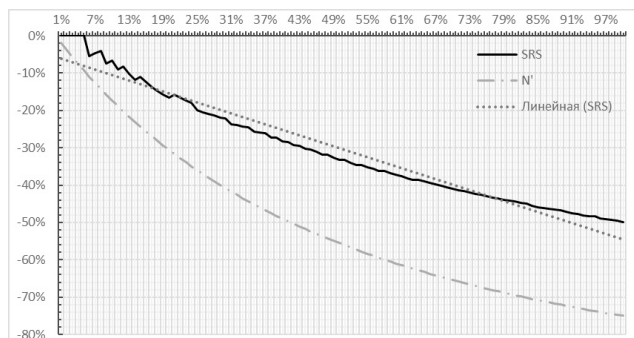


Рис. 5. Результат расчета кривой КЧЦЭС при следующих начальных параметрах: N=300, КЧЦЭС =30%

Источник: разработка авторов.

Таблица 1. Результаты расчета КЧЦЭС для различного числа первоначального количества компаний в песочнице

№	N	R	КЧЦЭС
1	10	10,00%	90%
2	40	2,50%	70%
3	70	1,43%	49%
4	100	1,00%	29%
5	130	0,77%	54%
6	160	0,63%	43%
7	190	0,53%	33%
8	220	0,45%	48%
9	250	0,40%	42%
10	280	0,36%	35%
11	310	0,32%	46%
12	340	0,29%	41%
13	370	0,27%	36%
14	400	0,25%	30%
15	430	0,23%	40%
16	460	0,22%	36%
17	490	0,20%	32%
18	520	0,19%	40%
19	550	0,18%	36%
20	580	0,17%	33%
21	610	0,16%	39%
22	640	0,16%	36%
23	670	0,15%	34%
24	700	0,14%	31%
25	730	0,14%	37%
26	760	0,13%	34%
27	790	0,13%	32%
28	820	0,12%	37%
29	850	0,12%	34%
30	880	0,11%	32%
31	910	0,11%	37%
32	940	0,11%	35%
33	970	0,10%	33%
34	1000	0,10%	31%

Источник: составлено авторами.

Для нахождения минимального числа фирм для участия в песочнице необходимо найти глобальный минимум функции КЧЦЭС (N). Найдем ее

производную, но прежде стоит обратить внимание на свойство производной от floor-функции:

$$\frac{\partial}{\partial x} \left(\frac{ax}{b} \right) = \begin{cases} 0, & \text{если } \sin \left(\frac{\pi ax}{b} \right) \neq 0 \\ \text{неопределенность,} & \text{в остальных случаях} \end{cases} \quad (7)$$

Так как в случае с КЧЦЭС коэффициенты $a = 1$, $1 \leq b \leq 2$, а также $N_0 \geq 10$, то производная от

$\frac{N_0}{(1+k/100)}$ будет равна нулю. Для упрощения вычислений необходимо изначально найти производную от следующей функции, воспользовавшись свойством (7):

$$\frac{\partial}{\partial N_0} \left(\frac{N_0}{(1+k/100)} - N_0 \right) = -\frac{1}{1+k/100}. \quad (8)$$

Произведем замену переменных в уравнении (5):

$$x = \sum_{k=1}^{100} \frac{\frac{N_0}{(1+k/100)} - N_0}{k} = -N_0 \ln \left(\frac{200}{101} \right) = -0.683 N_0. \quad (9)$$

$$\frac{\partial x}{\partial N_0} = \sum_{k=1}^{100} -\frac{1}{k} = -5.187. \quad (10)$$

$$y = -\frac{1}{100 \times \left(\frac{100 \times N_0}{2} - N_0 \right)}, \quad (11)$$

$$\frac{\partial y}{\partial N_0} = \frac{1}{100 \times (50 \times N_0 - N_0)^2}.$$

Формула (5) примет следующий вид:

$$KЧЦЭС = 1 - y \times x. \quad (12)$$

$$\frac{\partial SRS}{\partial N_0} = -(y'x + yx'). \quad (13)$$

График чувствительности ЦЭС в зависимости от количества заявок представлен на рисунке 6, где отчетливо видны точки минимума – точки, где риск возникновения необоснованных привилегий минимален. Целесообразно рассчитать границы коэффициента путем нахождения предела функции при гипотетическом стремлении числа проектов к бесконечности и непрерывности функции:

$$\lim_{n \rightarrow \infty} SRS \approx 1 - 1,01 \times \log \left(\frac{200}{101} \right) \approx 31\%. \quad (14)$$

Проанализировав результаты анализа коэффициента чувствительности цифровой экспериментальной среды, можно сделать вывод, что риск несостоятельности ЦЭС, способствующий возникновению экономически неоправданных выгод для участников эксперимента, снижается за счет минимизации показателя чувствительности песочницы путем максимизации количества проектов в ЦЭС. Таким образом, зная функцию распределения ресурсов, регулятор может конт-

ролировать уровень указанного риска, однако, согласно (14), этот риск не может быть полностью нивелирован.

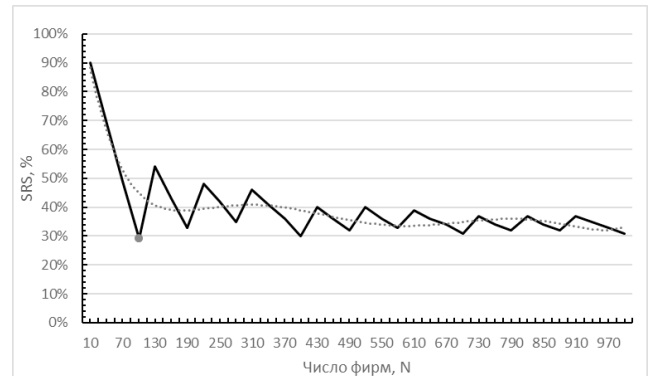


Рис. 6. Результаты расчета изменения характера кривой КЧЦЭС в зависимости от числа проектов в песочнице

Источник: разработка автора.

Литература

1. Ручкина Г.Ф. Банковская деятельность: переход на новую модель осуществления, или «Финтех» как новая реальность / Г.Ф. Ручкина // Банковское право. 2017. N4. С. 55–62. [Электронный ресурс], – Режим доступа: <https://istina.msu.ru/workers/11539889/>
2. Пискарев Д.М. Регулятивные песочницы // «Мировой страховой рынок: современные тенденции развития и финансовые риски России»: монография. – М.: Русайнс, 2018. – С. 209–216
3. Пискарев Д.М. Модель регулятивной песочницы как способ внедрения инноваций и повышения доступности финансовых продуктов и услуг // Материалы III международной научной конференции «Приоритетные направления инновационной деятельности в промышленности». – Казань: ООО «Центр профессионального менеджмента «Академия Бизнеса» (Саратов), 2020. – С. 30–35.
4. Пискарев Д. М., Хоминич И.П., Асяева Э.А. О взаимосвязи регулятивных и комплаенс-рисков страхового бизнеса // Сборник трудов XIX Международной научно-практической конференции, в 2 т. Т1, Издательство Марийского Государственного Университета. – Йошкар-Ола: Марийский государственный университет, 2018. – С. 259–264.
5. Комплаенс и регулирование финансовых технологий в Сингапуре – Текст: электронный // Startup decisions [сайт].– 2018. – Декабрь. URL: <https://www.startupdecisions.com.sg/blog/fintech-regulations-and-compliance-in-singapore/>.
6. Дэ Рур С., Пелизон Л., Таска П. Как одно-ранговое кредитование вписывается в рынок потребительского кредитования? «How does P2P lending fit into the consumer credit market?» // Bundesbank Discussion Paper.– 2016.– № 30.

METHODS FOR MANAGING THE RISK OF EMERGENCY OF UNJUSTIFIED ECONOMIC PRIVILEGES USING A DIGITAL EXPERIMENTAL ENVIRONMENT SENSITIVITY RATIO

Piskarev D.M., Slepov V.A.

Plekhanov Russian University of Economics

Due to the limited resources of the financial regulator, including qualified personnel capable of competently assessing financial institutions and fintech companies' innovative projects, there is a risk that only a share of companies will test their innovation that have submitted an application for participation in the digital experimental environment (regulatory sandbox). The more resources a regulator has to spend on a particular company, the fewer firms it will be able to serve. If there is a limit to the level of companies that can simultaneously participate in the sandbox, some firms will be disadvantaged. It is possible to quantify the optimal number of participating projects, if there is a distribution function of resources among projects in a digital experimental environment. The criterion of optimality is the minimization of the sensitivity coefficient of the digital experimental environment (SDEE). The calculation method is given in the following article.

Keywords: digital regulatory technology, financial technology, risk management, compliance risk, legal risks, financial markets.

References

1. Ruchkina G. Banking: transition to a new implementation model, or «Fintech» as a new reality / Ruchkina G. // Banking Law. 2017. N4. p. 55–62., – URL: <https://istina.msu.ru/workers/11539889/>
2. Piskarev D. Regulatory sandboxes // «World insurance market: modern development trends and financial risks in Russia»: monograph. – M.: Ru-Science, 2018. p. 209–216
3. Piskarev D. Model of a regulatory sandbox as a way of introducing innovations and increasing the availability of financial products and services // Proceedings of the III International Scientific Conference «Priority Areas of Innovation in Industry». – Kazan: LLC «Center for Professional Management» Academy of Business «(Saratov), 2020. – p. 30–35.
4. Piskarev D., Khominich I., Asyaeva E. On the relationship of regulatory and compliance risks in the insurance business // Proceedings of the XIX International Scientific and Practical Conference, in 2 volumes. Publishing House of the Mari State University. – Yoshkar-Ola: Mari State University, 2018. p. 259–264.
5. FinTech Regulations and Compliance in Singapore// Startup decisions.– 2018. – Dec. URL: <https://www.startupdecisions.com.sg/blog/fintech-regulations-and-compliance-in-singapore/>
6. De Roure C., Pelizzon L., Tasca P. How does P2P lending fit into the consumer credit market? // Bundesbank Discussion Paper.– 2016.– № 30.

Тенденции иракского банковского финансирования для поддержки национальной экономики. Аналитическое исследование деятельности иракских банков за период 2010–2017 гг.

Аль Аззави Таер Саадун Мохаммед,

лектор, кафедра экономики Университет Дияла, Ирак
E-mail: thaer_sadoon@yahoo.com

Чижов Сергей Федорович,

к.э.н., доцент, кафедра экономики и организации производства, Белгородский государственный технологический Университет им. В.Г. Шухова
E-mail: chijov@intbel.ru

Аль Обайди Аднан Таха,

аспирант, кафедра экономики и организации производства, Белгородский государственный технологический Университет им. В.Г. Шухова
E-mail: Adnan-taha76@mail.ru

В исследовании рассматриваются современные тенденции в финансировании банка Ирака в условиях политики жесткой экономики, основанной на анализе банковской деятельности за период 2010–2017 гг. Речь идет о проблеме поиска определения характера и той роли, которую может играть банковская деятельность в финансировании различных секторов экономики. Для этой цели были использованы данные экономического Ежегодника Центрального банка и их анализ с использованием аналитических таблиц. Исходя из полученных результатов были сделаны выводы о важности наличия совместного финансирования Центрального и коммерческих банков сектора экономики. Одной из рекомендаций было направление его валютной политики на предоставлении кредитов наличными, обеспеченных коммерческими банками сектору экономики различных уровней, и обеспечение потребности в них банков, чтобы облегчить процесс предоставления ссуд, который облегчит поток и скорость доступа к финансированию для различных проектов.

Один из самых важных результатов исследования – господство принадлежащих государству банков по всему банковскому сектору Ирака, несмотря на присутствие большого количества частных, исламских и иностранных банков.

Среди основных рекомендаций исследования – необходимость разработать и внедрить новую политику доходов и расходов, которая способна

Ключевые слова: банковские финансы, экономическая деятельность, финансовое положение, Структура банковского, иракской банковской системы.

1. Понятие финансирования и банковского финансирования

Целевое финансирование направлено на обеспечение необходимых финансовых ресурсов для осуществления проектных инвестиций или формирования капитала и использования новых производственных мощностей для производства товаров и услуг.1], с. 95[.

Банковское финансирование отображает финансирование как поиск подходящих методов для получения денег, а также выбор и оценку этих методов и получить больше лучше между ними таким образом, который соответствует количеству и качеству потребностей и обязательств стероидов финансовых. 2], с.77 [

Финансирование определяется как способ получения денежных средств, необходимых для привлечения или развития проекта. 3], с.6 [

Финансирование существует для того, чтобы обеспечить денежные средства, необходимые для создания или разработки специального проекта или текущего года, однако, я думаю, что финансирование, которое дает доступ к средствам для использования, для формирования или развития проекта представляет собой традиционный взгляд, в то время как современный взгляд не фокусируется на определении наилучшего источника средств, является компромиссом между несколькими источниками, доступными через изучение затрат и доходности. 4], с.24 [

Процесс поставки для удовлетворения потребностей физических лиц в сфере недвижимости со следующими элементами: 5], с.41 [

- определяется точная потребность;
- поиск источников финансирования;
- исследуются риски.

Там, где студенческое финансирование не ограничивается только финансовыми учреждениями, но и отдельными лицами, семьями и поддержкой, будь то финансирование крупного проекта или наличие одного из объектов недвижимости6], с.[14.

С помощью предыдущих определений мы можем сказать, что финансирование предоставляется или предоставление денежных ресурсов проекту требуется в любое время, чтобы в рамках которого оно предоставляло реальные ресурсы, кото-

рые существуют для настройки нового капитала, и финансирования путем определения наилучшего источника средств при сравнении между имеющимися источниками.

Или банковское финансирование (кредит) – это способность к кредитованию, идиоматически: это обязательство субъекта стороннего кредитования или города, и предназначено в современной экономике кредитором предоставить должнику время, чтобы удовлетворить должника по его завершении, чтобы оплатить сумму долга, это формула финансирования инвестиционных банков всех видов.

Кредит определяется как: «уверенность в том, что кто-то, будь то физический или юридический, дает ему денежную сумму для использования в определенных целях, в течение согласованного периода времени и при определенных условиях для возврата согласованной суммы и дает возможность банку взыскать свой кредит в случае не оплаты клиентом» 7], с.4

А банковские кредиты – это те услуги, которые предоставляются клиентам, находящимся под ними для предоставления физическим лицам, учреждениям и структурам общества необходимых средств должнику для выплаты этих денег, льгот и комиссий, начисленных расходов сразу или в рассрочку на определенные даты. И укрепить эти отношения, предоставив набор гарантий, которые гарантируют банку возможность вернуть свои деньги в случае оплаты клиентом без каких-либо потерь. Это подразумевает знание о так называемых кредитных средствах и содержит понятие кредита, поэтому он может написать мне, что одно из этих значений относится к одному из них8], с.103 [

Первые формы банковского дела заключались в принятии вкладов, которые не давали владельцам в самом начале, что действительно выгодно, но не в том, что он должен был иногда платить за часть из них, Это сделано для того, чтобы предотвратить депонирование его собственности и сохранить ее. чтобы охранять его и поддерживать его. Таким образом, эти учреждения-вкладчики ввели практику кредитования под проценты и гарантии, которая варьировалась в зависимости от характера кредитных операций и материалов, причем эти кредитные операции производились из собственного имущества кредитора9], с.2 [После этого, с развитием банковского дела и накоплением вкладов в учреждениях, осуществляющих банковские операции, уведомление этих учреждений о том, что часть вкладчиков оставляют свои вклады на длительное время без использования их, я думаю, что они используют часть этих вкладов, авансируют нуждающимся против выгоды, а после того, как он платит вкладчику комиссионные, депозит становится получать проценты по своим вкладам, и после этого увеличение этих операций наблюдается у меня, что они могут выдавать кредиты без депозита фактического интервью не было10], с.13 [Таким образом, задача приема депозитов в начале перешла от банковского дела к практике процессов кредитования и толерантности, став краеуголь-

ным камнем работы современного банковского дела-принимать депозиты и сбережения с одной стороны и предоставлять кредитные средства и банковские услуги множественной формы с другой.

2. Обзор финансового положения в Ираке

В докладе Международного валютного фонда (МВФ) указывается, что иракская экономика серьезно пострадала от двойного шока, вызванного ситуацией в стране в 2014 году и резким снижением мировых цен на нефть. Так, в результате продолжающегося вооруженного конфликта, новая волна вынужденных переселенцев, достигла более 4 миллионов перемещенных лиц, помимо 10 миллионов или 27% от численности населения, нуждаются в гуманитарной помощи. С другой стороны, резкое снижение цен на нефть вызвало значительного экзогенного шока для платежного баланса, доходов бюджета, которые в основном зависят от экспортных поступлений нефти. Сократился в 2015 году и реальный ВВП на 2,4%, несмотря на увеличение добычи нефти на 13% за тот же год. Анализ показал, что не нефтяная экономика также сократилась экономически в больших масштабах, упала на 19% в результате продолжающихся военных операций и государственных финансов. Международный валютный фонд корректирует политику, разработанную иракским правительством для борьбы с шоком цен на нефть. В финансовой сфере иракское правительство осуществляет значительные финансовые корректировки путем сокращения низкоэффективных капитальных затрат при одновременной защите социальных расходов и финансировании малых и средних предприятий. А также поддержание привязки национальной валюты к доллару США для обеспечения стабильной базы уровня цен. Также вписывается последний патч в финансовые трудности Ирака, вызванные давлением падающих нефтяных доходов и растущих расходов, гуманитарной ситуацией и ситуацией в области безопасности. С другой стороны, Международный валютный фонд подтверждает, что накопление финансовой задолженности у крупных международных нефтяных компаний и рост просроченной задолженности в течение 2014–2017 годов усложняет ситуацию. Правительство должно ускорить ликвидацию накопленной задолженности и ввести новые меры контроля, чтобы предотвратить дальнейшее накопление задолженности перед международными нефтяными компаниями и местными поставщиками. Предотвращение роста будущей внешней задолженности имеет решающее значение для поддержания нефтяных доходов, необходимых для финансирования государственных расходов и поддержки экономики и экономического роста.

3. Структура банковского сектора Ирака

Общее количество банков, действующих в Ираке к концу 2017 года, достигло 69, из которых 7 государственных, 3 коммерческих, 3 специализированных, один исламский банк и 62 частных банка,

а последние банки разделены на: 24 местных коммерческих банков, 15 иностранных и 23 исламских банков из которых 19 местных и 4 иностранных. Иракские государственные банки имеют сеть из 397 отделений внутри и за пределами Ирака. Напротив, частные банки имели 424 филиала в Ираке и за его пределами. Таким образом, семь государственных банков контролируют 48,8% филиальной сети, а негосударственные банки – 51,2%. Также ссылаясь на Al-Rafidain, банк имеет самую большую сеть отделений в Ираке 154 отделения внутри страны и 8 зарубежных отделений, в дополнение к Rasheed Bank 152 отделения.

Доля прироста капитала коммерческих банков не превышает (6%) ВВП, это соотношение является низким, что свидетельствует о том, что капитал банков, действующих в Ираке, все еще не удовлетворяет потребности проектов развития, необходимых экономике страны (рис. 1)

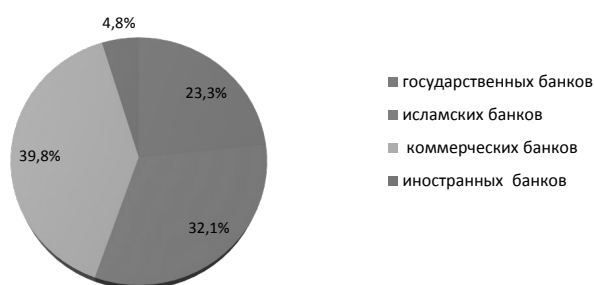


Рис. 1. Относительная важность оборотных средств банков, действующих в Ираке, на 2017 год (Центральный банк Ирака, годовой экономический отчет, 2017: 35)

Хотя в Ираке действует большое число частных банков, их размер и деятельность по-прежнему весьма ограничены. Государственные банки управляют 76,7% от общего объема активов Иракского банковского сектора, в то время как частные банки управляют только 23,3% (рис. 2).

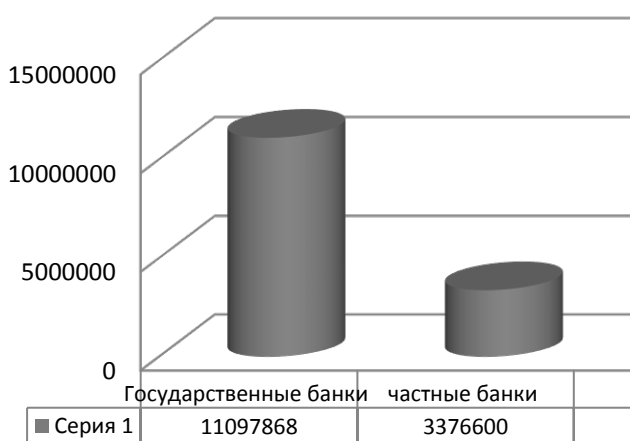


Рис. 2. Капитал правительства и частных банков за 2017 год (Центральный банк Ирака, годовой экономический отчет, 2017: 35)

Капитал банков, работающих в Ираке, без учета государственных банков, увеличился в 2017 году на 23,9% по сравнению с предыдущим годом, на 14,5 триллиона динаров по сравнению

с 11,7 триллионом динаров к концу. 2016 г., когда средства частных банков заняли первое место по приросту на сумму 11,1 трлн динаров и вкладу 76,7% в общий капитал банков, работающих в Ираке. Помимо прироста капитала иностранных банков, отобранных специалистами для обследования 81,6% и вкладов 4,8%, прирост капитала исламских банков на 37,1% и депозитов 32,1%, в местных коммерческих банках зарегистрирован незначительный рост на 0,7% и депозитов 39,8%, ознаменованный увеличением капитала государственных банков на от 1,1 триллиона динаров до 4,3 триллиона динаров, что составляет 23,3% от общего капитала коммерческих банков. (Центральный банк Ирака, Годовой экономический отчет 2017 г.: 34).

4. Единый бюджет для иракской банковской системы

Общий баланс иракского банковского аппарата за период 2010–2017 гг. распределен в 1,168,718,482 динаров, как показано в таблице ниже:

Таблица 1. Единый бюджет банковской системы Ирака на 2010–2017 годы (триллион динаров)

Года	Общая сумма	Процент изменений
2010	340,040,936	–
2011	125,725,207	-170.5%
2012	129,318,878	8.2%
2013	147,186,682	13.8%
2014	145,495,504	–1.15%
2015	135,205,839	–1.03%
2016	145,745,441	7.8%
2017	169,923,561	2.14%
Итого	1,168,718,482	

Источник: рассчитано исследователями на основе: ежегодных статистических публикаций Центрального банка Ирака за разные годы

Из приведенной выше таблицы отметим наличие существенно сниженного за счет взаимозачета качества устройства Иракского банка, где оно составило 125,725,207 триллиона динаров за 2011 год, в то время как 340,040,936 триллион динаров в 2010 году и доля его (–170,5%) от общего бюджета договора продолжали увеличиваться, достигнув в 2017 году суммы 169,923,561 триллион динаров.

5. Кредит наличными, предоставленный коммерческими банками

Денежные кредиты, предоставленные различным секторам, различались в разные периоды с точки зрения распределения, как показано ниже:

Из приведенной ниже таблицы № 2 мы отмечаем, что наибольшее денежное финансирова-

ние предоставлено сектору коммунальных услуг в размере 14508,699 трлн динаров за 2016 год, в то время как меньшее денежное финанси-

ние предоставлено горнодобывающему сектору, где только 6 млн датируется 2017 годом.

Таблица 2. Отраслевое распределение денежных кредитов, выданных коммерческими банками в 2010–2017 гг. (1 млн динаров)

Сектора	Годы							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Сельское хозяйство и охота	571,705	1,304,607	1,701,313	1,808,520	1,936,796	2,038,158	2,128,635	1,744,181
Добыча	10	70	10	5,876	22,157	368	770	6
Промышленность	536,013	2,506,362	952,1476	1,641,685	1,995,419	2,396,690	1,854,508	1,734,325
Вода, электричество и газ	40,350	84,577	161,962	118,261	950,353	817,686	1,461,699	2,295,415
Торговля, рестораны и отели	2,157,667	3,456,457	761,5,798	4,846,316	4,871,094	5,246,398	5,655,983	6,099,279
Транспорт, хранение и транспортировка	194,299	892,259	1,872,650	2,422,456	2,154,424	2,181,929	2,775,601	2,642,232
Финансирование и страхование	210,118	123,978	238,946	674,550	1,065,604	1,328,025	842,059	1,049,714
Коммунальные услуги	5,834,114	7,761,270	10,688,138	10,448,655	12,222,489	14,302,979	14,508,699	14,495,900
Внешний мир	6,874	5,489	137,908	214,783	27,021	39,154	31,870	1,882
строительство	2,170,385	4,209,007	6,362,048	7,770,910	8,877,710	8,401,299	7,920,299	7,889,896
Итого	11,721,535	20,344,076	28,438,688	29,952,012	34,123,067	36,752,686	37,180,123	37,952,829

Источник: по данным исследователей, на основе: ежегодных статистических публикаций Центрального банка Ирака за разные годы

Если посмотреть на общий объем свободных денежных средств, выданных по всем секторам за различные годы, то он составил 11721 535 трлн динаров за 2010 год, в то время как в 2017 году 37952 829 трлн динаров увеличится на 69%, хотя этот рост выдачи наличных кредитов, выданных различным секторам за период 2010–2014 гг., что даже финансовое положение банковской системы за этот период незначительно не увеличится за 2015, 2016 и 2017 гг., достигнув 7% и 2% и 1, 1% и 2% соответственно, этим объясняется влия-

ние действия фона на выдачу кредитов наличными в различных секторах экономики.

6. Залоговый кредит, предоставляемый коммерческими банками

К чести плюрализма, предоставленных кредитов различным секторам, также отличалось от одного периода к другому. **Распределение по отраслям предоставленных кредитов коммерческими банками в 2010–2017 гг. (триллион динаров)** представлено таблице № 3.

Таблица 3. Отраслевое распределение заложенных кредитов, предоставленных коммерческими банками в 2010–2017 гг. (триллион динаров)

Сектора	Годы							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Сельское хозяйство и охота	3,940	5,206	469,641	94,158	130,080	152,951	10,314	122,589
Добыча	814	520	31,178	2,853	2,521	1,898	3,078	1,920
Промышленность	11,987,359	13,488,199	405,161	555,947	815,852	260,952	119,708	193,819
Вода, электричество и газ	29,181	274,674	178,384	280,655	360,505	230,172	201,803	247,447
Торговля, рестораны и отели	8,036,537	9,781,981	31,139,755	40,030,219	8,719,003	32,443,666	27,002,436	20,422,314
Транспорт, хранение и транспортировка	64,270	210,978	191,228	324,650	29,117,557	104,359	191,782	115,929
Финансирование и страхование	264,702	284,713	387,211	334,617	426,427	635,534	432,857	414,726
Коммунальные услуги	1,184,772	887,216	2,210,754	2,097,109	2,182,597	3,364,380	2,788,587	2,926,970
Внешний мир	15,242,593	10,152,781	6,213,249	7,151,094	7,344,556	2,266,148	2,093,428	2,022,887
строительство	2,976,738	3,946,193	2,947,629	2,795,723	1,809,295	1,073,094	437,614	1,182,776
Итого	39,790,906	39,032,461	44,174,190	53,667,025	50,908,393	40,533,154	33,281,607	27,651,377

Источник: рассчитано исследователями на основе: ежегодных статистических публикаций Центрального банка Ирака за разные годы

Из приведенной выше таблицы отметим, что вышеуказанное финансирование залога предоставлено сектору торговли, ресторанов и гостиниц, где было 40030 219 триллионов динаров в 2013 году, в то время как наименьшее финансирование моего залога предоставлено горнодобывающему сектору, где только 520 миллионов датируется 2011 годом. Если посмотреть на общую площадь моего гранта по всем различным секторам, то это была самая высокая сумма финансирования 53,667,025 триллиона динаров в 2013 году, в то время как меньшее финансирование в размере 27,651,377 триллиона динаров к 2017 году.

Вышеприведенная нота обменивается на предоставление плюралистических кредитов, предоставленных различным секторам, которые подняли банковскую систему в сторону незначительного увеличения денежного финансирования, несмотря на влияние действия фона на предоставление кредитов наличными различными секторами, как показано в таблице 3.

Заключение

В статье сделан вывод, что текущая финансовая ситуация повлияла на сокращение государственных доходов для Генеральной Ассамблеи от деятельности банков, финансирующих различные сектора экономики.

А также доминирование государственных банков над всеми акциями иракского банковского сектора, несмотря на наличие большого количества частных и частных банков.

Несмотря на увеличение капиталов коммерческих банков, их доля невелика и не соизмерима с проектами развития, необходимыми для экономики государства.

А также небольшое увеличение выдачи кредитов наличными, предоставляемых различным секторам экономики и несоизмеримых с размером потребностей по сравнению с разными областями обучения.

В статье также делается вывод о том, что соотношение договорных кредитов варьировалось и уменьшалось для различных секторов экономики по сравнению с различными периодами обучения.

В статье рекомендуется разработать и внедрить новую политику доходов и расходов, способную обеспечить ненефтяной баланс и устойчивость долга.

Кроме того, реализация Центральным банком Ирака новой политики по ограничению правил отмывания денег в Центральноафриканской Республике аукционами в иностранной валюте и борьбе с финансированием терроризма, а также усиление антикоррупционного законодательства поможет улучшить целостность финансовой системы Ирака.

Он рекомендовал направить денежно-кредитную политику за счет расширения предоставления наличных кредитов коммерческими банками различным секторам экономики.

А также оказание поддержки частным банкам и создание необходимых условий для осуществле-

ния их деятельности в рамках правовых и нормативных процедур для работы этих банков.

А также необходимость для банков облегчить процесс предоставления кредитов, тем самым облегчая и ускоряя доступ к финансированию для различных проектов.

Он подчеркнул важность работы высшего руководства банков по разработке планов на будущее путем изучения внутренней и внешней среды с целью получения наилучших возможностей финансирования. И, наконец, побуждение банков вкладывать больше финансовых ресурсов для удовлетворения потребностей различных секторов экономики и увеличения доступной прибыли.

Литература

1. Хуни, Хасани, Малые и средние предприятия, подписка ИТЭР на публикацию и распространение, Каир, Египет, первое издание, 2008 год.
2. Аль-зайби, Мухаммед. Административного и финансового анализа, мозгового центра по печати, издание и распространение, Иордания, 2000 год.
3. Аль-Хайр, Тарик. Рамадан, Рим. Микрофинансирование, публикации Дамасского университета, 2008 год.
4. Борас, Ахмед. Финансирование экономических предприятий. Дар Аль-наука, enabba, Алжир, 2008 год.
5. Аль-кахди, Хишам Мохамед. Финансирование недвижимости. Центр исламской экономики, Университет Аль-Азхар, дар Открытого университета Аль – Александрия – Египет, первое издание, 2012 год.
6. Абдель-Хамид, Фортуна. Шаблон соглашения о финансировании, написанный Галла Нью-Мансура. Египет, первое издание, 2002 год.
7. Хатиб, Манал. Стоимость банковского кредита и определение степени риска путем применения к сирийскому Коммерческому Банку. Магистерская диссертация, университет Алеппо, 2004 год.
8. Абдельхамид, Абдель-Таф. Комплексный анализ банков и их менеджмента. Университет Дом, Александрия, Египет, 2000 год.
9. Хамза, Махмуд. Аккредитивы и банковское дело в коммерческом банке Сирии и их роль в национальной экономике, Магистерская диссертация, Дамасский университет, 2004 год.
10. Фальух, Сафи. Учет в финансовых учреждениях. Дамасский университет, восьмое издание, 1999 год.

TRENDS IN IRAQI BANK FINANCE TO SUPPORT THE NATIONAL ECONOMY ANALYTICAL STUDY OF THE ACTIVITIES OF IRAQI BANKS FOR THE PERIOD 2010–2017

Al Azzawi Thaeer Saadoon Mohammed, Chizhov S.F., Al Obaidi Adnan Taha
Diyala University Iraq, Belgorod State Technological University named after V.G. Shukhov

The study examines current trends in the financing of the Bank of Iraq in the context of austerity policies based on the analysis of banking activities for the period 2010–2017. If it were about the problem of finding in determining the nature of the role that banking can play in financing various sectors of the economy?, Was used as a release of the Economic Yearbook of the Central Bank data collection, as well as data analysis using analytical tables. And to continue the search to the group of conclusions, the most important was the presence of joint financing in the activities of banks, and the search ended with a set of recommendations to guide its monetary policy on the provision of cash loans provided by commercial banks to the sector of the economy of various levels, and the need for banks to facilitate the process of granting loans. which facilitates the flow and speed of access to funding for various projects.

And also one of the most important findings of the study is the dominance of state-owned banks over the entire banking sector in Iraq, despite the presence of a large number of private and private banks. Among the most important recommendations of the study is to develop and implement a new income and expenditure policy that is able to ensure the non-oil balance and debt sustainability.

Keywords: banking finance, economic activity, financial situation, the structure of the banking, Iraqi banking system.

References

1. Huni, Hasani, Small and Medium Enterprises, ITER Publication and Distribution Subscription, Cairo, Egypt, first edition, 2008.
2. Al-Zaibi, Muhammad. Administrative and Financial Analysis, Press Think Tank, Publishing and Distribution, Jordan, 2000.
3. Al-Khair, Tariq. Ramadan, Rome. Microfinance, Damascus University Publications, 2008.
4. Boras, Ahmed. Financing of economic enterprises. Dar al-nauka, enabba, Algeria, 2008.
5. Al-Qahdi, Hisham Mohamed. Real estate financing. Center for Islamic Economics, Al-Azhar University, Donated by the Open University of Al – Alexandria – Egypt, First Edition, 2012.
6. Abdel Hamid, Fortune. Funding Agreement Template written by Galaa New Mansoor. Egypt, first edition, 2002.
7. Khatib, Manal. Bank loan cost and risk assessment by application to Syrian Commercial Bank. Master's thesis, University of Aleppo, 2004.
8. Abdelhamid, Abdel-Taf. Comprehensive analysis of banks and their management. Dom University, Alexandria, Egypt, 2000.
9. Hamza, Mahmud. Letters of Credit and Banking in the Syrian Commercial Bank and Their Role in the National Economy, Master's Thesis, Damascus University, 2004.
10. Falukh, Safi. Accounting in financial institutions. Damascus University, eighth edition, 1999.

Развитие риск-ориентированного подхода в управлении финансами страховых организаций

Акил Джебур Али,

аспирант кафедры финансов и кредита, Институт экономики и предпринимательства Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского, начальник финансового отдела министерства образования (г. Багдад, Ирак)
E-mail: akeel_msc_74@yahoo.com

Научная статья посвящена исследованию роли и инструментов развития риск-ориентированного подхода в управлении финансами страховыми компаниями. Актуальность проблематики обусловлена тенденциями увеличения степени негативного влияния финансовых рисков и угроз на функционирование и деятельность страхового бизнеса в Российской Федерации. В рамках статьи рассмотрены теоретические основы понятия «финансовые риски». Перечислены основные инструменты и методы для управления финансовыми рисками. Рассмотреть теоретические основы понятия «риск-ориентированного подхода», используемого при управлении рисками финансовой деятельности страховых компаний. Перечислить основные задачи, на решении которых сосредоточена система риск-ориентированного подхода в управлении финансами страховых организаций. Проанализировать практическое значение управления финансами страховой компании на основе риск-ориентированного подхода. Описаны преимущества, которые приобретают страховые организации от практического внедрения и развития риск-ориентированного подхода в управлении финансами. В заключении научного исследования, автором установлено, что риск-ориентированный подход в управлении финансами страховых организаций важный атрибут системы менеджмента, а значит, требует внимания для совершенствования этапа проведения и анализ полученных результатов, что способствует увеличению экономической устойчивости введения финансовой деятельности. В частности, развитие риск-ориентированного подхода в управлении финансами страховых организаций направлена на решение главной проблемы многих современных фирм данной отрасли – минимизация и устранение негативного влияния финансовых рисков.

Ключевые слова: риск-ориентированный подход; управление рисками; риск-менеджмент; финансовые риски; страховые компании; страховой бизнес; страховые организации.

В данный момент, рынок страхования и страховых продуктов – один из основных элементов развития финансовой системы Российской Федерации и способствование роста экономической деятельности ее предпринимательских субъектов. Главная задача предпринимателей и менеджеров помимо получения прибыли, это и управление рисками, что возможно при помощи методов коммерческого и взаимного страхования.

Ключевая же задача страховых организаций – это генерирование положительного финансового результата в виде прибыли. В частности, необходимо управление финансовыми ресурсами, которые выступают наиболее важным средством при организации страховой деятельности. С учетом того, что современные условия национальной экономики России ухудшаются, повышается и уровень влияния различных внешних рисков и угроз.

Актуальность научного исследования на тематику «развитие риск-ориентированного подхода в управлении финансами страховых организаций» обусловлена тенденциями увеличения степени негативного влияния финансовых рисков и угроз на функционирование и деятельность страхового бизнеса в Российской Федерации.

Целью научной статьи выступает исследование роли и инструментов развития риск-ориентированного подхода в управлении финансами страховыми компаниями.

Для этого, в рамках работы, необходимо решение следующих задач, среди которых:

- рассмотреть теоретические основы понятия «финансовые риски»;
- перечислить основные инструменты и методы для управления финансовыми рисками;
- рассмотреть теоретические основы понятия «риск-ориентированного подхода», используемого при управлении рисками финансовой деятельности страховых компаний;
- перечислить основные задачи, на решении которых сосредоточена система риск-ориентированного подхода в управлении финансами страховых организаций;
- проанализировать практическое значения управления финансами страховой компании на основе риск-ориентированного подхода;
- описать преимущества, которые приобретают страховые организации от практического вне-

дрения и развития риск-ориентированного подхода в управлении финансами.

Поскольку в рамках исследуемой проблематики анализируется роль риск-ориентированного подхода в управлении финансами страховых организаций, то соответственно ключевую роль среди рисков играют именно финансовые.

Финансовые риски – это вероятность возникновения незапланированных финансовых потерь (снижение ожидаемой прибыли, уменьшение выручки и дохода, потеря части или всего капитала) в ситуации неопределенности условий финансовой деятельности страховой компании.

Как правило, вероятность возникновения финансового риска зависит от объема заемного капитала и кредиторской задолженности предприятия, что влияет на общую финансовую безопасность его коммерческой деятельности [1].

В конечном итоге, финансовые риски приводят к ухудшению устойчивости страховой организации, снижая степень ее платежеспособности, что может привести к банкротству.

Для управления финансовыми рисками в страховых организациях России можно использовать следующие инструменты [3]:

- самострахование;
- избегание риска;
- лимитирование концентрации риска;
- распределение риска;
- диверсификация;
- хеджирование.

Для управления финансовыми рисками также используются следующие методы:

- метод отказа от рисков, когда предусматривается уклонение от финансовых рисков компании;
- метод принятия риска на себя, который зачастую эффективен в случае наличия резервного фонда;
- метод сокращения возможных потерь, где идет принятия риска на себя, но после определенного процесса трансформации;
- метод передачи риска;
- метод страхования рисков.

Все эти методы в управлении финансовыми рисками имеют важную роль при формировании и развитии риск-ориентированного подхода в управлении финансами страховых организаций.

Переходя к определению понятия риск-ориентированного подхода, в первую очередь, стоит отметить, что деятельность страхового бизнеса так или иначе связана с рисками в рамках своей коммерческой деятельности. Именно это повышает актуальность развития риск-ориентированного подхода в управлении финансами страховых организаций, при котором специалисты оценивают вероятность наступления и возможные последствия рисков, степень защищенности компании и определяют пути минимизации рисков, включая при помощи системы контроля и управления рисками.

Суть риск-ориентированного подхода при управлении финансовыми рисками в организаци-

ях состоит в следующем: необходимо сознательно выявлять и просчитывать всевозможные риски, которые могут привести к минимизации прибыли и снижению эффективности функционирования предприятия.

Важно обнаружить и понять, что именно в первую очередь препятствует найти наилучший способ нивелирования негативного воздействия и достичь поставленных для целей бизнес-процесса [4].

С помощью функционирования и развития риск-ориентированного подхода в управлении финансами, страховые компании экономики России способны формировать более стабильную деятельность, прогнозировать различные бизнес-процессы точно, а также делать обоснованным свое планирование.

Кроме того, необходимость развития риск-ориентированного подхода в управлении финансами страховых компаний основывается на следующих вопросах [6]:

- часто ли бизнес-процессы страховой организации убыточные или способны приносить положительный финансовый результат?
- какие денежные потери у страховой организации от фактов наступления финансовых рисков?
- насколько заинтересованными являются стейкхолдеры (акционеры, собственники, менеджеры и кредиторы) в расширении и масштабировании бизнеса страховой организации, когда существует факт угрозы от финансовых рисков?

Рассматривая практическое значения управления финансами страховой компании на основе риск-ориентированного подхода, стоит отметить, что данная процедура отображается в рамках очередности этапов данной системы [2]:

- устанавливаются цели финансового контроля за бизнес-процессами страховой компании;
- проводится анализ и оценка финансовых рисков, влияющих на экономическую безопасность страховой организации;
- проводится количественная и качественная оценка степени влияния и угрозы рисков;
- формируется отчет о возможных и случившихся финансовых рисках;
- предлагаются мероприятия по управлению финансовыми рисками, возникающих в рамках управления финансами страховой организации.

Стоит также выделить еще два этапа, которые происходят уже после процесса внедрения системы риск-ориентированного подхода в управлении финансами страховых организаций:

- проводится оценка проведенных мероприятий;
- подводятся итоги в виде отчетности.

Развитие риск-ориентированного подхода в управлении финансами страховых организаций позволяет приобрести следующие преимущества, среди которых [5]:

- формирование основы принципа постоянного внутреннего контроля за финансовой деятельностью компании;

- способствует формированию системности в качестве управления финансовыми рисками;
- позволяет дать оценку возможного риска при управлении финансами организации;
- предусматривает внутренний контроль за эффективностью применяемых мер при управлении финансовыми рисками;
- позволяет определить риски с повышенной степенью угрозы, что позволяет уделить им повышенное внимание;
- риск-ориентированный подход в управлении финансами адаптирован под практическую деятельность страховых организаций, а также к осуществлению внутреннего контроля.

Таким образом, система управления финансами страховой организации на основе риск-ориентированного подхода позволяет определить ключевые риски, угрозы и негативные факторы, которые формируют убыточные и неэффективные процессы финансовой деятельности компании, что крайне чревато в текущих условиях экономики Российской Федерации, переживающей этап пандемии коронавируса.

Исходя из этого, данный механизм важный атрибут системы менеджмента во многих страховых организаций, а значит, требует внимания для совершенствования этапа проведения и анализ полученных результатов, что способствует увеличению экономической устойчивости введения финансовой деятельности. В частности, развитие риск-ориентированного подхода в управлении финансами страховых организаций направлена на решение главной проблемы многих современных фирм данной отрасли – минимизация и устранение негативного влияния финансовых рисков, к которым относятся валютные, страховые и кредитные угрозы.

Литература

1. Артеменко Д.А., Плахотникова Н.Н. Совершенствование механизмов управления финансовыми рисками организации в условиях глобализации // Управление экономическими системами. – 2017. – № 11 (105).
2. Черненький А.В. Применение риск-ориентированного подхода при построении системы менеджмента качества // Международный научно-исследовательский журнал. – 2016. – № 8 (50) Часть 1. – С. 92–96.
3. Корпоративные финансы. Внутренние механизмы нейтрализации финансовых рисков. URL: http://pidruchniki.com/2015060965245/finansii/vnutrennie_mehanizmy_neytralizatsii_finansovyyh_risikov (дата обращения: 18.08.2020).
4. Протасов К.А. Особенности риск-ориентированного подхода при управлении малым и средним бизнесом // Научные записки молодых исследователей. 2016. № 6.

5. Толчинская М.Н. Риск-ориентированный подход в организации службы внутреннего аудита // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 10–3. – С. 640–644.
6. Риск-ориентированный подход к обеспечению финансовой устойчивости российских предприятий. URL: <https://euroasia-science.ru/ekonomicheskije-nauki/risk-orientirovannyj-podhod-k-obespe/> (дата обращения: 18.08.2020).

DEVELOPMENT OF A RISK-BASED APPROACH IN THE MANAGEMENT OF FINANCES OF INSURANCE ORGANIZATIONS

Aqeel Jebur Ali

Institute of Economics and entrepreneurship of Lobachevsky state University of Nizhny Novgorod

The scientific article is devoted to the study of the role and tools for the development of a risk-based approach in financial management of insurance companies. The relevance of the problem is due to trends in the increase in the degree of negative impact of financial risks and threats on the functioning and activities of the insurance business in the Russian Federation. The article considers the theoretical foundations of the concept of "financial risks". The main tools and methods for managing financial risks are listed. Consider the theoretical foundations of the concept of "risk-based approach" used in risk management of financial activities of insurance companies. List the main tasks on the solution of which the system of risk-based approach in financial management of insurance organizations is focused. Analyze the practical importance of financial management of an insurance company based on a risk-based approach. The advantages that insurance organizations gain from the practical implementation and development of a risk-oriented approach to financial management are described. In the conclusion of the scientific study, the author found that a risk-oriented approach in financial management of insurance organizations is an important attribute of the management system, which means that it requires attention to improve the stage of conducting and analyzing the results obtained, which contributes to increasing the economic sustainability of introducing financial activities. In particular, the development of a risk-based approach to financial management of insurance organizations is aimed at solving the main problem of many modern firms in this industry – minimizing and eliminating the negative impact of financial risks.

Keywords: risk-oriented approach; management of risks; risk management; financial risks; Insurance companies; insurance business; insurance organizations.

References

1. Artemenko D. A., Plakhotnikova N.N. Improvement of financial risk management mechanisms in the context of globalization // Management of economic systems. – 2017. – № 11 (105).
2. Chernenkiy A.V. Application of a risk-oriented approach in the construction of a quality management system // international research journal. – 2016. – № 8 (50) Part 1. – Pp. 92–96.
3. Corporate Finance. Internal mechanisms of neutralisation of financial risks. URL: http://pidruchniki.com/2015060965245/finansii/vnutrennie_mehanizmy_neytralizatsii_finansovyyh_risikov (accessed: 18.08.2020).
4. Protasov K.A. Features of the risk-oriented approach in the management of small and medium-sized businesses // Scientific notes of young researchers. 2016. No. 6.
5. Tolchinskaya M.N. Risk-oriented approach in the organization of the internal audit service // Fundamental research. – 2015. – № 10–3. – P. 640–644.
6. Risk-based approach to ensuring the financial stability of Russian enterprises. URL: <https://euroasia-science.ru/ekonomicheskije-nauki/risk-orientirovannyj-podhod-k-obespe/> (accessed: 18.08.2020).

Камеральный способ расчета эластичности спроса

Ельцов Сергей Владимирович,

студент, Российский государственный социальный университет

E-mail: eltssov83@yandex.ru

Основной задачей любой предпринимательской деятельности является получение прибыли. Наибольших успехов в достижении этой задачи добивается предприятие, выбирающее оптимальную ценовую стратегию. Эффективное ценообразование является ключевым фактором, определяющим размер прибыли.

Генеральная стратегия и практическая тактика ценовой политики организации должны соответствовать сложившимся условиям рынка, на котором оно функционирует и быть способными оперативно и адекватно реагировать изменением цен на изменение этих условий.

Эластичность спроса является наиболее востребованным инструментом, позволяющим наиболее точно определить оптимальный уровень изменения цены, необходимой для достижения максимального значения прибыли.

В настоящее время опубликовано много работ, описывающих методы измерения эластичности спроса при фактическом изменении цены, т.е. по алгоритму: изменение цены – получение результатов – расчет значения. Данный подход имеет существенный недостаток, а именно – невозможность постоянного сквозного мониторинга значения эластичности спроса, и возникающие вследствие этого возможные потери прибыли при неверном расчете значения эластичности.

В настоящей работе предложена методика непрерывного расчета эластичности спроса на основании данных по инфляции за расчетный период, без практического (полевого) изменения цены.

Данный метод будет востребован предприятиями, которые относительно редко изменяют уровень цен.

Ключевые слова: эластичность спроса, ценообразование, оптимальная цена, максимизация прибыли, инфляция.

Введение

В сложившихся в современном мире экономических условиях для производящих предприятий для поддержания стабильной деятельности важнейшей задачей становится как можно более точное определение прогнозного значения объема продаж, причем такое, которое сможет учитывать, как интересы товаропроизводителя, так и возможности покупателя [1, с. 2] (Orlovseva, 2016). Исходя из вышесказанного, предприятию необходимо решить целый комплекс задач, а именно:

- выбрать метод прогнозирования объема продаж и определить его точность;
- выбрать метод для оценки влияния ценовой политики на объем спроса;
- определить влияние ценовой политики не только на валовый, но и на чистый доход;
- определить оптимальную цену продажи продукции с учетом ожиданий покупателя.

Вышеизложенные задачи определяют важность и актуальность получения прогнозного количественного выражения спроса на продукцию, на основании точных аналитических расчетов, на основании научно-обоснованного подхода [2, с. 3–4] (Zav`yalova, 2019). Необходимо найти способы камерального расчета коэффициентов ценовой эластичности для точного прогнозирования изменений объемов спроса в ситуации недостаточности или недостоверности данных.

Научная новизна исследования обусловлена тем, что в нем впервые рассматривается возможность теоретического расчета коэффициентов ценовой эластичности без фактических изменений цен.

Основная гипотеза настоящего исследования заключается в предположении, что изменение части объема спроса, вызванное «белым шумом», является изменением, вызванным инфляционным воздействием на стоимость товара.

Предложенная методика расчета позволяет предприятиям заниматься научно-обоснованным ценовым планированием, на основании расчетных коэффициентов ценовой эластичности, полученных с минимальными издержками.

Основная часть

Реакция, выраженная изменением объема спроса в ответ на изменение цены предложения выражена общими экономическими законами спроса и предложения. Но эти законы описывают такую реакцию только на качественном уровне, избегая выстраивание количественных взаимосвязей. В процессе ведения реальной экономической деятельности воз-

никает необходимость получения более подробной, количественной информации о влиянии какого-либо фактора на изменение соотношения спроса и предложения, ведь как известно в ответ на различные изменения различных факторов и спрос, и предложение могут демонстрировать различную степень реагирования. Для получения такой информации, как правило, используют показатели эластичности.

Показатели (коэффициенты) эластичности, введенные в экономическую теорию Альфредом Маршаллом, выступают в роли инструмента по мере чувствительности изменения спроса или предложения в зависимости от изменений. Эластичность характеризует меру изменения одной переменной величины от изменения другой переменной величины.

Любой коэффициент эластичности, рассчитанный через относительные (процентные) изменения представляет из себя безразмерную величину. Также, эластичность можно выразить через производную. Так если величина y зависит от величины x , и эта зависимость описывается функцией $y = f(x)$, то по определению производной коэффициент эластичности E_x^y будет равен:

$$E_x^y = \lim_{\Delta x \rightarrow 0} \left(\frac{\Delta y}{\Delta x} \cdot \frac{x}{y} \right) \quad (1)$$

$$\frac{y}{x} = ' \left(\right) \cdot \frac{x}{y} \quad (2)$$

Ценовая эластичность, в частности, непосредственно характеризует чувствительность спроса к цене, то есть ее знание позволяет достаточно точно количественно рассчитать уровень спроса при различных уровнях цен.

Стоит отметить, что в практической деятельности определить расчетное значение эластичности для конкретного товара представляется практически невыполнимой задачей, так как до проведения практических изменений цен данные о их влиянии либо отсутствуют, либо являются неточными. В настоящей работе предложена методика непрерывного расчета эластичности спроса на основании данных по инфляции за расчетный период, без практического (полевого) изменения цены.

В качестве исходных данных можно использовать данные по объемам продаж рассматриваемого предприятия за предыдущие периоды и данные Федеральной службы государственной статистики по уровню инфляции за те же периоды (табл. 1, 2).

Таблица 1. Объем продаж по товарам за предыдущие периоды

	1	2	3	...	n-2	n-1	n
Товар а	a_1	a_2	a_3	...	a_{n-2}	a_{n-1}	a_n
Товар б	b_1	b_2	b_3	...	b_{n-2}	b_{n-1}	b_n
Товар с	c_1	c_2	c_3	...	c_{n-2}	c_{n-1}	c_n

где a_n, b_n, c_n – объемы продаж по товарам а, б и с.

Таблица 2. Значение уровня инфляции за предыдущие периоды

	1	2	3	...	n-2	n-1	n
Уровень инфляции	I_1	I_2	I_3	...	I_{n-2}	I_{n-1}	I_n

где I_n – значение уровня инфляции.

Очевидно, что реальные данные об объемах продаж и динамике их изменения за какой-либо временной период в своем первоначальном виде не могут являться основанием для проведения точных расчетов. Реальные данные в своем изменении подвержены влиянию целевого ряда факторов:

- сезонному изменению уровня спроса;
- изменению спроса под влиянием общего тренда развития продаж;
- изменению от действий конкурентов, производящих товары-заменители;
- изменению доходов потребителей;
- и пр.

Для расчета эластичности спроса исходя из данных по инфляции потребуются максимально возможно очищенные данные по объемам продаж за предыдущие периоды.

Основные процедуры, использующиеся для удаления сезонной компоненты из данных, – это процедуры семейства X-11 (X-12, X-12ARIMA и другие модификации) и TRAMO/SEATS. Методы семейства X-11 основаны на линейной фильтрации данных: при помощи набора фильтров процедура в несколько итераций выделяет трендовую, сезонную и нерегулярную компоненты. В зависимости от конкретной процедуры могут варьироваться наборы фильтров и дополнительные функции (к примеру, детектирование выбросов или построение вспомогательных ARIMA-моделей для борьбы с проблемой крайних точек). TRAMO/SEATS автоматически (на основе BIC и с предпочтением «сбалансированных», с равным количеством лагов в AR и MA частях, моделей) подбирает модель, наилучшим образом описывающую данные, и на основе полученных оценок подбирает фильтры для устранения сезонности. Оба этих метода позволяют моделировать и удалять сезонность сложной формы, с эволюционирующей сезонной волной и выбросами разного рода, и получать в качестве результата ряды данных, по которым удобно проводить анализ тенденций, не искажаемых сезонными колебаниями. [5]

На практике для очистки данных, как правило, применяются инструменты программы Excel.

Ввиду невозможности очистки данных от влияния различных действий конкурентов, производящих аналогичную продукцию, а также влияния различных социальных, политических и экономических событий, учтены в расчетах они не будут.

В итоге мы получим данные по объему продаж за предыдущий период, подверженные изменениям в результате воздействия «белого шума» (табл. 3).

Таблица 3. Очищенные данные по объему продаж по товарам за предыдущие периоды

	1	2	3	...	n-2	n-1	n
Товар а	A ₁	A ₂	A ₃	...	A _{n-2}	A _{n-1}	A _n
Товар b	B ₁	B ₂	B ₃	...	B _{n-2}	B _{n-1}	B _n
Товар с	C ₁	C ₂	C ₃	...	C _{n-2}	C _{n-1}	C _n

где A_n, B_n, C_n – очищенные объемы продаж по товарам а, b и с.

Дальнейшие расчеты основаны на предположении, что влияние «белового шума» является результатом изменения цены на товар в результате инфляционного воздействия на нее. В этом случае процентное изменение цены на товар будет равен уровню инфляции за период, то есть I_n, представленному в таблице 2. В этом случае коэффициент эластичности E_{ln}^{yn} будет равен:

$$E_{ln}^{yn} = \frac{(A_{n-1} - A_n)}{A_{n-1}} / I_n \quad (3)$$

В результате расчетов получаем ряд значений коэффициентов эластичности по периодам (табл. 4).

Таблица 4. Коэффициенты эластичности за предыдущие периоды

	1	2	3	...	n-2	n-1
Коэффициент эластичности	E ₁	E ₂	E ₃	...	E _{n-2}	E _{n-1}

Вычисляя среднюю величину значения из ряда, мы получаем расчетную величину эластичности спроса на продукцию по цене.

Заключение

Представленный метод позволяет осуществить непрерывный расчет эластичности спроса на основании данных по инфляции за произвольный период, без практического (полевого) изменения цены. Он будет особенно интересен для предприятий, которые относительно редко изменяют уровень цен и не имеют возможности периодического эмпирического расчёта коэффициентов эластичности по своей продукции.

Литература

- Орловцева Оксана Михайловна. Использование коэффициента эластичности спроса при прогнозировании объемов продаж продукции // Вестник евразийской науки. 2016. № 4 (35).
- Завьялова Татьяна Владимировна, Булычева Татьяна Валерьевна. Методологический подход к анализу и оценке финансового состояния // Вестник РУК. 2019. № 1 (35).
- Кривошлыков Владимир Сергеевич. Ценовая эластичность спроса на продовольственном рынке // Вестник НГИЭИ. 2019. № 3 (94).

- Галеутдинова Е.Р. Микроэкономика. Пермь, 2009.
- Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. М.: Новости, 2000.
- Пильник Николай Петрович, Пospelов Игорь Гермогенович, Станкевич Иван Павлович. Об использовании фиктивных переменных для решения проблемы сезонности в моделях общего экономического равновесия // Экономический журнал ВШЭ. 2015. № 2.
- Гальперин В.М., Игнатьев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика: в 2 т. СПб.: Экономическая школа, 2004. Т. 1, 2.
- Березин И. Маркетинговый анализ. М.: Эксмо, 2002.
- Ельцов Сергей Владимирович. Индексирование цен на продукцию с учетом динамики изменения доли продукции в объеме продаж // Инновации и инвестиции. 2020. № 7.
- Шулятьева Галина Михайловна. Ценовая эластичность спроса на продовольственный картофель // Проблемы Науки. 2016. № 2 (44).
- Кривошлыков Владимир Сергеевич. Ценовая эластичность спроса на продовольственном рынке // Вестник НГИЭИ. 2019. № 3 (94).
- Петрушина Екатерина Павловна, Соковец Ольга Андреевна. Эластичность спроса по цене на примере ресторанной индустрии // Бизнес-образование в экономике знаний. 2019. № 1 (12).
- Васюхин О.В. Основы ценообразования. – СПб.: ИТМО, 2010.
- Безгласная Елена Алексеевна. Путеводитель по элементарной экономике: эластичность спроса // Региональное развитие. 2017. № 2.

CAMERAL METHOD FOR CALCULATING THE ELASTICITY OF DEMAND

Eltsov S.V.

Russian State Social University

The main task of any business is making a profit. The greatest success in achieving this task is achieved by an enterprise that chooses an optimal pricing strategy. Effective pricing is a key factor in determining profit margins.

The general strategy and practical tactics of the organization's pricing policy must correspond to the prevailing market conditions in which it operates and be able to promptly and adequately respond to changes in prices to changes in these conditions.

The elasticity of demand is the most popular tool that allows you to most accurately determine the optimal level of price change necessary to achieve the maximum profit value.

Currently, many papers have been published describing methods for measuring the elasticity of demand in response to actual price changes, i.e. according to the algorithm: price change – getting results – calculating the value. This approach has a significant drawback, namely, the impossibility of constant end-to-end monitoring of the value of the elasticity of demand, and the resulting possible loss of profit if the elasticity value is incorrectly calculated.

In this paper, we propose a method for the continuous calculation of the elasticity of demand based on inflation data for the billing period, without practical (field) price changes.

This method will be in demand by enterprises that relatively rarely change the price level.

Keywords: elasticity of demand, pricing, optimal price, profit maximization, inflation.

References

1. Orlovtsseva Oksana Mikhailovna. Using the coefficient of elasticity of demand for forecasting the volume of sales of products // Bulletin of Eurasian Science. 2016. No. 4 (35).
2. Zavyalova Tatyana Vladimirovna, Bulycheva Tatyana Valerievna. Methodological approach to the analysis and assessment of financial condition // Vestnik RUK. 2019. No. 1 (35).
3. Krivoshlykov Vladimir Sergeevich. Price elasticity of demand on the food market // Bulletin of the NGIEI. 2019. No. 3 (94).
4. Galeutdinova E.R. Microeconomics. Perm, 2009.
5. Azoev G.L., Chelenkov A.P. Competitive advantages of the company. Moscow: News, 2000.
6. Pilnik Nikolay Petrovich, Pospelov Igor Germogenovich, Stankevich Ivan Pavlovich. On the use of dummy variables to solve the problem of seasonality in models of general economic equilibrium // Economic Journal of the Higher School of Economics. 2015. No. 2.
7. Halperin V.M., Ignatiev S.M., Morgunov V.I. Microeconomics: in 2 volumes. SPb: Economic School, 2004. Vol. 1, 2.
8. Berezin I. Marketing analysis. M.: Eksmo, 2002.
9. Eltsov Sergei Vladimirovich. Indexing of prices for products taking into account the dynamics of changes in the share of products in sales // Innovations and investments. 2020. No. 7.
10. Shulyatyeva Galina Mikhailovna. Price elasticity of demand for ware potatoes // Problems of Science. 2016. No. 2 (44).
11. Krivoshlykov Vladimir Sergeevich. Price elasticity of demand in the food market // Bulletin of the NGIEI. 2019. No. 3 (94).
12. Petrushina Ekaterina Pavovna, Sokovets Olga Andreevna. Elasticity of demand for price on the example of the restaurant industry // Business education in the knowledge economy. 2019. No. 1 (12).
13. Vasyukhin O.V. Basics of pricing. – SPb.: ITMO, 2010.
14. Bezglasnaya Elena Alekseevna. Guide to elementary economics: elasticity of demand // Regional development. 2017. No. 2.

Сравнительный анализ структуры и динамики капитала ПАО «Сбербанк» и J.P. Morgan Chase&Co по РСБУ и МСФО

Карцев Александр Сергеевич,

магистрант, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации»
E-mail: ir.rose@yandex.ru

Дусматова Зумрад Шавкатжоновна,

магистрант, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации»
E-mail: esmeralda_97@mail.ru

Банковский сектор Российской Федерации переживает сейчас не только кризисные явления, но и период масштабных преобразований, связанных с внедрением стандартов МСФО № 9 и № 16 в части учета капитала, а также внедрение стандартов Базеля II и Базеля III. Многие кредитные организации в РФ, особенно системно значимые, как ПАО «Сбербанк» ведут учет и по РСБУ, и по МСФО, что связано с большей понятностью и прозрачностью для иностранных инвесторов. Отсюда вытекает актуальность темы исследования – привлечение иностранного капитала необходимо банковской системе, поэтому сравнение отчетности по РСБУ и МСФО ПАО «Сбербанк», а также отчетности по международным стандартам с J.P. Morgan Chase & Co, позволит выявить ключевые отличия российского учета от международного, его слабые и сильные стороны.

Цель статьи – проанализировать успешность внедрения стандартов МСФО в учет банковского капитала в РФ на примере ПАО «Сбербанк» в сравнение с США на примере J.P. Morgan Chase & Co.

В статье рассматриваются отличия учета по РСБУ и МСФО, сравниваются отечественные и иностранные практики. На основе анализа отчетности проведена оценка структуры и использования капитала ПАО «Сбербанк» и J.P. Morgan Chase & Co, сформулированы рекомендации по совершенствованию раскрытия бухгалтерской информации отечественными банками.

Ключевые слова: собственный капитал, достаточность капитала, Базель III, МСФО, рискованные активы, коэффициентный анализ, буфер капитала.

Банковская отчетность представляет собой не что иное как числовое отражение деятельности организации. В международной практике существует ряд способов ведения учета, каждый из которых предполагает свои особенности отражения банковских операций. В рамках проведенного исследования был произведен сравнительный анализ раздела балансового отчета банков – «Собственный капитал» – с точки зрения российских стандартов бухгалтерского учета (далее – РСБУ) и международных стандартов финансовой отчетности (далее – МСФО). Объектами исследования стали два банка – российский ПАО «Сбербанк» и американский J.P. Morgan Chase & Co. Причина выбора в данном случае – сопоставимость по масштабу деятельности для своей зоны присутствия и уровню развития. Этот тезис подтверждается данными годовых отчетов обоих банков за 2019 год.

В рамках исследования были использованы как информационная база основные формы отчетности – Балансовый отчет (Balance sheet), Отчет о прибылях и убытках (P&L report), Отчет о движении денежных средств (Cashflow report) и Отчет об изменениях в капитале кредитной организации (Capital report). Отчетность каждого банка была взята в отрыве от банковской группы с целью повышения соизмеримости показателей.

Анализ отчетности необходимо начать с нормативно-правовой базы обоих методов учета – РСБУ и МСФО – в части капитала.

Начнем с российского учета. Он базируется на требованиях Базельского комитета и максимально приближен к требованиям Базеля III, поэтому формирование капитала коммерческого банка осуществляется в России на основании Положения Банка России от 4 июля 2018 года № 646-П «О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций («Базель III»)», в соответствии с которым собственные средства банка представляет собой сумму основного и дополнительного капиталов. Основной капитал представляет собой сумму базового и добавочного капиталов и является капиталом первого уровня [4]. Резервный фонд, как часть собственных средств по РСБУ, формируется в соответствии с 35 статьей № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» [1].

Также банк, в соответствии с Положением Банка России № 590-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности», создают, соответственно, резервы на возможные потери по ссудам первой группы риска.

Нормативно-правовую основу формирования и использования собственных средств по РСБУ составляют Федеральные Законы № 395–1-ФЗ, № 208-ФЗ, а также Положение Банка России № 590-П, в целом соответствующие требованиям Базельского комитета по банковскому надзору [13].

В практике МСФО Собственный капитал банка учитывается несколько иначе, тут учет основан на том, чтобы показать его источники, а также права различных собственников на него. Кроме того, отражение ряда составляющих Собственных средств в МСФО идет по справедливой стоимости (стоимости продажи элемента в текущий момент времени). Примером тут может служить статья «Средства акционеров». В МСФО она включает сразу переоценку, тогда как в РСБУ для отражения переоценки есть отдельная статья «Эмиссионный доход».

Кроме вышеуказанных различий, учет в МСФО более детализован, так как есть стандарты для каждой статьи балансового отчета. Так, для того, чтобы произвести учет Собственных средств банка в соответствии с МСФО необходимо одновременное использование сразу 8 стандартов [5, С. 370]: МСФО № 1 «Представление финансовой отчетности»; МСФО № 7 «Отчеты о движении денежных средств»; МСФО № 10 «События после отчетной даты»; МСФО № 16 «Основные средства»; МСФО № 18 «Выручка»; МСФО № 22 «Объединение компаний»; МСФО № 32 «Финансовые инструменты: раскрытие и представление информации»; МСФО № 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка».

Так, видим, что нормативно-правовая база в части учета банковского капитала по РСБУ характеризуется большей консолидацией. Тем не менее, несмотря на масштабность и полноту отечественных НМА, они во многих моментах могут дублировать друг друга, создавая неурегулированную вариативность ведения учета, которая, напротив, прописана в МСФО. Иными словами, свобода отражения показателей в МСФО легальна, тогда как в РСБУ это может выливаться в фальсификацию.

Регулирование достаточности капитала в обеих системах также отличается. Если в МСФО база одна – это Базельские соглашения в их исходной форме, то в РСБУ применяются пусть и максимально приближенные к Базелю III, все равно адаптированы к российским реалиям.

Достаточность капитала представляет собой относительный показатель, который характеризует деятельность кредитной организации с точки зрения ее устойчивости к возникновению собственных банкам рисков. То есть, иными словами, он показывает, насколько надежен банк. Основопологающий принцип достаточности капитала коммерческого банка состоит в том, что размер собственных средств организации должен соответствовать размеру активов, взвешенных по степени риска. [6] [7] [8]

Нормативно-правовую базу определения достаточности капитала составляют:

- № 646-П «О методике определения собственных средств кредитных организаций («Базель III»)»;
- № 199-И «Об обязательных нормативах и надбавках к нормативам достаточности капитала банков с универсальной лицензией»;
- № 183-И «Об обязательных нормативах банков с базовой лицензией»;
- № 652-П «О порядке расчета размера операционного риска»;
- № 511-П «О порядке расчета КО величины рыночного риска».

Непосредственно процедура расчета нормативов достаточности капитала приведена в Инструкции № 199-И. В соответствии с ее Главой 2, в группу нормативов достаточности капитала включаются четыре показателя [2]:

- норматив достаточности базового капитала банка (Н1.1) с минимальным значением – 4,5%;
- норматив достаточности основного капитала банка (Н1.2) с минимальным значением – 6%;
- норматив достаточности собственных средств (капитала) банка (Н1.0) с минимальным значением – 8%;
- норматив финансового рычага (Н1.4) с минимальным значением – 3%.

Стоит отметить, что по Инструкции Банка России № 183-И банки с базовой лицензией должны удовлетворять только нормативам достаточности собственного и основного капитала (Н.0 и Н1.2) [3].

Так, выяснив нормативно-правовую базу РСБУ и МСФО в частях учета Собственного капитала банков и определения достаточности капитала, были выделены основные сходства и различия, которые составляют основу дальнейшего анализа. Следующий этап – сравнение структуры и достаточности капитала ПАО «Сбербанк» по РСБУ и МСФО, а также определение методов его использования в процессе банковской деятельности.

Сравнительный анализ начнем с вертикального анализа структуры банковского капитала ПАО «Сбербанк» на 3-х летнем горизонте, взяв 2016 год как базисный и проследив динамику показателей до 2019 года (Рисунок 1). Так, видим, что структура Собственных средств ПАО «Сбербанк», определенная по РСБУ и МСФО, в целом, идентична.

Сходства:

- В структуре Собственных средств и по РСБУ, и по МСФО порядка ~90% составляет нераспределённая прибыль (убыток) на протяжении всего периода исследования. Стоит отметить, что доля данного показателя постепенно увеличивается – на 5% в каждом виде учета;
- В структуре Собственных средств и по РСБУ, и по МСФО порядка ~6% составляет добавочный капитал на протяжении всего периода исследования. Стоит отметить, что доля данного показателя постепенно уменьшается – на 2% в каждом виде учета.

Различия:

- Добавочный капитал, как занимающий вторую по значимости долю после Нераспределенной прибыли (убыток), в МСФО вынесен как отдельная составляющая, без детализации, тогда как в РСБУ он представлен несколькими составляющими – переоценкой по разным видам активов;
- В РСБУ отдельной составляющей Собственных средств банка вынесен Резервный фонд, тогда как в МСФО этот показатель вынесен в отдельный пункт пассивов, обособленный от СК;
- В МСФО есть отдельные показатели «Казначейские ценные бумаги» и «Транзакционные издержки», отрицательные значения которых уменьшают (корректируют) итоговую величину СК. Эти показатели крайне важны, так как позволяют оценить, насколько собственные казначейские ценные бумаги, также известные как собственные акции или повторно приобретенные акции, относятся к ранее выпущенным акциям, которые выкупаются у акционеров компанией-эмитентом. Этот показатель вычитается из общей величины СК, так как он уменьшает общее количество акций, находящихся в обращении на открытом рынке;

В МСФО также представлен показатель «Нереализованный доход (убыток)», который отражает доход (убыток), возникающий, когда акция падает в цене после того, как инвестор приобрел ее, но еще не продал. То есть этот показатель отражает волатильность цены акций за период удержания их в портфеле инвесторов.

Так, по результатам проведенного вертикального сравнительного анализа отчетности ПАО «Сбербанк» по РСБУ и МСФО можно прийти к выводу о стабильной и схожей структуре собственных средств банка по обоим видам учета и на протяжении всего периода исследования. Явно преобладает Нераспределенная прибыль (убыток), составляя порядка 90% капитала и имея тенденцию к ее увеличению. На втором месте по доле идет добавочный капитал – порядка 6% собственных средств. Различия РСБУ и МСФО составляют различающиеся раскрытые балансовые статьи – отчетность по МСФО содержит гораздо больше информации, важной для оценки эффективности деятельности банка и его инвестиционной привлекательности с точки зрения валютного и рыночного рисков.

Выделив наиболее значимые показатели, из которых складывается СК ПАО «Сбербанк», необходимо оценить их динамику при помощи горизонтального анализа.

Сходства:

- Собственный капитал ПАО «Сбербанк» показывал стабильный рост на протяжении всего исследованного периода, увеличившись на 56% по РСБУ и на 59% по МСФО;
- Дополнительных размещений акций на протяжении периода не было, на что указывает стабильный объем средств акционеров по обоим видам учета;

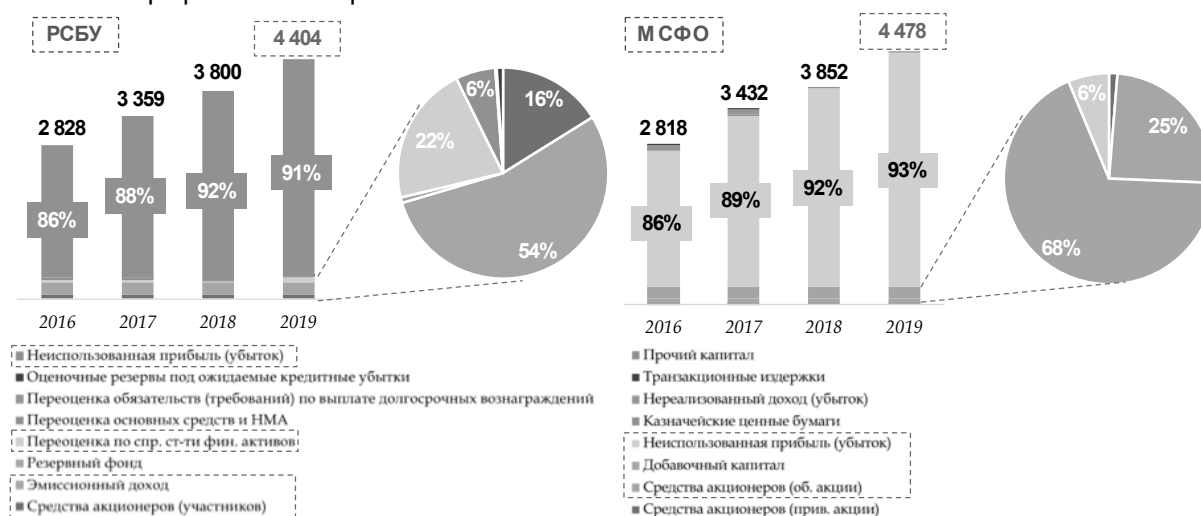


Рис. 1. Вертикальный анализ отчетности ПАО «Сбербанк» по РСБУ и МСФО, 2016–2019 гг., млрд руб. [14] [16].

Источник: Составлено автором на основании Финансовые результаты Сбербанка.– [Электронный ресурс] – URL: <https://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications> (дата обращения: 10.10.2020)

- Катализатором роста Собственных средств ПАО «Сбербанк» выступила Нераспределенная прибыль (убыток) прошлых периодов, являясь единственным показателем, показавшим столь стремительный рост за период – в 16 раз по РСБУ и в 18 раз по МСФО. ПАО «Сбербанк» показывает ежегодный рост процента Чистой прибыли, направляемой на выплату дивидендов. Этот показатель по МСФО вырос с 20% в 2016 году до 43,5% в 2019 году [15].

Различия:

- Итоговые значения СК ПАО «Сбербанк» в периодах разнятся, что связано с различной методикой расчетов и различными учтенными показателями. В целом, капитал, рассчитанный по РСБУ меньше в 2019 году на 73 млрд руб., тогда как в 2016 году он был больше на 10 млрд руб. Это во многом связано с падением рыночной стоимости активов и ценных бумаг ПАО «Сбербанк», начавшимся в 2017 году, немно-

го скорректировавшимся в 2018 и продолжившимся в 2019 вновь до значений 2017 года;

- Разнится стоимость размещенных акций (обыкновенных и привилегированных, так как в РСБУ они принимаются по номиналу, а в МСФО – по справедливой стоимости.

Так, подводя итог горизонтального анализа Собственных средств ПАО «Сбербанк» по РСБУ

РСБУ Прирост капитала +56%

Показатель	2016	2017	2018	2019	+/-
Средства акционеров (участников)	67,76	67,76	67,76	67,76	-
Эмиссионный доход	228,05	228,05	228,05	228,05	-
Резервный фонд	3,53	3,53	3,53	3,53	-
Переоценка по справедливой стоимости финансовых активов	39,90	54,67	12,00	89,93	+50,03 (+125%)
Переоценка ОС и НМА, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство	45,40	39,93	34,55	25,70	-19,7 (-44%)
Переоценка обязательств (требований) по выплате долгосрочных вознаграждений	-	-0,02	-0,71	-0,94	-0,92 (-5109%)
Оценочные резервы под ожидаемые кредитные убытки	-	-	-	4,05	+4,05 (+100%)
Неиспользованная прибыль (убыток)	2 444,28	2 965,22	3 479,11	3 986,74	+1542,46 (+63%)
Всего источников собственных средств	2 828,92	3 359,15	3 800,30	4 404,82	+1675,9 (+56%)

и МСФО за 2016–2019 гг., стоит отметить, что рост капитала был связан с увеличением Нераспределенной прибыли (убытка) в 16 раз, в среднем. Это было вызвано резким ростом Чистой прибыли с 542 млрд руб. в 2016 году до 845 млрд руб. в 2019 году [14] [15]. Это позволило нарастить капитал даже при условии роста процентной доли дивидендных выплат в показателе.

МСФО Прирост капитала +59%

Показатель	2016	2017	2018	2019	+/-
Средства акционеров (прив. акции)	4,40	4,40	4,40	4,40	-
Средства акционеров (об. акции)	83,30	83,30	83,30	83,30	-
Добавочный капитал	232,60	232,60	232,60	232,60	-
Неиспользованная прибыль (убыток)	2 435,70	3 058,60	3 549,80	4 179,50	+1743,8 (+72%)
Казначейские ценные бумаги	-7,90	-15,30	-18,10	-21,50	-13,6 (-172%)
Нереализованный доход (убыток)	90,90	96,10	-	-	-90,9 (-100%)
Транзакционные издержки	-19,80	-26,40	-	-	-19,8 (-100%)
Прочий капитал	-1,10	-1,30	-	-	-1,1 (-100%)
Всего источников собственных средств	2 818,10	3 432,00	3 852,00	4 478,30	+1660,2 (+59%)

Рис. 2. Горизонтальный анализ отчетности ПАО «Сбербанк» по РСБУ и МСФО, 2016–2019 гг., млрд руб. [16]

Источник: Составлено автором на основании Финансовые результаты Сбербанка. – [Электронный ресурс] – URL: <https://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications> (дата обращения: 10.10.2020).

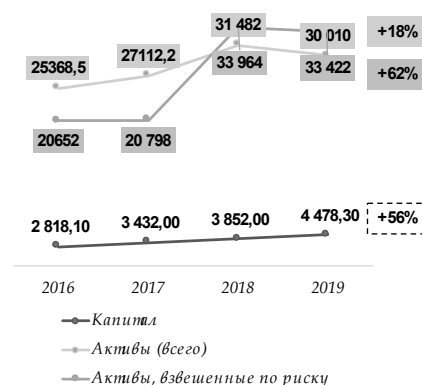
Завершающий этап сравнения учета капитала ПАО «Сбербанк» по РСБУ и МСФО – это коэффициентный анализ (Рисунок 2, 3). В данном случае оценка была произведена по методикам Банка России, указанным в № 199-И и № 4336-У. К минимальным значениям нормативов применяются также две надбавки – достаточности капитала и надбавка за системную значимость. Были взяты значения надбавок из Базель III без учета того, что норма-

тивно данные значения в РФ были внедрены только с 01.01.2020 года. Тем не менее, ПАО «Сбербанк» удовлетворяет минимальным требованиям всех нормативов достаточности капитала на протяжении периода исследования даже при учете максимальных значений надбавок. Если учитывать, что значения надбавок были в 2016–2019 гг. ниже максимальных, указанных в Базель III, то можно говорить о значительной капитализации ПАО «Сбербанк».

Обязательные нормативы (форма 135)

Показатель (по 199-И)	Показатель (по 4336-У)	Нормативное значение	2016	2017	2018	2019	+/-
H1.1 (норматив достаточности базового капитала)	ПК1	4,5% +3,5%	9,93	10,719	11,07	10,53	+0,60
H1.2 (норматив достаточности основного капитала)	ПК2	6% +3,5%	9,93	10,719	11,07	10,53	+0,60
H1.0 (норматив достаточности собственных средств)	ПК3	8% +3,5%	13,71	14,967	14,89	14,52	+0,81
H1.4 (норматив финансового рычага)	ПК4	3% +3,5%	-	-	11,202	11,36	+0,16

Надбавки:
- За системную значимость +1%
- Достаточности капитала +2,5%



Составляющие расчета нормативов достаточности капитала, 2016–2019, млрд руб.

Рис. 3. Коэффициентный анализ отчетности ПАО «Сбербанк» по РСБУ, 2016–2019 гг. [16]

Источник: Составлено автором на основании Финансовые результаты Сбербанка. – [Электронный ресурс] – URL: <https://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications> (дата обращения: 10.10.2020)

Подводя итог сравнительному анализу отчетности ПАО «Сбербанк», стоит отметить, что структура Капитала отвечает «золотому правилу», в соответствии с которым 90% Собственных средств составляет Нераспределенная прибыль (убыток), а остальную часть – добавочный капитал. Капитал балка показывает стабильный рост, как и его достаточность, тормозясь только колебаниями рыночных показателей, вызванными экономико-политическими факторами последнего десятилетия.

Следующий этап анализа – сопоставление капитала, его структуры, динамики и направлений расходования у ПАО «Сбербанк» и J.P. Morgan Chase & Co. Базой для сопоставления является отчетность по МСФО. Показатели Chase были конвертированы рубли по курсу на 01.01.2020 – 61,9057 рублей за доллар США – для большей наглядности в сопоставлении.

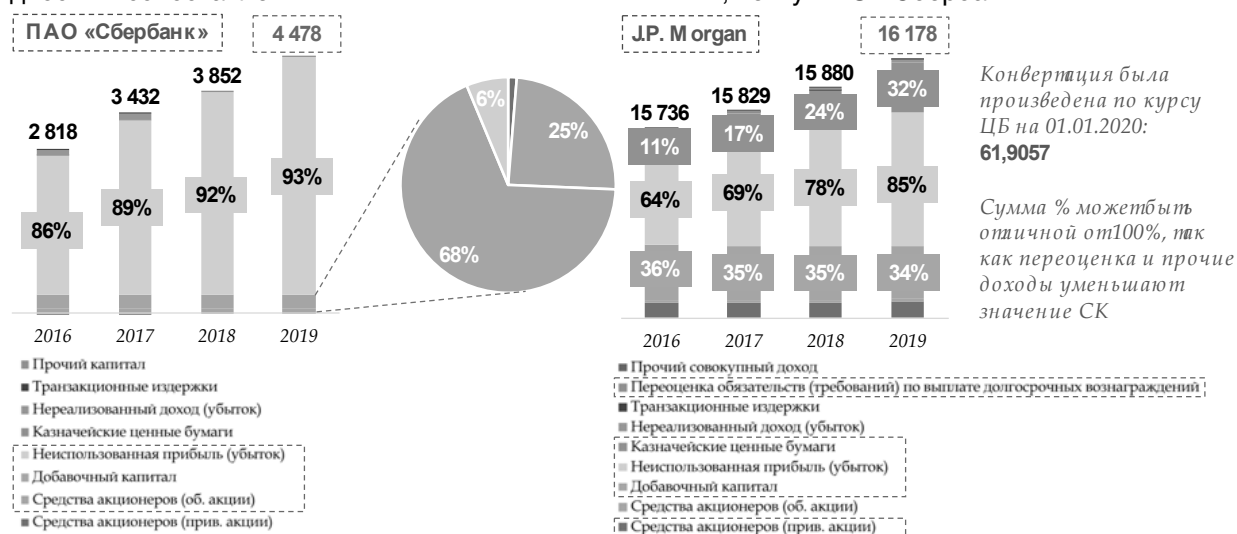


Рис. 4. Вертикальный анализ отчетности ПАО «Сбербанк» и J.P. Morgan Chase & Co по МСФО, 2016–2019 гг., млрд руб. [12] [16]

Источник: Составлено автором на основании J.P. Morgan Chase & Co Quarterly Earnings. – [Электронный ресурс] – URL: <https://institute.jpmorganchase.com/ir> (дата обращения: 10.10.2020)

Различия:

- J.P. Morgan Chase включает в список источников СК гораздо больше показателей – прочий совокупный доход и переоценку обязательств – уменьшающие СК, что, в целом, приводит СК к структуре 70 (нераспределенная прибыль)/30 (добавочный капитал);
- Нереализованный доход в J.P. Morgan Chase имеет тенденцию к росту доли на протяжении периода исследования, тогда как у ПАО «Сбербанк» он полностью исчезает в 2018–2019 гг. Так как этот доход формируется как изменение стоимости акций банка за период удержания бумаг в портфеле инвесторов, здесь, несомненно, влияние оказала рыночная цена «голубых фишек» ПАО «Сбербанк», которые с 2018 года упали в цене с 266 руб./акц. до 175 руб./акц. в 2019;
- J.P. Morgan Chase показал изменение в доле средств акционеров в 2019 году. Это связано с тем, что банк объявил, о выкупе 1 декабря 2019 года все 90 000 находящихся в обращении

Начнем с вертикального анализа (Рисунок 4).

Как видим, тут есть ряд схожих черт между структурой СК ПАО «Сбербанк» и J.P. Morgan Chase & Co:

- В структуре Собственных средств обоих банков и по РСБУ, и по МСФО большую часть составляет нераспределенная прибыль (убыток) на протяжении всего периода исследования. Стоит отметить, что ее доля у ПАО «Сбербанк» находится близкой к «золотому правилу» – ~90%, тогда как у J.P. Morgan она находится на уровне ~85%;
- В структуре Собственных средств обоих банков и по РСБУ, и по МСФО вторую по размеру долю занимает добавочный капитал на протяжении всего периода исследования. Стоит отметить, что J.P. Morgan его доля выше, что обусловлено более положительной динамикой переоценки, чем у ПАО «Сбербанк».

акций своих нефинансовых привилегированных акций с 5,45% процентной ставкой. Акции привилегированных акций представлены 36 000 000 депозитарных акций, которые в настоящее время торгуются на Нью-Йоркской фондовой бирже под символом JPM PR A (CUSIP 46637G124). Каждая депозитарная акция представляет собой 1/400 доли в привилегированной акции. Цена выкупа на одну акцию для Привилегированных акций составила 10 000 долларов (эквивалентно 25,00 долларам за одну депозитарную акцию) [9].

По результатам проведенного вертикального сравнительного анализа отчетности ПАО «Сбербанк» и J.P. Morgan Chase & Co по МСФО можно прийти к выводу о стабильной и схожей структуре собственных средств банков на протяжении всего периода исследования.

Следующий этап – горизонтальный анализ (Рисунок 5).

Схожести:

- Капитал ПАО «Сбербанк» и J.P. Morgan показывал стабильный рост на протяжении всего исследованного периода;
 - Дополнительных размещений акций на протяжении периода не было;
 - Транзакционные издержки имеют тенденцию к росту на 50% за период;
 - Казначейские ценные бумаги имеют тенденцию к росту на ~180%.
- Отличия:
- Итоговые значения СК отличаются примерно в 3,5 раза по курсу на 01.01.2020. Это связано с большими масштабами деятельности J.P. Morgan и большей валютой баланса;
 - Нереализованный доход имеет тенденцию к росту у J.P. Morgan и полностью пропадает у ПАО «Сбербанк» в 2018 году, что связано с постоян-

ным ростом стоимости акций J.P. Morgan и нестабильным ростом у ПАО «Сбербанк», рассмотренным ранее;

- Прирост СК у ПАО «Сбербанк» – в 20 раз больше в относительных показателях;
- У J.P. Morgan прочий совокупный доход уменьшает СК все в большей мере, что связано с растущими расходами будущих периодов.

Подводя итог горизонтального анализа Собственных средств ПАО «Сбербанк» и J.P. Morgan по МСФО за 2016–2019 гг., стоит отметить, что рост капитала был связан с увеличением Нераспределенной прибыли (убытка), причем более выраженном у J.P. Morgan, что связано опережающим ростом чистой прибыли по отношению к росту ее доли.

ПАО «Сбербанк»						J.P. Morgan					
Прирост капитала +59%						Прирост капитала +3%					
Показатель	2016	2017	2018	2019	+/-	Показатель	2016	2017	2018	2019	+/-
Средства акционеров (прив. акции)	4,40	4,40	4,40	4,40	-	Средства акционеров (прив. конвертируемые акции)	1 613,76	1 613,76	1 613,76	1 671,02	+57,26 (+4%)
Средства акционеров (об. акции)	83,30	83,30	83,30	83,30	-	Средства акционеров (об.)	254,12	254,12	254,12	254,12	-
Добавочный капитал	232,60	232,60	232,60	232,60	-	Добавочный капитал	5 672,23	5 607,36	5 519,64	5 480,02	-192,22 (-3%)
Неиспользованная прибыль (убыток)	2 435,70	3 058,60	3 549,80	4 179,50	+1743,8 (+72%)	Неиспользованная прибыль (убыток)	10 055,96	10 999,16	12 331,74	13 818,03	+3762,07 (+37%)
Казначейские ценные бумаги	-7,90	-15,30	-18,10	-21,50	-13,6 (-172%)	Казначейские ценные бумаги	-1 787,53	-2 638,17	-3 746,22	-5 142,51	-3354,98 (-188%)
Нереализованный доход (убыток)	90,90	96,10	-	-	-90,9 (-100%)	Нереализованный доход (убыток)	94,34	133,96	74,41	251,15	+156,81 (+87%)
Транзакционные издержки	-19,80	-26,40	-	-	-19,8 (-100%)	Транзакционные издержки	-10,15	-29,10	-45,01	-43,77	+33,61 (+50%)
Прочий капитал	-1,10	-1,30	-	-	-1,1 (-100%)	Переоценка обязательств (преобований) по выплате долгосрочных вознаграждений	-139,84	-94,16	-142,88	-83,20	-56,64 (-41%)
Всего источников собственных средств	2 818,10	3 432,00	3 852,00	4 478,30	+1660,2 (+59%)	Прочий совокупный доход	-17,09	-18,08	20,18	-27,05	+9,97 (+58%)
						Всего источников собственных средств	15 735,81	15 828,85	15 879,74	16 177,82	+442,01 (+3%)

Рис. 5. Горизонтальный анализ отчетности ПАО «Сбербанк» и J.P. Morgan Chase & Co по МСФО, 2016–2019 гг., млрд руб. [12] [16]

Источник: Составлено автором на основании J.P. Morgan Chase & Co Quarterly Earnings. – [Электронный ресурс] – URL: <https://institute.jpmorganchase.com/ir> (дата обращения: 10.10.2020)

Наконец, коэффициентный анализ (табл. 1). Все коэффициенты рассчитаны на основании данных отчетности по МСФО, а также сопоставлены с рыночной практикой. Так, можно прийти к ряду выводов:

- Коэффициент капитала первого уровня с поправкой на риск значительно выше у J.P. Morgan, чем у ПАО «Сбербанк», что говорит о большей устойчивости баланса с упором на капитальные ресурсы, чтобы выдержать экономические риски или рецессию;
- ROA и ROE у ПАО «Сбербанк» гораздо выше, что говорит о большем соотношении прибыли/активы и прибыль/капитал. Это связано с меньшим значением активов, чем у J.P. Morgan и при этом сравнимо высокой прибылью. Это обусловлено большой долей рынка у J.P. Morgan;
- Earnings Retention (Коэффициент удержания) в начале периода выше на 6% у ПАО «Сбербанк», но к концу периода он снижается на 20%, тогда как у J.P. Morgan он стабильно находится на уровне порядка 70%. Это говорит о нача-

ле активного использования ПАО «Сбербанк» своей нераспределенной прибыли;

- Ставка реинвестирования у ПАО «Сбербанк» более чем в 2 раза выше рынка, тогда как J.P. Morgan показывает ее близкой к рыночной. Это говорит о том, что денежные потоки реинвестирования у ПАО «Сбербанк» гораздо выше, что подтверждает ОДДС».

Итак, подводя итог данной работы, можно заключить, что был произведен сравнительный анализ отчетности в части капитала двух банков ПАО «Сбербанк» и J.P. Morgan Chase & Co по МСФО и РСБУ. В РФ на данный момент сформирована максимально приближенная к требованиям БКБН нормативно-правовая база банковской деятельности в области регулирования банковского капитала. Сопоставление отчетности ПАО «Сбербанк» по РСБУ и МСФО позволило заключить, что структура собственных средств банка по обоим видам учета и на протяжении всего периода исследования. Явно преобладает Нераспределенная прибыль (убыток). Это было вызвано резким ростом

Чистой прибыли. На втором месте по доле идет добавочный капитал.

Отчетность по МСФО содержит гораздо больше информации, важной для оценки эффективности деятельности банка и его инвестиционной привлекательности с точки зрения валютного

и рыночного рисков. ПАО «Сбербанк» удовлетворяет минимальным требованиям всех нормативов достаточности капитала на протяжении периода исследования даже при учете максимальных значений надбавок. Можно говорить о значительной капитализации ПАО «Сбербанк».

Таблица 1. Коэффициентный анализ отчетности ПАО «Сбербанк» и J.P. Morgan Chase & Co по МСФО, 2016–2019 гг., % [12] [16]

Показатель	Av.	ПАО «Сбербанк»				J.P. Morgan Chase & Co			
		2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019
Tier 1 Risk-Adjusted Capital Ratio	13.26%	10,20%	11,20%	11,80%	13,40%	14,00%	14,40%	14,70%	15,30%
Pretax ROA	1.4%	2,60%	3,40%	3,60%	3,70%	1,40%	1,40%	1,60%	1,70%
x Leverage (Assets/Equity)	10.75	902%	791%	811%	670%	1092%	1103%	1138%	1147%
Pretax ROE	14.2%	26,10%	28,90%	28,70%	27,30%	13,80%	14,10%	15,90%	17,20%
x Tax Complement	0.80	80,00%	83,00%	80,00%	74,00%	72,00%	68,00%	80,00%	82,00%
ROE	12.0%	–	–	–	–	–	–	–	–
x Earnings Retention	0.61	76,00%	64,00%	56,00%	55,00%	70,00%	69,00%	70,00%	69,00%
Reinvestment Rate	6.7%	15,80%	14,50%	12,60%	12,00%	7,10%	7,40%	9,20%	10,20%

Источник: Составлено автором на основании J.P. Morgan Chase & Co Quarterly Earnings.– [Электронный ресурс] – URL: <https://institute.jpmorganchase.com/ir> (дата обращения: 10.10.2020)

Что касается сравнения ПАО «Сбербанк» и J.P. Morgan Chase & Co, здесь также были сформированы выводы о стабильной и схожей структуре собственных средств банков на протяжении всего периода исследования. Явно преобладает Нераспределенная прибыль (убыток). Ее рост более выражен у J.P. Morgan, что обусловлено опережающим ростом чистой прибыли по отношению к росту ее доли, направляемой на дивидендные выплаты. Тем не менее, прибыль на акцию выросла с 2,12 долл. США до 3,4 долл. США. Это можно связать с ранее упомянутым выкупом собственных акций банком.

Так, оба банка, будучи сильными игроками международного банковского рынка, имеют свои особенности, обусловленные зоной присутствия и принимаемыми в связи с этим на себя рисками. Оба имеют близкую к «идеальной» по Базелю III структуру капитала, а также демонстрируют стабильный рост прибыли, что связано для одного с практически монопольным положением а для другого – с основным рынком присутствия.

Литература

1. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 15.04.2019) «Об акционерных обществах»;
2. Инструкция Банка России от 29.11.2019 N 199-И (ред. от 03.08.2020) «Об обязательных нормативах и надбавках к нормативам достаточности капитала банков с универсальной лицензией»

3. Инструкция Банка России от 06.12.2017 № 183-И «Об обязательных нормативах банков с базовой лицензией»;
4. Положение Банка России от 04.07.2018 № 646-П «О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций («Базель III»)»;
5. Лаврушин О. И., Валенцева Н.И. Банковское дело: учебник / под ред. О.И. Лаврушина.– 12-е изд. – М.: КНОРУС, 2018.– 800 с.;
6. Basel III transitional arrangements, 2017–2027.– [Электронный ресурс] – URL: https://www.bis.org/bcbs/basel3/b3_trans_arr_1727.pdf (дата обращения: 10.10.2020);
7. Basel III: Finalising post-crisis reforms.– [Электронный ресурс] – URL: <https://www.bis.org/bcbs/publ/d424.htm> (дата обращения: 10.10.2020);
8. Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework.– [Электронный ресурс] – URL: <https://www.bis.org/publ/bcbs107.htm> (дата обращения: 10.10.2020);
9. J.P. Morgan Chase & Co To Redeem All \$900 Million Of Its 5.45% Non-Cumulative Preferred Stock, Series P Represented By Depositary Shares.– [Электронный ресурс] – URL: <https://institute.jpmorganchase.com/ir/news/2019/preferred-stock-110119> (дата обращения: 10.10.2020);
10. J.P. Morgan Chase & Co Annual report 2018.– [Электронный ресурс] – URL: <https://www.jpmorganchase.com/content/dam/jpmc/jpmorganchase-and-co/investor-relations/documents/annualreport-2018.pdf> (дата обращения: 10.10.2020);

11. J.P. Morgan Chase & Co Annual report 2019.– [Электронный ресурс] – URL: <https://www.jpmorganchase.com/content/dam/jpmc/jpmorgan-chase-and-co/investor-relations/documents/annualreport-2019.pdf> (дата обращения: 10.10.2020);
12. J.P. Morgan Chase & Co Quarterly Earnings.– [Электронный ресурс] – URL: <https://institute.jpmorganchase.com/ir> (дата обращения: 10.10.2020);
13. О сроках внедрения Базеля III.– [Электронный ресурс] – URL: http://www.cbr.ru/press/pr/?file=06022018_120000ik2018-02-06t11_55_45.htm (дата обращения: 10.10.2020);
14. ПАО «Сбербанк» Годовой отчет 2018.– [Электронный ресурс] – URL: https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/redirected/com/gosa2019/docs/sberbank-annual_report_2018_rus.pdf (дата обращения: 10.10.2020);
15. ПАО «Сбербанк» Годовой отчет 2019.– [Электронный ресурс] – URL: <https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/pdf/yrep/sberbank-ar19-rus.pdf> (дата обращения: 10.10.2020);
16. Финансовые результаты Сбербанка.– [Электронный ресурс] – URL: <https://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications> (дата обращения: 10.10.2020).

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE STRUCTURE AND DYNAMICS OF CAPITAL OF SBERBANK AND J.P. MORGAN CHASE & CO UNDER RAS AND IFRS

Kartsev A.S., Dusmatova Z. Sh.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The banking sector of the Russian Federation is now experiencing not only crisis phenomena, but also a period of large-scale transformations associated with the implementation of IFRS No. 9 and No. 16 in terms of capital accounting, as well as the implementation of Basel II and Basel III standards. Many credit institutions in the Russian Federation, especially systemically important ones, such as PJSC Sberbank, keep records both in accordance with RAS and IFRS, which is associated with greater clarity and transparency for foreign investors. This implies the relevance of the research topic – attracting foreign capital is necessary for the banking system, therefore, a comparison of the reporting according to RAS and IFRS of Sberbank, as well as reporting according to international standards with J.P. Morgan Chase & Co will reveal the key differences between Russian accounting and international accounting, its strengths and weaknesses.

The purpose of the article is to analyze the success of the implementation of IFRS standards in accounting for banking capital in the Russian Federation using the example of Sberbank PJSC in comparison with the USA using the example of J.P. Morgan Chase & Co.

The article discusses the differences between accounting according to RAS and IFRS, compares domestic and foreign practices. Based

on the analysis of the reporting, an assessment of the structure and use of the capital of Sberbank and J.P. Morgan Chase & Co, formulated recommendations for improving the disclosure of accounting information by domestic banks.

Keywords: equity capital, capital adequacy, Basel III, IFRS, risky assets, ratio analysis, capital buffer.

References

1. Federal Law of December 26, 1995 No. 208-FZ (as amended on April 15, 2019) «On Joint Stock Companies»;
2. Instruction of the Bank of Russia dated November 29, 2019 No. 199-I (revised as of August 3, 2020) «On mandatory ratios and surcharges to capital adequacy ratios for banks with a universal license»
3. Instruction of the Bank of Russia dated 06.12.2017 No. 183-I «On compulsory banks with a Norwegian license»;
4. Regulation of the Bank of Russia dated 04.07.2018 No. 646-P «On the methodology for determining the equity (capital) of credit institutions (Basel III)»;
5. Lavrushin O.I., Valentseva N.I. Banking: textbook / ed. O.I. Lavrushina.– 12th ed. – M.: KNORUS, 2018.– 800 p.;
6. Transitional arrangements for Basel III, 2017–2027.– [Electronic resource] – URL: https://www.bis.org/bcbs/basel3/b3_trans_arr_1727.pdf (access date: 10.10.2020);
7. Basel III: Completion of post-crisis reforms.– [Electronic resource] – URL: <https://www.bis.org/bcbs/publ/d424.htm> (date accessed: 10.10.2020);
8. Basel II: International convergence of capital measurement and capital standards: a revised concept.– [Electronic resource] – URL: <https://www.bis.org/publ/bcbs107.htm> (date of access: 10.10.2020);
9. J.P. Morgan Chase & Co will repurchase all of its US \$ 900 million non-cumulative preferred shares, Series P, represented by custodian shares.– [Electronic resource] – URL: <https://institute.jpmorganchase.com/ir/news/2019/preferred-stock-110119> (date accessed: 10.10.2020);
10. JP Morgan Chase & Co Annual Report 2018 – [Electronic resource] – URL: <https://www.jpmorganchase.com/content/dam/jpmc/jpmorgan-chase-and-co/investor-relations/documents/annualreport-2018.pdf> (date accessed: 10.10.2020);
11. JP Morgan Chase & Co Annual Report 2019 – [Electronic resource] – URL: <https://www.jpmorganchase.com/content/dam/jpmc/jpmorgan-chase-and-co/investor-relations/documents/annualreport-2019.pdf> (date accessed: 10.10.2020);
12. Quarterly Profit J.P. Morgan Chase & Co.– [Electronic resource] – URL: <https://institute.jpmorganchase.com/ir> (date of access: 10.10.2020);
13. On the timing of the implementation of Basel III.– [Electronic resource] – URL: http://www.cbr.ru/press/pr/?file=06022018_120000ik2018-02-06t11_55_45.htm (date of access: 10.10.2020);
14. Sberbank PJSC Annual Report 2018.– [Electronic resource] – URL: https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/redirected/com/gosa2019/docs/sberbank-annual_report_2018_rus.pdf (date of access: 10.10.2020);
15. Sberbank PJSC Annual Report 2019.– [Electronic resource] – URL: <https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/pdf/yrep/sberbank-ar19-rus.pdf> (date of access: 10.10.2020);
16. Financial results of Sberbank.– [Electronic resource] – URL: <https://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications> (date of access: 10.10.2020).

Клюев Юрий Владимирович,

кандидат культурологии, доцент кафедры управления и экономики социально-культурной сферы, Кемеровский государственный институт культуры
E-mail: klujev@yandex.ru

В статье рассматриваются особенности введения прогрессивной шкалы налогообложения физических лиц в Российской Федерации и ее экономический и социальный эффект. Государственная Дума РФ еще только рассматривает проект будущего закона, однако, по мнению автора, закон будет принят и прогрессивной шкале налога на доходы физических лиц с 1 января 2021 года быть. Многие экономисты спорят о размере экономического эффекта, однако социальная значимость Закона не вызывает сомнения. Запрос общественности на социальную справедливость вырос за последнее время. Пропасть между доходами бедных слоев населения и богатых бьет всевозможные рекорды. Данный проект – ответ власти на разрешение этого спора, снятие напряженности в обществе, устранение несправедливости, дополнительный источник финансирования лечения детей с орфанными заболеваниями.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц (НДФЛ), налоговое администрирование, прогрессивная шкала налогообложения, Российская Федерация, экономика, право.

Введение

Исходя из состояния российской экономики и дефицита бюджетной системы, все чаще поднимается вопрос о введении в российской налоговой системе прогрессивной шкалы налогообложения доходов физических лиц (НДФЛ). И если еще десять лет назад за возврат к прогрессии в налогообложении выступали отдельные ученые, то в последние пять лет об этом говорят и ученые [4, с. 105; 5, с. 114], и высокопоставленные чиновники. В 2016 году заместитель председателя Правительства РФ О.Ю. Голодец заявляла: «Кабинет министров прорабатывает введение прогрессивной шкалы налога на доходы физических лиц» [1].

Основная часть

Новый виток в ускорении темпов роста экономики России 2020 ознаменовался с приходом в январе текущего года на пост Председателя Правительства Российской Федерации М.В. Мишустина, 10 лет возглавлявшего Федеральную налоговую службу Российской Федерации. Это назначение было не случайным, именно с его приходом начались значительные преобразования в Налоговой системе страны. По поручению Президента России В.В. Путина перед М. Мишустиним была поставлена задача по наполнению бюджета для реализации государственных программ развития страны. С этой целью были приняты меры по увеличению налогообложения ряда доходных отраслей. Для этого планируется модифицирование параметров режима налога на дополнительный доход от углеводородов, изменение ряда льгот в нефтегазовой отрасли, повышение платы за пользование природными ресурсами, индексирование ставки акцизов табачной продукции выше уровня инфляции, пересмотр соглашений об исключении двойного налогообложения с рядом стран (Кипр, Мальта и т.д.). Важнейшим шагом реформы стал закон об НДФЛ, входящий в пакет бюджетообразующих законов.

Долгое время в России отказывались вводить прогрессивную шкалу налогообложения. Кремль считал, что это в России неприемлемо и шкалу в 13% называли гордостью российской экономики. Однако, в 2020 году, в связи с непростыми условиями функционирования российской экономики, резким увеличением дефицита бюджета, а также запросом общества на социальную справедливость власти приняли решение о введении двух шкал НДФЛ – 13% и 15%.

По мнению Президента РФ данные меры по повышению налога на доходы физических лиц для богатых граждан имеет под собой нравственное

обоснование, это оправданный назревший шаг к повышению эффективности и справедливости отечественной фискальной системы.

У Правительства РФ были десятки вариантов изменения налоговой ставки, включая отмену НДФЛ для малообеспеченных граждан с доходом 1,2–1,5 МРОТ и повышение ставки для тех, кто зарабатывает более 1 000 000 руб. в месяц. Однако, был выбран единственно приемлемый вариант.

Суть новой инициативы нашло свое отражение в проекте федерального закона «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации в части налогообложения доходов физических лиц, превышающих 5 миллионов рублей за налоговый период», подписанного Председателем Правительства Российской Федерации М. Мишустиним 17 сентября 2020 года и переданного на рассмотрение в Государственную Думу РФ [2].

Согласно пояснительной записке проект закона разработан во исполнение поручения Президента Российской Федерации от 8 июля 2020 г. № Пр-1081 и направлен на создание дополнительного источника финансовых средств на лечение детей с тяжелыми жизнеугрожающими и хроническими заболеваниями, в том числе редкими (орфанными) заболеваниями.

Законопроектом предусматривается с 1 января 2021 г. увеличение до 15 процентов налоговой ставки по налогу на доходы физических лиц в отношении доходов физических лиц, превышающих 5 миллионов рублей за налоговый период. То есть, для тех, кто зарабатывает свыше 5 миллионов рублей в год, облагаться этой ставкой будут не все доходы, а только та часть, которая превышает 5 млн руб.

Согласно финансово-экономическому обоснованию проекта закона эта мера приведет к ежегодному дополнительному поступлению в бюджет 60 млрд рублей.

Многие специалисты не разделяют этих оптимистических взглядов Правительства РФ. Определяя такие негативные моменты как:

- незначительное число граждан (1%) имеют доходы свыше 416,67 тыс. руб. в месяц или 5 млн руб. в год;
- сокрытие недобросовестными налогоплательщиками доходов свыше 5 млн руб.

По их мнению, такая мера позволит собрать не более 20 млрд руб., что не так существенно для российского бюджета. Вспоминая пословицы «копейка рубль бережет», «с миру по нитке – голому рубаха» можно сказать, что и на эти деньги можно многое сделать для наших детей, чем ничего.

Утверждение противников о спекуляции Правительства РФ на теме детей для «прижучивания» неокрепшего среднего класса видится необоснованным, а лишь отражением другой современной пословицы «если за копейку не удавиться, то и рубля не будет». В подтверждении этого тезиса глава Счетной палаты РФ А. Кудрин и глава Сбербанка Г. Греф выступили против прогрессивной шка-

лы, но к их мнению не прислушались... Правительство РФ сделало по-своему...

Социальная направленность проекта закона. Согласно проекту закона собранные налоговые поступления будут зачисляться в федеральный бюджет и направляться на лечение детей с тяжелыми жизнеугрожающими и хроническими заболеваниями, в том числе редкими (орфанными) заболеваниями. Средства будут направляться на закупку дорогостоящих лекарств, техники, средств реабилитации и на проведение высокотехнологических операций. Принимать решение по распределению денежных средств должны Правительство РФ совместно с благотворительными фондами, представителями медицинского сообщества, общественными деятелями, которые имеют авторитет и безупречную репутацию.

Принятие такого решения Президентом РФ как мы видим, не сиюминутное, а строго взвешенное, с учетом современных реалий. Аналогичные меры поддержки граждан, находящихся в непростых экономических условиях, мы можем наблюдать в ряде Европейских стран. Так, в середине сентября 83 миллионера из Нидерландов, Дании, Великобритании, Германии и США подписали петицию, обратившись к руководству своих стран о повышении налога на богатство с целью оказания помощи населению по преодолению последствий пандемии. Единственное отличие этих двух решений – направленность инициативы – у нас, в России, сверху вниз, а у них, за границей, наоборот – снизу вверх.

Экономическая направленность проекта закона. Правительство РФ заверяет, что, несмотря на предполагаемую экономическую отдачу от вводимой прогрессивной шкалы, бюджетные ассигнования в размере 60 млрд рублей (в 2021 году), 64 млрд рублей (в 2022 году) и 68,5 млрд рублей (в 2023 году) уже зарезервированы при формировании проекта федерального бюджета на 2021 год и плановый период 2022 и 2023 годов по государственной программе «Развитие здравоохранения». Тем самым Правительство РФ дает понять скептикам, что помощь детям будет осуществлена независимо от успешности налоговой кампании.

Организационный аспект проекта закона. Процесс администрирования указанных доходов будет в высокой степени автоматизирован и не увеличит административную нагрузку на налогоплательщиков, и не потребует сдачи дополнительной налоговой декларации в налоговые органы.

Текст законопроекта включает в себя 19 листов, в которых определены налогоплательщики, налоговая база и ставки налога. Особенностью нового проекта закона является установление комбинированной налоговой ставки.

Разработчики указывают на то, что Положения законопроекта не противоречат Договору о Евразийском экономическом союзе и иным международным договорам Российской Федерации.

Реализация законопроекта не повлечет негативных социальноэкономических, финансовых

и иных последствий и не окажет влияние на достижение целей государственных программ Российской Федерации, а будет лишь дополнять статью расходов на лечение детей с орфанными заболеваниями.

Механизм распределения и контроля за использованием финансовых средств поручено разработать Правительству РФ совместно с ответственностью до 1 ноября текущего года.

Заключение

Внесенный на рассмотрение в Государственную Думу РФ проект будущего закона уже вызывает много споров среди общественных, политических деятелей, экономистов и других специалистов. Даже Глава Счетной Палаты России А. Кудрин отмечает, что «плоской шкале налогообложения пришел конец» [3]. В какой форме будет принят закон к исполнению с 1 января 2021 года на 100% сказать сложно, но то, что он будет принят ни у кого не вызывает сомнения.

Главное, как писал В.Г. Пансков еще в 2017 году «важно, чтобы базой обложения был установлен именно совокупный годовой доход, включающий все виды доходов», и принятый закон был лишен «ошибок, которые были допущены в 1990-х гг.» [4, с. 105].

Литература

1. Голодец О. Правительство обсуждает введение прогрессивной шкалы НДФЛ / Коммерсант.ру. 21.11.2016 / <https://www.kommersant.ru/doc/3149197>.
2. Законопроект № 1022669–7 О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации в части налогообложения доходов физических лиц, превышающих 5 миллионов рублей за налоговый период / <https://sozd.duma.gov.ru/bill/1022669-7>
3. Кудрин А. прокомментировал предложения Путина о повышении НДФЛ / РИА Новости,

23.06.2020 / <https://ria.ru/20200623/1573388067.html>

4. Пансков В.Г. Прогрессивная или пропорциональная шкала налогообложения: что справедливее и эффективнее // Экономика. Налоги. Право, 2017. № 2. с. 105–112.
5. Черник Д.Г. К вопросу о прогрессивном или пропорциональном налогообложении доходов физических лиц. / Экономика. Налоги. Право. 2018. № 2. с. 114–120.

PROGRESSIVE SCALE OF PERSONAL INCOME TAX IN RUSSIA AND ITS SOCIAL ORIENTATION

Kliuev Yu.V.

Kemerovo State Institute of Culture

The article studies the peculiarities of introducing a progressive scale of individual persons' taxation in the Russian Federation and its economic and social effects. The draft of the future law is still under consideration at the State Duma of the Russian Federation. However, according to the author, the law will be adopted and the progressive scale of personal income tax will come into action starting from January 1, 2021. Many economists argue about the economic impact of this step but the social significance of the law is obvious. The public's demand for social justice has increased in the recent years. The gap between the incomes of the poor and the rich is breaking all possible records. This project presents the potential government's response resolving this dispute, aimed at relieving tension in society, eliminating injustice, as well as an additional source of funding for the treatment of children with orphan diseases.

Keywords: personal income tax (PIT), tax administration, progressive scale of taxation, the Russian Federation, economics, law.

References

1. O. Golodets The government is discussing the introduction of a progressive personal income tax scale / Kommersant.ru November 21, 2016 / <https://www.kommersant.ru/doc/3149197>.
2. Draft Law No. 1022669–7 "On Amendments to Part Two of the Tax Code of the Russian Federation concerning taxation of personal income exceeding 5 million rubles for a tax period" / <https://sozd.duma.gov.ru/bill/1022669-7>
3. A. Kudrin commented on the proposals of V.V. Putin on the increase in personal income tax / RIA Novosti, 23.06.2020 / <https://ria.ru/20200623/1573388067.html>
4. Panskov V.G. Progressive or proportional scale of taxation: which is fairer and more efficient // Economics. Taxes. Law.– 2017. No. 2. p. 105–112.
5. Chernik D.G. On the issue of progressive or proportional taxation of personal income. / Economics. Taxes. Law.– 2018. No. 2. p. 114–120.

Облигации третьего уровня листинга как альтернатива банковским депозитам: преимущества и риски

Марков Антон Андреевич,

аспирант Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: markovantonand@yandex.ru

Луняков Олег Владимирович,

профессор Департамента банковского дела и финансовых рынков, директор Научно-исследовательского центра денежно-кредитных отношений, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: OVLunyakov@fa.ru

Предмет. Обращение облигаций третьего котировального уровня листинга в России в условиях неопределенности и повышенного инвестиционного риска. **Цель.** Рассмотреть причины изменения инвестиционных предпочтений населения, выявить преимущества и риски вложения временно свободных денежных средств населения в облигации третьего уровня листинга. **Методология.** Статистические и графические методы анализа показателей, которые характеризуют ряд аспектов, связанных с текущим состоянием, тенденции развития, а также уровень риска и неопределенности фондового рынка. **Результаты.** Выявлено значительное повышение интереса населения к высокорискованным облигациям третьего уровня листинга Московской биржи как альтернативы классическому способу накопления и сбережения капитала посредством традиционных банковских депозитов, что в условиях невысокого уровня финансовой грамотности населения и наличия большого количества рисков, связанных с инвестиционными и иными аспектами, может привести к негативным последствиям, в том числе потери части сбережений населения. Принимая во внимание данные обстоятельства, предложены направления совершенствования действующего механизма классификации ценных бумаг для снижения рисков.

Ключевые слова: фондовый рынок, инвестиционный риск, «мусорные» облигации, инвестиционная активность, уровень листинга.

Введение. Одной из сфер, где развитие пошло ускоренными темпами во многих развитых и развивающихся странах, является фондовый рынок, что во многом было вызвано повысившимся интересом розничных инвесторов к соответствующим инструментам сбережения и накопления капитала. Не стала исключением и российская практика, где почти двукратное увеличение количества счетов физических лиц на Московской Бирже в 2019 году не прервалось, а даже продолжилось в 2020 году, когда только за первые 8 месяцев количество новых счетов увеличилось на 50% (рис. 1).

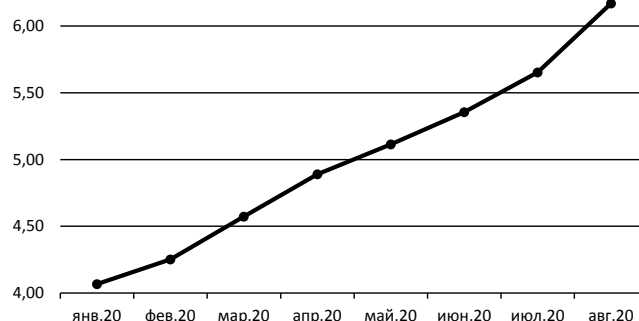


Рис. 1. Рост числа счетов физических лиц на Московской бирже (млн счетов)

Источник: составлено автором на основе данных Московской биржи

Динамика роста новых счетов, безусловно, имеет значение, однако без понимания того, какое количество из них действительно вовлечено в инвестиционный процесс, такая статистика не имеет большого значения – открытые счета могут оставаться нулевыми на протяжении достаточно долгого времени. В связи с этим не менее важно также рассмотреть количество именно активных инвесторов, то есть совершающих хотя бы одну сделку с ценными бумагами за месяц. Рост данного показателя является более впечатляющим и составляет 123% с начала 2020 года (рис. 2).

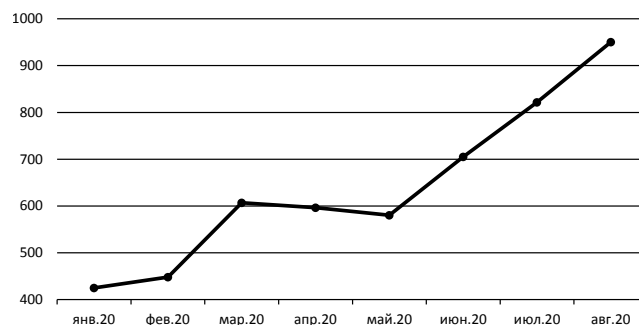


Рис. 2. Рост числа активных инвесторов (физических лиц) на Московской бирже (тыс. человек)

Источник: составлено автором на основе данных Московской биржи

По мнению авторов, наряду со снижением стоимости ценных бумаг в качестве факторов такого роста можно выделить:

- 1) Направленная на стимулирование и поддержание предпринимательской деятельности денежно-кредитная политика Центрального банка вынуждает домохозяйства искать новые механизмы накопления и сбережения средств на замену традиционным банковским депозитам, которые теряют свою привлекательность с каждым снижением ключевой ставки.
- 2) С развитием современных информационных технологий, фондовый рынок и ценные бумаги перестали быть неким сакральным знанием, которое доступно исключительно привилегированной прослойке населения. Современные мобильные приложения позволяют начинающим инвесторам абсолютно без каких-либо знаний об устройстве рынка ценных бумаг в пару нажатий стать акционером компании, получать дивиденды, принимать участие в жизни компании посредством голосования акционеров, и этим список возможностей, разумеется, не ограничивается.

Такие изменения, на первый взгляд, имеют исключительно положительные последствия. С одной стороны, процесс перенаправления средств с банковских депозитов, где их полезность для клиентов в последнее время снижается, на фондовый рынок можно рассматривать как положительный драйвер для российской экономики. Во-первых, происходит увеличение объема фондового рынка, что в определенной положительной степени влияет на размер капитализации компаний. Во-вторых, рост числа розничных инвесторов влечет за собой повышение степени ликвидности ценных бумаг. В-третьих, появление на рынке розничных инвесторов, которые не обладают значительными средствами, и поэтому способны оказывать лишь незначительное влияние на стоимость ценных бумаг, способствует формированию более справедливой рыночной оценки стоимости конкретной ценной бумаги в частности, и, соответственно, всего рынка в целом.

С другой стороны, вовлечение широкого круга розничных инвесторов в инвестиционный процесс должно сопровождаться повышением общего уровня финансовой грамотности населения, что в конечном итоге, как предполагается, позволит максимизировать потенциальную прибыль каждого отдельно взятого участника экономических отношений. Этот аспект вопроса является краеугольным камнем в гипотезе «эффективных рынков», разработанной Юджином Фама.

Однако указанные выше положительные аспекты на данный момент времени имеют исключительно теоретический характер, а их реализация на практике будет возможна, скорее всего, только через несколько лет устойчивого роста фондового рынка. Поэтому в настоящее время возникает проблема существенного прироста новых «неопытных» инвесторов. Стремительный их рост со-

пряжен со сложившимися непростыми экономическими условиями функционирования как национальной, так и мировой экономики, что связано, в первую очередь, с пандемией коронавируса, геополитической напряженностью и влиянием других факторов. Негативное воздействие указанных факторов продуцирует реализацию рисков, которые отразятся, в том числе на новых «неопытных» инвесторах.

В качестве подтверждения данного тезиса можно проанализировать динамику индекса VIX за период с начала 2020 года по настоящее время, который отражает ожидаемую волатильность наиболее важного для фондовых рынков индекса S&P500. Волатильность же, в свою очередь, является одним из ключевых показателей неопределенности, и, соответственно, отражает степень риска всего рынка ценных бумаг (рис. 3).

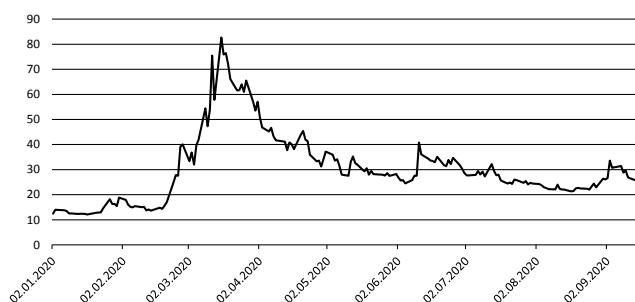


Рис. 3. График значений индекса VIX с начала 2020 года

Источник: составлено авторами на основании данных Bloomberg

На пике 2020 года, который по времени совпал с первой волной распространения коронавируса, значение данного индекса достигало 82.69. Для сравнения, пиковое значение данного индекса в кризис 2008 года было даже несколько меньше и составило 80.86. График также отражает, что в настоящее время ситуация имеет гораздо более стабильный характер, однако, по мнению многих специалистов, вторая волна распространения любой вирусной инфекции несет гораздо более серьезные последствия, чем первая. В частности, по состоянию на 20 сентября 2020 года ряд мировых держав, как, например, Израиль, уже повторно закрыли свои границы. Другими словами, в ближайшее время риск волатильности может повторно возрасти, значительно добавив неопределенности на фондовых рынках.

Второй аспект, который стоит упомянуть в контексте имеющихся повышенных рисков, это возможное V-образное восстановление рынков исключительно на ожиданиях о скором выходе из рецессии, которое не подкреплено реальными цифрами. В частности, падение ВВП России за первые семь месяцев по данным Минэкономразвития РФ составило 3,8%. Промышленное производство в июле 2020 года снизилось на 8% по сравнению с июлем прошлого года, падение добычи полезных ископаемых за сопоставимый период составило 15,1%, добыча нефти упала на 16,3%,

не говоря уже о падении цены нефти марки Urals на 36% с начала года и на 74.6% в пиковых значениях. Данный список можно дополнить другими показателями повсеместного ухудшения макроэкономической статистики.

Однако, несмотря на указанные выше аспекты, индекс Московской биржи IMOEX, потерявший за один месяц с 20 февраля по 18 марта более 32%, практически полностью восстановил все потери уже к 13 августа, увеличившись в стоимости на 45%. Иными словами, за экстремально короткий для фондовых рынков промежуток времени практически вся просадка была отыграна, а падение с 20 февраля по 13 августа составило всего 1.43% (рис. 4).

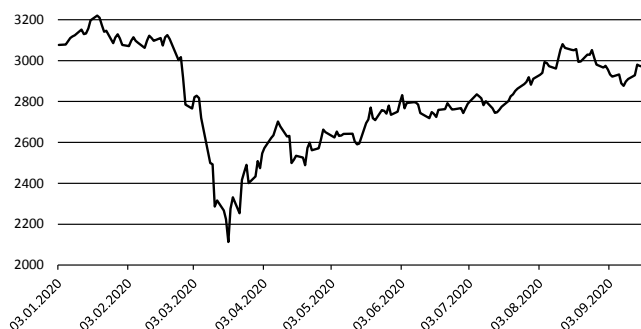


Рис. 4. График значений индекса Московской биржи IMOEX с начала 2020 года

Источник: составлено автором на основании данных Bloomberg

В это же время, упомянутый ранее индекс S&P500 не только полностью восстановился после снижения на 34%, но даже вырос на 11% относительно локального максимума, который был зафиксирован перед падением. Таким образом, в том случае, если ожидания по восстановлению экономики не оправдаются, ситуация может иметь гораздо более серьезные последствия, нежели в конце первого квартала 2020 года.

Обзор литературы. Вопросы и аспекты, связанные с инвестированием в ценные бумаги и сопряженными с данным процессом рисками, являются достаточно распространенной темой для рассмотрения как в российской, так и в зарубежной литературе. В связи с этим выделить одного или даже группу наиболее видных исследователей в данной области не представляется возможным. Однако ввиду того, что в данной работе был сделан акцент на рассмотрении такого аспекта фондового рынка, который применим исключительно в российской практике, проанализируем научные труды отечественных ученых. В частности, можно выделить ряд работ, направленных на изучение и комплексное рассмотрение связанных с осуществлением операций на фондовых рынках аспектов [1, 2, 4, 6]. Считаем также необходимым сделать акцент на тех исследованиях, которые были сосредоточены на рассмотрении облигаций в качестве консервативных инструментов по сохранению капитала и связанных с ними особенностей [3, 8]. Кроме этого, можно выделить работы авторов, связанные с инвестиционными

рисками при инвестировании в инструменты фондового рынка [9–11].

Однако несмотря на глубокую проработку вопроса, связанного с инвестиционными рисками при осуществлении операций с инструментами фондового рынка, рассматриваемая в рамках данной работы узкая тема инвестирования в облигации третьего уровня листинга и рассмотрение сопряженных с этим процессом рисков остается недостаточно разобранной, что приобрело еще большую актуальность ввиду значительного повышения интереса розничных инвесторов к инвестированию средств в высокорискованные облигации третьего уровня листинга Московской биржи.

Результаты исследования. Принимая во внимание потенциальные риски, вероятность реализации которых трудно назвать незначительной, одной из задач Московской биржи, наряду с предоставлением качественного сервиса, является формирование механизмов и инструментов, направленных на снижение излишнего инвестиционного риска. Одним из аспектов, исходя из которого можно сделать данный вывод, является появление нового класса ценных бумаг с названием «Повышенный инвестиционный риск». В данный сектор включаются ценные бумаги третьего котировального уровня листинга, которые были добавлены в этот список с целью уменьшения рисков потери средств в условиях неопределенного уровня риска. Московская Биржа имеет право включить в данный список бумаги тех компаний, по которым, например, был допущен дефолт, или в том случае, если эмитенты не раскрывают должным образом информацию и имеют в связи с этим существенные нарушения, которые не были устранены. Также включение бумаг в данный сектор возможно в случае получения соответствующей рекомендации от Экспертного совета по листингу. Однако, несмотря на несомненную пользу данного нововведения, ряд аспектов остается нераскрытым и при этом вызывает определенные вопросы.

Первый аспект, требующий детального рассмотрения, это критерии включения ценных бумаг в данный сектор. В частности, выше были указаны определенные неформальные критерии, однако в соответствии с ними Московская биржа имеет лишь право включения бумаг в список, что не является строгой обязанностью. Непосредственно же сами формальные критерии определяются исключительно биржей и не являются публичной информацией [12]. Таким образом, инвесторы не имеют возможности узнать конкретные причины включения бумаги в сектор, в результате чего информационное сообщение о данном факте в большинстве случаев только им и остается, в следствие чего начинающий инвестор не в состоянии должным образом оценить какой именно посыл заключается в данном сообщении.

Второй аспект в определенной степени связан с предыдущим. Как известно, на Московской бир-

же существует три уровня листинга ценных бумаг, для включения в один из которых бумага должна соответствовать определенным требованиям. В частности, для облигаций российских эмитентов таких критериев одиннадцать. Однако несмотря на это, к бумагам третьего уровня листинга не предъявляются практически никакие требования:

- отсутствие минимального порога по существованию компании,
- отсутствие необходимости в составлении и раскрытии финансовой отчетности,
- отсутствие условий о необходимости отсутствия дефолта эмитента,
- отсутствие требований по корпоративному управлению,
- возможное отсутствие поручителя или кредитного рейтинга.

В связи с этими аспектами и общим снижением процентных ставок, размещение облигаций третьего уровня листинга на Московской бирже стало рассматриваться как гораздо более простая процедура получения дешевого фондирования по сравнению с классическим банковским кредитованием, в связи с чем на бирже среди прочих появилось большое количество облигационных выпусков сомнительного инвестиционного качества, и темпы роста такого рода облигаций в последние годы значительно увеличились (рис. 5).

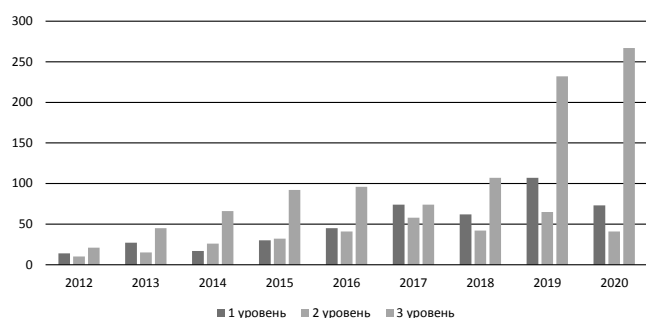


Рис. 5. Размещение рублевых облигаций на Московской бирже в зависимости от уровня листинга (количество выпусков)

Источник: составлено авторами на основании данных Bloomberg

Анализ рис. 5 позволяет сделать вывод том, что уже за первые 9 месяцев 2020 года на бирже появилось больше новых выпусков третьего уровня листинга, чем в 2019 году и более чем в 2,5 раз больше, чем в 2018 году. При этом общеизвестно, что одним из основных критериев, характеризующих уровень риска облигации, является ее доходность к погашению, а точнее премия за риск, которая выражается в разнице между ставкой доходности ценной бумаги и условно безрисковой ставкой (в случае российской практики – кривая доходности государственных облигаций федерального займа *G-curve*). Так, некоторые ценные бумаги третьего уровня листинга, у которых премия за риск более чем на 100% превышает безрисковую ставку, не входят в сектор бумаг с повышенным инвестиционным риском, хотя вполне

могут там оказаться. В качестве примера можно привести корпоративные облигации «НПП «Моторные Технологии 001P-01», доходность к погашению которых по состоянию на 21.09.20 составляет 12,35%. В это же время, доходность облигаций федерального займа с сопоставимым сроком погашения составляет 4,56%. Иными словами, премия за риск в данном примере составляет 170% от безрисковой ставки.

Таким образом, несмотря на безусловную важность новой инициативы по созданию нового класса облигаций «Повышенного инвестиционного риска», текущая ее реализация не является полноценной. По мнению авторов, необходимо:

- сделать критерии более прозрачными;
- добавить критерии, связанные с рыночными показателями, которые оперативно будут реагировать на происходящие на рынке изменения;
- ужесточить требования по размещению облигаций третьего уровня листинга в целях уменьшения бумаг ненадлежащего инвестиционного уровня.

Вышеуказанные предложения можно рассмотреть в двух аспектах. Во-первых, в «памяти» розничных инвесторов имеется опыт о том, что еще в 2019 году безрисковой ставкой на горизонте трех лет можно было считать 8%. Поэтому в стремлениях достичь таких уровней и, несмотря на текущие экономические условия, облигации такого рода пользуются повышенным спросом. В качестве подтверждения данного тезиса можно привести пример биржевого фонда «ЗПИФ Фонд первичных размещений», суть которого напрямую следует из его названия. Так, с момента запуска этого фонда за период с 23.07.20 по 21.09.20 его стоимость увеличилась на 59%.

Во-вторых, на данный момент времени значительное количество компаний среднего и даже крупного бизнеса испытывают серьезные проблемы, образовавшиеся из-за пандемии коронавируса, что, в свою очередь, может привести к определенным трудностям, связанные с обеспечением долга. Например, по бумагам «НПП Моторные Технологии 001P-01» годовой купон составляет 15%, который выплачивается на ежеквартальной основе. Это может стать достаточно серьезным бременем для компании, которая частично не получит целевые доходы. В перспективе 2021–2023 гг. такая ситуация может привести к волне дефолтов. В большинстве случаев «мусорные» облигации размещаются сроком на 3 года. А это неизбежно приведет к обременению розничных инвесторов. Тем самым, такой импульс может привести к крайне негативным последствиям как для инвесторов в частности, так и для всей отрасли в целом.

Выводы. Поиск альтернативы банковским депозитам ввиду повсеместного уменьшения их популярности на фоне снижения процентных ставок стимулирует домохозяйства (население) выходить на фондовый рынок. Наиболее очевидным резуль-

татом поиска являются инструменты фондового рынка, и в частности облигации, которые по своей сути крайне близки к вышеупомянутым депозитам. Однако в погоне за привычными высокими ставками, которые по безрисковым инструментам являются исключительно частью истории, неопытными инвесторами зачастую делается выбор в пользу высокорискованных облигаций третьего уровня листинга.

Принимая во внимание наличие на рынке высоких рисков, вероятность реализации которых нельзя недооценивать, по нашему мнению, необходимо реализовать ряд мероприятий, направленных на ужесточение требований к вновь размещающимся облигациям третьего уровня листинга, а также оптимизировать и сделать более прозрачной процедуру включения бумаг в класс «Повышенного инвестиционного риска», т.к. текущая форма реализации не решает возложенных на нее задач. В противном случае экономика может столкнуться с ситуацией, когда большое количество инвесторов вновь потеряет свои вложения.

Литература

1. Абрамов, А.Е. Акции против облигаций в стратегиях долгосрочных инвесторов / А.Е. Абрамов, А.Д. Радыгин, М.И. Чернова // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал.— 2016.— № 3. — С. 26–44. — ISSN2075–1990.
2. Астахов, А.А. Проблемы и перспективы развития рынка ценных бумаг как инструмента инвестирования в России / А.А. Астахов, В.В. Гребеник // Вестник Евразийской науки.— 2018. — Том 10.— № 3. — С. 5. — ISSN2588–0101.
3. Балюк, И.А. Рынок корпоративных облигаций: международный опыт и российская практика / И.А. Балюк // Финансы: теория и практика.— 2019. — Том 23.— № 2 (110). — С. 74–83. — ISSN2587–5671
4. Дарда, Е.С. Факторы развития фондового рынка Российской Федерации: статистическая оценка / Е.С. Дарда, Е.А. Устинов // Инновации и инвестиции.— 2016.— № 10. — С. 70–74. — ISSN2307–180X.
5. Ильясов, Р.Х. Анализ динамики индикаторов российского фондового рынка / Р.Х. Ильясов, Д.А. Куразова // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета.— 2016.— № 4 (100). — С. 64–69. — ISSN2311–3464.
6. Мартынов, С.В. Индексы фондового рынка в системе показателей состояния финансовых рынков / С.В. Мартынов // Территория науки.— 2015.— № 4. — С. 191–196. — ISSN1991–9492.
7. Полякова, Т.Н. Российский рынок акций: динамика и состояние / Т.Н. Полякова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность.— 2016. — Том 12.— № 3 (336). — С. 93–106. — ISSN2073–2872.

8. Сайбель, Н.Ю. Фондовый рынок России: проблемы и перспективы развития / Н.Ю. Сайбель, А.В. Ковальчук // Финансы и кредит.— 2018. — Том 24.— № 3 (771). — С. 613–626. — ISSN2071–4688.
9. Семенкова, Е.В. Управление финансовыми инвестициями: факторы инвестиционной привлекательности / Е.В. Семенкова // Вестник российского экономического университета имени Г.В. Плеханова.— 2016.— № 2(86). — С. 77–88. — ISSN2413–2829.
10. Симонович, Н.Е. Управление рисками на рынке ценных бумаг / Н.Е. Симонович, И.А. Киселева, М.В. Карманов, В.И. Кузнецов // Финансовая аналитика: проблемы и решения.— 2016.— № 24. — С. 2–13. — ISSN2073–4484.
11. Яковенко, К.В. Доходность и риск российского фондового рынка / К.В. Яковенко, Н.И. Труничкин // Российское предпринимательство.— 2012.— № 21(119). — С. 76–81. — ISSN1994–6937.
12. Московская Биржа: официальный сайт. — Текст: электронный. — URL: <https://www.moex.com/> (дата обращения: 21.09.2020).

MOEX LEVEL 3 BONDS AS AN ALTERNATIVE OF BANK DEPOSITS: ADVANTAGES AND RISKS

Markov A.A., Lunyakov O.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation

Subject. MOEX Level 3 bonds in Russia under the uncertainty condition and higher investment risk. **Objectives.** Investigate the reasons of shift of individuals' investment preferences, find out the advantages and risks of investments of temporary free cash in MOEX Level 3 bonds. **Methods.** Statistical and graphical analysis of figures, which characterize several aspects, connected with current sustain, development trends and level of risk and uncertainty of stock market. **Results.** Increasing of individual's embrace of toxic MOEX Level 3 bonds as an alternative of common way of accumulation and saving capital with traditional bank deposits was investigated. In case of low level of financial literacy and another risks, connected with investment and other aspects, it may result in negative consequences, particularly losing of the part of citizens' savings. Areas of advance of existing mechanism of securities classification for risks' decreasing were proposed.

Keywords: stock market, investment risk, «junk» bonds, investment activity, level of listing.

References

1. Abramov, A.E. Equity Vs. bonds for long-term investors / A.E. Abramov, A.D. Radugin, M.I. Chernova // Scientific-research financial Institute. Financial journal.— 2016.— № 3. — P. 26–44. — ISSN2075–1990.
2. Astakhov, A.A. Problems and prospects of development of the securities market as an instrument of investment in Russia / A.A. Astakhov, V.V. Grebenik // Herald of the Eurasian Science.— 2018. — Volume 10.— № 3. — P. 5. — ISSN2588–0101.
3. Balyuk, I.A. Corporate bonds market: international experience and Russian practice / I.A. Balyuk // Finances: theory and practice.— 2019. — Volume 23.— № 2 (110). — P. 74–83. — ISSN2587–5671.
4. Darda, E.S. The factors of development of the stock market of the Russian Federation: statistical estimation / E.S. Darda, E.A. Ustinov // Innovations and investment.— 2016.— № 10. — P. 70–74. — ISSN2307–180X.
5. Ilyasov, R. Ch. Analysis of the dynamic at the Russian stock market indicators / R. Ch. Ilyasov, D.A. Kurazova // Herald of Saint-Petersburg State University of Economics.— 2016.— № 4 (100). — P. 64–69. — ISSN2311–3464.

6. Martunov, S.V. Stock market indices in the system of stock market indicators / S.V. Martunov // Area of science.– 2015.– № 4. – P. 191–196. – ISSN1991–9492.
7. Polyakova, T.N. The Russian stock market: trends and current condition / T.N. Polyakova // National Interests: Priorities and Security.– 2016. – Volume 12.– № 3 (336). – P. 93–106. – ISSN2073–2872.
8. Saibel', N. Yu. The Russian stock market: problems and the development prospects / N. Yu. Saibel', A.V. Kovalchuk // Finance and credit.– 2018. – Volume 24.– № 3 (771). – P. 613–626. – ISSN2071–4688.
9. Semenkova, E.V. Managing finance investment: factors of investment appeal / E.V. Semenkova // Herald of Russian economical university named for G.V. Plekhanov.– 2016.– № 2(86). – P. 77–88. – ISSN2413–2829.
10. Simonovich, N.E. Risk management in the stock market / N.E. Simonovich, I.A. Kiseleva, M.V. Karmanov, V.I. Kuznetson // Financial Analytics: Science and Experience.– 2016.– № 24. – P. 2–13. – ISSN2073–4484.
11. Yakovenko, K.V. The yield and the risk of Russian stock market / K.V. Yakovenko, N.I. Trunichkin // Russian entrepreneurship.– 2012.– № 21(119). – P. 76–81. – ISSN1994–6937.
12. Moscow Exchange: official website. – URL: <https://www.moex.com/> (date of using: 21.09.2020).

Формирование ресурсной базы коммерческого банка и оценка его фондирования

Маркова Ольга Михайловна,

кандидат экономических наук, доцент Департамента
банковского дела и финансовых рынков Финансового
университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: markova1310@bk.ru

Наиболее значимым направлением развития коммерческого банка следует считать грамотное формирование его ресурсной базы, которая во многом определяет не только его финансовую устойчивость, но и возможность стабильной эффективной работы в перспективе. Влияние внешних факторов в первой половине 2020 г., связанное с экономическим давлением на России на основе санкций, проявлением коронавируса, привели к значительным финансовым потерям российских банков, что впоследствии породило кризисные явления в данной сфере[1]. Актуальность темы основана на необходимости системного подхода к анализу ресурсной базы банков и применения соответствующих критериев ее изменения. Другими словами, возникает необходимость разработки определённых мер для формирования эффективной ресурсной базы банка. На условном примере, согласно данным ПАО Сбербанк за период 2011–2019 гг. с учетом методов корреляционно-регрессионного анализа будет продемонстрирована зависимость между ресурсной базой и показателями фондирования. Рассмотрена модель зависимости роста чистого комиссионного дохода на основе изменений переменных: наличия собственных средств (X1), капитала (X2), чистой прибыли (X3), привлечённых средств клиентов (X4), вложений в ценные бумаги (X5), средств физических (X6) и юридических (X7) лиц.

Ключевые слова: ресурсная база банка; фондирование; прибыль.

Важно отметить, что развитие коммерческих банков в России в современных условиях требует поиска адекватных мер по совершенствованию их деятельности и обеспечению прибыльной работы в будущем. Целью данного исследования является анализ связи между структурой ресурсной базы и эффективной деятельностью коммерческого банка. Для выявления указанных проблем применим метод корреляционно-регрессионного анализа факторов, влияющих на состояние ресурсной базы банка и эффективность его фондирования (табл. 1).

Осуществляя корреляционный анализ, можно заметить, что большая часть частных коэффициентов между каждым параметром и откликом $Y > 0,8$, что говорит о тесной связи корреляции с откликом, таким образом следует, что они подходят для работы с построением модели, т.е. объем чистого комиссионного дохода и выбранные факторы эффективно взаимодействуют друг с другом (табл. 2).

Рассчитаем уравнение, используя функцию регрессии, демонстрирующее взаимодействие между X и Y (см. табл. 3).

R-квадрат – коэффициент детерминации, который показывает процентную зависимость расчетных параметров. Более высокий показатель демонстрирует наиболее эффективную и качественную модель.

После обнаружения связи осуществляем переход к регрессионному анализу. Благодаря использованию «Анализ данных» в программе Excel смогли произвести анализ данной функции.

В графе Предсказанные Y данные столь близки по значению с фактической информацией.

Далее получаем уравнение линейной регрессии:

$$Y = -70,4563721 - ((8,749818 * x_1 + 9,527732 * x_2 + 1,658976 * x_3 + 148,5804165 * x_4 + 7,307174 * x_5 + 29,05244 * x_6 + 19,69541 * x_7))$$

Рассчитаем прогнозное значение привлеченных средств клиентов за 2016–2019 гг. через линейный тренд, то есть получаем: $Y = 2700\ 181,27 - 5100\ 883,23$. Получаем $Y_{2016} = (2700\ 181,27 * 2016) - 5100\ 883,23 = 135315\ 556$ млн руб.; $Y_{2017} = (2700\ 181,27 * 2017) - 5100\ 883,23 = 143426\ 290$ млн руб.; $Y_{2018} = (2700\ 181,27 * 2018) - 5100\ 883,23 = 162570\ 796$ млн руб.; $Y_{2019} = (2700\ 181,27 * 2019) - 5100\ 883,23 = 171797\ 048$ млн руб.

Следовательно, можно подвести итог, что наблюдается рост привлеченных средств клиентов (к 2020 г. относительно ситуации на 2017 г.) на 27%. Для более наглядного визуального понимания построим линейный тренд факторного показателя X4 (рис. 1).

Таблица 1. Исходные данные [2]

Год	Соб-ые сред-ства	Капитал	Чистая прибыль	Чистый комиссионный доход	Привлечённые средства клиентов, млн руб.	Ценные бумаги, млн руб.	Физ. лица, млн руб.	Юр. лица, млн руб.
2010	1059 497	1251 489	183588	157608	21289 300	1767 532	1301 453	4765 699
2011	1308 956	1527 171	321891	171150	26565 233	1486 517	1777 395	6388 537
2012	1649 738	1678 293	344416	194336	30507 840	1715 067	2528 320	7459 551
2013	1950 187	2002 947	392635	227470	35277 417	1952 381	3333 191	8584 254
2014	1945 906	2254 469	305703	276879	42658 289	1916 465	8514 538	5067 547
2015	2352 644	2679 223	236256	290622	51590 202	2279 637	10859 252	6737 791
2016	2842 092	3142 800	516988	318624	50113 510	2049 272	11449 806	5401 777
2017	3380 794	3688 045	674115	354873	53117 284	2527 263	12124 797	5642 651
2018	3826 067	4259 958	811104	429083	60207 366	2893 278	13038 995	6981 622
2019	4412 471	4566 206	870057	469472	63624 267	3301 786	13624 750	6650 202

Далее произведём соответствующие расчёты и составим таблицу 2.

Таблица 2. Корреляционная модель [2]

Показатели	Соб-ые средства	Капитал	Чистая прибыль	Чистый комиссионный доход	Привлечённые средства клиентов, млн руб.	Ценные бумаги, млн руб.	Физ. лица, млн руб.	Юр. лица, млн руб.
Соб-ые средства	1							
Капитал	0,991355569	1						
Чистая прибыль	0,899875771	0,923092042	1					
Чистый комиссионный доход	0,986769241	0,991355569	0,899875771	1				
Привлечённые средства клиентов, млн руб.	0,969747969	0,963126402	0,963126402	0,969747969	1			
Ценные бумаги, млн руб.	0,95578236	0,946101384	0,868080993	0,95578236	0,898991804	1		
Физ. лица, млн руб.	0,935054173	0,93250052	0,736457139	0,935054173	0,977808806	0,842054293	1	
Юр. лица, млн руб.	0,100900434	0,044349671	0,157608788	0,040325711	0,061720729	0,107106394	-0,130542432	1

Таблица 3. Регрессионная модель [2]

Окончание

Регрессионная статистика	Расчёты
Множественный R	0,995965
R-квадрат	0,991947
Нормированный R-квадрат	0,880836
Стандартная ошибка	254348,6
Наблюдения	10
Показатели	Коэффициенты
Y-пересечение	-70,4563721

Регрессионная статистика	Расчёты
Переменная X1	8,749818
Переменная X2	9,527732
Переменная X3	1,658976
Переменная X4	148,5804165
Переменная X5	7,307174
Переменная X6	29,05244
Переменная X7	19,69541

Таблица 4. Чистый комиссионный доход, млн руб.

Год	Показатели (фактические)	Показатели (по прогнозам Y)
2010	157608	155901,37847119
2011	171150	171150,91628730
2012	194336	192716,20472938
2013	227470	230379,17256834
2014	276879	268453,15462484
2015	290622	286462,56172325
2016	318624	321362,48279047
2017	354873	351371,89165356
2018	429083	434152,38292824
2019	469472	467362,32829147

Привлеченные средства клиентов прогноз

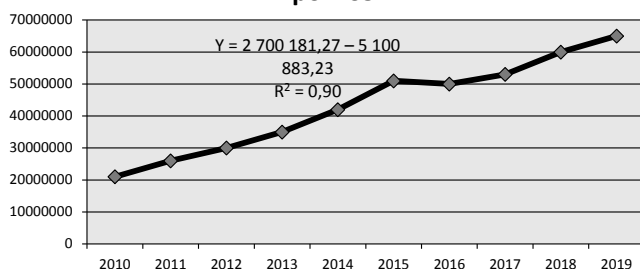


Рис. 1. Прогнозируемое значение привлечённых средств клиентов в млн руб. [2]

Далее произведём расчёт по прогнозному значению собственных средств за период 2018–2020 гг. по линейному тренду по формуле: $Y = 582489,36x - 321178\,903,13$. Получим $Y_{2018} = (582489,36x * 2018) - 321178\,903,13 = 86936\,442,06$ млн руб.; $Y_{2019} = (582489,36x * 2019) - 321178\,903,13 = 139249\,811,48$ млн руб.; $Y_{2020} = (582489,36x * 2020) - 321178\,903,13 = 186151\,854,75$ млн руб.

Размер собственных средств на 2020 г. по сравнению с 2018 вырос в 2,14 раза (то есть на 214%) (рис. 2).

Прогноз собственных средств ПАО Сбербанк

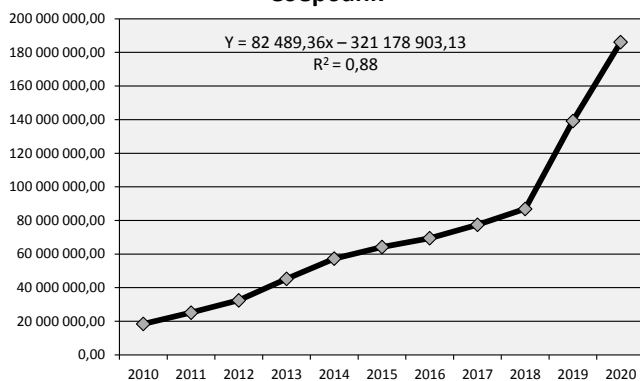


Рис. 2. Прогнозируемое значение собственных средств млн руб. [2]

Рассчитаем прогнозные значения вложений в ценные бумаги на 2018–2020 гг. по линейному

тренду, используя выражение: $Y = 15671,28x - 28910\,292,35$. Получаем $Y_{2018} = (15671,28x * 2018) - 28910\,292,35 = 39576,54$ млн руб. $Y_{2019} = (15671,28x * 2019) - 28910\,292,35 = 45312,46$ млн руб. $Y_{2020} = (15671,28 * 2020) - 28910\,292,35 = 51714,30$ млн руб.

Прогнозируемый показатель показал рост на 31% к 2020 по сравнению с 2018 годом (рис. 3).

Прогнозные значения вложений в ценные бумаги

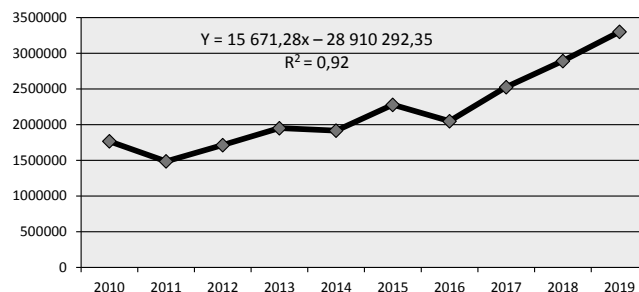


Рис. 3. Прогноз вложений в ценные бумаги млн руб. [2]

Перейдём к расчёту прогноза средств физических лиц за 2017–2019 гг. через линейный тренд по формуле: $Y = 50561,14x - 65132\,867,45$ (рис. 4).

Прогноз средств физических лиц

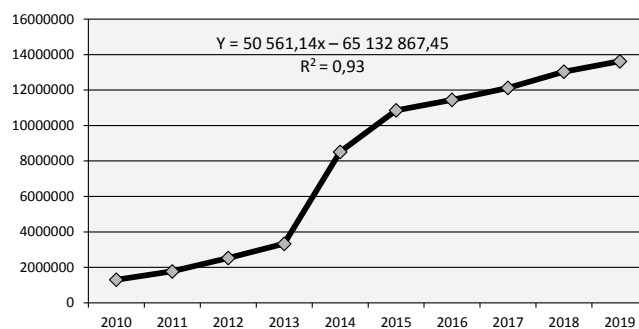


Рис. 4. Прогноз средств физических лиц в млн руб. [2]

Получаем $Y_{2017} = (50561,14x * 2017) - 65132\,867,45 = 612978,43$ млн руб. $Y_{2018} = (50561,14x * 2018) - 65132\,867,45 = 659201,32$ млн руб. $Y_{2019} = (50561,14x * 2019) - 65132\,867,45 = 770566,26$ млн руб. Следовательно, можно заключить, что произойдет рост средств физических лиц к 2020 г. на 26% относительно показателя на 2018 г.

При управлении собственными средствами и привлеченными средствами у банков в настоящее время возникают проблемы, и последствия этих проблем – это увеличение банковских рисков и колебания ликвидности [3,4]. Если рассматривать в целом по банковскому сектору, то можно выделить следующие основные проблемы [5]:

- недостаточный объем капитализации банковской сектора. Так, объем собственных средств всех банков в России ниже, чем капитал трех крупнейших в мире банков;
- низкое качество собственных средств банков в России, это обосновывается тем, что есть кредитные организации, которые при увеличении своего капитала использовали фиктивные схемы;

- слабый уровень диверсификации привлеченных средств, так в основном преобладают вклады физических лиц;
- увеличение доли «дорогих» ресурсов в структуре привлеченных средств, которое может привести к росту процентных расходов кредитной организации;
- нехватка «длинных» средств в банковском секторе, которая приводит к слабым пассивам. Долгосрочные ресурсы составляют менее 17% от общего объема;
- наступление кризиса в связи с последствиями от эпидемиологической ситуации в мире может повлиять на отток вкладов, особенно это затронет средние по размеру банки;
- негативная динамика нормативов достаточности капитала некоторых кредитных организаций наблюдается из-за введения изменений в расчете нормативов достаточности капитала, что влечет за собой отзыв лицензий у кредитных организаций;
- отрицательное влияние на деятельность банков может оказать снижения уровня жизни населения, также падение деловой активности и стагнация экономики.

Для решения выделенных выше проблем по формированию собственных и привлеченных средств необходимо выделить подходы к их решению. Таким образом, для улучшения и поддержания в будущем оптимальных факторов собственных и привлеченных средств, банковскому сектору рекомендованы следующие мероприятия:

1) пополнение акционерного капитала с помощью прибыли, а также привлечение средств за счет дополнительных выпусков ценных бумаг кредитной организации;

2) внедрение экосистем и «супераппов» в кредитные организации. Так Тинькоффбанк в конце 2019 года обновил свое мобильное приложение, в которое внедрил сервисы по покупке билетов в кино, бронирование столиков в ресторанах, заказ цветов и т.д. Однако, крупные банки также преследуют стратегию диверсификации бизнеса и объединяют банковские услуги с непрофильными в экосистемы и маркетплейсы. Данная заинтересованность банков в экосистемах и маркетплейсах заключается в том, что увеличение прибыли только за счет банковского бизнеса имеет ограничительный характер, так рынок растет только на 5–18% в год, но при этом показывать постоянный рост быстрее рынка невозможно.

3) увеличение прибыли кредитных организаций, так как прибыль – это важный показатель деятельности банка. Увеличение прибыли банков может быть проведено с помощью:

- роста объемов активных операций;
- совершенствования механизма работы с просроченной задолженностью;
- уменьшения комиссионных издержек;
- увеличения комиссионных доходов от операций, не связанных с кредитованием;

- снижения расходов по арендным платежам, а также хозяйственным расходам;
- выявления и впоследствии ограничения затратных направлений деятельности кредитной организации.

Таким образом, важность прибыли заключается в обоснованном потенциальном источнике для роста объема, и соответственно, достаточности собственных средств кредитной организации.

4) получение субординированного кредита. Многие кредитные организации могут привлечь субординированный заем для пополнения собственного капитала банка. Так если кредит имеет срок свыше 30 лет, то он используется как источник увеличения добавочного капитала, если срок кредита свыше 5 лет, то он является источником увеличения дополнительного капитала. Данный инструмент является популярным источником увеличения собственного капитала;

5) оптимальность сроков привлеченных средств. Банку необходимо при разработке новых продуктов по привлечению средств совершать такие действия, как:

- диверсификация ресурсов по категориям вкладчиков;
- расчет нужного объема привлекаемых средств;
- диверсификация привлеченных ресурсов по суммам.

6) оценка эффективности использования, структуры и состояния привлеченных средств. Это необходимо для того, чтобы понять по какому направлению больше привлекать средства, на какие сроки, сколько можно направить в активные операции;

7) введение индивидуального подхода по работе с клиентами во всех кредитных организациях. Так, большинство банковских продуктов должны быть ориентированы под определенного клиента, при этом учитывая индивидуальные потребности каждого из них. Для этого банкам необходимо проводить следующие мероприятия:

- сбор полной информации о клиенте, при этом сконцентрировать внимание на клиентах, которые принимают решение о смене кредитной организации;
- мониторинг бизнеса клиентов при помощи движения денежных средств по расчетным счетам;
- контроль взаимоотношений клиентов с филиалами банка, которые оказывают им услуги;
- мониторинг и прогнозирование действий других банков и на основе этого совершать подобные действия раньше;
- выделение отдельного структурного подразделения «private banking».

8) проведение глубокого анализа клиентов банка для того, чтобы изучить поведенческие особенности, стоящие за принимаемыми клиентами решениями. Так аналитика данных о клиентах является важным инструментом прогнозирования роста выручки и рентабельности, и в последствии оказывает прямое влияние на капитал банка. Таким образом, банки, анализирующие имеющиеся

данные, могут привлекать клиентов готовностью предоставить нужное предложение для клиента.

Литература

1. Потапов С.В., Учамбрина И.Г. Функционирование банковской системы в условиях санкций // С.В. Потапов, И.Г. Учамбрина, – Контентус.– 2015.– № 6. – С. 40–46. (дата обращения 01.06.2020).
2. URL: <https://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/ras> (дата обращения 03.06.2020).
3. URL: https://cbr.ru/statistics/table/?tableId=302-21_old1 (дата обращения 02.06.2020).
4. URL: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/sors/ (дата обращения 02.06.2020).
5. Митрохин, В.В. Повышение устойчивости ресурсной базы кредитных организаций / В.В. Митрохин, С.В. Потапов, А.И. Сурина // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017.– № 1 (95). – С. 1–12.

FORMATION OF THE RESOURCE BASE OF A COMMERCIAL BANK AND ASSESSMENT OF ITS FUNDING

Markova O.M.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The most significant direction in the development of a commercial bank should be considered the competent formation of its resource base, which largely determines not only its financial stability, but al-

so the possibility of stable effective work in the future. The influence of external factors in the first half of 2020, associated with economic pressure on Russia based on sanctions and the manifestation of the coronavirus, led to significant financial losses for Russian banks, which subsequently gave rise to crisis phenomena in this area [1]. The relevance of the topic is based on the need for a systematic approach to the analysis of the resource base of banks and the application of the appropriate criteria for its change. In other words, there is a need to develop certain measures to form an effective resource base of the bank. For a conditional example, according to the database of Sberbank for the period 2011–2019. taking into account the methods of correlation-regression analysis, the dependence between the resource base and funding indicators will be demonstrated. A model of the dependence of the growth of net fee and commission income based on changes in variables is considered: the availability of own funds (X1), capital (X2), net profit (X3), attracted customer funds (X4), investments in securities (X5), physical funds (X6) and legal entities (X7). The subject of the research is the mechanisms of interaction between the structure of the resource base of a commercial bank and its funding.

Keywords: resource base of the bank; funding; profit.

References

1. Potapov S.V., Uchambrina I.G. The functioning of the banking system under sanctions // S.V. Potapov, I.G. Uchambrina, – Contentus.– 2015. – No. 6. – P. 40–46. (date of treatment 06/01/2020)
2. URL: <https://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/ras> (date of access 03.06.2020).
3. URL: https://cbr.ru/statistics/table/?tableId=302-21_old1 (date of access 02.06.2020).
4. URL: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/sors/ (date of treatment 06/02/2020).
5. Mitrokhin, V.V. Improving the sustainability of the resource base of credit institutions / V.V. Mitrokhin, S.V. Potapov, A.I. Surina // Management of economic systems: electronic scientific journal. 2017. – No. 1 (95). – P. 1–12.

Методы исследования эффективности продвижения новых цифровых продуктов и услуг кредитных организаций

Соколинская Наталия Эвальдовна,

к.э.н., профессор, профессор Департамента банковского дела и финансовых рынков, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
E-mail: Nsokolinskaya@fa.ru

В статье рассматриваются современные экономико-математические модели и методы исследования эффективности продвижения кредитными организациями новых цифровых продуктов и услуг. Доказывается, что возможность наступления тех или иных событий при продвижении кредитными организациями современных банковских продуктов и услуг можно определять с помощью теории вероятностей. При этом можно использовать для оценки эффективности продвижения разных цифровых продуктов и банковских услуг один из трех методов: точный вероятностный метод, приближенный вероятностный метод, косвенный (качественный) метод. В статье анализируется содержание и различие между ними. Второй раздел статьи посвящен вопросам использования компьютерной модели «воронки продаж», которая позволяет использовать эту технологию для отсекаания ненужных посетителей сайта кредитной организации и анализа сегмента клиента банка, а также психологических особенностей фактических приобретателей банковских продуктов и услуг с целью повышения эффективности продаж банковского продукта.

Ключевые слова: экономико-математические модели, эффективность, продвижение банковских продуктов и услуг, банковские цифровые технологии, «воронка продаж».

Правильно определить эффективность продвижения кредитными организациями цифровых продуктов и банковских услуг довольно сложная задача, решение которой невозможно без применения специальных методов количественной оценки и соответствующего математического аппарата. Самыми перспективными в современном мире являются прогнозные экономико-математические модели.

Поскольку понятие эффективность продвижения современных банковских продуктов и услуг можно рассматривать не только как отношение полученной прибыли или дохода на количество приобретенных банковских продуктов и услуг, но и можно изучать эффективность продвижения современных банковских продуктов и услуг с позиции теории игр и теории вероятности.

В теории игр эффективность продвижения банковских продуктов и услуг можно оценить рядом взаимосвязанных критериев и факторов. Например, если опираться на теорию Вальда, то необходимо выбирать самую осторожную и пессимистическую стратегию продвижения банковских услуг и продуктов. Если ориентироваться на теорию Лапласа, то наступление любого варианта является равновероятным.

Если следовать теории Байеса, то можно применить теорию неопределенности при известном распределении вероятностей возможных состояний продвижения продуктов и услуг. Теория Кофмана основана на применении понятий «неудача» и «успех». Теория Ходжеса-Лемана предполагает использование параметра оптимизму и распределения вероятностей. Теория Сэвиджа предусматривает минимизацию упущенной выгоды. Поэтому кредитная организация в качестве прогнозно-математической модели может выбрать любое из рассмотренных направлений.

Однако, как нам представляется, в большинстве случаев в качестве методологии расчетов применяются вероятностные расчеты. Возможность наступления тех или иных событий при продвижении современных банковских продуктов и услуг можно определять с помощью теории вероятностей. При этом можно выбрать для продвижения разных цифровых продуктов и банковских услуг один из трех методов: точный вероятностный метод, приближенный вероятностный метод, косвенный (качественный) метод.

Точный вероятностный метод. Он считается наиболее предпочтительным, когда имеется надежная информация о всех сценариях развития событий и их вероятностях.

Приближенный вероятностный метод. В случае, когда по каким-либо причинам не удается определить искомое распределение вероятностей для множества всех сценариев, оправданным является сознательное упрощение этого множества в расчете на то, что полученная, хотя и грубая, модель окажется все-таки практически полезной.

Косвенный (качественный) метод. Если применение точной или приближенной вероятностных моделей оказывается практически невозможным, значит, количественное измерение эффективности продвижения банковских продуктов и услуг недостижимо. В этом случае целесообразно ограничиться измерением каких-либо других показателей, косвенно характеризующих данный процесс эффективности продвижения банковских услуг и продуктов и одновременно доступных для практического применения. Несмотря на то что данный метод дает всего лишь качественную оценку, тем не менее в ряде случаев он оказывается единственно возможным.

Как правило, в кредитной организации всегда испытывается определенный недостаток о поведении тех или иных клиентов с точки зрения их покупки нового современного банковского продукта или услуги. В данном случае можно воспользоваться вероятностным методом оценки эффективности продвижения банковского продукта или услуги.

В практике кредитных организаций обычно исследуются следующие модели продвижения банковского продукта или услуги:

1. Клиент первый раз обратился в банк за новым продуктом, банк не знает его потребностей и не может прогнозировать будущий результат продаж своих услуг данному клиенту или данной группе клиентов;
2. Клиент является постоянным клиентом банка и пользуется полным пакетом банковских продуктов и услуг;
3. Клиент пользуется банковскими услугами и продуктами нерегулярно – время от времени.

Рассмотрим каждую из представленных ситуаций с точки зрения теории вероятностей и вероятности продвижения новых современных продуктов каждой группе клиентов. Понятно, что ранжировка клиентов может быть по возрасту, по новому продукту и другим особенностям клиентов.

В первом случае, когда подробные данные о новом клиенте и о его привычках у кредитной организации отсутствуют и покупает он продукт банка в первый раз, то вероятность, что он купит данный продукт еще раз равна 50 процентам.

Среднее значение вероятности неиспользования данным клиентом новых продуктов банка(Q) будет рассчитываться по формуле:

$$Q = 0,5 \text{ или } 50\%.$$

В свою очередь, вероятность использования новым клиентом банка нового продукта или услуги (P) рассчитывается по формуле:

$$P = 1 - Q,$$

где P – вероятность использования постоянным клиентом банка нового продукта или услуги;

Q – среднее значение вероятности неиспользования данным клиентом новых продуктов банка

Решение: $1 - 0,5 = 0,5$ или 50 процентов.

Во втором случае, когда кредитная организация построила длительные и постоянные отношения с клиентом, может сложиться мнение, что данный клиент и дальше будет пользоваться всеми продуктами и услугами банка. Однако, на практике, это далеко не так, особенно в условиях кризисных и эпидемических явлениях в обществе.

Среднее значение вероятности неиспользования данным клиентом новых продуктов банка(Q) будет рассчитываться по формуле:

$$Q = 1 / (n + 1),$$

где Q – среднее значение вероятности неиспользования данным клиентом новых продуктов банка

n – количество использованных ранее услуг и продуктов кредитной организации за определенный период.

Решение: предположим, что клиент регулярно использует 10 банковских продуктов, тогда $1 / (10 + 1) = 0,09$ или 9 процентов.

В свою очередь, вероятность использования постоянным клиентом банка нового продукта или услуги (P) рассчитывается по формуле:

$$P = 1 - Q,$$

где P – вероятность использования постоянным клиентом банка нового продукта или услуги

Q – среднее значение вероятности неиспользования данным клиентом новых продуктов банка

Решение: $1 - 0,09 = 0,91$ или 91 процент.

Дисперсия для Q равна

$$D(Q) = PQ / (n + 2),$$

где D – дисперсия или показатель среднего линейного отклонения

Q – среднее значение вероятности неиспользования данным клиентом новых продуктов банка

P – вероятность использования постоянным клиентом банка нового продукта или услуги

С каждой вновь купленной банковской услугой или продуктом вероятность не приобретения новых продуктов клиентом кредитной организации уменьшается. Вместе с тем даже постоянная покупка пакетов банковских продуктов не освобождает банк от неожиданностей со стороны клиента.

Третий случай характеризуется ситуацией неустойчивого интереса непостоянного клиента кредитной организации к современным банковским продуктам и услугам. В этом случае среднее значение вероятности не приобретения банковского продукта или услуги рассчитывается по следующей формуле:

$$Q = (m + 1) / (n + 1),$$

где Q – среднее значение вероятности неиспользования данным клиентом новых продуктов банка

m – число отказа клиента от продуктов банка или услуг
P – вероятность использования непостоянным клиентом банка нового продукта или услуги

Решение: предположим, что в 4 из 12 случаев клиент отказался использовать банковские про-

дукты или услуги кредитной организации, тогда $(4 + 1)(12 + 1) = 0,38$ или 38 процентов.

В свою очередь, вероятность использования клиентом банка нового продукта или услуги (P) рассчитывается по формуле:

$$P = 1 - Q,$$

где P – вероятность использования непостоянным клиентом банка нового продукта или услуги
Q – среднее значение вероятности неиспользования данным клиентом новых продуктов банка

Решение: $1 - 0,38 = 0,62$ или 62%.

Дисперсия для Q равна

$$D(Q) = PQ / (n + 2),$$

где D – дисперсия или показатель среднего линейного отклонения

Q – среднее значение вероятности неиспользования данным клиентом новых продуктов банка

P – вероятность использования непостоянным клиентом банка нового продукта или услуги

В то же время можно рассчитать наиболее ожидаемый результат(re) по формуле математического ожидания:

$$Re = \sum_{i=1}^n E p_i r_i$$

где E – сумма

n – число возможных результатов

p – вероятность i результата

r – возможный i результат.

Количественной оценкой ожидаемого результата продвижения конкретной банковской услуги или продукта конкретному клиенту или группе клиентов с одинаковыми характеристиками принято считать VAR, т.е. разброс возможных результатов продвижения банковского продукта или услуги клиентам кредитной организации, ранжированных по определенным признакам относительно ожидаемого значения (математического ожидания).

В соответствии с теорией вероятности этот показатель рассчитывается как среднее квадратичное отклонение (VAR) от ожидаемого результата продвижения банковских продуктов и услуг по формуле:

$$VAR = \sum_{i=1}^n E p_i (r_i - re)^2,$$

где VAR – среднее квадратичное отклонение от ожидаемого результата

E – сумма

n – число возможных результатов

p – вероятность i результата

r – возможный i результат

re – ожидаемый результат

Кроме того, для оценки и измерения ожидаемого результата продвижения конкретных банковских продуктов и услуг может использоваться показатель среднего линейного отклонения или дисперсии (d):

$$D = V \text{ var},$$

где D – дисперсия или показатель среднего линейного отклонения

V – квадратный корень из

var – среднее квадратичное отклонение от ожидаемого результата

Для нахождения стандартного отклонения используется следующая формула:

$$Y = d / re,$$

где Y – стандартное отклонение

d – дисперсия или показатель среднего линейного отклонения

re – ожидаемый результат

Чем выше уровень данного показателя, тем более высока возможность отказа клиента от приобретения банковских продуктов или услуг.

Данные формулы также могут использоваться для сравнения вероятностей продвижения банковских продуктов и банковских услуг между собой. Например, кредитной организации нужно сравнить требуемый объем продвижения новых банковских продуктов при разном уровне дохода и вероятности его получения при их продаже. Рассмотрим также несколько возможных вариантов продвижения новых банковских продуктов в сравнении друг с другом:

Первый вариант комбинации предлагаемых банком к размещению новых банковских услуг:

1) предположим, что требуемый объем вложений банка в первый новый продукт 700 руб. при уровне возможного дохода 150 руб. и вероятности его получения 75%.

2) требуемый объем вложений банка во второй продукт 1100 единиц при уровне возможного дохода 450 руб. и вероятности его получения 70%.

Решение: возможны четыре ситуации:

Обе ситуации принесут потери дохода и вложений банка – результат (–1800);

Первая операция принесет доход, вторая потеря – результат (–950);

Первая операция принесет потери, вторая доход – результат (–250);

Обе операции принесут доход – результат доход (+600)

Расчет:

$$re1 = -1800 \times 0,25 \times 0,3 - 950 \times 0,75 \times 0,3 - 250 \times 0,25 \times 0,7 + 600 \times 0,75 \times 0,7 = -135 - 214 - 44 + 315 = -78$$

$$var1 = [-1800 - (-78)]^2 \times 0,25 \times 0,3 + [-950 - (-78)]^2 \times 0,75 \times 0,3 + [-250 - (-78)]^2 \times 0,25 \times 0,7 + [600 - (-78)]^2 \times 0,75 \times 0,7 = 222\,396 + 171\,086 + 5177 + 241\,334 = 639\,993$$

$$d1 = 800$$

$$Y1 = 800 / -78 = -10,25, \text{ или } -1025\%$$

Второй вариант комбинации предлагаемых банком к размещению новых банковских услуг:

1) предположим, что требуемый объем вложений банка в банковский продукт 800 руб. при уровне возможного дохода 120 руб. и вероятности его получения 95%;

2) требуемый объем вложений банка в новую услугу 1200 руб. при уровне возможного дохода 350 руб. и вероятности его получения 85%.

Решение: возможны четыре ситуации:

обе операции принесут потери – результат (–2000);

первая операция принесет доход, вторая – потери – результат (–1080);

первая операция принесет потери, вторая – доход – результат (–450);

обе операции принесут доход- результат (+ 470)

Расчет:

$$re2 = -2000 \times 0,05 \times 0,15 - 1080 \times 0,95 \times 0,15 - 450 \times 0,05 \times 0,85 + 470 \times 0,95 \times 0,85 = -15 - 154 - 19 + 380 = 192$$

$$var2 = (-2000 - 192)^2 \times 0,05 \times 0,15 + (-1080 - 192)^2 \times 0,95 \times 0,15 + (-450 - 192)^2 \times 0,05 \times 0,85 + (470 - 192)^2 \times 0,95 \times 0,85 = 36037 + 230563 + 17517 + 62406 = 346523$$

$$d2 = 589$$

$$Y2 = 589 / 192 = 3,06, \text{ или } 306\%$$

Третий вариант комбинации предлагаемых банком к размещению новых банковских услуг:

Решение: возможны четыре ситуации:

обе операции принесут потери; результат (–1600);

первая операция принесет доход, вторая – потери; результат (–800);

первая операция принесет потери, вторая – доход; результат (–300);

обе операции принесут доход; результат (+ 500)

Расчет:

$$re3 = -1600 \times 0,1 \times 0,4 - 800 \times 0,9 \times 0,4 - 300 \times 0,1 \times 0,6 + 500 \times 0,9 \times 0,6 = -64 - 288 - 18 + 270 = -100$$

$$var3 = [-1600 - (-100)]^2 \times 0,1 \times 0,4 + [-800 - (-100)]^2 \times 0,9 \times 0,4 + [-300 - (-100)]^2 \times 0,1 \times 0,6 + (500 - 100)^2 \times 0,9 \times 0,6 = 90000 + 176400 + 2400 + 86400 = 355200$$

$$d3 = 596$$

$$Y3 = 596 / -100 = -5,96, \text{ или } -596\%$$

Расчеты показали, что измерение возможной вероятности удачного продвижения банковских продуктов по трем вариантам вложений банка в их создание и продвижение свидетельствует, что наиболее предпочтительным является второй вариант, так как значение по модулю стандартного отклонения (Y) равняется 3,06, что меньше соответствующих значений у третьего и первого вариантов – 5,96 и 10,25 соответственно, а значит и вероятность лучшего продвижения продуктов с заданными параметрами дохода значительно выше у второго варианта сочетания новых банковских продуктов и их условий.

Есть более простые методы определения эффективности продвижения новых банковских продуктов и продаж. Они основываются на приблизительной оценке исходя из предположения, что существуют три основных группы клиентов кредитных организаций и приобретателей банковских продуктов и услуг:

Первая группа – это все те будущие клиента банка, которые пока не знают, что именно они хотят купить, но желают приобрести банковский продукт или услуг именно у этого банка и обязательно через интернет. Как правило, подобные клиенты

выбирают банковский продукт или услугу по общим запросам, которые имеют самое высокое распространение.

Во вторую группу клиентов банка входят те из них, которые точно знают, какой продукт кредитной организации они хотят купить. Но пока они не смогли определиться с типом или моделью конкретного банковского продукта.

Клиенты кредитной организации **из третьей группы** хорошо осведомлены об особенностях банковской услуги, но ищут наиболее выгодную цену. Поэтому эти клиенты банка указывают в поисковиках вполне конкретные ключевые запросы в виде полного названия банковской услуги или продукта и его цены.

Учитывая все вышесказанное, выделяют **несколько эффективных стратегий** продвижения кредитными организациями банковских услуг и продуктов через интернет.

1. Продвижение банковских продуктов и услуг при помощи общих запросов.

Высокая популярность общих запросов клиентов банка (высокочастотных запросов) накладывает свой отпечаток на весь процесс продвижения банковских продуктов и услуг. Это одна из наиболее дорогостоящих и затратных стратегий. Поэтому высокочастотными запросами клиентов пользуются, как правило, в процессе продвижения стандартных банковских продуктов и услуг с высоким уровнем продаж и высоким доходом. Такая стратегия востребована при работе над имиджем кредитной организации и ее брендом.

2. Продвижение ресурса по категориям банковских продуктов и услуг.

Подобная стратегия более предпочтительна и эффективна, так как в данном случае можно сосредоточиться на основных категориях банковских продуктов и услуг. А многие клиенты банка пользователи именно так банковские продукты и услуги ищут. Это могут быть названия разделов и категорий банковских продуктов, например розничные кредиты: на образование, на лечение, на отдых и т.д.

3. Инвертированная стратегия.

Она всецело ориентирована на работу с низкочастотными запросами, которые являются также и низкоконтентными запросами. Очевидно, что те клиенты банка, которые вводят полное и правильное название предлагаемой банком услуги или продукта, более склонны к их приобретению. Как результат, инвертированная стратегия отличается высокой эффективностью, но только в случае наличия в кредитной организации конкурентных и обоснованных цен.

В настоящее время многими банками применяется так называемая «воронка продаж», которая позволяет анализировать количество продаж, их доходность, эффективность, сегменты клиентов кредитной организации и т.д.

Также часто определяется эффективность отдельных действий и этапов системы продаж банковских продуктов и услуг, например эффек-

тивность рекламы и ее влияние на приобретение банковского продукта или услуги с помощью показателя конверсии. Пример: реклама банка на сайте увидели 1000 человек. После этого переход по ней на сайте банка совершили 600 человек. Конверсия может выступать в роли отношения показов рекламы банка в интернете к количеству кликов (переходов) по ней на сайт кредитной организации. В данном случае, конверсия составит 60%. Для того, чтобы увеличить конверсию на данном этапе воронки продаж банковских продуктов и услуг кредитной организации необходимо создать качественное, релевантное объявление. Исходя из качества объявления из 600 человек, попавших на страницу сайта банка, заявку оставили только 200 человек. В данном случае конверсией будет считаться отправка заявки. После того, как 200 человек оставили заявку, только 20 из них приобрели рекламируемую банковскую услугу. Подача заявки и покупка банковской услуги – это конверсия лендинга, то есть отношение целевых действий, сделанных клиентом банка-пользователем на сайте кредитной организации, к общему числу визитов. Полученный результат необходимо умножить на 100%. Рассчитываем конверсию: $20/200 \times 100\% = 10\%$. 13. Конверсия показывает, насколько реклама и сайт кредитной организации соответствуют изначально поставленным целям продвижения современных банковских продуктов и услуг. Рассчитывая конверсию, наглядно можно увидеть, оправданы ли затраты на продвижение банковской услуги или продукта. При этом необходимо отслеживать, какие каналы приносят больше конверсий, и отсекают те, что приносят мало или не приносят вообще.

Эффективность продвижения банковских товаров и услуг при помощи рекламной кампании, конечно, точно определить невозможно, но приблизительная оценка тоже оправдывает себя. Реклама – это своего рода правильное распространение информации о банковском продукте и услуге, поэтому эффективность рекламы определяется не только от экономического результата, но и **от степени влияния рекламы на человека** – психологического воздействия. Тем более, что в последнее время все большее внимание во всем мире уделяется **поведенческим характеристикам клиентов банка**. Психологическое воздействие рекламы на клиента банка оценивается методом опроса, наблюдения, экспериментов (фокус группа).

Расчет экономической пользы рекламы оценивается несколькими методами:

1) расчёта рентабельности (рекламирования):

$R = (\text{Прибыль от рекламы} / \text{Затраты на рекламу}) \cdot 100\%$ – это самый простой метод;

2) эффективность рекламы Э от дополнительного объема продаж банковских продуктов и услуг в результате воздействия рекламы:

$$\mathcal{E} = \frac{T_d \cdot H_t}{100 - (Z_p + P_d)},$$

где T_d – дополнительный объем продаж банковских продуктов и услуг в результате воздействия рекламы;
 H_t – доход на единицу проданного банковского продукта или услуги;

Z_p – затраты на рекламу;

P_d – расходы дополнительные

Дополнительные продажи банковского продукта и услуг рассчитываются по формуле:

$$T_d = T_c \cdot P_r \cdot D / 100,$$

T_c – среднедневной товарооборот до начала рекламного мероприятия;

P_r – относительный прирост среднедневного товарооборота за рекламный период по сравнению с «до рекламным»;

D – количество дней рекламного периода.

Использование компьютерной модели «воронки продаж» позволяет использовать эту технологию для отсекаания ненужных посетителей сайта кредитной организации и анализа сегмента, а также психологических особенностей фактических приобретателей банковских продуктов и услуг. Классическая воронка была предложена в 1898 году специалистом по рекламе Элайасом Сент-Эльмо Льюисом. Она обозначается акронимом AIDA. (см. табл. 1).

Таблица 1. Составные элементы «воронки продаж»

№	Символ	Расшифровка	Содержание
1	A	Attention	Если не привлечь внимание клиента банка к банковскому продукту или услуге, то он не узнает о том, что они помогут решить его проблему и не купит его
2	I	Interest	Допустим, клиент банка обратил внимание на рекламу банковского продукта или услуги и перешел на сайт. Теперь он должен найти что-то интересное в этом предложении в рамках решения его проблемы. В противном случае он не станет приобретать банковскую услугу или продукт
3	D	Desire	Представим, что удалось пробудить интерес клиента к банковской услуге или продукту. Тогда следующая задача – сделать так, чтобы у него возникло желание обратиться к банку за решением проблемы. Если преподнести всю необходимую информацию корректно, то у клиента банка уйдут возможные опасения и у него возникнет желание приобрести банковскую услугу или продукт. Если же донести преимущества банковского продукта или услуги не удалось и количество опасений превышает ценность товара, то потенциальный клиент кредитной организации ничего не покупает и покидает сайт банка.

№	Символ	Расшифровка	Содержание
4	A	Action	Если предыдущий этап прошел успешно, осталось только помочь клиенту сделать первый шаг – важно сказать пользователю, что нужно сделать, чтобы решить его проблему: например, позвонить или оставить заявку через форму на сайте банка.
5	A	Awareness	Возвращение в воронку при отсутствии желания купить банковскую услугу или продукт при помощи таргетированной рекламы, сервисов распознавания информации о посетителях, подписки на рассылки, триггерных пуш и др
6	S	Satisfaction. x	Сегментирование клиентов на: N – Neutral (нейтральные) – есть надежда на покупку банковского продукта или услуги; L – Loyal (лояльные) – покупка банковского продукта или услуги; R – Refuse (отказ) – отказ от приобретения банковского продукта и услуги

Составлено автором

На основании такого цифрового продукта как воронка продаж можно поднимать эффективность продаж банковского продукта или услуг путем изучения причин отказа, недостатка предложения продукта, его рекламы, а также увеличения или уменьшения расходов на рекламу, на составление сводных отчетов по источникам заявок на приобретение банковских продуктов и услуг, изменения стоимости банковских услуг и выручки.

В условиях цифровой экономики главными методами продвижения банковских услуг и продуктов кредитными организациями на финансовый рынок для юридических и физических лиц являются цифровые методы при помощи использования следующих так называемых диджитал-механик:

1. Websites – сюда все: точки презентации (POP) и точки продаж (POS), цифровые «визитки» и торговые площадки;
2. Direct marketing – персональные маркетинговые коммуникации – когда коммуникаторов два: кредитная организация и клиент, исполнитель работ и заказчик, поэтому сюда относится все, включая и директ-мэйл, чаты, SMS;
3. Advertising (Display, Text, Video) – массовая реклама в цифровой среде;
4. Социальные сети, социальные медиа;
5. Mobile (mobility);
6. SEO;
7. SEA – Яндекс.Директ
8. Digital Analytics.

Литература

1. Федотова М. Новые финансовые технологии меняют наш мир // Вестник Финансового Университета. 2017. № 2.
2. Финтех: Путеводитель по новейшим финансовым технологиям / под ред. Яноша Барбериса. Изд-во Альпина Паблишер, 2017. 630 с.
3. В ЦБ РФ создан Департамент финансовых технологий. Режим доступа: <https://bits.media/news/v-tsb-rfsozdan-departament-finansovyykh-tekhnologiy/>.
4. В России создали Ассоциацию развития финтеха. Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/>.
5. Sberbank-CIB, Режим доступа: <http://research.sberbank-cib.com>.
6. Официальный сайт Ассоциации ФинТех. Режим доступа: <http://www.fintechru.org/>

METHODS OF RESEARCH ON THE EFFECTIVENESS OF PROMOTING NEW DIGITAL PRODUCTS AND SERVICES OF CREDIT INSTITUTIONS

Sokolinskaya N.E.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The article discusses modern economic and mathematical models and methods for studying the effectiveness of credit organizations ' promotion of new digital products and services. It is proved that the probability of certain events occurring when credit organizations promote modern banking products and services can be determined using the probability theory. At the same time, you can use one of three methods to evaluate the effectiveness of promoting various digital products and banking services: the exact probabilistic method, the approximate probabilistic method, and the indirect (qualitative) method. The article analyzes the content and the difference between them. The second section of the article is devoted to the use of the «sales funnel» computer model, which allows using this technology to cut off unnecessary visitors to the credit institution's website and analyze the Bank's customer segment, as well as the psychological characteristics of actual purchasers of banking products and services in order to increase the effectiveness of sales of a banking product.

Keywords: economic and mathematical models, efficiency, promotion of banking products and services, digital banking technologies, «sales funnel».

References

1. Fedotova M. New financial technologies are changing our world//Journal of the Financial University. 2017. № 2.
2. Fintech: Guide to the latest financial technologies/under Ed. Janosha Barberis. Alpine Pablischer, 2017. 630 s.
3. The Central Bank of the Russian Federation has established the Department of Financial Technologies. Access mode: <https://bits.media/news/v-tsb-rfsozdan-departament-finansovyykh-tekhnologiy/>.
4. In Russia, the Fintech Development Association was established. Access mode: <http://www.vestifinance.ru/articles/>.
5. Sberbank-CIB, Access Mode: <http://research.sberbank-cib.com>.
6. Official FinTe Association website. Access mode: <http://www.fintechru.org/>

Финансовый менеджмент в условиях становления и развития рыночных основ хозяйствования

Сысоева Елена Васильевна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Менеджмента», ФГАОУ ВО «Московский государственный
институт международных отношений (университет)
Министерства иностранных дел Российской Федерации»
Одинцовский филиал
E-mail: evsysoeva60@mail.ru

В статье рассматриваются основные концепции финансового менеджмента организации, заключающиеся в сложном механизме управления всем комплексом основных направлений деятельности организации. Главной задачей финансового менеджмента является поиск новых эффективных управленческих механизмов направленных на развитие и совершенствование инновационных принципов, норм, структур, форм, методов управления с целью повышения эффективности производства. В современных, сложных условиях, в период пандемии коронавирусной инфекции и дистанционной работы от каждой организации требуются новые усилия для эффективной работы и преодоления трудностей. Важную роль играют менеджеры среднего, высшего звена, от умелого руководства которых зависит будущее компании.

В переходе к рыночным отношениям финансовый менеджмент принимает различные амплуа, произошли разделы функций управления на уровне государства и организации. Определены важные составляющие элементы факторов успеха и процветания организации, которые должны быть построены с учетом специфики производства, существующего рынка труда, условий внешней, внутренней среды и пр., которые способствуют оптимизации финансовых отношений и повышению эффективности управления финансовыми ресурсами.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, инновационный вектор развития, качество товаров и услуг, конкурентоспособность, экономический кризис, прибыль, инвестиции.

В современных условиях организации сталкиваются с необходимостью преодоления таких проблем и последствий как экономический кризис, чрезвычайные ситуации, самоизоляция в период распространения коронавирусной инфекции и многих других. Особое значение придается поиску эффективных управленческих механизмов, внедрение которых способно придать функционирующим организациям инновационный вектор развития, соответствующий современным национальным ориентирам, созданию условий для модернизации производственного базиса страны, развитию и гармонизации многих социальных процессов.

В течение последних лет проходила не простая адаптация российской экономики, вступая на путь к рыночным условиям хозяйствования, цифровизации экономики, децентрализации отраслевых структур и их дальнейшую интеграцию в новые организационно-правовые формы хозяйствования.

В сложившейся экономической ситуации эффективность управления организацией на рынке обретает всё большее значение в сохранении своих позиций. Экономическое управление организацией – это сложная, кропотливая работа, которая не может быть успешной, если использует простые знания без применения их на практике [3].

Менеджмент организации представляет собой социально-экономическое явление, это такой вид управленческой деятельности, который подразумевает под собой использование особых инструментов и методов воздействия, которые характерны для оказания некоторого воздействия и влияния на ресурсы организации.

Понимание культуры бизнеса имеет важное значение, однако, понимание культуры страны также является необходимым условием, как для повышения ее экономического благополучия, так и для международных экономических отношений [8]. Трансформация российского рынка открыла новые возможности и вызовы для делового сотрудничества России на международной арене. Успех в области экономических отношений, как в Российской Федерации, так и между Россией и ее деловыми партнерами требует понимания культурных сходств и различий между партнерами.

Финансовый менеджмент организации реализует финансовую политику организации, направленную на развитие и совершенствование финансово-экономических отношений посредством интеграции новых методов, принципов, ин-

новаций, структур и прочих элементов с целью повышения эффективности производства. Именно финансовый менеджмент занял центральное место в экономике России в условиях становления и развития рыночных отношений.

Принципы финансового менеджмента организации определяются принципами функционирования финансов. Необходимо отметить, что с развитием предпринимательства, конкурентоспособности организаций методология финансового менеджмента существенно изменилась. Эти изменения накладывают отпечаток на профессионализм управленческого аппарата [9].

Менеджеры в рамках российской экономики должны владеть особым типом руководства, в большинстве своем, в рамках командно-административной системы управления производством, руководители хозяйственных звеньев формируются с ярко выраженным авторитарным стилем управления [6,7].

Менеджеры среднего звена в России имеют меньший авторитет в рамках стратегией и привносят небольшой вклад в важные стратегические решения в сфере экономики [2]. Самые влиятельные менеджеры среднего звена – это те, кто имеет самое непосредственное отношение к тому, кто принимает решения на самом вершине организации. Нет никакого смысла тратить время на споры с менеджерами среднего звена, которые не имеют легкого доступа к вершине. Наиболее существенная причина задержки с принятием экономических решений заключается в том, что эти решения не были поставлены перед реальным лицом, принимающим решение.

Делегирование обязанностей обычно выражается в том, что руководители дают точные инструкции подчиненным, которые, как ожидается, будут выполнять возложенные на них задачи практически без обсуждения. Стоит отметить, что в российском менеджменте преобладает недостаток инициативы со стороны самих сотрудников, в то время как рабочий класс часто жалуются на отсутствие четких, недвусмысленных советов от менеджеров-управленцев.

В ходе экономического развития финансовый менеджмент принимал разные амплуа. С переходом к рыночным отношениям произошел раздел функций управления на уровне организаций и государства. Так, в функции государства входит регулирование экономических аспектов социальной сферы, в то время как коммерческая организация занимается самофинансированием развития компании. Экономическое благополучие компании зависит уже от того, насколько распределены обязанности между сотрудниками и какой тип лидерства применен относительно этой самой компании [6].

На начальном этапе функциями менеджмента в сфере экономики занимались специалисты с экономическим уклоном, управленцы, бухгалтеры-аналитики, которые шли от учета и проведения расчетов, построения планов, прогнозов и кальку-

лирования цен к вопросам подготовки и принятия решений по широкому спектру проблем управления ресурсами организации.

За финансовым менеджментом закрепились роли контроля, строжайшего учета и оптимизации издержек производственного процесса, постановкой налогового планирования, контроля качества товаров и услуг и многие другие актуальные вопросы. На современном этапе развития рыночных отношений, когда организации функционируют в условиях нестабильного социально-экономического окружения, их руководство понимает необходимость быстрых изменений в управлении, в том числе в элементах финансового менеджмента. Это приводит к необходимости реализации системных принципов.

Контроль качества продукции и предоставляемых услуг стали уделять должное внимание именно в XX веке [5]. В условиях рыночной экономики организации находятся в постоянной конкуренции друг с другом. К важнейшим элементам конкурентоспособности относится качество обслуживания, цена, реклама, уровень производительности, её сроки и, конечно же, само качество продукции и услуг. Подходить к вопросу обеспечения конкурентоспособности организации нужно с тонким грамотным комплексным системным подходом и учитывать каждую деталь, потому что все элементы, так или иначе, взаимосвязаны друг с другом, а если предприятие не способно составить достойную конкуренцию другим предприятиям, то оно обречено на провал.

Говоря о связи между элементами конкурентоспособности, рассмотрим пример: организации необходимо сократить сроки и увеличить объёмы производства продукции, как правило, при достижении этих целей, качество продукции значительно ухудшается. Соответственно, это приводит к снижению продаж, увеличению брака и излишним затратам на его устранение. Более того, у потребителей теряется интерес к некачественной продукции, что приводит к спаду производства. Если же рационально сочетать все элементы, то можно добиться улучшения качества товаров и услуг, а соответственно уменьшатся затраты и случаи выявления брака, увеличится объём выпускаемой продукции и повысится производительность труда на предприятии. Организация будет приносить прибыль и укрепит своё положение на рынке.

Очень важным моментом в достижении высокого качества товаров является мотивация сотрудников. Менеджеру предприятия необходимо заинтересовать персонал в улучшении качества продукции. Для этого можно использовать самые разнообразные методы – выдача премии, бонусы и т.д. Таким образом, компания получит не только благоприятный морально-психологический климат среди персонала, но и продукцию высокого качества. Уровень качества товаров и услуг отражает всю внутреннюю ситуацию в компании, поэтому качество продукции – это лицо компании.

Стоит отметить тот факт, что российское управление имеет тенденцию быть централизованным и директивным. В России от менеджера, а особенно от менеджера высшего звена ожидают, что он будет давать подчиненным прямые указания, которым они должны следовать, и при этом творческий подход в экономике не имеет место быть. В российском менеджменте особенно в сфере экономики консультации со старшим менеджером могут быть рассмотрены как признак слабости и отсутствия решительности.

Во всех аспектах бизнеса и экономики крайне важно учитывать возраст. Стоит обратить особое внимание на то, что молодые менеджеры, которые развивались в постсоветскую эпоху, могут быть гораздо сильнее подвержены влиянию западной теории управления, чем их старшие коллеги.

В настоящее время организациям надо стараться не только сохранять свои позиции на рынке, но и стремиться повысить свой конечный результат, а именно прибыль, являющаяся:

- главной характеристикой, выступающей в качестве достижения целей,
- конечным результатом, ради которого приходит в движение весь механизм хозяйственной деятельности.

Экономические отношения лежат в основе коммуникаций между людьми – политических, культурных, маркетинговых и т.д.[4] Поэтому, конечные финансовые результаты – это, по сути, то, ради чего мы живем и работаем.

Эффективность финансового менеджмента – это сложная экономическая категория и для измерения ее уровня, обычно используют обширный перечень разнообразных индикаторов. С переходом к рыночной экономике меняется трактовка и иерархия критериев эффективности и их содержание. Поскольку основной целью предпринимательской деятельности в условиях рыночных отношений является прибыль, то в качестве критерия экономической эффективности выступает максимизация прибыли на единицу затрат капитала (ресурсов) при высоком уровне качества труда и обеспечении конкурентоспособности продукции [4].

Оценкой функционирования организации является прибыль, получение которой является главной целью любого субъекта хозяйствования в условиях рыночной экономики. Прибыль – один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности организаций. За счет прибыли осуществляется финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию организаций, увеличение фонда оплаты труда их работников и многие другие вопросы. Она является не только источником обеспечения внутрихозяйственных потребностей предприятия, но и приобретает все большее значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов. Организации любой формы собственности, получив финансовую самостоятельность и независимость,

вправе решать на какие цели и в каких размерах направлять прибыль, оставшуюся после уплаты налогов в бюджет и других обязательных платежей и отчислений. Важной задачей каждого хозяйствующего субъекта – получить как можно больше прибыли при наименьших затратах путем соблюдения строгого режима экономии в расходовании средств и наиболее эффективного их использования.

Прибыль как результирующий показатель хозяйственной деятельности финансового менеджмента организации зависит от цены продукции, услуг и многих других факторов. Поэтому прибыль теснейшим образом связана с неопределенностью будущих экономических явлений, которые нельзя предсказать с достоверностью, а только с той или иной степенью вероятности.

Динамичное поступательное развитие любого бизнеса создает основу для разрешения целого ряда социально-экономических проблем.

В их числе:

- обеспечение потребностей различных категорий потребителей;
- формирование конкурентной среды и активизация рыночных отношений;
- активизация научно-технического прогресса и инновационной деятельности, что обеспечивает внедрение нововведений в социально-экономическую жизнь общества и др.

Если разбирать инвестиции и их роль в современных условиях, то она огромна, как в развитии отдельных предприятий, так и в масштабе государства в целом. Инвестиции влияют напрямую на развитие и функционирование всей экономики страны [1]. Чтобы стабильно развиваться, предприятию необходимо иметь стабильные и надежные источники инвестиций, которые обеспечивают для компании необходимые материальные или нематериальные средства для ее дальнейшего развития. В свою очередь, наличие таких средств очень положительно влияет на увеличение финансовых и материальных ресурсов организации, также, это способствует росту экономического потенциала самой компании, что в свою очередь привлекает новые инвестиции.

Так как в условиях современной экономики, получение компанией прибыли является одной из первостепенных задач, которая способствует внутреннему развитию компании, именно инвестиции могут упростить эту задачу и дать возможность предприятию модернизировать свое оборудование, диверсифицировать производство и пр.

Не всегда представители бизнеса в своем подавляющем большинстве оказываются неспособными к обеспечению своих конкурентных преимуществ, их развитию и эффективному использованию. Одной из причин, ограничивающих рост конкурентоспособности предприятий, является отсутствие достаточных ресурсов в отношении использования современных управленческих технологий, способных активизировать их производственный, инновационный, кадровый и прочий потенциал.

Таким образом, построение эффективной кадровой стратегии организации помогает ей преодолевать трудности, избежать банкротства, быть готовым к форс-мажорным обстоятельствам, переменам, изменениям.

Уровень изменений и перемен современного общества становится выше, чем несколько лет назад, поэтому необходимо научиться справляться с ними. А это может быть под силу только высококвалифицированному, обученному персоналу. Кадровая политика организации должна быть готова к решению любых ее проблем. Чем быстрее меняется организация, тем больше у нее проблем, однако жизнь – изменения, а отсутствие изменений в организации это стагнация и смерть. Торможение изменений – самоубийство. Так и с организациями, многие исчезают, так как не хотят совершенствоваться, развиваться, двигаться вперед, избегают перемен.

Каким образом управляться с переменами и проблемами? Прежде всего, мы должны понимать, что в мире все представляет собой систему. Финансовый менеджмент организации должен строиться с учетом специфики производства, формирования существующего рынка труда, условий внешней, внутренней среды и многих других факторов. Успех предприятия на рынке зависит от множества взаимосвязанных факторов и недоучёт в одном из них может повлечь за собой серьезные последствия, которые поставят под угрозу существование всей организации в целом.

Литература

1. Аверченков, В.И. Инновационный менеджмент: учеб. пособие / В.И. Аверченков, Е.Е. Ваинмаер. – Москва: ФЛИНТА, 2016. – с. 156
2. Алавердов А.Р. Кадровая стратегия предприятия в условиях системного кризиса // Современная конкуренция. 2012. № 3. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/kadrovaya-strategiya-predpriyatiya-v-usloviyah-sistemnogo-krizisa>
3. Ансофф И. Стратегический менеджмент. СПб: Питер, 2014. – 344 с.
4. Андриянова М.В. Проблемы формирования эффективных маркетинговых коммуникаций в условиях цифровизации экономики / М.В. Андриянова // Инновации и инвестиции 2019 – № 11 с. 103–107
5. Еремеева Н.В. Конкурентоспособность товаров и услуг / Н.В. Еремеева, С.Л. Калачев. – М.: КолосС, 2014. – С. 39.
6. Кибанов А.Я. Разработка кадровой стратегии компании. // Кадровик. 2013. № 10. С. 28–41.
7. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации. М.: ИНФРА-М, 2012. – 365 с.

8. Лобанова А.М. Бизнес стратегия и кадровая политика. // Информационные системы. 2013. № 5. С. 17–19.
9. Михайлова А.С. Особенности формирования функциональной модели управления персоналом // Интерэкспо Гео-Сибирь. 2015. № 2. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-formirovaniya-funktsionalnoy-modeli-upravleniya-personalom>

FINANCIAL MANAGEMENT IN THE CONDITIONS OF THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF MARKET FOUNDATIONS OF BUSINESS

Sisoeva E.V.

Moscow State Institute of International Relations (University) of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation, Odintsovo branch

The article examines the basic concepts of financial management of an organization, which consist in a complex mechanism for managing the entire complex of the main activities of an organization. The main task of financial management is to search for new effective management mechanisms aimed at developing and improving innovative principles, norms, structures, forms, management methods in order to increase production efficiency. In modern, difficult conditions, during the coronavirus pandemic and telecommuting, new efforts are required from each organization to work effectively and overcome difficulties. An important role is played by middle and top managers, on whose skillful management the future of the company depends.

In the transition to market relations, financial management takes on different roles, there have been sections of management functions at the level of the state and organization. The important constituent elements of the factors of success and prosperity of the organization have been identified, which should be built taking into account the specifics of production, the existing labor market, conditions of the external, internal environment, etc., which contribute to the optimization of financial relations and increase the efficiency of financial resources management.

Keywords: financial management, innovative vector of development, quality of goods and services, competitiveness, economic crisis, profit, investments.

References

1. Averchenkov, V.I. Innovation management: textbook. allowance / V.I. Averchenkov, E.E. Waynemeer. – Moscow: FLINT, 2016. – p. 156
2. Alaverdov A.R. Personnel strategy of the enterprise in the conditions of a systemic crisis // Modern competition. 2012. No. 3. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/kadrovaya-strategiya-predpriyatiya-v-usloviyah-sistemnogo-krizisa>
3. Ansoff I. Strategic management. SPb: Peter, 2014. – 344 p.
4. Andriyanova M.V. Problems of the formation of effective marketing communications in the context of the digitalization of the economy / M.V. Andriyanova // Innovations and investments 2019 – no. 11 p. 103–107
5. Eremeeva N.V. Competitiveness of goods and services / N.V. Eremeeva, S.L. Kalachev. – M.: KolosS, 2014. – P. 39.
6. Kibanov A. Ya. Development of the company's HR strategy. // Personnel manager. 2013. No. 10. S. 28–41.
7. Kibanov A. Ya. Organization personnel management. M.: INFRA-M, 2012. – 365 p.
8. Lobanova A.M. Business strategy and personnel policy. // Information Systems. 2013. No. 5. S. 17–19.
9. Mikhailova A.S. Features of the formation of a functional model of personnel management // Interexpo Geo-Siberia. 2015. No. 2. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-formirovaniya-funktsionalnoy-modeli-upravleniya-personalom>

Ушанов Александр Евгеньевич,

кандидат экономических наук, доцент Департамента
банковского дела и финансовых рынков,
Финансовый университет при Правительстве РФ
E-mail: AEUshanov@fa.ru

Тенденция снижения банковских ставок продолжит оказывать давление на маржинальность бизнеса. По оценкам аналитиков, по итогам 2020 года маржа останется ниже уровня 2018 года и не превысит 4%. Уменьшение маржинальности объясняется ужесточением банковской конкуренции, а также опережающим ростом процентных расходов банков относительно их доходов. Период низкой инфляции и низких процентных ставок может сохраняться не один год, что предопределяет для многих банков особую актуальность процесса смены или серьезной адаптации их бизнес-модели в направлении повышения роли транзакционного бизнеса. В рамках настоящей статьи нами были рассмотрены факторы необходимости развития транзакционного бизнеса российских коммерческих банков, проанализированы взгляды ученых и практиков на содержание понятия «транзакционный бизнес», приведено его авторское определение, на этой основе предложен вариант оптимальной структуры продуктов и услуг транзакционного бизнеса крупного банка, раскрыт функционал базовых элементов данного направления деятельности. Выявлены основные резервы роста комиссионных продуктов банка, не несущих кредитного риска.

Ключевые слова: чистые процентные доходы, комиссионные доходы, транзакционный бизнес, клиенты банка, продукты и услуги.

В аналитических материалах Банка России отмечается тенденция сокращения спреда между ставками по предоставленным ссудам, с одной стороны, и привлеченным вкладам – с другой, что отрицательно сказывается на доходах банков. Основная причина – торможение инфляции и падение номинальных ставок. Это, в свою очередь, отрицательно сказывается на доходах банков:

- по итогам 2019 г. величина чистого процентного дохода (ЧПД) снизилась с 3,08 до 2,98 трлн руб.;
- чистая процентная маржа (ЧПМ) в 2019 году сократилась с 4,2 до 3,8%, в то время как в 2018 г. наблюдался ее рост;
- одновременно непроцентные доходы банковского сектора возросли и достигли по итогам 2019 г. 1,3 трлн руб., что является историческим максимумом. Это свидетельствует о том, что кредитные организации продолжали поиск новых, отличных от процентных, источников дохода.

Несмотря на тенденцию сокращения ЧПД, первое полугодие 2020 г. российские банки окончили с хорошим финансовым результатом. Их чистая прибыль достигла 630 млрд руб. (годом ранее – 560 млрд руб.) Однако нужно учитывать, что улучшение финансовых показателей в значительной мере связано со снижением объема резервов, созданных банками в ожидании ухудшения качества кредитных портфелей [1].

Очевидно и то, что уже во 2-м квартале текущего года финансовый результат сектора значительно уступал как средним показателям 2019 г., так и итогам I квартала 2020 г.

Согласно прогноза «Эксперт РА», прибыль банковской отрасли до вычета налогов по результатам 2020 г. сократится на 20–25% в сравнении с 2019-м годом – до 1,2–1,3 трлн руб., а показатель ROE не превысит 10–11% (в истекшем году – 14,6%). Ожидается, что снижение финансового результата станет следствием отрицательной переоценки ценных бумаг и роста отчислений в резервы на возможные потери по ссудам из-за ухудшения их качества.

Скажется и эффект замедления кредитования. Так, размер портфеля сегмента малого и среднего бизнеса по банковским кредитам может сократиться к концу 2020 г. до 3 трлн руб., вследствие чего отмеченное выше падение процентных доходов банков в 2020 году продолжится и может составить 75–100 млрд руб. [2].

Дальнейшая стагнация ЧПД и ЧПМ, возрастающие риски от кредитного вложения средств, провоцирующие рост доли «токсичных» активов в структуре балансов банков, вынуждают их пере-

ориентироваться на деятельность, доходы от которой, во-первых, стабильны, во-вторых, не несут кредитного риска, т.е. на непроцентные доходы от транзакционного бизнеса.

Мнения ученых и практиков на содержание данного понятия расходятся. По мнению исполнительного директора по транзакционному бизнесу банка «УРАЛСИБ» П. Зубрицкого, например, «транзакционный бизнес – это все, что не касается кредитного риска, все операции банка, которые не связаны с кредитованием. В этом бизнесе по разным параметрам можно выделить несколько основных категорий: транзакционные услуги для корпоративных клиентов, малого и среднего бизнеса, для безналичных расчетов и обслуживания наличного оборота, для управления ликвидностью и внешнеэкономической деятельности» [3].

В ПАО Сбербанк транзакционный бизнес трактуется как совокупность банковских продуктов, создающая ценности для клиентов посредством предоставления расчетных и прочих услуг, не связанных с финансированием [4]. По мнению представителей Промсвязьбанка, транзакционный бизнес – это, в первую очередь, РКО), карточные решения (корпоративные и таможенные карты), торговый и интернет-эквайринг, а также специальные сервисы для централизованного казначейства (host-to-host, мультихолдинг, контроль бюджетов, акцепт платежей, централизованная отчетность) и решения по управлению ликвидностью (физический и виртуальный пулинги, ежедневные и неснижаемые остатки, депозиты, зонтичный овердрафт и т.д.).

Целый ряд банков, в том числе зарубежных, определяет транзакционный бизнес шире, включая в него продукты, содержащие кредитную составляющую, в том числе гарантии, факторинг, проведение документарных операций, торговое и экспортное финансирование (Danske Bank, Государственный банк Объединенных Арабских Эмиратов (ADCB), группа Societe Generale и др.).

Представляется не вполне обоснованным включение в состав транзакционного бизнеса гарантий, факторинга, торгового финансирования и т.п., т.е. продуктов и услуг с кредитной составляющей и связанными с этими рисками. Эти и подобные им продукты используются при финансировании торговых операций внутри страны, импортных или экспортных поставок – форфейтинг, кредит под гарантию банка покупателя (импортера), кредит от иностранного банка под страховое покрытие экспортно-кредитного агентства, предэкспортное финансирование под контракт поставки и др.

Необходимо подчеркнуть, что какой бы широкой ни была палитра взглядов, главным, на наш взгляд, является не столько выявление принадлежности к транзакционному бизнесу того или иного банковского продукта, сколько оценка его эффективности в условиях превалирования принципа клиентоцентричности, формирования комплексного предложения исходя из запросов бизнеса клиентов.

Следует отметить, что ведущие российские банки уже реализовали ряд прорывных технологических решений, существенно расширяющих возможности транзакционного бизнеса. Так, например, в АО «Альфа-банк» осуществлен первый в РФ платеж на базе блокчейн, автоматизированы торговые сделки и процедура верификации поставок в факторинге, что позволило существенно ускорить традиционные операции, снизить издержки, обходясь без посредников и лишних звеньев в бизнес-процессах; АО «Газпромбанк» и крупнейшая российская частная компания в сфере электроэнергетики и теплоснабжения «Т Плюс» запустили совместные расчеты на базе интеграции «Транзит 2.0» Национального расчетного депозитария (НРД) и системы SAP. «Транзит 2.0» – технологическое решение НРД для передачи финансовых данных между банками и корпорациями. Платформа позволяет максимально унифицировать и стандартизировать взаимодействие участников системы, повысить эффективность и безопасность этого взаимодействия.

С точки зрения риска необходимо подчеркнуть, что если транзакционный бизнес не связан с кредитным риском, то это не означает, что он безрисковый в принципе: неуплата или уплата не в полном размере комиссионного вознаграждения банку, снижение объема операций клиента, его переход в банк-конкурент с лучшими условиями, уменьшение доли данных операций в бизнесе кредитной организации, рыночное снижение размера комиссий, возникновение различного рода ошибок, предоставление поддельных документов – эти и другие виды рисков сопровождают операции по предоставлению продуктов и услуг в рамках транзакционного бизнеса.

Таким образом, чаще всего в понятие «транзакционный бизнес» включают две важнейшие категории банковских услуг:

- обеспечивающие расчеты: РКО (открытие и ведение счетов, инкассация, конверсионные операции, валютный контроль), ДБО, пластиковые карты (зарплатные проекты и др.);
- нацеленные на оптимизацию денежных потоков компаний: продукты управления ликвидностью и капиталом (кэш-менеджмент, мультихолдинг, аутентификация входящих платежей и др.), услуги размещения средств (депозиты и неснижаемые остатки) [5].

Обобщая сказанное, наиболее точно, на наш взгляд, можно определить транзакционный бизнес как комплекс продуктов и услуг банка, связанных с обеспечением расчетов и оптимизацией денежных потоков клиентов, предоставляемых за комиссионное вознаграждение и не несущих кредитного риска. Исходя из этого, а также принимая во внимание уже накопившийся опыт российских топ-банков, представляется оптимальным следующий арсенал продуктов и услуг в рамках транзакционного бизнеса (рис. 1).



Рис. 1. Продукты и услуги транзакционного бизнеса банка

Следует отметить, что внимание к сущности и элементам транзакционного бизнеса, дискуссии на эту тему в последнее время объясняются не столько желанием выделить конкретный перечень продуктов и услуг банка, соответствующих этому понятию, сколько обеспокоенностью банковского сообщества падением уровня ЧПД

и ЧПМ вследствие снижения маржинальности бизнеса, сохранения объема проблемных кредитов и т.д. Само по себе отнесение тех или иных продуктов в категорию транзакционного бизнеса не является самоцелью, гораздо важнее найти эффективные пути развития банковской отрасли, новые точки роста, не связанные с высокорискован-

ными кредитными операциями и приносящие стабильный комиссионный доход.

Проблема обостряется наличием факторов снижения прироста чистых комиссионных доходов банков. В 2019 году их рост замедлился почти в два раза в сравнении с 2018-м: комиссии от расчетно-кассового обслуживания выросли в 2019 г. на 16% (в 2018-м – на 29%), а комиссии за переводы – на 21% (в 2018-м – на 43%). Если клиенты начнут пользоваться бесплатными переводами в системе быстрых платежей, банки потеряют доход и от р2р-переводов, и от платежей в пользу компаний, а банки, занимающиеся зарплатными проектами, – свои бесплатные пассивы. После запуска маркетплейса от Банка России обострится конкуренция, снизится лояльность клиентов, а также маржинальность банков-

ских продуктов. Кроме этого, ожидается уменьшение прироста комиссий от продажи продуктов страхования по ссудам физическим лицам (6% от общего объема комиссионных доходов в 2019 году).

Развитие транзакционного бизнеса банков, несомненно, связано с задачей существенной корректировки бизнес-модели их взаимодействия с клиентом [6]. Клиентоориентированность и мобильность, когда банк не просто выступает кредитором, а становится партнером и помощником, генерирующим идеи и решения для оптимизации финансовых потоков клиентов, – таковы основные тренды, обеспечивающие сегодня конкурентоспособность на рынке банковских услуг.

Функционал базовых элементов транзакционного бизнеса представлен в табл. 1.

Таблица 1. Функционал базовых продуктов транзакционного бизнеса

Продукты транзакционного бизнеса	Функционал (сервисы)
Расчетные продукты	Классическое РКО: • правила открытия счетов • операционное время • безналичные платежи • валюты платежа • покупка/продажа валюты • режим зачисления • выдача и прием наличных • выписки • тарифы Дополнительные сервисы: • периодические списания • переадресация комиссий • доставка бумажных документов • подтверждение дополнительных платежей • проверка контрагента • специальные счета • заранее данный акцепт и др.
Валютный контроль и конверсионные операции	• click & deal – сделка в один клик • сделки RFQ (Request For Quote) – заявка в режиме запроса цен и переговоров с дилером • ордер • доступность просмотра списка сделок, формирование отчетов по историям сделок • бездокументарное оформление сделок с использованием ЭП • аналитика • прозрачное ценообразование • просмотр и анализ биржевых котировок • контроль остатков на счетах в режиме реального времени • электронный документооборот при постановке контрактов на учет • индивидуальный подход и гибкость процедур валютного контроля • онлайн коммуникации между клиентом и банком по документам валютного контроля (консультации в режиме чата) • информирование клиента о текущем состоянии взаиморасчетов по контрактам • информирование о сроках предоставления документов валютного контроля при осуществлении валютных операций • досье клиента – доступ к электронному хранилищу копий документов ВЭД, предоставленных клиентом банку • отчет об истечении ожидаемых сроков исполнения обязательств по контрактам • сервис информирования клиента о нарушениях валютного законодательства

Продукты транзакционного бизнеса	Функционал (сервисы)
Cash Management	- Расчетный центр клиента – сервис, позволяющий тому в режиме on-line принимать информацию о счетах компаний группы, открытых в банке и управлять денежными потоками группы компаний по электронной системе ДБО: - акцепт/отказ платежей, сформированных компаниями группы (позволяет установить дополнительную согласующую подпись контролирующего сотрудника группы (казначей, главный бухгалтер) на расходных платежных документах) - возможность устанавливать лимит суммы платежного документа (платежи будут поступать на акцепт только в случае превышения установленного лимита. Если сумма платежа менее установленного лимита, платеж будет отправляться в банк без дополнительного акцепта) - специальный сервис, предоставляемый компаниям, осуществляющим доверительное управление, и специализированным депозитариям (позволяет осуществлять подтверждение операций с присвоением обязательного реквизита) - мультиклиент – доступ ко всем счетам группы компаний в режиме «Одного окна», т.е. одним списком на одном экране; опция разработана специально для корпоративных клиентов с холдинговой или многофилиальной структурой бизнеса: - просмотр выписок и остатков по всем счетам компаний группы - создание, подписание и отправка документов от имени любой из компаний группы - формирование сводной выписки по счетам компаний группы
Cash pooling	Cash pool – структура, включающая несколько счетов, остатки на которых рассматриваются совместно для целей оптимизации расчета получаемых/уплачиваемых процентов и для улучшения качества управления ликвидностью группы компаний. Сервисы и цели: - получение дополнительного дохода благодаря повышению эффективности управления консолидированными средствами группы компаний - получение в режиме on-line сведений о текущей ликвидности компаний холдинга - возможность оперативного получения «овердрафта» - снижение потребности в дополнительном кредитовании - оптимизация процентных доходов/расходов - упрощение бухгалтерского учета внутри холдинга
Виртуальный (notional) Cash pooling с «овердрафтом»	Обеспечивает компенсационный механизм уплаты процентных расходов компаний холдинга за использование «овердрафтом» по счетам: - ежедневный автоматический расчет банком общей для членов пула ликвидной позиции - сервис автоматической дифференциации размеров начисленных процентов: на часть кредитового остатка – по повышенной ставке, на дебетовый остаток – по стандартной ставке «овердрафта»
Виртуальный Cash pooling без овердрафта	Реализует механизм виртуального объединения остатков на счетах участников пула (которые могут принадлежать разным юридическим лицам) в целях начисления более высоких процентов на остатки, при этом движения денежных средств не происходит. Ставка зависит от величины пула: - фиксированные или плавающие ставки, зависящие от размера совокупного остатка пула; высокий процентный доход - экономия времени для персонала компании за счет: - отсутствия необходимости в ежедневной фиксации сделок - отсутствия ежедневных транзакций - автоматизированного расчета процентов - детализированная ежемесячная отчетность

Что касается комиссионных доходов, то резервы их роста в ближайшее время видятся следующими:

- прорывные технологические решения с использованием цифровых сервисов; в качестве примеров – применение технологии блокчейн («Альфа-банк»), совместные проекты с част-

ными компаниями по совершенствованию процесса взаимодействия клиентов с банком в части ускорения расчетно-платежных сервисов («Газпромбанк» & «Т Плюс»);

- использование услуг риелторов при ипотечном кредитовании: подбор клиенту (за комиссионное вознаграждение) объекта недвижимо-

сти в соответствии с требованиями покупателя и оценка его инвестиционной привлекательности;

- страховые и инвестиционные продукты: в условиях снижения ставок по вкладам наблюдается рост объема средств на инвестсчетах (ИИС);
- пакетные предложения: например, повышенная ставка по вкладу при условии, что вкладчик воспользуется картой данного банка, когда клиент получает повышенную ставку, а банк – комиссию от транзакций;
- введение дополнительных комиссий по обслуживанию счета независимо от размера неснижаемого остатка и оборотов по счету;
- рост комиссионных доходов от оказания брокерских услуг в условиях увеличения их востребованности клиентами на фоне волатильности фондового рынка. В объеме непроцентных доходов их доля от брокерского обслуживания и доверительного управления выросла с 6% в 2016 году до 9% в 2019-м;
- консультационные услуги по инвестиционным стратегиям на фондовом рынке.

В заключение хотелось бы еще раз отметить, что включение тех или иных продуктов и услуг в орбиту транзакционного бизнеса не является самоцелью; в условиях явно выраженной тенденции снижения маржинальности и падения процентных доходов важнее наметить пути его развития, постоянно расширяя спектр комиссионных услуг в условиях цифровизации и с соблюдением принципа клиентоориентированности, сохраняя прибыльность и оставаясь конкурентоспособным на рынке банковских услуг.

Литература

1. Сайт ежедневной деловой газеты «Ведомости». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2020/07/19/834916-pribil-bankov>.
2. Сайт Национального рейтингового агентства. [Электронный ресурс]. URL: http://www.ranational.ru/sites/default/files/analytic_article/Влияние кредитных каникул на банковскую систему России.pdf. Аналитический обзор.
3. Сайт журнала «Уралсиб». [Электронный ресурс]. URL: <https://journal.uralsib.ru/page7887216.html>.

4. Ризванова И.А. Транзакционный бизнес как новая банковская услуга // Общество, политика, экономика, право.– 2017.– № 2. – С. 51–56.
5. Безгачева О.Л., Смотуга В.Н. Становление и развитие транзакционного бизнеса в банковском секторе России // Ученые записки Санкт-Петербургского университета управления и экономики.– 2015.– № 1 (49). – С. 23–31.
6. Извекова А.Д. Перспективы развития транзакционного бизнеса в российских банках // Креативная экономика.– 2019. – Т. 13. № 10. – С. 2067–2076.

SOURCES OF INCOME OF COMMERCIAL BANK: A SHIFT IN PRIORITIES

Ushanov A.E.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The downward trend in Bank rates will continue to put pressure on business margins. According to analysts, by the end of 2020, the margin will remain below the level of 2018 and will not exceed 4%. The decrease in marginality is explained by the tightening of banking competition, as well as the outpacing growth of interest expenses of banks relative to their income. The period of low inflation and low interest rates can last for many years, which makes it particularly important for many banks to change or seriously adapt their business model in the direction of increasing the role of the transactional business. In this article we have considered the factors necessary for the development of transactional business Russian commercial banks, analyzed the views of scientists and practitioners on the concept of “transactional business”, given its author’s definition, based on the variant optimal design of products and services transactional business of a major Bank, reveals the functionality of the basic elements of this activity. The main growth reserves of the Bank’s Commission products that do not carry credit risk are identified.

Keywords: net interest income, commission income, transaction business, bank customers, products and services.

References

1. The website the daily business newspaper “Vedomosti”. [Electronic resource]. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2020/07/19/834916-pribil-bankov>.
2. The website of the National rating Agency. [Electronic resource]. URL: http://www.ranational.ru/sites/default/files/analytic_article/Влияние credit holidays for the Russian banking system.pdf. Analytical review.
3. The website of the journal “URALSIB”. [Electronic resource]. URL: <https://journal.uralsib.ru/page7887216.html>.
4. Rizvanova I.A. Transactional business as a new banking service // Society, politics, Economics, law.– 2017.– № 2. – Pp. 51–56.
5. Bezgacheva O. L., Samotuga V.N. Formation and development of transactional business in the banking sector of Russia // Scientific notes of the Saint Petersburg University of management and Economics.– 2015.– № 1 (49). – Pp. 23–31.
6. Izvekova A.D. Prospects for the development of transactional business in Russian banks // Journal of creative economy.– 2019. – Vol. 13. No. 10. – Pp. 2067–2076.

Оценка мер государственной поддержки сектора малого и среднего предпринимательства в разрезе регионов

Алхазов Алхаз Арсланович,

аспирант, кафедра экономической теории, ФГБОУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации»

E-mail: bukalov_ru@mail.ru

Статья характеризует особенности оценки мер государственной поддержки сектора малого и среднего бизнеса с позиции совокупного экономического потенциала региона (СЭПР). Проведен анализ научных публикаций и предложена авторская методика формирования комплексной системы интегральной оценки экономического потенциала региона. На примере субъектов Северо-Кавказского федерального округа определены количественные показатели совокупного экономического потенциала региона период с 2016 по 2018 год. Для построения эконометрической модели в качестве ключевых факторов влияния представлены данные, характеризующие меры государственной поддержки сектора МСП, которые можно отнести к потенциалу внешней среды (ПВС). В результате корреляционно-регрессионного анализа определены ключевые направления в принятии управленческих решений при разработке стратегии поддержки сектора МСП с позиции устойчивого роста экономического потенциала регионов СКФО.

Ключевые слова: экономический потенциал региона, сектор малого и среднего бизнеса, интегральная оценка экономического потенциала, корреляционно-регрессионный анализ, меры государственной поддержки МСП.

Одним из приоритетных направлений государственной политики в секторе малого и среднего предпринимательства является вывод на новый качественный уровень мер и инструментов поддержки малых и средних предприятий. В связи с этим в 2016 году Правительством РФ была утверждена «Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года» [1]. Ключевым показателем стратегии является увеличение доли малых и средних предприятий в ВВП до 40%. Системным интегратором мер поддержки МСП выступает АО «Корпорация «МСП» [2], в компетенции которой входит выполнение следующих функций:

- Создание единого центра финансово-кредитной поддержки субъектов МСП;
- Разработка и внедрение стандартов оказания поддержки субъектов МСП;
- Пропаганда и популяризация предпринимательской деятельности;
- Организация системы информационно-консультационной и маркетинговой поддержки МСП.

Для предприятий малого и среднего бизнеса предусмотрен комплекс мер финансовой поддержки. Это такие меры как стимулирование коммерческих банков к расширению кредитования МСП, микрофинансирование, долгосрочное финансирование, программы субсидирования затрат субъектов МСП, инструменты прямого финансирования и т.д.

Актуальными на сегодняшний день являются следующие федеральные программы:

1. Программа № 1764 «Программа стимулирования кредитования субъектов МСП», которая фиксирует процентную ставку по кредитам в сумме не менее 3 млн рублей на уровне до 8,5% годовых [3].
2. Программа № 696 [4]. Заемные средства предоставляются под 2% годовых компаниям из отраслей, пострадавших от последствий COVID-19, а также социально ориентированные НКО. Помимо льготной ставки им будут доступны особые условия погашения.
3. Постановление Правительства РФ от 30 апреля 2020 г. № 629 [5]. В период распространения новой коронавирусной инфекции недополученные доходы возмещаются кредитным организациям в пределах средств, выделенных Минстроем РФ акционерному обществу «ДОМ.РФ» в виде разницы между текущей процентной ставкой в рамках заключенного кредитного до-

говора до 01.05.2020 г. и ключевой ставкой ЦБ РФ, действующей на день предоставления возмещения недополученных доходов. Срок возмещения – до ввода объектов в эксплуатацию, но не позднее 31.12.2021 г.

- Постановление Правительства РФ от 24 апреля 2020 г. № 582 [6]. Системообразующие предприятия могут в 2020 г. рассчитывать на льготные кредиты на пополнение оборотных средств в размере не более 3 млрд руб. на срок до 12 месяцев. Максимальная ставка – 5% годовых. Недополученные доходы банков будут возмещены за счет федеральных субсидий.

Смягчение денежно-кредитной политики путем снижения ключевой ставки ЦБ РФ (рисунок 1) является вынужденной мерой стимулирования дальнейшего роста экономики страны.

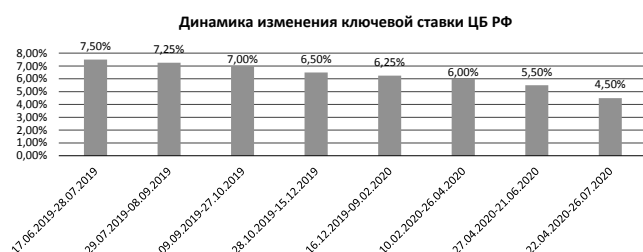


Рис. 1. Изменение ключевой ставки ЦБ РФ в период с июня 2019 по июнь 2020 г.

Общенациональный план восстановления экономики РФ [7] включает новые меры поддержки в 2020 и 2021 году на сумму около 430 млрд рублей. С позиции устойчивого роста экономического потенциала регионов необходимо определить ключевые направления расходов бюджета на основании оценки существующих и определении дополнительных мер государственной поддержки сектора МСП.

С позиции иерархической структуры [12] предприятия малого и среднего бизнеса являются структурными элементами совокупного экономического потенциала региона (СЭПР). Оценка СЭПР представляет собой интегральный показатель, включающий в себя расчетные индексы отдельных потенциалов региона с учетом прямого влияния на них соответствующих потенциалов предприятий МСП (рисунок 2).

Расчет СЭПР основан на официальных данных Федеральной службы государственной статистики [8, 9], Федеральной таможенной службы [10], Федеральной налоговой службы [11], открытых данных аналитических агентств. Важно отметить, что количественные показатели представляют собой объектную часть СЭПР. С позиции регионов для каждого из субъектов представлены данные, характеризующие меры государственной поддержки сектора МСП, которые можно отнести к потенциалу внешней среды (ПВС). Данный вид потенциала следует отнести к субъектной части СЭПР.

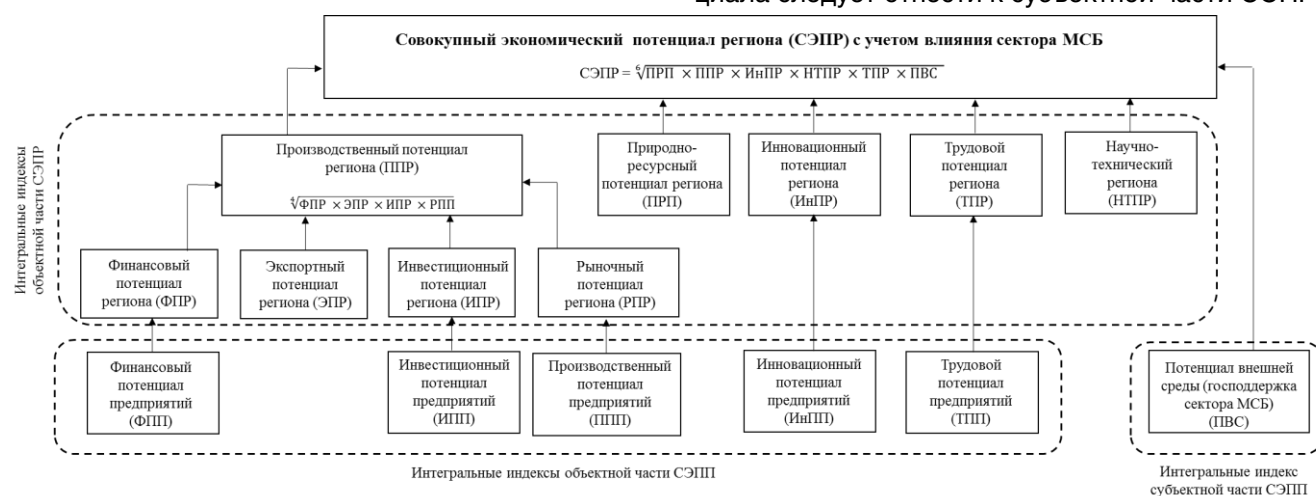


Рис. 2. Схема интегральной оценки совокупного потенциала региона (СЭПР) с учетом влияния сектора МСП

Исходя из схемы интегральной оценки СЭПР (рисунок 2) необходимо составить систему параметров (табл. 1) из количественных показателей, характеризующих меры государственной поддержки МСП, а именно:

- ПВС-1.** Объем субсидий, выделенный из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, бюджетам субъектов российской федерации, тыс. руб.
- ПВС-2.** Деятельность микрофинансовых организаций, получивших финансовую поддержку в рамках мероприятий по поддержке малого и среднего предпринимательства, реализуе-

мых министерством экономического развития российской федерации, сумма действующих микрозаймов, выданных микрофинансовыми организациями, тыс. руб.

- ПВС-3.** Деятельность гарантийных фондов, получивших финансовую поддержку в рамках мероприятий по поддержке малого и среднего предпринимательства, реализуемых министерством экономического развития российской федерации (Сумма действующих кредитов, выданных под поручительства гарантийных фондов (тысяч рублей))
- ПВС-4.** Деятельность бизнесинкубаторов, созданных в рамках мероприятий по поддержке малого и среднего предпринимательства, реа-

лизуемых министерством экономического развития российской федерации (Количество бизнесинкубаторов (единиц))

- **ПВС-5.** Крестьянские (фермерские) хозяйства, получившие грантовую поддержку (Крестьянские (фермерских) хозяйства, развивающие семейные животноводческие фермы, получившие грантовую поддержку в рамках реализа-

ции мероприятий по развитию семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств (единиц))

- **ПВС-6.** Крестьянские (фермерские) хозяйства, получившие грантовую поддержку (хозяйства начинающих фермеров, получившие грантовую поддержку в рамках реализации мероприятий по поддержке начинающих фермеров (единиц))

Таблица 1. Система параметров потенциала внешней среды

Регион СКФО	Год	СЭПР	Потенциал внешней среды (гос. поддержка сектора МСП)					
			ПВС-1	ПВС-2	ПВС-3	ПВС-4	ПВС-5	ПВС-6
		y1	x1	x2	x3	x4	x5	x6
Республика Дагестан	2016	0,4766	248091	637810	1076 572	4	47	129
	2017	0,4265	265926	552964	832592	4	17	46
	2018	0,4410	175593	468118	812493	4	26	49
Республика Ингушетия	2016	0,1072	30905	261349	140300	2	20	57
	2017	0,1043	9006	262691	558724	2	18	125
	2018	0,1038	30505	262691	558724	2	48	0
Кабардино-Балкарская Республика	2016	0,2710	56368	151838	1292 693	6	36	161
	2017	0,2221	52042	66433	2673 723	6	43	101
	2018	0,2212	42734	77171	3376 529	6	43	131
Карачаевско-Черкесская Республика	2016	0,1639	29741	48410	1431 281	4	33	131
	2017	0,1725	25915	69808	303737	1	69	60
	2018	0,1506	38213	83817	170654	1	27	0
Республика Северная Осетия – Алания	2016	0,1500	49163	97965	280945	1	16	74
	2017	0,1202	30918	131261	280945	1	6	23
	2018	0,1280	35197	132984	280945	1	8	11
Чеченская Республика	2016	0,2309	95225	599479	317100	10	12	132
	2017	0,2768	176563	564145	843991	10	14	51
	2018	0,2629	32622	545677	1032 411	10	10	53
Ставропольский край	2016	0,7809	185802	440257	4977 243	1	38	148
	2017	0,7777	218570	454251	6035 978	1	33	47
	2018	0,7567	98654	527871	5544 209	1	40	43

На примере Северо-Кавказского федерального округа (СКФО) произведены расчеты СЭПР и проведен многофакторный корреляционный анализ. Ключевыми оказались следующие меры государственной поддержки сектора МСП:

- **ПВС-1.** Объем субсидий, выделенный из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, бюджетам субъектов российской федерации, тыс. руб. (X_1)
- **ПВС-3.** Деятельность гарантийных фондов, получивших финансовую поддержку в рамках мероприятий по поддержке малого и среднего предпринимательства, реализуемых министерством экономического развития российской федерации: сумма действующих кредитов, выданных под поручительства гарантийных фондов, тыс. руб. (X_3)

Данные параметры оказывают наиболее сильное влияние на показатели СЭПР субъектов СКФО. Регрессионное уравнение, описывающее зависимость полученных параметров, имеет вид:

$$\bar{Y}_1 = 0,0546841038 + 0,0000013376 \times X_1 + 0,0000000798 \times X_3$$

По результатам корреляционно-регрессионного анализа сформулированы следующие выводы:

1. Коэффициент множественной корреляции $R = 0,9504$, что свидетельствует о высокой тесноте связи между факторами.
2. Наблюдаемые значения t-статистики Стьюдента и P-значения t-статистики Стьюдента характеризуют статистическую значимость полученных коэффициентов.
3. Табличное значение F-критерия Фишера значительно ниже расчетного значения ($84,1139 > 2,093$). Уравнение регрессии признаем значи-

мым и можем использовать для дальнейшего анализа.

4. По результатам RESET-теста Рамсея функциональная форма модели выбрана верно

5. По результатам теста Бриша-Пегана в модели отсутствует гетероскедастичность.

Таким образом, в рамках исследования определены основные подходы к оценке мер государственной поддержки сектора МСП. На примере СКФО определены направления, на которые в первую очередь необходимо делать упор при разработке стратегии поддержки сектора МСП с позиции устойчивого роста экономического потенциала регионов.

Литература

1. Распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 N1083-р (ред. от 30.03.2018) «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года».
2. Информационные материалы с официального сайта Федеральной корпорации по развитию малого и среднего бизнеса (Корпорация МСП) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://corpmssp.ru>
3. Постановление Правительства РФ от 30 декабря 2018 г. № 1764 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным в 2019–2024 годах субъектам малого и среднего предпринимательства по льготной ставке».
4. Постановление Правительства РФ от 16 мая 2020 г. № 696 «Об утверждении правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным в 2020 году юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям на возобновление деятельности».
5. Постановление Правительства РФ от 30 апреля 2020 г. № 629 «Об утверждении правил возмещения кредитным организациям недополученных доходов по кредитам, выданным в целях реализации проектов жилищного строительства».
6. Постановление Правительства РФ от 24 апреля 2020 г. № 582 «Об утверждении правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным в 2020 году системообразующим организациям на пополнение оборотных средств».
7. Информационные материалы с официального сайта Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/>

8. Статистический сборник «Регионы России. Социально-экономические показатели 2019» Федеральная служба государственной статистики (Росстат).
9. Статистические сборники «Малое и среднее предпринимательство в России» 2010–2019, Федеральная служба государственной статистики (Росстат).
10. Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации, Федеральная таможенная служба.
11. Федеральная налоговая служба.
12. Щербакова Екатерина Владимировна. Взаимодействие материального и нематериального экономического потенциала региона // Вестник РЭА им. Г.В. Плеханова. 2018. № 2 (98). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vzaimodeystvie-materialnogo-i-nematerialnogo-ekonomicheskogo-potentsiala-regiona>

ASSESSMENT OF STATE SUPPORT MEASURES FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES BY REGION

Alkhazov A.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The article describes the features of evaluating state support measures for the small and medium-sized business sector from the point of view of the total economic potential of the region (TEPR). The analysis of scientific publications is carried out and the author's method of forming a complex system of integrated assessment of the region's economic potential is proposed. Using the example of the subjects of the North Caucasus Federal district, quantitative indicators of the total economic potential of the region for the period from 2016 to 2018 are determined. To build an econometric model, data describing measures of state support for the SME sector, which can be attributed to the potential of the external environment (PEE), are presented as key factors of influence. As a result of correlation and regression analysis, the key directions in making management decisions when developing a strategy to support the SME sector from the perspective of sustainable growth of the economic potential of the regions of the North Caucasus Federal district.

Keywords: economic potential of the region, small and medium-sized business sector, integrated assessment of economic potential, correlation and regression analysis, measures of state support for the SME.

References

1. The decree of the RF Government from 02.06.2016 N1083-R (edition of 30.03.2018) «On approval of Strategy of development of small and medium enterprises in the Russian Federation for the period till 2030».
2. Informational materials from the official website of the Federal Corporation for development of small and medium enterprises (SME Corporation) [Electronic resource] – Mode of access: <http://corpmssp.ru>
3. Decree of the government of the Russian Federation No. 1764 of December 30, 2018 «On approval of The rules for granting subsidies from the Federal budget to Russian credit organizations for reimbursement of lost income On loans issued in 2019–2024 to small and medium-sized businesses at a preferential rate».
4. Decree of the government of the Russian Federation No. 696 of may 16, 2020 «On approval of the rules for granting subsidies from the Federal budget to Russian credit organizations for reimbursement of lost income On loans issued in 2020 to legal entities and individual entrepreneurs for the resumption of activities».
5. The Government decree from 30 April 2020, No. 629 «On approval of rules of compensation for the credit organizations lost revenue on loans to implement housing projects».

6. Decree of the government of the Russian Federation No. 582 of April 24, 2020 «On approval of the rules for granting subsidies from the Federal budget to Russian credit organizations for reimbursement of lost income on loans issued in 2020 to system-forming organizations for replenishment of working capital».
7. Information materials from the official website of the Ministry of economic development of the Russian Federation [Electronic resource] – access mode: <http://economy.gov.ru/>
8. Statistical collection «regions of Russia. Socio-economic indicators 2019» Federal state statistics service (Rosstat).
9. Statistical collections «Small and medium-sized businesses in Russia» 2010–2019, Federal state statistics service (Rosstat).
10. Customs statistics of foreign trade of the Russian Federation, Federal customs service.
11. The Federal tax service.
12. Shcherbakova Ekaterina Vladimirovna. Interaction of material and non-material economic potential of the region // Bulletin of the Plekhanov Russian Academy of Economics. 2018. № 2 (98).

Применение методов проектного управления в агропромышленном комплексе РФ

Борисов Никита Сергеевич,

аспирант кафедры корпоративных финансов,
инвестиционного проектирования и оценки
им. М.А. Лимитовского, Российская академия народного
хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
E-mail: Borisow_NS@mail.ru

Одним из приоритетных направлений развития экономики России, в условиях импортозамещения и поддержания продовольственной безопасности государства является сельское хозяйство. Сельскохозяйственное производство это сложный, высоко рискованный бизнес, который требует максимально тщательного расчета и планирования. Достижению целей повышения эффективности производства и снижению рисков в агропромышленном комплексе, может способствовать использование элементов проектного управления, инструментов, составляющих комплекс проектного менеджмента. Проектное управление – это возможность не только использовать имеющиеся внутренние ресурсы предприятия, но и активно привлекать дополнительные инвестиции. В связи с этим тема использования элементов проектного управления или перехода предприятий сельскохозяйственной отрасли от классического менеджмента к проектному менеджменту представляется достаточно актуальной. Частично снизить риски, связанные с реализацией сельскохозяйственных проектов, а в некоторых случаях полностью устранить их, можно при помощи внедрения новых информационных технологий в рамках проектного менеджмента аграрного производства. Это существенно может сказаться на качестве и оперативности процессов управления, особенно при государственной поддержке проектов сельскохозяйственной направленности.

Ключевые слова: управление проектами, предприятие, АПК и сельское хозяйство, оценка, анализ, потенциал.

Наметившийся тренд на развитие сельского хозяйства является стимулом для применения наиболее современных методов бизнес-управления в данной сфере. Сегодня поговорим о проектном управлении, широко внедряемом в последнее время на предприятиях различных сфер экономики и доказавшем свою эффективность на практике. Традиционно проектное управление мало затрагивало предприятия АПК и сельского хозяйства, но динамично меняющийся мир требует от них адаптивности, применения прогрессивных методик менеджмента, повышения конкурентоспособности на рынке. В ситуации, когда срок жизни некоторых товаров не превышает нескольких лет, вопросы управления выходят на первый план, т.к. недостаточно оперативная реакция бизнеса на запросы и ограничения рынка могут не только стоить предприятию прибыли, но и сделать невозможным его выживание. Предлагаю подробнее рассмотреть особенности проектного управления, возможности его применения на предприятиях АПК и сельского хозяйства, влияние на раскрытие потенциала предприятия, провести оценку плюсов и минусов данного подхода.

Значительное влияние на развитие предприятий АПК и сельского хозяйства, комплексное решение проблем данной сферы оказывает государство, а также внутрихозяйственные органы управления. Но для устойчивого и сбалансированного развития воздействия «сверху» недостаточно. На первый план выходят применение новейших технологий, квалификация персонала, различные социальные факторы. Реализация современных подходов к управлению начинает играть ключевую роль среди факторов успеха современного предприятия.

Надо понимать, что рассматриваемая нами отрасль достаточно инертна, традиционный менеджмент с малой долей вероятности справится с вызовами мирового рынка. Все чаще для максимального раскрытия потенциала предприятия АПК и сельского хозяйства используется инструмент проектного управления [1, с. 11–12]. Под проектом понимаем совокупность всех работ, действий, направленных на достижение той или иной цели в условиях ограниченных ресурсов, под проектным управлением – оптимизацию ресурсов, планирование и контроль.

Примеры использования данного инструмента можно найти на разных уровнях. Так, например, начиная с 2005 года в России реализовывались несколько национальных проектов и государственных программ, направленных на раскрытие

потенциала АПК, при этом инструмент проектного управления со стороны государственной власти начал полноценно использоваться с 2017 г. [2, с. 2–3]

Четкое понимание целей государственной программы помогло на начальном этапе достичь повышения бизнес-активности производителей сельскохозяйственной продукции, село от полнейшего упадка перешло в стадию развития. Начали появляться малые хозяйства, в целом повысилась привлекательность отрасли в части инвестиций. При этом изначально поставленные цели были локальными, не затрагивалась вся система АПК и сельского хозяйства. Внешние экономические и политические факторы 2013–2017 гг превратили развитие села в глобальную цель, реализация которой обеспечивала импортозамещение, а значит продовольственную независимость. Несмотря на возросшую роль государственного регулирования, по-прежнему неэффективно использовались ресурсы, межведомственное взаимодействие не приводило к нужному результату, да и выбор проектов к реализации не всегда отражал реальные нужды аграриев.

В 2017 г. Правительство РФ инициировало использование принципов проектного управления при реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг. Такое решение потребовало создания новой организационной структуры, была сформирована актуальная нормативно-правовая база. Использование инструментов проектного управления при поддержке государства имеет целью скорейшее и максимально эффективное достижение конкретных результатов. Можно отметить следующие преимущества такого подхода:

- цели реализуемых в рамках Госпрограммы проектов синхронизируются со стратегией развития государства, при этом делается упор на достижение конкретных показателей;
- проекты в рамках Госпрограммы ранжируются по утвержденной методике и к реализации принимаются наиболее соответствующие стратегическим целям;
- повышается управляемость за счет оперативного отслеживания уровня достижения целей и возможности их анализа, при необходимости – корректировки, коррелирующей с внешними факторами;
- контроль выполнения целей осуществляется не только в рамках текущего периода, но также ведется планирование будущих периодов и проекта в целом.

Инновационные методы управления выгодны не только государству, как основному заказчику изменений. Существует также и общественный запрос на развитие сектора предприятий АПК и сельского хозяйства, максимальное раскрытие потенциала хозяйствующих субъектов. Повышение уровня эффективности сельско-хозяйствен-

ного бизнеса ведет к улучшению уровня жизни владельцев бизнеса и их семей, развитию малых форм бизнеса, при этом повышается устойчивость экономики в целом, население потребляет товары АПК, произведенные в России.

Естественным образом, как и любой другой бизнес, предприятия АПК и сельского хозяйства нуждаются в инвестициях. Важными условиями привлечения инвестиций являются точное планирование, возможность презентовать проект потенциальному инвестору, заинтересовать его. Как показывает практика, проектный менеджмент лучше справляется с задачей привлечения инвестиций.

Еще одним фактором смещения приоритетов в сторону проектного управления является высокий уровень риска бизнеса, связанного с производством и переработкой сельскохозяйственной продукции, особенно рисковым является растениеводство. При этом особенностью агробизнеса является широкий круг потребителей – каждый человек употребляет в пищу продукты, произведенные предприятиями АПК и сельского хозяйства.

Вполне очевидно, что целью любого из этих предприятий является получение прибыли. Для ее максимизации руководитель обязан решать задачи внедрения новых технологий, разнообразных способов переработки продукции, поддержания ее качества на высоком уровне. В условиях ограничения всех ресурсов, экономической нестабильности, быстрого темпа жизни, больших объемов информации традиционные системы управления проявляют себя как малоэффективные.

Проектное управление имеет сложную структуру, частично зависящую от сферы деятельности, но основные принципы и инструменты идентичны для различных бизнес-сфер. Работа над проектом ведется в 4 сферах: маркетинг, производство и сбыт, организационная структура и финансы [3, с. 2–4].

Важным аспектом, влияющим на успешность бизнеса, все чаще становится продвижение товара, его позиционирование, работа с рекламными площадками и прочие мероприятия маркетинга. В век социальных сетей, интернета информация становится одним из ключевых ресурсов продвижения бизнеса. Причем для предприятий АПК и сельского хозяйства этот фактор можно назвать западающим, но в то же время это точка роста, потенциал которой прекрасно может быть раскрыт грамотным проектным управлением. Маркетинговые мероприятия должны учитывать цикличность производства продукции агросектора, зачастую короткие сроки хранения и реализации, многообразие видов сельскохозяйственной деятельности.

Производство сельскохозяйственной продукции связано с высокими климатическими и биологическими рисками, рисками недопроизводства и перепроизводства. Эта группа факторов, влияющих на объем производимой продукции, мало поддается корректировке, но вот работать с последствиями их воздействия можно и нужно, минимизируя вред и используя все благоприятные воз-

возможности. Своевременная оценка рисков и действия по предотвращению их реализации, анализ последствий наступления и снижение негативного влияния реализуются в рамках проектного управления. Ведется также и работа с рисками сбыта.

Важным фактором успешного развития бизнеса является также анализ сегментов рынка сбыта, емкости рынка, анализ потребителей продукции. Нацеленность на удовлетворение запросов потребителя позволяет максимизировать прибыль за счет увеличения спроса.

Организационная структура, определяемая для проекта, зависит от специфики бизнеса, одна из общих современных тенденций – крупные проекты, объединяющие в себе все этапы производства (основного и вспомогательных товаров), логистику, реализацию. Такая структура формируется в целях сокращения издержек, максимизации прибыли и митигации отраслевых рисков. Проектный управляющий при такой структуре имеет возможность влиять на смежные сферы и наилучшим образом раскрыть потенциал бизнеса.

Окупаемость проектов, реализованных в сельском хозяйстве, зачастую около 2 лет. В течение этого периода отсутствует значительная прибыль, зато постоянно требуются финансовые вливания в бизнес. Для того, чтобы предприятие смогло функционировать этот период и не разорилось, все особенности финансирования проектов АПК и сельского хозяйства должны быть учтены на этапе планирования.

Предпочтение бизнесу с высоким уровнем риска обычно отдают малые и средние предприниматели. Превратить его в крупный возможно путем расширения бизнеса и отвоевывания рынка у конкурентов. Такой вариант развития событий связан с большими затратами, далеко не все готовы пойти на инвестиции с негарантированным результатом. Чаще предприниматели диверсифицируют свой бизнес, теряя дополнительную прибыль. Проектное управление позволяет не диверсифицировать основное производство, а создавать новые направления развития, в т.ч. выходить на международные рынки.

Рассмотрев области влияния проектного управления, можно сделать вывод, что оно выступает постоянным драйвером развития различных сфер проекта: маркетинговой, производственной, организационной, финансовой и их взаимодействия [4, с. 3–4]. Проектное управление в АПК и сельском хозяйстве учитывает специфику отрасли, но при этом основывается на общих принципах. Основной целью является решение проблем и достиже-

ние запланированных целей в условиях ограниченности ресурсов.

Литература

1. Перепелкин Илья Геннадьевич. УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНАЛЬНОГО АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Курск – 2018.
2. История нацпроектов в России. 2019 <https://tass.ru/>
3. «Особенности использования и перспективы внедрения проектного управления в агропромышленном секторе» – Воробьева Марина Алексеевна, Ткаченко Василий Владимирович.
4. Крутова И.Н. «ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМАМИ В ПРОЕКТНОМ ФИНАНСИРОВАНИИ АПК»

APPLICATION OF PROJECT MANAGEMENT METHODS IN THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX OF THE RUSSIAN FEDERATION

Borisov N.S.

Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation

One of the priority areas for the development of the Russian economy in the context of import substitution and maintaining food security of the state is agriculture. Agricultural production is a complex, highly risky business that requires the most careful calculation and planning. The use of project management elements and tools that make up the project management complex can help to achieve the goals of increasing production efficiency and reducing risks in the agro-industrial complex. Project management is an opportunity not only to use the available internal resources of the enterprise, but also to actively attract additional investments. In this regard, the topic of using elements of project management or the transition of agricultural enterprises from classical management to project management is quite relevant. It is possible to partially reduce the risks associated with the implementation of agricultural projects, and in some cases completely eliminate them, by introducing new information technologies in the framework of project management of agricultural production. This can significantly affect the quality and efficiency of management processes, especially with state support for agricultural projects.

Keywords: projects management, enterprise, aic and agriculture, assessment, test, potential.

References

1. Perepelkin Ilya Gennadievich. MANAGEMENT OF RESOURCE CAPACITY DEVELOPMENT OF THE REGIONAL AGROINDUSTRIAL COMPLEX. Dissertation for the degree of candidate of economic sciences. Kursk – 2018. 2018.
2. History of national projects in Russia. 2019 <https://tass.ru/>
3. "Features of the use and implementation of project management in the agro-industrial sector" Vorobyeva Marina Alekseevna, Tkachenko Vasily Vladimirovich
4. Krutova I. N. "THEORETICAL ASPECT OF SYSTEM MANAGEMENT IN PROJECT FINANCING OF AIC"

Кадилов Ахад Оманович,

аспирант, кафедра мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета
E-mail: ahadkadirov@gmail.com

Мкртчян Грачья Микаелович,

аспирант, кафедра мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета
E-mail: hrachya.mkrtchyan92@gmail.com

В данной статье рассматривается математическая модель реализации фармакологической продукции с помощью технологии Блокчейн, отображаются сильные стороны данной технологии и приводятся возможные модели интеграции ее в современную фармакологическую структуру Российской Федерации. По мимо этого, анализируются современные проблемы теневого рынка лекарственных препаратов (коррупция, вторичная перепродажа) и даны практические решения для их устранения.

Блокчейн, в связи с децентрализованностью, на сегодняшний день является одним из наилучших решения. Это связано с приватностью, неизменностью хэш-функции, быстротой транзакций внутри технологии.

Кроме этого, в статье приводится схематическое представление промышленной реализации медикаментов с помощью технологии Блокчейн. Отображаются сильные стороны этого решения. А также даются прикладные рекомендации по оптимизации логистики. Все это выделяет технологию Блокчейн среди прочих современных тенденций.

Ключевые слова: Технология Блокчейн, реализация фармакологических препаратов, децентрализация, хэш-функция, модель реализации, оптимизация процесса продажи.

Введение

В данной статье авторами рассматривается математическая модель технологии Блокчейн, которая описывает взаимодействие между производителями медицинской фармакологической продукции, потребителями и надзорными органами. Данная технология позволяет очистить рынок от вторичной перепродажи медикаментов и снизить коррупцию в секторе.

В рассматриваемой математической модели гамма, большое конечное число независимо действующих производителей медицинской продукции вывешивают на сайте предлагаемые ими цены медицинского препарата. Точнее говоря, производитель препарата вывешивает цену смарт-контракта на продажу данного препарата. Каждый из них имеет при этом собственную себестоимость производства данной медикаментозной продукции.

В описанной выше игре существует ситуация равновесия в чистых стратегиях. Равновесной стратегией производителя является выбор его цены равный себестоимости.

1. Проблемы российского фармакологического рынка

На сегодняшний день фармакологическая индустрия Российской Федерации столкнулось с некоторыми вопросами, решение которых имеет стратегическое значение. Наиболее актуальными являются:

- вторичная перепродажа лекарственных препаратов;
- коррупция в сфере здравоохранения.

Эти вопросы все еще остаются острой и нерешенной социально-политической проблемой, которая порождает теневой рынок. Современный теневой рынок лекарственных препаратов – это явление, характеризующееся рассогласованностью между личными интересами фармкомпаний и требованиями к нему со стороны общества.

Дабы снизить подобные отрицательные тенденции, государство дало компаниям фармакологической отрасли три года, чтобы перейти на онлайн-кассы. 2019-й год – был последним этапом реформы федерального закона № 54 «О контрольно-кассовой технике».

Онлайн-касса – это контрольно-кассовая техника (ККТ) нового образца, которая имеет следующие преимущества:

- контрольно-кассовая техника занесена в государственный реестр;
- в ее корпус установлен фискальный накопитель, который хранит информацию о продажах в зашифрованном виде.

- онлайн-касса отправляет информацию о продажах оператору фискальных данных (ОФД). Эта организация передает информацию с касс в налоговую и отправляет электронные чеки покупателям.

Когда фармакологические компании стали переходить на онлайн-кассы, налоговые органы утверждали, что новую технику будет невозможно взломать или обмануть. А значит, организации не скроют ни копейки выручки. Практика же показывает иные результаты.

Некоторые игроки фармакологического рынка научились обходить программу онлайн-кассы и передавать сведения лишь о части сделок, сбивать память техники и печатать на принтерах идентичные настоящим чеки.

Налоговые службы обещали, что с переходом на онлайн-ККТ станет меньше кассовых ревизий. Действительно число проверок уменьшилось вдвое, но штрафуют на них почти всегда.

Ниже приведены способы обхода ККТ:

- Аптечные учреждения настраивают онлайн-кассы так, что они передает в налоговую службу не все пробитые чеки, а лишь некоторые из них. Остальные же чеки являются просто фальсификацией. Эти чеки кассиры выдают покупателям, но не отправляют в ФНС [1].
- Аптеки пробуют обойти новые правила при помощи печатающих нелегализованных касс, которые внешне не отличить от надлежащих. [2]
- Аптеки занимаются вторичной перепродажей. На практике это происходит следующим образом. Аптечное учреждение «пробивает» лекарственный препарат через работающую онлайн-кассу (предположим, на сумму X рублей). Далее, списывает его из оборота. А через некоторое время, перепродает его покупателю, отпуская по цене X+Y рублей. Чек, выписанный покупателю, является недействительным, так как проводится уже не через онлайн-кассу. В силу этого налоговая служба получает информацию о сумме X. Сумма Y же – укрыта от налогового обложения [3].

В завершении хотелось бы сказать, что емкость рынка оптовых вторичных продаж, по мнению экспертов, составляет 15 процентов от общего рынка, что в денежном эквиваленте достигает 500 млрд рублей. Это огромные средства, которые недополучает бюджет государства [4].

К тому же, ведение теневой деятельности ведет к монополизации рынка, ухудшает конкурентные преимущества «белых» игроков и негативно отражается на всей инфраструктуре рынка.

2. Выбор системы решения

На сегодняшний день, те информационные технологии, которые используются в Российской Федерации для снижения теневого фармакологического рынка, носят централизованный характер. Иными словами, обработка информации в таких системах происходит

через единый центр работы с информацией. В связи с этим, при использовании таких централизованных программных технологий, речи о прозрачности и об отсутствии коррупционных рисков не идет.

Следует сразу отметить, что алгоритмы, по которым работают современные медицинские информационные технологии, не ясны пользователям и пациентам. Более того, они закрыты от них. Кроме того, за каждой информационной технологией, основанной на централизованной обработке информации, стоят люди (нередко вполне конкретные), не лишенные той самой рассогласованности между личным и должным.

Однако, несомненно, существующий уровень цифровизации призван снизить «серый» рынок фармакологической продукции. Практика общественных отношений показывает, что данные технологии работают и уже есть осязаемые результаты их работы. В частности, запуск информационного портала «Госуслуги» позволил многим гражданам получить дистанционный доступ к получению различных государственных услуг и снизил влияние конкретного человека в вопросе их предоставления.

Несмотря на это, необходимо четко осознавать, что применение существующих технологических решений в полной мере проблемы «серого» рынка фармакологии не решают [5].

Следовательно, решением, позволяющим нивелировать недостатки централизованных систем обработки информации, является построение децентрализованной системной технологии, а именно – Блокчейн.

Технология Блокчейн представляет собой алгоритм обработки входящей информации, который основан на одноранговом (пиринговом) протоколе. Под одноранговой (пиринговой) сетью понимается «множество узлов, объединенных в единую интеграционную систему и взаимодействующих посредством протокола P2P. Данный протокол обеспечивает возможность создания и функционирования сети равноправных узлов» [6].

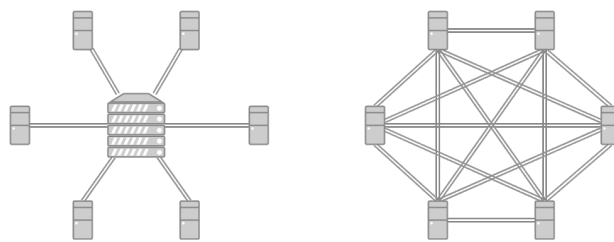


Рис. 1. Схематическое представление клиент-серверной сети и одноранговой (пиринговой)

В архитектуре P2P клиентское программное обеспечение (ПО) или просто «клиент» является программой, обеспечивающей свою собственную функциональность и функционирование протокола передачи данных. Иными словами, клиентское ПО само является и клиентом, и сервером (рис. 1).

Кроме пиринговой (одноранговой) сети в основе Блокчейн-технологии лежат алгоритмы одно-

направленного хэширования и механизм консенсуса.

Однонаправленное хэширование представляет собой математический алгоритм, который позволяет преобразовывать информацию в строку заданной длины. Полученная строка, являющаяся результатом однонаправленного хэширования, представляет собой число и называется хэшем или хеш-суммой (рис. 2).

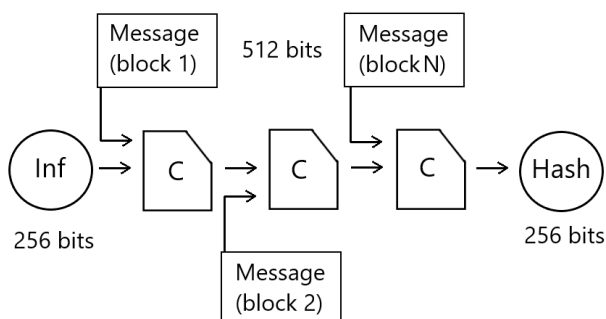


Рис. 2. Схематическое представление структуры преобразования хэш-функции

Процесс хэширования в Блокчейн-технологии обеспечивает неизменность и целостность реестра данных, экземпляры которого хранятся на всех узлах данной одноранговой сети. Следовательно, процесс хэширования защищает рассматриваемый реестр от внесения в него несанкционированных изменений или поправок. Любая неправомерная попытка изменить какую-либо информацию (или ее часть) будет замечена системой (благодаря сохраненному хэш-указателю) и выведена из нее как скомпрометированная. Наглядное представление неизменного функционирования технологии Блокчейн представлено на рис. 3 (дерево меркла) [7].

Технология консенсуса представляет собой набор правил внесения изменений в реестр. Иными словами, технология консенсуса обеспечивает принятие сетью одноранговых (равноправных) узлов только согласованных самой сетью изменений в реестре. Ни один из узлов сети в отдельности не может повлиять на функционирование системы и внесение изменений в реестр данных.

Можно сказать, что Блокчейн-технология обеспечивает достоверность реестра медицинской информации, создаст невозможность внесения в него изменений «задним числом», а также внесения в него несанкционированных сетью и ее участниками изменений.

Таким образом, Блокчейн-технология представляет собой децентрализованную систему обработки информации, которая самостоятельно, независимо от конкретных лиц, на основе математических алгоритмов, при помощи повсеместно используемых методов криптографии способна обеспечивать свою собственную функциональность, направленную на решение проблем теневого фармакологического рынка [8].

Следовательно, благодаря этой особенности, а также доступности данной информации любому пользователю, появляется возможность внедрить

ряд идей, которые способны усовершенствовать существующие информационные технологии, а также сделать покупку и продажу лекарств действительно «прозрачными».

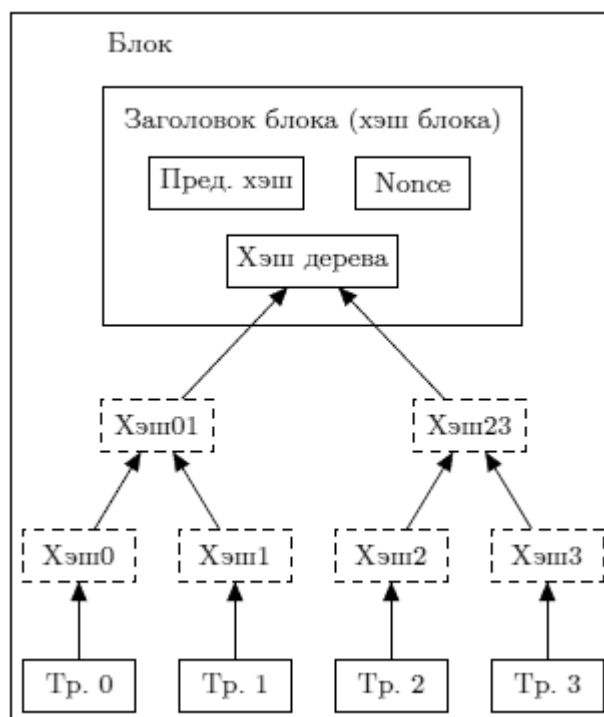


Рис. 3. Схематическое представление неизменности информации в технологии Блокчейн

3. Решение проблем российского рынка фармакологии

По мнению авторов, вторичная перепродажа и обход ККТ возможен по той причине, что из цепочки продажи убран сам покупатель. Но, создав единую систему из покупателя, аптечного учреждения и надзорного органа, данные проблемы могут быть решены. Сама система же должна быть построена на технологии Блокчейн.

С помощью данной функции, основанной на технологии Блокчейн, система здравоохранения получит инструмент отслеживания продажи медикаментозной продукции.

Схематическое представление цепочки отслеживания продажи представлено на рис. 4.

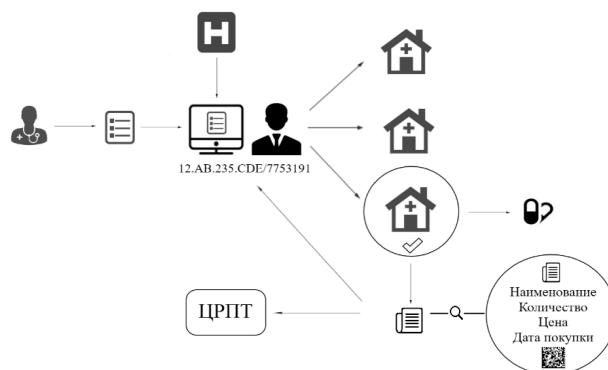


Рис. 4. Модель отслеживания реализации лекарственных препаратов

Данная система работает следующим образом.

Врач, назначив своему пациенту курс лечение, выписывает ему электронный рецепт (через свой личный кабинет врача). Рецепт отображается в личном кабинете пациента. У каждого пациента и у каждого врача есть свой личный кабинет. Все персональные данные хешируются системой и защищаются от стороннего использования. Личный кабинет пациента привязывается к его СНИЛС. Личный кабинет врача идентифицируется у администратора сети.

Получив рецепт, пациент идет в аптеку. Используя свою ключ-карту с приватным кодом доступа, он, прикладывая ее к сканирующему устройству, показывает аптеке свой рецепт. Аптека выдает ему назначенные препараты и высылает чек (с указанием полученных препаратов, количеством наименований, общей суммой к уплате и т.д.) в его личный кабинет, а также на лицевой адрес надзорного органа (в данном случае, в Федеральную Налоговую службу и страховщику услуги). Данную информацию в личном кабинете может просмотреть сам пользователь, его лечащий врач, страховой агент и надзорный орган. Документальное отображение работы технологии реализации фармакологических препаратов представлена на рис. 5.

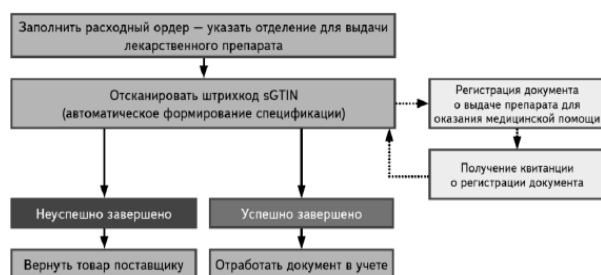


Рис. 5. Выдача лекарственного препарата лечебным учреждением

В итоге, мы получаем прозрачную систему. Аптека не сможет вторично перепродать свою продукцию, так как он высылает информационный чек пользователю (а также дублирует его надзорному и страховому органу), где указана точная цена. Эту информацию может просмотреть как надзорный орган, так и сам пациент, а значит:

1. Если цена будет указана ниже уплаченной, пользователь (пациент) заметит подлог и сможет обратиться в правоохранительные органы.

2. Если цена будет указано именно та, которую уплатил пользователь, то аптека, в случае уплаты налогов по заниженной цене, рискует быть выявленной в подлоге, так как доступ к электронному чеку имеет надзорный орган. А это приведет к тому, что данные махинации с вторичной перепродажей сведутся к минимуму.

3. Система позволит врачу отслеживать курс лечения, назначенный пациенту. Врач сможет в режиме реального времени видеть, покупает ли пациент назначенные ему лекарства и следует ли курсу [9].

В итоге, сведя в едином информационном поле и врача, и пациента, и аптеку, и надзорный орган воедино, выиграет и общество, и врач, и пациент. К тому же система сможет выявить недоброкачественные фармакологические учреждения. А учреждения, которым нечего скрывать, обелят свою репутацию.

Создание единой информационной системы, построенной на технологии Блокчейн, позволит решить проблемы теневого рынка вторичной перепродажи лекарственных препаратов, что положительно скажется на всей инфраструктуре здравоохранения. Мировому сообществу известны примеры успешной интеграции Блокчейн-технологий в систему своего здравоохранения. Ярким примером подобной интеграции является Эстония, которая, в ходе цифровизации медицины с помощью рассматриваемой технологии, смогла за три года поднять уровень социального благосостояния населения почти на 15 процентов [10].

Российскому обществу это даст повышение конкуренции на рынке, снижению монополистической тенденции, увеличению налоговой базы и выявлению недоброкачественных игроков.

К тому же, данную технологию можно интегрировать на страны ЕАЭС, тем самым, увеличив продажи российских производителей на незанятых рынках. А это повысит общий уровень конкуренции на рынке и благоприятно скажется на системе в целом.

4. Математическое описание предлагаемого медицинского проекта на базе Блокчейн - технологии

Бескоалиционная игра G в нормальной форме с конечным множеством агентов — производителей медицинского препарата $A, B, C, \dots$ задается множествами $S_A, S_B, S_C, \dots$ стратегий агентов — производителей медицинского препарата и их функциями выигрышей $P_A(s_A, s_B, s_C, \dots), P_B(s_A, s_B, s_C, \dots), (s_A, s_B, s_C, \dots)$, определяющих выигрыши игроков $A, B, C, \dots$ соответственно в произвольном сечении (ситуации) $(s_A, s_B, s_C, \dots)$, где сечение (или ситуация, или профиль) — это некоторый набор стратегий s_A из S_A, s_B из S_B, s_C из S_C , и т.д., ситуация $(s_A, s_B, s_C, \dots)$ называется равновесием по Нэшу, если ни один из агентов — производителей медицинского препарата не может выиграть, изменяя эту ситуацию, или, другими словами, если стратегия s_A является наилучшим ответом на набор стратегий $s_B, s_C, \dots$, стратегия s_B — наилучшим ответом на набор стратегий $s_A, s_C, \dots$, и т.д.

На языке формул это означает, что $P_A(s_A, s_B, s_C, \dots) \geq P_A(s'_A, s_B, s_C, \dots)$.

Перейдем теперь к формализованной модели многоагентного взаимодействия между агентами — производителями медицинского препарата.

1. Имеется n производителей медикаментов претендентов на получение лицензии на продажу медицинского препарата, которые делают предложения (не сообщая их друг другу) государствен-

ной структуре, выдающей лицензии т.е. каждый из агентов – производителей медицинского препарата i (при $i = 1, \dots, n$) размещает в интернет сети заявку на получение лицензии с указанной ценой лицензии (положительное число), скажем v_i . Победителем считается агент – производитель медицинского препарата, число которого окажется самым большим из всех v_i , но он платит не указанную цену, а самую высокую ставку из оставшихся [11].

Предположим, для простоты, что исключены ничьи (т.е. не рассматриваются ситуации, когда две самые большие ставки равны). Покажем, что говорить правду (в данном случае это означает для каждого из агентов – производителей медицинского препарата i , что он назначает реальную цену t_i , т.е. такую цену, которую он готов заплатить за лицензию) является (не строго) доминирующей стратегией. В частности, единственное равновесие по Нэшу складывается в том случае, когда каждый из агентов – производителей медицинского препарата говорит правду. С этой целью сравним агентов – производителей медицинского препарата – i с другими стратегиями v_i . Мы должны рассмотреть два случая [12].

Вариант 1. Предположим, что агент – производитель медицинского препарата i выигрывает лицензию при ставке t_i и что вторая по величине ставка, которую он на самом деле должен заплатить, составляет $u \leq t_i$.

Если бы он сделал ставку $v_i \geq u$, то выиграл бы при той же цене, а если его ставка была бы $v_i < u$, то он бы проиграл лицензию получив меньшую выплату, чем при t_i [13].

Вариант 2. Пусть теперь агент – производитель медицинского препарата i проигрывает (выплата равна нулю) со ставкой в t_i , и предположим, что максимальная ставка составляла $h > t_i$.

Тогда если бы агент – производитель медицинского препарата i сделал ставку $v_i \leq h$, он проиграл бы в любом случае, и ничего бы не изменилось. Поставив $v_i > h$, он бы выиграл лицензию, но должен был бы заплатить $h > t_i$, т.е. больше, чем он хотел бы, то есть его выплата стала бы отрицательной и, значит, снова хуже, чем при t_i . что и требовалось доказать [14].

Если поставить условием что также побеждает агент – производитель медицинского препарата, сделавший самую большую ставку, но он должен платить за лицензию сумму, которую назвал, то в этом случае говорить правду не является доминирующей стратегией [15].

Напомним, что стратегия s_2 агента строго доминируется стратегией s_1 того же агента (или s_1 строго доминирует s_2), если для агента всегда выгоднее применить s_1 как бы ни поступали прочие агенты. По аналогии определяется понятие не-строгого доминирования.

Заключение

Цифровизация российского здравоохранения с помощью технологии Блокчейн нацелена на разра-

ботку более качественных медицинских продуктов и на оказывание медицинских услуг высокого стандарта.

Современная система здравоохранения становится все более ориентирована на пациента, на возможность персонализированного подхода к его здоровью и на персональные потребности в обеспечении качества услуг.

В настоящее время, наблюдается некая тенденция на рынке медицинских услуг – это портативность и мобильность, защищённость и высоко технологичность. Цифровизация фармакологического сектора с помощью технологий Блокчейн даст не только комфорт пациентам, но и ведет к сокращению времени пребывания пациента на стационарном лечении, что снижает затраты на лечение. По мимо этого, данная технология способна уменьшить «серый» рынок фармакологического сектора, что приведет к увеличению налоговых сборов и росту конкурентных преимуществ.

Проведенный анализ показывает большие возможности в развитии системы здравоохранения с помощью технологий Блокчейн. Данные перспективы нацелены на всех участников рынка. И на пациентов, которые получают от этого внедрения более качественное обслуживание со стороны медицинского сектора. И на частные компании, которым эта технология даст возможности в реализации не только социально-направленного бизнеса, но и в получении крупных доходов. А также ориентировано и на государства – технология Блокчейн позволит снизить издержки производства и логистики. А это, в свою очередь, повысит общий уровень экономического благополучия в стране.

Литература

1. <https://nic-pnb.ru/vnutrennie-ugrozy-nacionalnoj-bezopasnosti/o-proyavleniyax-korrupcii-v-zdravooxranenii/>
2. <https://63.xn -- b1aew.xn -- p1ai/news/item/14792831/>
3. Чернышев А. В., Лутцев А.Б., Горностаева Л.А. // Экономические и правовые характеристики медицинских услуг «серого сектора» в государственном здравоохранении // Вестник ТГУ, 2015
4. <https://marketing.rbc.ru/articles/11332/>
5. Стефанова Н.А., Андропова И.В. // Проблемы цифровизации сферы здравоохранения: российский и зарубежный опыт // Вестник Самарского Университета. Экономика и управление, Том 9, 2018.
6. В. Дай, «b-money», <http://www.weidai.com/bmoney.txt>, 2008.
7. Массиас Х., Авила Х.С. // Модель безопасной временной службы с минимальными требованиями доверия» // 20-й симпозиум по теории информации в странах Бенилюкса, май, 2009 г.
8. Хабер С., Сторнетта У.С. // Как поставить отметку времени в цифровом документе// Жур-

нал криптографии том 3, № 2, страницы 99–111, 2019.

9. <https://tallinn.mhealth.events/article/raspredelennyi-reestr-v-oblasti-zdravooxraneniya-pochemu-meditsine-nugen-blokcheyn-96363>
10. <https://www.businessinsider.com/guardtime-estonian-health-records-industrial-blockchain-bitcoin>
11. Байер Д., Хабер С., Сторнетта У.С., «Повышение эффективности и надежности цифровых временных меток», In Sequences II: Methods in Communication, Security and Computer Science, pages 329–334, 2013.
12. Хабер С., Сторнетта У.С., «Безопасные имена для битовых строк» // материалы 4-й конференции ACM по компьютерной и коммуникационной безопасности, страницы 28–35, апрель 2017 г.
13. Бэк А., «Hashcash – мера противодействия откату в обслуживании», <http://www.hashcash.org/papers/hashcash.pdf>
14. Меркл Р.С., «Протоколы для криптосистем с открытым ключом», Симпозиум по безопасности и конфиденциальности, IEEE Computer Society, страницы 122–133, апрель 2018 г.
15. Феллер В. // Введение в теорию вероятностей и ее приложения // 2007

BLOCKCHAIN TECHNOLOGY IN THE SALE OF PHARMACEUTICAL PRODUCTS

Qodirov A.O., Mkrtchyan Hr.M.
St. Petersburg State University

This article examines a mathematical model for the implementation of pharmacological products using Blockchain technology, displays the strengths of this technology and provides possible models for integrating it into the modern pharmacological structure of the Russian Federation. In addition, it analyzes the current problems of the shadow market for drugs (corruption, resale) and gives practical solutions to eliminate them.

Blockchain, due to its decentralization, is one of the best solutions today. This is due to privacy, the immutability of the hash function, the speed of transactions within the technology.

In addition, the article provides a schematic representation of the industrial implementation of medicines using Blockchain technology. The strengths of this solution are displayed. It also provides applied recommendations for optimizing logistics. All this makes Blockchain technology stand out from other modern trends.

Keywords: Blockchain technology, pharmaceuticals sales, decentralization, hash function, sales model, sales process optimization.

References

1. <https://nic-pnb.ru/vnutrennie-ugrozy-nacionalnoj-bezopasnosti/o-proyavleniyax-korruptcii-v-zdravooxranenii/>
2. <https://63.xn--b1aew.xn--p1ai/news/item/14792831/>
3. Chernyshev A. V., Lutsev A.B., Gornostaeva L.A. // Economic and legal characteristics of medical services in the “gray sector” in public health // Bulletin of TSU, 2015
4. <https://marketing.rbc.ru/articles/11332/>
5. Stefanova N.A., Andronova I.V. // Problems of digitalization of the healthcare sector: Russian and foreign experience // Bulletin of Samara University. Economics and Management, Volume 9, 2018.
6. Dai W., «B-money», <http://www.weidai.com/bmoney.txt>, 2008.
7. Massias H., Avila X.S., and Quisquater J.-J., «Design of a secure timestamping service with minimal trust requirements», In 20th Symposium on Information Theory in the Benelux, May 2009.
8. Haber S., Stornetta W.S., «How to time-stamp a digital document», In Journal of Cryptology, vol 3, no 2, pages 99–111, 2019.
9. <https://tallinn.mhealth.events/article/raspredelennyi-reestr-v-oblasti-zdravooxraneniya-pochemu-meditsine-nugen-blokcheyn-96363>
10. <https://www.businessinsider.com/guardtime-estonian-health-records-industrial-blockchain-bitcoin>
11. Bayer D., Haber S., Stornetta W.S., «Improving the efficiency and reliability of digital timestamping», In Sequences II: Methods in Communication, Security and Computer Science, pages 329–334, 2013.
12. Haber S., Stornetta W.S., «Secure names for bit-strings», In Proceedings of the 4th ACM Conference on Computer and Communications Security, pages 28–35, April 1997.
13. Back A., «Hashcash – a denial of service counter-measure», <http://www.hashcash.org/papers/hashcash.pdf>
14. Merkle R.C., «Protocols for public key cryptosystems», Symposium on Security and Privacy, IEEE Computer Society, pages 122–133, April 1978
15. Feller W., «An introduction to probability theory and its applications», 2007.

Глобализация экономических процессов как одна из ключевых детерминант конкурентоспособности региона в условиях кризиса

Кошкарёв Максим Владимирович,

соискатель, институт экономических проблем им. Г.П. Лузина,
Федеральный исследовательский центр «Кольский научный
центр Российской академии наук»
E-mail: karakas@inbox.ru

Предметом исследования в настоящей работе является глобализация экономических процессов как детерминанта конкурентоспособности. В статье последовательно рассмотрены актуальные вопросы глобализации экономических процессов в проекции развития конкурентоспособности региона (как отдельного и интегрированного хозяйствующего субъекта) в условиях кризисных проявлений в национальной экономике. Предложены основные направления построения, трансформации и развития моделей конкурентоспособности, а также векторы использования регионального конкурентного потенциала в условиях всемирной и региональной глобализации. Также рассмотрены детерминанты глобальных трансформаций, позволяющие обеспечить купирование кризисных экономических явлений и выход региона на этап дальнейшего развития. Освещен, систематизирован и проанализирован вопрос использования характерных инструментов глобализации, которые автор предлагает в обязательном порядке реализовывать на практике для повышения конкурентоспособности регионов в условиях кризиса.

Ключевые слова: глобализация, кризисные явления в экономике, конкурентоспособность, региональный кластер, модель формирования конкурентоспособности, потенциал конкурентоспособности.

Перманентные кризисные явления, которые стали отличительной чертой современности, внесли свои коррективы и фундаментальные изменения как в функционирование мировой экономики, так и в экономическое развитие отдельных хозяйственных образований, в том числе и регионов. Кризисы стали особенностью и закономерностью современного экономического ландшафта. Как правило, они возникают внезапно. Так, например, мировой финансовый кризис в начале 2008 г. проявился в форме ухудшения основных экономических показателей в большинстве стран мира и уже к концу года началась глобальная рецессия. В течение последнего десятилетия глобальная экономика также пережила ряд мультипликативных шоков, негативное влияние которых до конца еще не проявилось. Это внесло значительную неопределенность в перспективы роста и развития хозяйственных систем и свидетельствует о беспрецедентном характере кризисных явлений [1, с. 740–760]

Не подлежит сомнению тот факт, что в настоящее время кризисные явления усугубляются спонтанным и непредсказуемым развитием процессов глобализации, что обостряет ряд проблем, связанных с адаптивностью и гибкостью региональной экономики, а также инициирует новые риски и вызовы. В таких условиях вследствие различий в финансовом и экономическом потенциалах взаимодействие между регионами как в пределах конкретной страны, так и на межгосударственном уровне приобретает все более асимметричный характер. Сегодня небольшая группа высокоразвитых стран и регионов играет роль субъектов глобализации, а подавляющее большинство других превращается в ее объекты, которые «дрейфуют» на волнах финансово-экономического кризиса. Причем наиболее слабые региональные образования испытывают значительно больший ущерб от негативных последствий глобализации по сравнению с теми территориями, которые защищены собственной финансовой и экономической мощью. Следствием этих процессов становится значительное расслоение и дифференциация в темпах и направлениях социально-экономического развития.

В данном контексте следует отметить, что вопросы стабилизации экономической ситуации как на национальном, так и на региональном уровне уже невозможно решить с помощью традиционных теоретических моделей. Как отмечает Thomas Hoerber и Alain Anquetil, экономическая теория, переживая кризисный период на современном эта-

пе, не в состоянии пока найти эффективное решение экономических проблем, вызванных кризисными явлениями, и демонстрирует определенную обособленность от эмпирических закономерностей глобализационных и интеграционных процессов. [2, с. 262]

Учитывая указанные обстоятельства, в настоящее время возникает достаточно серьезный научно-практический вопрос: какая модель и механизмы социально-экономического развития являются наиболее адаптивными в условиях неустойчивой внешней среды и способны уменьшить проявление кризисных явлений, в значительной степени связанных с открытостью экономических систем и транснациональной интеграцией хозяйственных отношений, обеспечивая при этом высокие позиции регионов, в рейтингах конкурентоспособности.

Не подлежит сомнению тот факт, что эффективное развитие региональной экономики, в контексте активизации детерминант интеграционного и глобализационного состояния, требует последовательного применения разнообразного инструментария экономического регулирования, глубокого анализа условий развития и выявления предпосылок повышения уровня конкурентоспособности региона в период нестабильности и кризисных явлений. Исчерпание факторов экстенсивного экономического развития предопределяет постоянное повышенное внимание к поиску новых рычагов ускорения экономической динамики, которые могут быть соотнесены с современным уровнем развития мировой экономики.

В данном контексте, по мнению автора, наиболее приемлемой, с точки зрения использования преимуществ глобализации для укрепления конкурентоспособности регионов в условиях кризисных явлений, является концепция «глокальности», основу которой составляют вопросы соотношения глобальных и локальных экономических интересов. Согласно данной концепции возможности любого региона превратить свои традиционные экономические ресурсы в глобальные и создать уникальные (т.е. такие которые невозможно повторить и скопировать в пределах другой территории) конкурентные преимущества локального характера определяют его способность адекватно реагировать и отвечать на современные вызовы экономической нестабильности. [3, с. 267]

Материальным выражением этой концепции является растущая экономическая самостоятельность и автономность отдельных регионов по отношению к остальным и концентрация на их территории доминирующей части торговых, инвестиционных и миграционных потоков. В институциональном аспекте это проявляется в превращении отдельных территориальных образований в самостоятельных экономических агентов, которые сегодня параллельно с национальными государствами, наднациональными институтами (интеграционными группировками и международными организациями), транснациональными корпорациями

выступают автономными субъектами иерархической мирохозяйственной системы.

Данный тезис подтверждает тот факт, что ведущие международные организации, деятельность которых направлена на оценку конкурентоспособности ключевых акторов глобальной экономики, включают в свои рейтинги отдельные национальные регионы определенных государств. Так, эксперты ОЭСР отмечают, что обеспечение региональной динамики превратилось в ключевую проблему экономической политики стран-членов ОЭСР в течение последнего десятилетия. Это объясняется тем, что только 10% регионов создали больше половины рабочих мест за период 1996–2018 гг. то есть общее благосостояние государства создается ограниченным количеством национальных регионов. [4, с. 267]

Развиваясь в контексте новой концепции «глокальности» более развитые регионы приобретают определенную автономию в обмен на политическую лояльность и согласие по перераспределению их средств, а менее развитые территории получают определенную самостоятельность в международных контактах как дополнительный инструмент для саморазвития в обмен на уменьшение прямой государственной поддержки. Главным источником влияния регионов, который позволяет им подниматься до уровня государства и вступать с ним в диалог, становится их выход на международную арену и привлечение на свою сторону глобальных сил.

На прикладном уровне данная концепция предусматривает построение модели региональной экономической политики, основанной не на традиционном управлении только доступными ресурсами, а на максимальном использовании возможностей, которые предоставляет географическое положение региона и его геоэкономическая среда. Другими словами, базовым инструментом развития является управление рынками, в т.ч. внешними, через механизмы включения региона и его экономических агентов во внешние цепочки создания стоимости, тем самым расширяя масштабы управления за пределы административно-территориальных границ региона. Это предполагает формирование принципиально нового типа региональной экономической политики, ориентированной, с одной стороны, на конкурентное лидерство, а с другой, на уход от конкуренции в традиционном ее понимании, что предусматривает развитие уникальных черт региона, организацию производства новых продуктов с формированием под них новых рынков, а также концентрацию в регионе логистических потоков через его включение во внешние цепочки создания стоимости.

При этом следует отметить, что в регионах, которые не являются лидерами, а находятся на среднем и более низком уровне развития, экономические системы, институциональная архитектура, организационная составляющая, хозяйственный комплекс слишком медленно адаптируются к принципиально новым геополитическим и геоэ-

кономическим условиям, соответственно в период нестабильности и появления кризисных явлений возможности использования ими преимуществ и выгод глобализации крайне ограничены. Очевидно, что это значительно затрудняет процессы формирования в региональных отношениях оптимальной модели интеграции с глобальной экономикой, взаимного сближения и взаимодействия экономических систем на разных уровнях и в результате затягивает на неопределенную перспективу создание основы для развития региона в качестве целостного межгосударственного трансграничного субъекта. В данном случае конкурентоспособность региона базируется на традиционной модели.

Традиционная модель формирования конкурентоспособности региона, в том числе и в условиях кризиса, без использования преимуществ и возможностей глобализации имеет следующий вид (см. рис. 1).

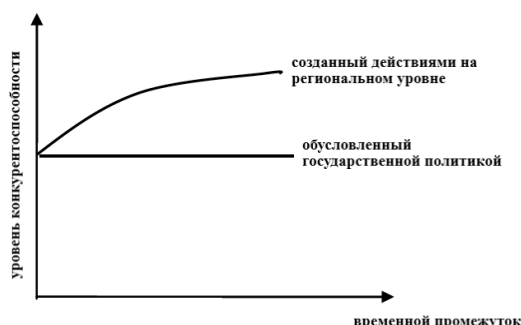


Рис. 1. Модель формирования региональной конкурентоспособности

Как свидетельствует рис. 1 модель конкурентоспособности региона формируется из двух групп факторов, одна из которых условно называется «унаследованная», другая – «создаваемая». Первая группа образуются на уровне государства и реализуются с помощью государственной политики, вторая формируется в регионе.

Очевидно, что в традиционной модели основой региональной конкурентоспособности является государственная экономическая и социальная политика. С помощью налогов, норм амортизации, преференций, регулирования оплаты труда устанавливаются базовые условия для эффективного хозяйствования. [5, с. 42–48] Государственная политика, за исключением отдельных преференций депрессивным территориям, создает равные условия для всех территорий и может восприниматься как константа (на определенном отрезке времени).

Несмотря на всю важность государственной политики, необходимо отметить, что не менее значимые действия должны быть совершены на региональном уровне. Заслуга региональной общины и власти заключается в эффективном использовании имеющихся в их распоряжении ресурсов и факторов, умении воспользоваться, например, транзитивным или пограничным размещением территории, агломерационными эффектами. От активности региональных властей, предпри-

мательской и общественной элит зависит уровень конкурентоспособности территории. Это в определенной степени объясняет неравномерность развития регионов.

Если регион использует возможности и инструменты глобализованного экономического пространства, тогда модель его конкурентоспособности имеет следующий вид (см. рис. 2).

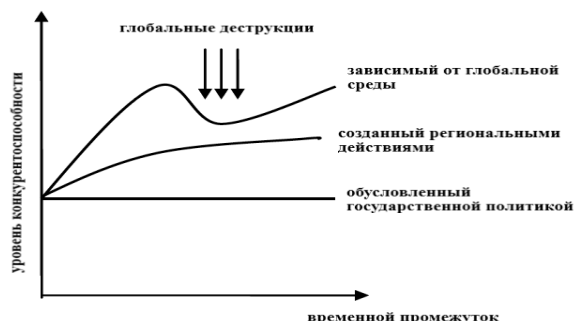


Рис. 2. Модель формирования региональной конкурентоспособности с использованием возможностей глобализации

Модель, представленная на рис. 2 отличается от традиционной (рис. 1) наличием еще одной группы факторов, влияющих на конкурентоспособность региона. Это факторы, связанные с глобальной деловой средой, что, как уже отмечалось ранее, создает дополнительные возможности и дополнительные угрозы региональной конкурентоспособности.

Возможности укрепления конкурентоспособности заключаются в усилении инвестиционного обеспечения конкурентных позиции за счет поступления иностранного капитала и, прежде всего, прямых иностранных инвестиций, укрепления технологической составляющей – «технологической конкурентоспособности», заимствования организационных инноваций, осуществления международной промышленной кооперации и тому подобное. [6, с. 169–176] Указанными возможностями широко пользуются глобализированные регионы. Они фактически запускают акселерационный механизм наращивания своей конкурентоспособности. Выход на мировые рынки дает возможность привлекать внешние ресурсы, не только финансовые, для укрепления своих конкурентных позиций, а это, в свою очередь, позволяет использовать их во всевозрастающих объемах, что влечет за собой рост конкурентоспособности.

В тоже время, вместе с новыми возможностями появляются и новые угрозы для конкурентоспособности регионов. На рисунке 2 они обозначены как «глобальные деструкции». Речь идет фактически о внешнеэкономических угрозах. Поэтому обязательной составляющей использования преимуществ и возможностей глобализации в процессе выбора и реализации мероприятий по преодолению кризиса является противодействие глобальным деструкциям.

Итак, рассмотрим более подробно конкретные инструменты глобализации, которые позволяют по-

высится конкурентоспособность регионов в условиях кризиса.

1. *Различные организационные формы территориального сотрудничества*, а именно: «трансграничные партнерства», «региональные кластеры» и «промышленные зоны», «межрегиональные и трансграничные инновационные проекты», «клондайкинг», «трансграничные регионы знаний» и другие. В условиях экономического кризиса и спада деловой активности такие организационные формы сотрудничества становятся теми «полюсами роста» в регионах, которые позволяют им уверенно конкурировать с лидерами. Кроме того, данные организационные формы являются одной из ключевых институциональных составляющих инновационно-инвестиционной модели развития региональной экономики.

Как известно, наиболее широкое распространение региональные кластеры получили в Европе, о чем наглядно свидетельствует рис. 3. Эта форма взаимодействия в значительной степени способствуют экономическому развитию территорий, стимулирует их инновационно-инвестиционное развитие, обеспечивает эффективное использование ресурсов, позволяет создавать рабочие места.



Рис. 3. Карта региональных кластеров в разных странах мира [7]

В 84 крупнейших промышленных зонах и бизнес-парках Австрии в последние несколько лет сосредоточено более 1700 компаний и эта тенденция продолжает неуклонно расти. Более 100 компаний размещается в двух крупнейших индустриальных парках в Нижней Австрии и Зальцбурге. В обоих федеральных землях существуют трансграничные бизнес-парки вдоль границ с Венгрией и Чехией. [8, с. 453–480]

В трансграничном промышленном парке Хайлигенкройц-Сентготтхард (Австрия, Венгрия) на площади 30 га размещены более 30 компаний машиностроительной, строительной, пищевой промышленности, транспорта, логистики, консалтинга и др. [9, с. 50]

Промышленный Парк Access Гмюнд-Чешское Веленице (Австрия, Чехия) – первый европейский трансграничный бизнес-парк с комплексным инкубатором и центром обслуживания, где более 40 высокотехнологичных фирм размещены на 83 га (из них 33 на австрийской стороне и 50 на чешской). [10, с. 209–229]

2. *Повышение результативности использования потенциала зон свободной торговли.* Одной

из ключевых составляющих преодоления экономической турбулентности для регионов является активная позиция в создании и использовании всех преимуществ зон свободной торговли с ведущими торговыми партнерами.

Для реализации потенциала данного глобального инструмента в условиях кризиса и с целью ускорения его использования на пользу хозяйственной системе региона необходимо:

- существенно интенсифицировать и установить временные «маяки» окончательной практической адаптации всех технических регламентов и документов;
- завершить гармонизацию национальных санитарных и фитосанитарных мер с международными стандартами и обеспечить их внедрение на всех уровнях системной иерархии управления региональной экономикой;
- разработать систему мероприятий по содействию региональным производителям в сертификации продукции для экспорта потенциально конкурентоспособных товаров;
- разработать план мероприятий по содействию налаживанию контактов с потенциальными импортерами продукции, прежде всего той, которая подпадает под тарифные квоты, и созданию информационной базы таких импортеров.

3. *Привлечение в регион и поддержка функционирования интегрированных хозяйственных субъектов.* В данном случае речь идет о транснациональных корпорациях (ТНК), многонациональных корпорациях (МНК), альянсах и других группах предприятий сетевого характера. Интегрированные хозяйственные структуры имеют неоспоримые преимущества по сравнению индивидуальными предприятиями. Это обусловлено большим потенциалом привлечения капитала, оперированием значительными массивами информации, широкими возможностями комбинации ресурсов и тому подобное. Американские ученые П. Кругман, М. Обстфельд, Марк Дж. Мелиц указывают на существование эффекта масштаба при географической концентрации предприятий. Они различают внутреннюю и внешнюю экономию на масштабе. Первая возникает на уровне фирмы: чем больше размеры фирмы, тем меньше ее средние издержки. Вторая является результатом концентрации фирм (даже малых) в определенном регионе. Их взаимодействие и сотрудничество также способны снизить средние расходы. [11, с. 523] Благодаря таким условиям формируется конкурентное преимущество региона. Можно согласиться с мнением, что «в условиях глобализации в мировой экономике конкурируют не децентрализованные предприятия, а промышленные кластеры, группы предприятий, организованных по типу сети». [12, с. 108–126]

4. *Развитие и усовершенствование логистической инфраструктуры внешнеэкономической деятельности региона.* В условиях кризиса, когда приостанавливаются или разрушаются традиционные торговые и хозяйственные связи, замедля-

ются и замирают потоки сырья, ресурсов, материалов значительный потенциал эффективности имеет активизация в создание новых логистических маршрутов как для перевозки отечественных товаров, так и для импорта необходимого для их производства сырья.

В данном контексте особый акцент необходимо сделать на целесообразности создания торгово-логистических центров как инструмента эффективного использования экономико-географического потенциала региона. Особенности функционирования таких центров являются следующие:

- инфраструктура, которая возникает непосредственно в центре дистрибуции и вокруг него (автозаправочные станции, кафе, hostels, отели, центры офисного обслуживания, банки, пункты обмена валюты) активизирует занятость и позволяет повысить уровень жизни местного населения;
- высокие стандарты презентации широкого ассортимента товаров и условий продажи создают конкурентное преимущество торгово-логистических центров в сравнении с мелкими торговыми предприятиями и продавцами контрабандной продукции;
- выставочные площадки для профессиональной презентации продукции региона, а также условия для реализации крупных контрактов активизируют предпринимательскую, инвестиционную инициативу.

5. Расширение практик совместной (с международными партнерами) реализации *проектов создания промышленных территориально-отраслевых производственных систем* и обеспечения таким образом синергетического эффекта в виде усиления инновационной составляющей конкурентоспособности и повышения эффективности местного производства, увеличения количества инновационно активных субъектов хозяйствования. Составными элементами таких систем являются крупные, средние и мелкие предприятия, университеты, научно исследовательские учреждения. Крупные предприятия будут осуществлять мониторинг эффективности, стратегическое планирование, выпуск стандартной массовой продукции, полуфабрикатов и особенно сложной техники. Основной целью средних и малых субъектов хозяйствования, обладающих гибкостью и мобильностью, является выпуск товаров, требующих постоянного приспособления к быстро меняющемуся трансграничному рынку, то есть таких товаров, которые имеют инновационный характер. ВУЗы представляют собой источник квалифицированной рабочей силы, благодаря им научные знания будут трансформироваться в квалификацию. Научно-исследовательские учреждения призваны осуществлять непрерывный инновационный процесс, а также обеспечивать воспроизведение технологических инноваций.

6. *Использование широкого спектра трансграничных инструментов финансирования*, таких как

техническая помощь, бюджетная поддержка, макрофинансовая помощь, финансирование отдельных проектов. Глобализация и интеграция финансовых систем открывает широкие возможности для регионов привлекать в период кризиса финансовые ресурсы из международных структурных фондов, например, ЕС. Такие кредиты в основном направляются для реализации совместных проектов зарубежных доноров и местных общин, что является общим механизмом решения проблем и способствует повышению конкурентоспособности регионов.

Рассмотрим более подробно эти инструменты.

Техническая помощь. Проекты международной технической помощи (МТП) отличаются от других форм поддержки прежде всего тем, что они, как правило, не предусматривают предоставление непосредственно финансовой или материальной помощи получателям. [13, с. 638–656] Но, в тоже время, в рамках МТП оплачиваются услуги специалистов, оказывающих экспертную поддержку работе государственного органа или иной организации. Направления поддержки, прежде всего, определяются потребностями бенефициара с учетом приоритетов донора и бюджетных ограничений. Техническая помощь почти всегда предоставляется на грантовой основе. Проекты технической помощи являются более «простыми» для бенефициаров чем другие виды помощи, поскольку донор полностью или практически полностью отвечает за финансовую и материальную часть проекта. Это представляется очень важным для регионов особенно в период кризиса, поскольку даже в условиях стабильности, не говоря уже о времени экономических потрясений, местным органам власти часто не хватает способности, ресурсов, умений, квалификации для воплощения в жизнь необходимых изменений, кроме того, они не имеют возможности привлекать профессиональных внешних экспертов за счет бюджетного финансирования.

В качестве успешного примера использования регионами технической помощи международных доноров можно привести проекты, реализуемые ЕС в Украине. Так, Евросоюз с началом экономического кризиса, вызванного событиями на Востоке Украины, в 2014 году одобрил три широкие программы технического регионального сотрудничества в рамках Специальных мероприятий (Special measures): по одной для каждого года в 2015–2017 годах на общую сумму более 75 млн евро. [14, с. 376] Каждая из них имеет срок введения 5 лет и вместе они предусматривают оказание технической помощи для достижения 26 целей в различных сферах от энергетики до финансовых услуг. [15, с. 178]

Макрофинансовая помощь. Макрофинансовая помощь является исключительным финансовым инструментом для стабилизации финансово-экономической системы, если регионы сталкиваются с проблемами дефицита финансирования, как правило такие проекты, имеют поддерж-

ку со стороны Международного валютного фонда (МВФ). Макрофинансовая помощь предоставляется в форме грантов или кредитов сроком до 15 лет.

Например, в Кыргызстане и Молдове макрофинансовая помощь регионам со стороны ЕС предоставляется в рамках следующих программ:

- управление местными финансами: улучшение внешнего аудита; увеличение прозрачности процедуры государственных закупок и использование электронных платформ при закупках;
- реформа государственных предприятий (подготовка к приватизации, обновление и внедрение нового оборудования);
- внедрение энергосберегающих технологий в коммунальном секторе;
- защита уязвимых слоев населения от влияния повышения жилищно-коммунальных тарифов;
- помощь в соблюдении обязательств в рамках ВТО, повышение конкурентоспособности региональных товаров.

Бюджетная поддержка. Этот инструмент призван способствовать преодолению бедности особенно в депрессивных регионах и уменьшению неравенства, достижению устойчивого экономического развития промышленного сектора на местном уровне. В целом бюджетная поддержка служит для страны «вектором изменений», в частности, по следующим направлениям:

- улучшение управления государственными финансами в условиях кризиса, макроэкономическая стабильность, устойчивый и инклюзивный рост, борьба с коррупцией и мошенничеством;
- продвижение отраслевых реформ и повышение качества предоставления отраслевых услуг;
- повышение способности правительства к мобилизации бюджетных доходов и снижению зависимости от внешней помощи.

В целом в международной практике выделяют три основных типа программ бюджетной поддержки – соглашения по обеспечению надлежащего управления и развития, секторальные соглашения и соглашения по развитию местного самоуправления. [16, с. 173] Бюджетная поддержка предоставляется на безвозвратной основе, но средства, как правило, выделяются на конкретные проекты в определенной сфере, а не для общих бюджетных целей.

7. *Включение региональных производств и предприятий в глобальные цепочки создания стоимости.* Интенсификация развития цепочек создания добавленной стоимости в значительной степени связана с ускоряющимися процессами глобализации, в результате чего процесс производства становится все более фрагментированным; он переходит через границы в соответствии с факторами конкурентоспособности. Для регионов и их предприятий включение в глобальные производственные сети или глобальные цепочки добавленной стоимости открывает значительные возможности войти в мировую экономику, овладеть знаниями и технологиями и повысить добавленную стоимость продукции.

Включение регионов в цепочки добавленной стоимости способствует структурным преобразованиям, так необходимым в период кризиса. Промышленное развитие, осуществляемое в рамках производственных сетей, предполагает диверсификацию национального производства, а также изменение факторов производительности, например, позволяет перейти от традиционного сельского хозяйства к современному агропродовольственному комплексу, промышленному производству и услугам.

Кроме того, цепочки добавленной стоимости позволяют реализовывать различные стратегии и программы не только в промышленном комплексе. Некоторые из них фокусируются на развитии рынков, некоторые – на совершенствовании организации и повышении производительности; другие сосредотачиваются на связях, иностранных инвестициях, передаче технологий и повышении квалификации. [17, с. 26–35]

В мировой практике накоплено несколько стратегий включения регионов и их производств в цепочки добавленной стоимости:

1. Основные покупатели, контролирующие доступ к потребительским рынкам через брендинг, дизайн и привилегированный доступ, помогают региональным поставщикам применять технологии, необходимые для производства основной и промежуточной продукции с надлежащим качеством и объемами. В зависимости от позиции основного покупателя, введение технологии может субсидировать либо он сам, либо пропорционально разделить издержки с производителем.
2. Ведущие покупатели устанавливают критерии и стандарты качества, которым должны следовать региональные поставщики. Инвестиции на достижение соответствия требованиям на уровне региона осуществляют непосредственно производители, которые в условиях кризиса могут получать поддержку со стороны органов власти различного уровня и / или агентств развития. Когда ведущие покупатели сталкиваются с трудностями в поиске продукции, они могут субсидировать поддержку обеспечения соответствия.
3. Правительственные органы и агентства в области развития помогают производителям в регионах, переживающих кризис и экономические затруднения, импортировать и внедрять новейшие знания и технологии, позволяющие им поддерживать производство и соблюдать условия со стороны ведущего покупателя. Поддержка часто обеспечивается с целью выбора наиболее приемлемых производителей и установления контактов с ними. Дальнейшими мерами, направленным на поддержку региональной экономики, является снижение зависимости от одного покупателя, что достигается путем ведения общего маркетинга через экспортные консорциумы.
4. Предприятия в сотрудничестве с институтами и высшими учебными заведениями в регионах

занимаются исследованиями и разработками (и копируют их) с целью создания новых и/или усовершенствованных продуктов с использованием наиболее эффективных методов (с помощью новых процессов). Включение в цепочки создания стоимости в данном случае позволяет производителям, пребывающим в кризисном состоянии из-за зависимости от ограниченного круга покупателей, выходить на новые рынки с более диверсифицированным портфелем, уменьшать уязвимость, провоцирующую углубление кризиса и нестабильность. Данная стратегия является достаточно затратной и требует мобилизации инновационного потенциала на местном уровне.

Не подлежит сомнению тот факт, что в условиях перманентно возникающих и все более углубляющихся экономических кризисов значение глобальных цепочек создания стоимости для поддержки региональной экономики постоянно растет и вопрос уже заключается не в том, необходимо ли регионам и предприятиям участвовать в них, а в том, как это сделать, а также как эффективно воспользоваться имеющимися возможностями и преодолеть возникающие проблемы.

Итак, в результате анализа широкого спектра теоретических и аналитических источников информации по проблематике определения факторов укрепления конкурентоспособности региона в условиях кризиса за счет использования преимуществ и возможностей глобализации можно сделать следующие выводы.

Глобализация актуализирует для регионов необходимость определения и развития их устойчивых конкурентных преимуществ в качестве критерия жизнеспособности при наступлении экономической нестабильности и участвовавших кризисов. Преобразование регионов в стратегических игроков глобальных рынков обуславливает необходимость четкой идентификации детерминант конкурентоспособности, которые позволят им преодолеть периоды экономической турбулентности.

Не подлежит сомнению тот факт, что регионы столкнувшись с экономическими проблемами должны уделять внимание не только блоку межрегионального сотрудничества, но и развитию отраслей и секторов экономики с учетом их международной конкурентоспособности и пригодности к интеграционной синергии. Основой успешного использования глобальных преимуществ является как конкурентоспособность отдельных отраслей промышленности в региональном измерении, что позволит реализовать современные формы сотрудничества (кластер или технопарк), так и взаимодополняемость хозяйственных структур регионов разных стран мира.

В качестве ключевых детерминант глобальных трансформаций, которые региональные органы власти, предприниматели и бизнес-структуры могут использовать для поддержки и стимулирования выхода экономики из кризиса, автором выделены следующие:

1. Реализация различных организационных форм территориального сотрудничества.
2. Повышение результативности использования потенциала зон свободной торговли.
3. Привлечение в регион и поддержка функционирования интегрированных хозяйственных субъектов.
4. Развитие и усовершенствование логистической инфраструктуры внешнеэкономической деятельности.
5. Расширение практик совместной с международными партнерами реализации проектов создания промышленных территориально-отраслевых производственных систем.
6. Использование трансграничных инструментов финансирования.
7. Включение региональных производств и предприятий в глобальные цепочки создания стоимости.

Литература

1. Rehman, Asim Transmission of a global financial crisis shock to an emerging economy // International journal of finance & economics: IJFE. 2019. Volume 24: Number 2; pp 740–760.
2. Economic Theory and Globalization / Thomas Hoerber, Alain Anquetil. Cham: Palgrave Macmillan, 2019. 262 p.
3. Glocalization: a critical introduction / Victor Roudometof. London: Routledge, 2016. 387 p.
4. Regional development in an age of structural economic change / edited by Piet Rietveld, Daniel Shefer: Routledge, 2020. 267 p.
5. Третьякова Л.А., Готов Д.С. Программа повышения конкурентоспособности как инструмент реализации региональной социально-экономической политики // Менеджмент в России и за рубежом. 2019. № 2. С. 42–48.
6. Удовиченко А.И. Аспекты повышения конкурентоспособности региональных экономических систем // Современная экономика: проблемы и решения. 2019. № 3(111). С. 169–176.
7. European Cluster Collaboration Platform URL: <https://www.clustercollaboration.eu/cluster-mapping>
8. Möbius, Patrick Sustainable competitiveness: a spatial econometric analysis of European regions // Journal of environmental planning and management. 2020. Volume 63: Number 3; pp 453–480.
9. European entrepreneurial regions: regional ecosystem mapping: region of Flanders. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2020.
10. Varum, Celeste Industrial dynamics in the context of a region's international competitiveness // Local economy. 2020. Volume 35: Number 3; pp 209–229.
11. International economics: theories of trade / Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld and Marc J. Melitz. Harlow: Pearson Education Limited, 2019. 523 p.

12. Sánchez de la Vega, José Carlos A new measure of regional competitiveness // *Applied economic analysis*. 2019. Volume 27: Issue 80; pp 108–126.
13. Bazbauers, Adrian Robert World Bank technical assistance: Locating and cultivating sympathetic interlocutors // *Development policy review*. 2019. Volume 37: Number 5; pp 638–656.
14. Eastern Partnership Technical Assistance Trust Fund: EPTATF annual report 2018. Luxembourg: EIB, 2019. 376 p.
15. Capacity building of local and regional public administration in Eastern Partnership countries. Brussels: CoR, 2019. 198 p.
16. Responsibility in an interconnected world: international assistance, duty, and action / Susan P. Murphy. Cham: Springer, 2016. 173 p.
17. Сусану И.А. Факторы, способствующие формированию цепочек добавленной стоимости в зонах свободной торговли // *Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова*. Вступление. Путь в науку. 2020. Т. 10. № 1(29). С. 26–35.

GLOBALIZATION OF ECONOMIC PROCESSES AS ONE OF THE KEY DETERMINANTS OF THE COMPETITIVENESS OF THE REGION DURING THE CRISIS

Koskarev M.V.

Federal Research Center Kola Scientific Center of the Russian Academy of Sciences

The subject of this study is the globalization of economic processes as a determinant of competitiveness. The article consistently examines the topical issues of globalization of economic processes in the projection of the development of the competitiveness of the region (as a separate and integrated economic entity) in conditions of crisis manifestations in the national economy. The main directions of construction, transformation and development of models of competitiveness, as well as vectors for the use of regional competitive potential in the context of global and regional globalization are proposed. The determinants of global transformations are also considered, which make it possible to ensure the relief of economic crisis phenomena and the region's entry into the stage of further development. The article highlights, systematizes and analyzes the issue of using the characteristic instruments of globalization, which the author proposes to implement without fail in practice to increase the competitiveness of regions in a crisis.

Keywords: globalization, crisis phenomena in the economy, competitiveness, regional cluster, model of competitiveness formation, potential of competitiveness.

References

1. Rehman, Asim Transmission of a global financial crisis shock to an emerging economy // *International journal of finance & economics: IJFE*. 2019. Volume 24: Number 2; pp 740–760.
2. Economic Theory and Globalization / Thomas Hoerber, Alain Anquetil. Cham: Palgrave Macmillan, 2019. 262 p.
3. Globalization: a critical introduction / Victor Roudometof. London: Routledge, 2016. 387 p.
4. Regional development in an age of structural economic change / edited by Piet Rietveld, Daniel Shefer: Routledge, 2020. 267 p.
5. Tretyakova L.A., Glotov D.S. Competitiveness Enhancement Program as a Tool for Implementing Regional Social and Economic Policy // *Management in Russia and Abroad*. 2019. № 2. p. 42–48.
6. Udovichenko A.I. Aspects of increasing the competitiveness of regional economic systems // *Modern economy: problems and solutions*. 2019. № 3 (111). p. 169–176.
7. European Cluster Collaboration Platform URL: <https://www.clustercollaboration.eu/cluster-mapping>
8. Möbius, Patrick Sustainable competitiveness: a spatial econometric analysis of European regions // *Journal of environmental planning and management*. 2020. Volume 63: Number 3; pp 453–480.
9. European entrepreneurial regions: regional ecosystem mapping: region of Flanders. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2020.
10. Varum, Celeste Industrial dynamics in the context of a region's international competitiveness // *Local economy*. 2020. Volume 35: Number 3; pp 209–229.
11. International economics: theories of trade / Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld and Marc J. Melitz. Harlow: Pearson Education Limited, 2019. 523 p.
12. Sánchez de la Vega, José Carlos A new measure of regional competitiveness // *Applied economic analysis*. 2019. Volume 27: Issue 80; pp 108–126.
13. Bazbauers, Adrian Robert World Bank technical assistance: Locating and cultivating sympathetic interlocutors // *Development policy review*. 2019. Volume 37: Number 5; pp 638–656.
14. Eastern Partnership Technical Assistance Trust Fund: EPTATF annual report 2018. Luxembourg: EIB, 2019. 376 p.
15. Capacity building of local and regional public administration in Eastern Partnership countries. Brussels: CoR, 2019. 198 p.
16. Responsibility in an interconnected world: international assistance, duty, and action / Susan P. Murphy. Cham: Springer, 2016. 173 p.
17. Susanu I.A. Factors contributing to the formation of value chains in free trade zones // *Bulletin of the Russian University of Economics*. G.V. Plekhanov. Introduction. The path to science. 2020. Vol. 10. № 1 (29). p. 26–35.

Совершенствование оценки земель сельскохозяйственного назначения в условиях рынка

Сагайдак Александр Эрнестович,

д-р экон. наук, профессор, зав. кафедры экономики и организации сельскохозяйственного производства, Государственный университет по землеустройству
E-mail: asagaydak2014@mail.ru

Сагайдак Анна Алексеевна,

к-т экон. наук, доцент кафедры экономики и организации сельскохозяйственного производства, Государственный университет по землеустройству
E-mail: ann1806@mail.ru

В статье рассмотрены основные проблемы оценки земель сельскохозяйственного назначения. Важное значение в связи с этим имеет принятие Федерального закона от 31 июля 2020 г. № 269-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Решение проблемы совершенствования оценки земель состоит в дальнейшем развитии рынка сельскохозяйственных земель на основе аукционной торговли земельными участками, что обеспечит формирование равновесной цены земли на базе интеракции спроса и предложения на земли сельскохозяйственного назначения. При этом стартовые аукционные цены могут выступать в качестве основы для определения ставок земельного налога, залоговой стоимости земли, арендной платы за землю в аграрном секторе национальной экономики.

Ключевые слова: земли сельскохозяйственного назначения, оценка земель в сельском хозяйстве, модель аукционной цены земли

В Послании Федеральному Собранию от 1 марта 2018 г. Президент РФ В.В. Путин поставил задачу: «Нужно уточнить механизмы расчета налога, а также определения кадастровой стоимости недвижимости» [1].

В современных условиях в связи с этим особую актуальность приобретает совершенствование оценки земель сельскохозяйственного назначения, поскольку земля выступает в качестве объекта недвижимости в сельском хозяйстве.

Различия в качестве и местоположении земель, а также в эффективности последовательных, дополнительных затрат капитала ведут к формированию дифференциальной земельной ренты, что обуславливает неодинаковые уровни доходности и рентабельности сельскохозяйственных товаропроизводителей. Необходимой предпосылкой функционирования механизма рентного регулирования аграрного сектора национальной экономики является оценка земли как объекта недвижимости в сельском хозяйстве.

Вопросы совершенствования оценки земель сельскохозяйственного назначения широко освещены как в работах отечественных [2],[3],[4],[5], так и зарубежных экономистов [6],[7],[8],[9]. Однако многие аспекты проблемы до сих пор остаются дискуссионными, в частности, соотношение кадастровой и рыночной стоимостей земли в аграрном секторе национальной экономики.

Важное значение для совершенствования оценки земель сельскохозяйственного назначения имеет принятие Федерального закона от 31 июля 2020 г. № 269-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [10].

Вместе с тем, вышеуказанный законодательно-правовой акт не в полной мере устраняет проблемы, связанные с проведением государственной кадастровой оценки земель сельскохозяйственного назначения, а также с определением ее места, роли и соотношения с рыночной оценкой земли в аграрном секторе национальной экономики, поскольку как отмечает, в частности, Е.Н. Быкова, «фактическая цена земельных участков... формируется на... рынке с учетом спроса и предложения» [4].

Как отмечают М.А. Сулин, Е.Н. Быкова и В.А. Павлова, «государственная кадастровая оценка земель проводится с учетом данных лесного, водного и других кадастров. Результаты оценки земель вносятся в государственный кадастр недвижимости» [3].

В настоящее время оценка земель сельскохозяйственного назначения осуществляется на основании Федерального закона от 3 июля 2016 г. № 237-ФЗ «О государственной кадастровой оценке» [11] и в соответствии с Приказом Министерства экономического развития РФ от 12 мая 2017 г. № 226 «Об утверждении методических указаний о государственной кадастровой оценке» [12], утвердившим основные методологические подходы по проведению оценки недвижимости, в т.ч. и земель сельскохозяйственного назначения [13].

Вместе с тем, в вышеуказанных методических указаниях имеет место ряд спорных моментов, касающихся осуществления оценки земель сельскохозяйственного назначения как объекта недвижимости в аграрном секторе национальной экономики.

В методике практически предлагается оценивать естественное плодородие почв, т.е. плодородие земли, данное человеку от природы [13].

При этом, однако, не принимается во внимание тот факт, что экономическое, т.е. имеющееся в настоящее время фактическое плодородие земельных участков, по сути, представляет собой неразрывный синтез естественного и искусственного, т.е. созданного человеком путем инвестирования, т.е. вложения капитала, плодородия.

Искусственное плодородие почвы выступает в качестве добавленной стоимости по отношению к естественному плодородию почв, которое не имеет стоимости, и изменяется в связи с развитием производительных сил общества.

В связи с этим, по нашему мнению, возникают проблемы с использованием для целей оценки показателя так называемой «нормативной урожайности», поскольку он характеризует не только качество земли, но и влияние факторов интенсификации сельскохозяйственного производства.

В.В. Докучаев и Н.Ф. Анненский при проведении оценки земель в Нижегородской губернии в 1882–1886 гг. были вынуждены существенно уточнить результаты бонитировки почв на основе применения показателя так называемой «нормальной урожайности» [2]. Для устранения вышеуказанной проблемы ими были применены статистические комбинационные группировки. Тем не менее устранить влияние факторов интенсификации на результаты оценки земель им полностью не удалось [2].

Вышеуказанная проблема не была также решена и в методике оценки земли ВНИЭСХ, разработанной С.Д. Черемушкиным [5] в начале 60-х годов прошлого века, а также во временной общесоюзной методике оценки земель, подготовленной ГИЗР в 1976 г. [14], хотя для выравнивания факторов интенсификации использовались отбор хозяйств одного производственного типа и корреляционно-регрессионный анализ.

В результате оценку получали не только плодородие земли, но и экономические факторы, связанные с интенсификацией сельскохозяйственно-

го производства. Частично эту проблему удалось решить путем комплексной оценки производственного и ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий. Однако с переходом к рыночным отношениям в аграрном секторе национальной экономики наиболее актуальной стала оценка земли как объекта недвижимости в сельском хозяйстве.

Кроме того, в вышеуказанных методических указаниях остаются проблемы, связанные с обоснованностью расчета показателей оценки, например, нормативной урожайности сельскохозяйственных культур, валового дохода, земельной ренты.

Недостатком методики, прежде всего, является то, что в ней не дается какого-либо алгоритма определения нормативной урожайности сельскохозяйственных культур. Кроме того, валовой доход рассчитывается для единицы площади земельного участка как произведение нормативной урожайности сельскохозяйственной культуры на ее рыночную цену [13].

Однако этот показатель следует рассматривать не как валовой доход, а как стоимость валовой продукции по отдельно взятой сельскохозяйственной культуре при оценке ее по рыночным ценам, что также является недостаточно обоснованным, поскольку не вся произведенная продукция сельского хозяйства, как правило, реализуется на рынке в силу наличия внутривоспроизводственного оборота.

Более того, определение кадастровой стоимости сельскохозяйственных угодий, пригодных под пашню, осуществляется методом капитализации земельной ренты, которая рассчитывается как разность между валовым доходом и затратами на возделывание и уборку сельскохозяйственной продукции [13].

Однако при этом не учитывается то обстоятельство, что валовой доход как экономическая категория уже сам по себе представляет разницу между стоимостью валовой продукции сельского хозяйства и материальными затратами. В трактовке методики происходит капитализация не земельной ренты, а прибыли, которая выступает как разница между выручкой и себестоимостью реализованной продукции. В связи с этим остается неясным как оценивать землю под кормовыми культурами.

В связи с этим, было бы целесообразным, по нашему мнению, либо уточнить методологические подходы к определению вышеуказанных показателей оценки земель сельскохозяйственного назначения, либо изменить их названия. В частности, название показателя так называемого «валового дохода», возможно, следовало бы переименовать, уточнить как «потенциальный доход».

В действующей методике оценки земель сельскохозяйственного назначения также не дается подходов к определению ставки капитализации применительно к условиям функционирования аграрного сектора народного хозяйства в рамках рыночной экономики, в частности, субсидирова-

ния сельскохозяйственных товаропроизводителей, что ведет к искажению результатов оценочной деятельности.

Необходимо также отметить, что показатели государственной кадастровой оценки земель в сельском хозяйстве в целом не «привязаны» к территории хозяйств, имеющей различные почвы, а также финансово-хозяйственным показателям работы аграрных хозяйств, например, к затратам конкретных сельскохозяйственных предприятий, что также не способствует обеспечению достоверности результатов государственной кадастровой оценки земель сельскохозяйственного назначения как объекта недвижимости в аграрном секторе национальной экономики.

Спорным во многих случаях выступает также и использование показателя так называемой «минимальной кадастровой стоимости», трактуемого как затраты на проведение межевания земель.

В вышеуказанных методических указаниях оценка земель сельскохозяйственного назначения как объекта недвижимости осуществляется только доходным подходом. Тем самым игнорируются оценочные действия на основе использования сравнительного и затратного подходов, что вряд ли можно считать правомерным.

Решение проблемы совершенствования оценки земель в аграрном секторе национальной экономики состоит, по нашему мнению, в дальнейшем развитии рынка сельскохозяйственных земель на основе аукционной торговли земельными участками, что обеспечит формирование равновесной цены земли на базе интеракции спроса и предложения на земли сельскохозяйственного назначения.

При этом стартовые аукционные цены земель сельскохозяйственного назначения могут выступать в качестве основы для определения ставок земельного налога и залоговой стоимости земли, а также арендной платы за землю в аграрном секторе национальной экономики [15].

В связи с этим важное значение имеет разработка математической модели стартовой аукционной цены земель сельскохозяйственного назначения (SALAPM—Starting Agricultural Land Auction Price Model), которая в теоретическом плане представляет собой отношение величины экономической земельной ренты и рыночной, равновесной ставки ссудного процента, скорректированное с учетом влияния макроэкономических факторов: налогообложения, инфляции, а также транзакционных издержек [16].

При этом земельная рента выступает в качестве так называемой «экономической ренты», т.е. цены земли как основного и наиболее ограниченного фактора производства, функционирующего в тесном взаимодействии с трудом и капиталом.

Следует подчеркнуть, что стартовые аукционные цены и рассчитанные на их базе залоговые стоимости земельных участков из состава земель сельскохозяйственного назначения выражают равновесные, реальные рыночные рентные и це-

новые отношения, складывающиеся в условиях современного земельного рынка в аграрном секторе национальной экономики при транзакциях по поводу купли-продажи земель в сельском хозяйстве.

При этом рассчитанные значения стартовых аукционных цен выступают значительно более низкими по уровням, чем кадастровые стоимости, примерно, на 60%. Это связано, прежде всего, с тем, что предложение земельных участков из состава земель сельскохозяйственного назначения значительно превалирует над спросом.

Стартовые аукционные цены земельных участков из состава земель сельскохозяйственного назначения могут выступать как база для определения ставок земельного налога. В свою очередь, на их основе формируются арендные платежи за земельные участки из состава земель сельскохозяйственного назначения с повышающим коэффициентом общественно необходимого уровня доходности собственника недвижимости в аграрном секторе национальной экономики.

По нашему мнению, для совершенствования, повышения организационной и институциональной устойчивости государственной кадастровой оценки земель сельскохозяйственного назначения необходимо осуществить следующие меры:

- федеральное и региональное законодательство, регламентирующее оценку и налогообложение земель сельскохозяйственного назначения, должно быть пересмотрено и усовершенствовано на основе принципов рыночной экономики [17] и необходимости развития рынка аграрных земель;
- институциональная база для совершенствования оценки земель сельскохозяйственного назначения, базирующаяся на принципах рыночной экономики и необходимости развития рынка аграрных земель, должна быть внедрена как на федеральном, так и на региональном уровнях;
- необходимо расширить практику проведения земельных аукционов для земельных участков из состава земель сельскохозяйственного назначения в аграрном секторе национальной экономики в целях стимулирования развития рынка земли, а также системы ипотечного кредитования в сельском хозяйстве;
- следует расширить и ввести новые профессиональные программы подготовки и переподготовки кадров оценщиков, связанных с проведением и совершенствованием оценки земель сельскохозяйственного назначения как объекта недвижимости в аграрном секторе национальной экономики;
- целесообразно начать PR-кампанию в социальных сетях и средствах массовой информации, сфокусированную на укреплении способности общественности, руководителей, специалистов и работников сельского хозяйства понимать место, роль и значение совершенствования оценки земель сельскохозяйственного назна-

чения как объекта недвижимости в аграрном секторе национальной экономики;

- для достижения демонстрационного эффекта от совершенствования оценки земель сельскохозяйственного назначения как объекта недвижимости в аграрном секторе национальной экономики, по нашему мнению, должны быть начаты отдельные пилотные проекты в отдельных регионах Российской Федерации, направленные на развитие данного процесса на региональном уровне;
- опыт совершенствования оценки земель сельскохозяйственного назначения как объекта недвижимости в аграрном секторе национальной экономики должен быть собран, тщательно изучен и проанализирован, а также распространен в Российской Федерации.

Литература

1. Послание Президента Российской Федерации Федеральному собранию Российской Федерации от 1 марта 2018 г. URL: <ftp://ftp.kremlin.ru>.
2. Тяпкин В.А. Качество земли и эффективность сельскохозяйственного производства. – М.: Колос, 1980.
3. Сулин М.А. Кадастр недвижимости и мониторинг земель / М.А. Сулин, Е.Н. Быкова, В.А. Павлова. – Санкт-Петербург; Москва; Краснодар: Лань, 2019.
4. Быкова, Е.Н. Оценка земель с обременениями в использовании. Теория и методика. – Санкт-Петербург; Москва; Краснодар: Лань, 2019.
5. Черемушкин С.Д. Теория и практика экономической оценки земли, М.: Соцэкгиз, 1963.
6. Bowman, John H., Mikesell, John L (1988). Uniform Assessment of Agricultural Property for Taxation: Improvements form System Reform// Land Economics.Vol.64. No.1, February 1988. University of Wisconsin Press.
7. Lindert P.H. (1988). Long-Run Trends in American Farmland Values//Agricultural History. No.3, 1988. University of California Press.
8. Rosenfeld, Allen (1989).A New Approach to Farmland Valuation in Family Farm Agriculture// Journal of American Society of Farm Managers and Rural Appraisers. Vol. 52. No. 1, April 1988.
9. Tideman Nicolaus, T. (1990). Integrating Land-Value Taxation with Internationalization of Spatial Externalities//Land Economics. Vol. 66. No.3.August 1990. University of Wisconsin Press.
10. Федеральный закон от 31 июля 2020 г. № 269-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»: URL: <ftp://ftp.consultant.ru>.
11. Федеральный закон от 3 июля 2016 г. № 237-ФЗ «О государственной кадастровой оценке»: URL: <ftp://ftp.consultant.ru>.
12. Приказ Министерства экономического развития РФ от 12 мая 2017 г. № 226 «Об утверждении методических указаний о государственной

кадастровой оценке»: URL: <ftp://ftp.consultant.ru>.

13. Методические указания о государственной кадастровой оценке URL: <ftp://ftp.consultant.ru>.
14. Общесоюзная методика оценки земель (временная), М.: МСХ СССР, 1976.
15. Sagaydak, Alexander, Sagaydak, Anna (2020). Agricultural Land Consolidation in Russia/ Land and Poverty Conference, March, 16–20, World Bank, Washington DC, USA, 2020 URL: <ftp://ftp.worldbank.org..>
16. Сагайдак, А.Э. Проблемы формирования аукционной цены земли в сельском хозяйстве / А.Э. Сагайдак, А.А. Сагайдак // Землеустройство, кадастр и мониторинг земель.— 2016.— № 7. — С. 38–47.
17. Smith, Adam (1776). An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. – London: Metalibri, 2007.

IMPROVEMENT OF VALUATION OF AGRICULTURAL LAND IN THE MARKET CONDITIONS

Sagaydak A.E., Sagaydak A.A.

State University of Land Use Planning

The article describes the main problems of valuation of agricultural land. In this regard, the adoption of Federal law No. 269-FZ of July 31, 2020 «On amendments to certain legislative acts of the Russian Federation» has a great importance. The solution to the problem of improving valuation of land is to further develop the agricultural land market based on agricultural land auction trade, which will ensure the formation of an equilibrium land price based on the interaction of supply and demand for agricultural land. At the same time, starting auction prices can serve as a basis for determining land tax rates, the collateral value of land, and land rent in the agricultural sector of the national economy.

Keywords: agricultural land, agricultural land valuation, land auction price model.

References

1. Message of the President of the Russian Federation to the Federal Assembly of the Russian Federation dated March 1, 2018 URL: <ftp://ftp.kremlin.ru>.
2. Tyapkin V.A. Land quality and agricultural efficiency. – М.: Kolos, 1980.
3. Sulin M.A. Real estate cadastre and land monitoring / M.A. Sulin, E.N. Bykova, V.A. Pavlova. – St. Petersburg; Moscow; Krasnodar: Doe, 2019.
4. Bykova, EN Evaluation of lands with encumbrances in use. Theory and methodology. – St. Petersburg; Moscow; Krasnodar: Doe, 2019.
5. Cheryomushkin S.D. Theory and practice of economic valuation of land, Moscow: Sotsekgiz, 1963.
6. Bowman, John H., Mikesell, John L (1988). Uniform Assessment of Agricultural Property for Taxation: Improvements form System Reform, Land Economics, Vol. 64. No.1, February 1988. University of Wisconsin Press.
7. Lindert P.H. (1988). Long-Run Trends in American Farmland Values // Agricultural History. No.3, 1988. University of California Press.
8. Rosenfeld, Allen (1989).A New Approach to Farmland Valuation in Family Farm Agriculture // Journal of the American Society of Farm Managers and Rural Appraisers. Vol. 52. No. 1, April 1988.
9. Tideman Nicolaus, T. (1990). Integrating Land-Value Taxation with Internationalization of Spatial Externalities // Land Economics. Vol. 66. No.3.August 1990. University of Wisconsin Press.
10. Federal Law No. 269-FZ of July 31, 2020 «On Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation»: URL: <ftp://ftp.consultant.ru>.

11. Federal Law of July 3, 2016 No. 237-FZ «On State Cadastral Valuation»: URL: <ftp://ftp.consultant.ru>.
12. Order of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation of May 12, 2017 No. 226 «On the approval of guidelines for state cadastral valuation»: URL: <ftp://ftp.consultant.ru>.
13. Guidelines for the state cadastral valuation URL: <ftp://ftp.consultant.ru>.
14. All-Union method of land assessment (temporary), Moscow: Ministry of Agriculture of the USSR, 1976.
15. Sagaydak, Alexander, Sagaydak, Anna (2020). Agricultural Land Consolidation in Russia / Land and Poverty Conference, March, 16–20, World Bank, Washington DC, USA, 2020 URL: <ftp://ftp.worldbank.org...>
16. Sagaidak, A.E. Problems of the formation of the auction price of land in agriculture / A.E. Sagaidak, A.A. Sagaidak // Land management, cadastre and land monitoring.– 2016. – No. 7. – P. 38–47.
17. Smith, Adam (1776). An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. – London: Metalibri, 2007.

Система «продукт-услуга» на базе технологии блокчейн в сфере автомобильной промышленности

Смук Марьян Владимирович,

аспирант Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской
Федерации

E-mail: smukmarian@yandex.ru

Для автомобильной промышленности продвижение дополнительных услуг с добавочной стоимостью является давней проблемой для мировых производителей. На текущем этапе множество автомобилей в России и зарубежом имеют проблемы с отслеживанием истории. Некоторые модификации или ремонт автомобиля после аварии отследить невозможно. Другой важный аспект – мошенничество при продаже автомобилей, особенно на вторичном рынке, а также мошенничество при предложении автомобильных услуг. Блокчейн, как развивающаяся технология, характеризуется высокой точностью данных, прозрачностью и безопасностью. Благодаря вышеперечисленным характеристикам, технология Блокчейн как нельзя лучше подходит для формирования системы взаимного доверия между заинтересованными сторонами. Также, данная система способствует упрощению и улучшению логистики, планированию и существенной экономии на разных этапах.

Ключевые слова: блокчейн, автомобильная промышленность, автобизнес, система «продукт-услуга».

Введение

Предоставление дополнительных услуг для транспортных средств является одним из основных видов бизнеса в автомобильной промышленности. Можно найти ряд успешных примеров Система «продукт-услуга» (СПУ) обслуживания транспортных средств, например, многие производители автомобилей предоставляют техническое обслуживание или подписку на неё (в Европейских странах), чтобы снизить риск затрат клиентов на нерегулярный ремонт расходных компонентов. В последние годы осознание воздействия на окружающую среду меняет потребительские предпочтения на использование услуг. Одним из примеров может быть каршеринговый бизнес. Позволяя клиентам использовать автомобили, а не владеть ими, промышленность ожидает меньшего выброса углерода и пробок на дорогах.

Однако, несмотря на то, что продвижение услуг уже стало привычным в этой отрасли, мошенничество с транспортными средствами или просто мошенничество в ходе обслуживания встречаются почти в каждой предлагаемой услуге. Обычно они связаны со страховыми и эксплуатационными махинациями, которые могут быть обнаружены при реконструкции аварии, оценке стоимости или ремонте. Из-за отсутствия какой-либо полной базы данных о транспортных средствах эти мошенничества очень сложно обнаружить и идентифицировать. Эта ситуация привела к сильному давлению на поддержание взаимного доверия между различными заинтересованными сторонами, к примеру, при перепродаже автомобилей.

Блокчейн, как развивающаяся технология распределенного реестра, привлекает большое внимание как академических кругов, так и промышленности. Предыдущие исследования показали, что блокчейн является применимой технологией для передачи, хранения и защиты данных между заинтересованными сторонами. Кроме того, он также предоставляет децентрализованную платформу управления данными, которая позволяет нескольким заинтересованным сторонам одновременно обновлять, поддерживать и проверять данные. В этой статье отражена возможность использовать блокчейн для записи, обмена и защиты данных, генерируемых на протяжении всей жизни транспортных средств, для создания и поддержания взаимного доверия при предоставлении услуг.

В разделе 1 рассматриваются некоторые предыдущие работы, касающиеся СПУ транспортных средств, их проблем доверия и технологии блокчейн. В разделе 2 представлена основанная

на блокчейне структура СПУ в автомобильной промышленности, где блокчейн обеспечивает инновационный подход к управлению данными и выполнению транзакций для повышения доверия между заинтересованными сторонами. Основные области применения предлагаемой структуры также будут подробно описаны в этом разделе.

1. Обзор рынка автомобильной промышленности

1.1. Системы продукт-услуга в автомобильной промышленности

Система «продукт-услуга» определяется как система, интегрирующая материальные продукты, нематериальные услуги, поддерживающие ее сети и инфраструктуры [1]. Основной целью СПУ является поддержка производителей, повышающих конкурентные преимущества за счёт удовлетворения требованиям потребителей и снижения воздействия на окружающую среду.

Автомобильная промышленность часто связана с исследованиями в области СПУ. Исторически сложилось так, что услуги, предлагаемые транспортным средствам, в первую очередь классифицируются как ориентированные на продукт услуги. Техническое обслуживание является наиболее распространенным в автомобильной промышленности. Поскольку клиенты вынуждены заменять некоторые компоненты, производители начинают предлагать клиентам подписку на техническое обслуживание, чтобы минимизировать риски их затрат. Страховая услуга – это еще одна услуга продолжительное время существующая на рынке и направленная на снижение потерь клиентов, вызванных беспрецедентными несчастными случаями. По итогам 2019 г. объем собранных страховых премий составил 1480 млрд рублей, что составляет 1,35% от ВВП РФ [2]. Кроме того, оценка стоимости автомобилей, финансирование и услуги по перепродаже также являются некоторыми примерами традиционных ориентированных на продукт услуг в отрасли. До сегодняшнего дня ориентированные на продукт услуги по-прежнему вносят значительный вклад в СПУ в автомобильной промышленности и продолжают расти благодаря инновациям. Например, Toyota и BMW начинают использовать информационные технологии для сбора данных о транспортных средствах и предоставления услуг удаленной диагностики. Предоставляя данную услугу, производители могут эффективно прорабатывать проблему качества, основываясь на обратной связи и наиболее частых поломках, что приводит к уменьшению количества дефектов, отзыву транспортных средств и лучшему прогнозированию потенциальных рисков во время дальнейшей работы.

В последние годы отрасль смещается в сторону услуг, которые в большей степени связаны с функциональными возможностями автомобиля. Например, появилось много новых бизнесов, таких как каршеринг и объединение автомобилей,

нацеленных на обеспечение мобильности клиентов, а не на поощрение их владения автомобилем, так аудитория пользователей сервиса краткосрочной аренды автомобилей в Москве достигла 1 млн человек и ежегодно прирастает на 12–15%. Как отмечают эксперты аналитического агентства «АВТОСТАТ», московский парк каршеринга за последние несколько лет развивался весьма стремительно. Начав с 35 машин в 2015 году, через год он уже достиг 1000. В 2017 году его объем составил 7000 штук, а в 2018-м – 15000. Таким образом, с 2016-го по 2018 год парк каршеринга в Москве увеличился в 15 раз [3]. Этот недавно возникший бизнес требует модернизации СПУ, чтобы производители могли предлагать клиентам необходимые услуги по требованию.

1.2. Проблемы доверия в автомобильной СПУ

СПУ в автомобильной промышленности претерпели многолетнее развитие, предлагая большие преимущества в нашей повседневной жизни. Однако из-за острой конкуренции, мошенничество может встречаться практически в каждой услуге этой отрасли: от простейшего обмана одометра до скрытия истории ремонта. Многие из этих видов мошенничества весьма трудно обнаружить. В результате в отрасли все заинтересованные стороны испытывают недостаток доверия к информации, предоставляемой другими участниками. В целом, риски доверия в СПУ транспортных средств могут быть вызваны следующими тремя моментами:

1. Во-первых, риск доверия в автомобильных СПУ может быть вызван ненадлежащей документацией. Например, многие автомобили на рынках подержанных автомобилей не имеют истории владения, истории технического обслуживания, записей о несчастных случаях. Специалисты Autodata выявляют «скрученный» пробег у 55% автомобилей из выборки в 50 млн автомобилей, у которых их владельцы предлагают к продаже через компанию. [4]. Это будет представлять значительный риск для клиентов, которые ожидают, что их автомобили эксплуатировали надлежащим образом. Кроме того, ненадлежащая документация часто связана со страховыми махинациями, например, из-за отсутствия документа многие водители просто пользуются возникшей в результате аварии возможностью и предъявляют иски о возмещении прошлых убытков.
2. Во-вторых – непрозрачность данных. Текущая система СПУ для транспортных средств работает в централизованной среде, где только поставщики услуг имеют важную информацию об автомобиле и услугах. Однако клиенты и другие заинтересованные стороны могут не получить достаточной информации. Например, стороннее обслуживание может скрыть информацию о расходных компонентах автомобиля, учитывая тот факт, что они могут быть поддельными, б/у или получены из зарубежных

стран (Китай). Отсутствие прозрачности этой ключевой информации может создать серьезные риски для безопасности клиентов и даже для всей автомобильной промышленности. В результате трудно наладить взаимное доверие между клиентами, поставщиками услуг или другими заинтересованными сторонами.

3. По третьей причине целостность данных не гарантируется в существующей системе управления данными транспортного средства, поскольку невозможно предотвратить модификацию данных. Исследования показывают, что одним из наиболее распространенных автомобильных мошенничеств является искажение истинного состояния автомобиля. С развитием современных методов ремонта кузова возможны любые модификации. Например, мошенничество с одометром является распространенным типом модификации данных в каршеринге и перепродаже услуг [4]. Откручивая одометр назад, клиенты рассчитывают повысить стоимость использованного автомобиля. Однако это означает увеличение расходов для заинтересованной стороны. Следовательно, без постоянной записи данных каждый заинтересованный участник может быть легко обманут искаженными возрастом, состоянием или врожденных, или приобретенных дефектов транспортного средства.

1.3. Технологии Блокчейн

Блокчейн – это распределенный реестр, который обеспечивает децентрализованный способ записи, совместного использования и обслуживания данных и информации несколькими заинтересованными сторонами [5]. Типичная система блокчейна включает сеть узлов, сетевой протокол и структуру данных. Среди них узлы блокчейна, которые проверяют каждую подписанную транзакцию. Сетевой протокол предназначен для определения прав, методов связи, процессов проверки и консенсуса между узлами в сети блокчейн. Кроме того, сетевой протокол также предназначен для распространения транзакций на другие узлы в сети, пока транзакция не достигнет всех узлов в сети. Структура данных блокчейна – это список связанных блоков, в котором каждый блок записывает соответствующие данные транзакции [5]. На сегодняшний день появляющиеся блокчейн-системы, такие как смарт-контракты, позволяют транзакциям совершаться автоматически с условиями, согласованными покупателями и продавцами. Несколько характеристик сделали блокчейн инновационным подходом к управлению данными, где точность и надежность имеют первостепенное значение. Основные преимущества блокчейна отражены в следующих моментах.

1. Во-первых, блокчейн может повысить прозрачность информации. Записанные данные видны всем уполномоченным заинтересованным сторонам, а идентичные копии хранятся в нескольких компьютерных системах, что увеличивает возможность аудита и доверия к хранимой информации.

2. Во-вторых, записанные данные на платформе блокчейн неизменны. В блокчейне структура данных может записывать события поддающимся проверке и постоянным способом с помощью алгоритма шифрования, который делает блокчейн устойчивым к модификации или переконфигурации данных.

Исходя из приведенного выше обзора, из-за отсутствия информационной прозрачности, неизменности и прослеживаемости существующие СПУ транспортных средств неэффективны в поддержании взаимного доверия между заинтересованными сторонами. Чтобы иметь лучшие финансовые и экологические результаты, сегодняшние транспортные средства СПУ должны интегрировать технологию блокчейн.

2. Система СПУ транспортных средств, основанная на доверии

В этом разделе предлагается структура СПУ транспортных средств, основанная на доверии, которая объединяется при помощи технологии блокчейн. Что касается сферы охвата данной работы – структура предназначена для поддержания взаимного доверия между заинтересованными сторонами в СПУ, для снижения рисков обмана и мошенничества, а также для повышения прозрачности и неизменности информации. Структура состоит из пяти основных компонентов: данные, заинтересованные стороны, платформа блокчейн, связи и приложения. Данные – движущая сила фреймворка. Каждая заинтересованная сторона в структуре несет ответственность за один конкретный сервисный раздел и тщательное обслуживание данных. Блокчейн функционирует для записи, проверки, трансляции данных и защиты транзакций. А связи – это поток материалов, информации и транзакций между заинтересованными сторонами.

В предлагаемой структуре необходимые данные можно разделить на пять категорий: данные идентификации компонентов, данные событий, данные о состоянии транспортного средства, данные жизненного цикла компонентов и данные клиентов. Идентификационные данные компонентов в основном поступают от производителей и поставщиков. Этот тип данных используется для подтверждения подлинности компонентов автомобиля. Передавая идентификационные данные на блокчейн-платформу, заинтересованные стороны могут отслеживать и проверять производителя, серийный номер, номер партии компонентов. Данные о событиях предоставляют заинтересованным сторонам надежную регистрацию таких событий транспортного средства, как техническое обслуживание, аварии и повреждения. Блокчейн позволяет всем заинтересованным сторонам (например, дорожной полиции, страховой компании, поставщику услуг) записывать события транспортного средства в реестр и транслировать их другим. Данные о состоянии транспортного средства генерируются с помощью оснащенных интеллектуальных ресурсов (напри-

мер, датчиков, RFID, считывателей). Они могут непрерывно отслеживать и оценивать оставшийся срок службы компонентов и обновлять эти данные в базе данных цепочки блоков. Данные жизненного цикла компонента записывают историю каждого компонента на протяжении его жизненного цикла, например, кто купил компонент, когда он был утилизирован и какая компания его переработала. Этот тип данных обеспечивает отслеживаемость компонентов, даже если они находятся у клиента. В данных клиента записывается история владения автомобилем и его личность, благодаря чему можно эффективно определить предыдущее назначение транспортного средства: например, будет раскрыта информация находилась ли транспортное средство в частной собственности, числился ли в таксопарке, был ли использован в каршеринге. Исходя также из этих данных будет формироваться стоимость транспортного средства для заинтересованных лиц.

Семь заинтересованных сторон участвуют в системе СПУ для поддержания данных: дилеры, сторонние поставщики услуг, поставщики комплектующих, производители, клиенты, отделы финансирования автомобилей и страховые компании. Дилеры первично предлагают услуги по продаже новых или поддержанных автомобилей. Некоторые официальные дилеры также предлагают некоторые послепродажные услуги, такие как ремонт, техническое обслуживание и т.д. Обычно официальные дилеры имеют право продавать и обслуживать только один конкретный бренд. В отличие от этого, сторонние поставщики услуг предлагают услуги, но не имеют никакой связи с каким-либо брендом. Они могут продавать и обслуживать любые виды автомобилей независимо от того, кто их произвел. Аналогичным образом поставщики компонентов могут быть классифицированы как зарегистрированные поставщики и сторонние поставщики. Среди них только зарегистрированные поставщики производят и продают оригинальные компоненты, сертифицированные производителями. Однако сторонние поставщики производят аналогичные компоненты, но без разрешения и гарантии автомобильных компаний. Клиенты – это конечные пользователи автомобилей, независимо от того имеют они права собственности или нет. Страховые компании продают клиентам индивидуальные страховки, основанные на истории автомобиля и личности клиента. Финансовые отделы предлагают клиентам услуги по кредитованию и оценке стоимости, поддерживая их с покупкой автомобиля или ипотекой.

Блокчейн-платформа предоставляет вычислительную инфраструктуру для смарт-контрактов в различных секторах автомобильной сферы. Данные, полученные от заинтересованных сторон и транспортных средств, могут быть переданы в смарт-контракт для проверки. В аспекте информационной прозрачности генерируемые данные могут транслироваться на блокчейн, позволяя уполномоченным заинтересованным сторонам чи-

тать и проверять их независимо. В предлагаемой структуре блокчейн-платформа состоит из двух модулей: блокчейн-сети и смарт-контракта. Блокчейн-сеть функционирует для доступа, хранения и трансляции данных из всех секторов СПУ, включая транспортные средства, заинтересованные стороны и прочие события. Через блокчейн-сеть уполномоченные заинтересованные стороны могут получить доступ к самой последней информации о состоянии транспортного средства, такой как история владения, пробег, история технического обслуживания и т.д. Смарт-контракт функционирует для определения требований клиентов к сервису. После завершения обслуживания обновленные данные будут загружены в смарт-контракт. Заранее определенный консенсусный протокол в смарт-контракте используется для проверки уровня выполнения требований. И транзакция будет инициирована, если требования клиента будут выполнены.

Во время оказания услуги заинтересованные стороны связаны между собой посредством информационных потоков, материальных потоков и транзакций. Например, при заказе услуги система сначала запросит удостоверение личности клиента для доступа к книге учета транспортных средств. Запрос отправляется всем заинтересованным сторонам в блокчейн-сети. Каждая заинтересованная сторона может транслировать свои данные и проверять данные других. После того как данные будут проверены всеми заинтересованными сторонами, поставщик услуг получит историческую информацию о транспортном средстве, а затем загрузит настроенный контракт в блокчейн-сеть и поделится им с другими заинтересованными сторонами. Контракт на обслуживание должен информировать каждую заинтересованную сторону с доказательствами обслуживания, а данные о транспортном средстве должны обновляться после обслуживания. Аутентификация данных транспортного средства и договора на обслуживание подтверждаются всеми заинтересованными сторонами. Следовательно, обслуживание в рамках системы поддерживается децентрализованным образом. Если клиент получает услугу и удовлетворяет условию смарт контракта, транзакция будет инициирована.

Для обеспечения взаимного доверия между заинтересованными сторонами в предлагаемой системе необходимо несколько приложений. Эти приложения помогут заинтересованным сторонам надлежащим образом документировать данные о транспортных средствах, обеспечить их прозрачность и целостность. Каждое приложение включает в себя набор заинтересованных сторон и непосредственно связано с блокчейн-сетью. Как только клиент запрашивает новую услугу, платформа автоматически включает в себя ответственных заинтересованных сторон вместе и дает каждой заинтересованной стороне полномочия на доступ к соответствующим данным. Путем анализа данных о транспортном средстве, необходимая услуга, потенциальные риски и связанные методы

проверки будут идентифицированы и записаны в смарт-контракте.

Блокчейн позволяет вести учет транспортных средств децентрализованным образом. Учитывая, что многие услуги могут значительно изменить информацию о транспортном средстве и помешать другим поставщикам услуг анализировать состояние транспортного средства в дальнейшем, каждая заинтересованная сторона должна взять на себя ответственность за детальную регистрацию изменений. В таблице 1 обобщен набор данных, которые должны быть обновлены заинтересованными сторонами в реестре транспортных средств.

Таблица 1. Сводка данных книги транспортных средств

Категория данных	Описание	Заинтересованные стороны
Идентичность компонентов	Название компонента, название поставщика, дата производства, номер партии, серийный номер, материал, марка, цена и т. д.	Производитель, поставщик, дилер, сторонний поставщик услуг
Записи о состоянии транспортного средства	Аварии, износ, замененные компоненты, название поставщика услуг, записи о техническом обслуживании, записи об изменениях, данные счетчиков, данные о работе и т. д.	Клиент, сторонний поставщик услуг, правительство, производитель, финансовый отдел, страховой поставщик
Идентификация клиента	История владения, профиль клиента, кредиты клиента, стиль вождения, записи о авариях и т. д.	Клиент, дилер, отдел финансирования автомобилей, страховой агент

Идентификация компонентов в первую очередь регистрируется производителями и поставщиками. Идентификационные данные помечаются на компонентах, когда они покидают завод. Наличие таких данных позволяет покупателям (дилерам, сторонним поставщикам услуг, клиентам) отслеживать происхождение запасных частей по всей цепочке поставок. Идентификация компонентов позволяет всем заинтересованным сторонам отслеживать подлинность автозапчастей в автомобиле. Поскольку блокчейн может записывать данные в хронологическом порядке, записи предыдущих владельцев будут препятствовать использованию несертифицированных компонентов. Он также предоставляет доказательства при возникновении конфликтных ситуаций, гарантийных случаях и т. д.

Реестр транспортных средств также записывает данные о всех авариях, событиях и состоянии транспортных средств. Все уполномоченные стороны должны обновлять состояние транспортного средства и записи об обслуживании на платформе блокчейна и информировать других, например, о замененных компонентах, отремонтированных компонентах и записях об обслуживании. Обновленные данные постоянно проверяются другими заинтересованными сторонами, а подключенные

датчики могут отслеживать состояние транспортного средства в режиме реального времени. Данные, собранные датчиками, и данные, собранные заинтересованными сторонами, проходят перекрестную проверку для обеспечения целостности данных. Например, датчики будут записывать данные о пробеге автомобилей и обновлять их на платформе блокчейна, которая может использоваться для перекрестной проверки отчетов об автомобилях дилеров подержанных автомобилей, чтобы предотвратить мошенничество с пробегом.

Благодаря блокчейну, информация о предыдущем владельце связана с автомобильными авариями и личной информацией клиентов. Данные о клиентах будут собираться, проверяться и записываться на платформе перед предоставлением услуг клиентам. История владения также записывается в журнале учета транспортных средств. Для автомобилей: записывается дата приобретения каждым предыдущим владельцем, период владения и изменение статуса автомобиля (например, угнан, изменился цвет, сдан в лом и т. д.) — эти данные также будут связаны с владельцами и останутся доступными даже после продажи автомобиля. С другой стороны, система будет обновлять каждое событие в информационной книге клиента, пока этот клиент владеет автомобилем. Данные о владельце могут использоваться другими заинтересованными сторонами для отчетности и информирования о договорных соглашениях, таких как страховка.

Доступ к реестру транспортных средств эффективно расширит разнообразие данных, что даст поставщикам услуг более надежную информацию для точной оценки автомобиля. Поскольку финансовый отдел может продолжать отслеживать состояние и реестр транспортных средств, система может автоматически оценивать цену автомобиля до тех пор, пока не настанет необходимость в утилизации. Аналитическая модель предназначена для доступа, проверки и представления данных для интерпретации качества автомобиля. В реальном мире многие показатели могут влиять на реальную стоимость автомобиля: пробег, модификация и т. д. Эти показатели описываются с помощью логики и консенсуса, которые предопределяются финансовыми отделами и записываются в смарт-контракт. Процесс оценки автомобиля начинается со считывания данных из блокчейн-сети. Имея доступ к автомобилю в базе данных, состояние автомобиля сравнивается с оценочными метриками, и система будет вычислять стоимость по уровню износа автомобиля. Результат, полученный с помощью блокчейн-платформы, более надежен, поскольку данные в блокчейн-платформе генерируются автономно подключенными в автомобиле датчиками, что эффективно предотвращает несанкционированное вмешательство в данные.

Технология блокчейн позволяет страховым компаниям предоставлять более персонализированные страховые контракты, основанные на фак-

тических данных транспортных средств и их владельцев. Имея доступ к книге учета транспортных средств, система может оценить надежность клиента, а также состояние транспортного средства. Поскольку данные становятся прозрачными для страховых компаний, компании могут заранее идентифицировать риски, связанные с клиентами, и организовать соответствующие услуги. В результате будет предложен индивидуальный договор страхования с гибкой ценой.

Интеграция технологии блокчейн, интернета вещей и аналитики данных облегчит мониторинг состояния автомобиля в режиме реального времени и автоматическое прогнозирование неявных требований. Устройства интернета вещей оснащены для сбора и загрузки данных в реестр. Четырехэтапный процесс анализа данных предназначен для заблаговременного прогнозирования проблем качества. Основываясь на диагностической информации, рекомендации по обслуживанию могут быть более точными. Авторизованные клиентами, некоторые нестандартные результаты запускают смарт-контракт и автоматически заказывают персонализированные услуги, такие как техническое обслуживание, ремонт и замена компонентов. Поставщик услуг также будет использовать данные для принятия решений. Например, несколько видов данных, таких как уровень масла, активность цилиндра, впрыск топлива, положение педали и давление воздуха, предоставят заинтересованным сторонам доказательства и указания относительно того, что необходимо исправить. Так как все компоненты в автомобиле имеют уникальный идентификационный номер, дилеры могут быстро идентифицировать автомобили, содержащие дефектные компоненты, и поэтому выпускают специальные отзывные или сервисные бюллетени для этих автомобилей. На этапе окончания срока службы автомобиля идентификация компонентов также поможет производителям разобрать и классифицировать детали. Благодаря технологии блокчейн, происхождение каждого компонента будет известно, сохранено и обновлено, что позволяет производителям отслеживать происхождение компонентов по всей цепочке поставок.

Выводы

В этой статье была описана структура блокчейн для транспортных средств СПУ, в рамках которой различные заинтересованные стороны сотрудничают для поддержания взаимного доверия в отрасли. Предлагаемая структура состоит из платформы сбора данных на основе блокчейна, которая позволяет всем заинтересованным сторонам точно обновлять и проверять информацию о транспортных средствах. Повышая неизменность и прозрачность данных с помощью технологии блокчейн, условия эксплуатации транспортных средств на этапе использования становятся более легкими для проверки. Это, несомненно, сократит время, затрачиваемое на определение состояния транспортного

средства и эксплуатационных рисков. В результате эффективно поддерживается взаимное доверие между заинтересованными сторонами. Также, немаловажным фактом является упрощение прогнозирования для компаний и в целом удешевление многих процессов, а следовательно и стоимости конечной продукции.

Литература

1. Монт, О. К. (2002). Уточнение понятия системы продукт–услуга. Журнал чистого производства, 10(3), 237–245.
2. Банк России – Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков № 4, 2019 год [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/27614/review_insure_19Q4.pdf (дата обращения: 19.09.2020)
3. Автостат – Число пользователей каршеринга в Москве растет на 15% в год. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.autostat.ru/news/42943/> (дата обращения: 07.08.2020)
4. Automama – 55% автомобилей на вторичном рынке – со «скрученным» пробегом [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kolesa.ru/news/automama-55-avtomobiley-na-vtorichnom-rynke-so-skruchennym-probegom> (дата обращения: 15.09.2020)
5. Сатоши Накамото. Биткойн: одноранговая система электронных денег. – 2008. – 9 с.

BLOCKCHAIN-BASED PRODUCT-SERVICE SYSTEM IN THE AUTOMOTIVE INDUSTRY

Smuk M.V.

Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration

For the automotive industry, the promotion of value-added services has been a long-standing problem for global manufacturers. At the current stage, many cars in Russia and abroad have problems tracking their history. Some modifications or repairs to the car after an accident cannot be tracked. Another important aspect is fraud in the sale of cars, especially in the secondary market, as well as fraud in the offer of automobile services. Blockchain, as an emerging technology, is characterized by high data accuracy, transparency, and security. Due to these characteristics, Blockchain technology is the best suited for creating a system of mutual trust between stakeholders. This system will also help simplify and improve logistics, planning, and reduce costs at various stages.

Keywords: blockchain, automotive industry, auto business, product-service system.

References

1. Mont, O. K. (2002). Clarifying the concept of product–service system. Journal of cleaner production, 10(3), 237–245.
2. Bank of Russia – Review of key performance indicators of insurers No. 4 • 2019 [Electronic resource]. URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/27614/review_insure_19Q4.pdf (date accessed: 19.09.2020)
3. AUTOSTAT – the number of car sharing users In Moscow is growing by 15% a year. [Electronic resource]. URL: <https://www.autostat.ru/news/42943/> (date of request: 07.08.2020)
4. Automama – 55% of cars on the secondary market – with «twisted» mileage [Electronic resource]. URL: <https://www.kolesa.ru/news/automama-55-avtomobiley-na-vtorichnom-rynke-so-skruchennym-probegom> (date of request: 15.09.2020)
5. Satoshi Nakamoto. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System. – 2008. – 9 с.

Федоров Игорь Викторович,

канд. экон. наук, доцент

E-mail: fedorov.iv72 @yandex.ru

Изучается инвестиционный кризис в Приморье в 2011–2017 гг. Край проигрывает Сахалинской области по душевым капиталовложениям, душевому объему работ по виду деятельности «строительство» (ОРВДС), душевому вводу жилья; Магаданской области – по валовым капиталовложениям на рубль основных фондов. Удручает ухудшение ситуации с душевыми капиталовложениями. Усиление самофинансирования капиталовложений в Приморье связано с торможением инвестиционного процесса, улучшением структуры капиталовложений по направлениям использования, перераспределением капиталовложений в Большой Камень. Показано сворачивание и старение парка основных строительных машин крупных и средних строительных организаций края.

Минимизация ОРВДС сопровождается его гипертрофированной локализацией в Большом Камне. Представлен неравномерный ввод производственных мощностей (ПМ) и социально-культурных объектов в Приморском крае. Оцениваются сдвиги в краевом вводе жилья. Частный сектор не компенсирует подавления ввода жилья в федеральной собственности. Во Владивостоке прослеживается небольшой душевой ввод жилья с 2014 г. Выявляются возможности активизации инвестиционно-строительной деятельности в Приморье.

Ключевые слова: Приморье, капиталовложения, Владивосток, строительство, Надеждинский район, Уссурийск, Артем, ввод жилья.

Приморский край испытывает нехватку капиталовложений, что сказывается на его результатах инвестиционной деятельности [расчет по: 1, с. 25, 54; 2, с. 48, 50, 67; 3, с. 47, 49, 65, 66; 15, с. 304, 307]. Расчеты позволили сформулировать некоторые выводы. Среднее значение Приморья в 2011–2017 гг. отставало по:

1) душевым капиталовложениям в руб. 2010 г. – от Сахалинской области (в 5,8 р.), Якутии (в 3,2), Чукотки (в 3,2), Магаданской (в 3,1 р.) и Амурской областей, Хабаровского и Камчатского краев, Еврейской автономной области;

2) валовым капиталовложениям на рубль основных фондов – от Магаданской области (в 3,2 р.), Якутии в 2,7; Амурской области в 2,5 р.; Чукотки, Сахалинской области, Хабаровского и Камчатского краев, Еврейской автономной области (таблица 1);

3) душевому ОРВДС в текущих ценах – от Сахалинской (в 4,2 р.) и Магаданской областей (в 3,0), Якутии (в 2,6 р.), Амурской области, Камчатки, Чукотки, Еврейской автономной области и Хабаровского края;

4) душевому вводу жилья – от Сахалинской области на 0,305 кв. м общей площади, Якутии, Еврейской автономной и Амурской областей;

5) душевому вводу индивидуальных жилых домов (ИЖД) – от Сахалинской области на 0,1 кв. м общей площади, Якутии и Еврейской автономной области.

Приморский край регулярно опережали по:

а) душевым капиталовложениям в рублях 2010 г. – Сахалинская область, Якутия, Чукотка в 2010–2017 гг.; Магаданская и Амурская области, Хабаровский край в 2012–2017 гг.;

б) валовым капиталовложениям на рубль основных фондов – Якутия, Амурская и Еврейская автономная области в 2011–2017 гг.; Магаданская область, Чукотка, Сахалинская область, Хабаровский и Камчатский края в 2012–2017 гг.;

в) душевому ОРВДС в текущих ценах – Сахалинская область в 2010–2017 гг., Еврейская автономная область в 2010–2014, Магаданская и Амурская области, Якутия, Камчатка и Хабаровский край в 2012–2017 гг.;

г) душевому вводу жилья – Сахалинская область и Якутия в 2010–2017 гг., Амурская (2012–2017) и Еврейская автономная (2013–2017 гг.) области;

д) душевому вводу ИЖД – Сахалинская область и Якутия в 2010–2017 гг., Еврейская автономная область в 2013–2017 гг.

Приморье постоянно уступало более 2 раз по:

1) душевым капиталовложениям в руб. 2010 г. – Сахалинской (2010–2017 гг.) и Магаданской

(2013–2017) областям, Якутии и Чукотке в 2012–2017 гг.; 2) валовым капиталовложениям на рубль основных фондов – Магаданской области и Якутии в 2012–2017 гг.; 3) душевому ОРВДС в текущих ценах – Сахалинской области в 2010–2017 гг., Магаданской области и Якутии в 2013–2017 гг. Приморье неизменно превышали в 3 р.: Магаданская область по душевым капиталовложениям в руб. 2010 г. и валовым капиталовложениям на рубль основных фондов в 2013–2017 гг.; Сахалинская область по душевым капиталовложениям в руб. 2010 г. и душевому ОРВДС в текущих ценах в 2012–2017 гг.

Таблица 1. Валовые капиталовложения на рубль полной учетной стоимости основных фондов в 2010–2017 гг., Приморье=100%*

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Магаданская область	51	70	208	349	333	496	383	413
Республика Саха	74	114	226	309	220	222	324	458
Амурская область	65	105	196	266	170	231	307	458
Чукотский автономный округ	31	64	254	245	139	247	214	182
Сахалинская область	54	81	171	260	176	163	207	271
Хабаровский край	85	96	197	236	176	153	181	189
Камчатский край	74	77	178	234	144	125	179	182
Еврейская автономная область	77	120	207	187	104	118	138	108

*Расчет по: [2, с. 48, 50; 3, с. 47, 49].

За 2011–2017 гг. выросли больше, чем на 200 процентных пунктов к Приморскому краю: а) душевые капиталовложения в руб. 2010 г. – Сахалинская область – плюс 509% (в 3 р.) до 764%, Якутия +474 до 602, Магаданская и Амурская области, Чукотка; б) валовые капиталовложения на руб. основных фондов – Амурская область +393; Якутия на 384, Магаданская область на 362, Сахалинская область; в) душевой ОРВДС в текущих ценах – Якутия +312% до 416%, Амурская область. Увеличение за год могло достигать внушительных размеров, от 150 процентов к Приморью: 1) душевые капиталовложения в руб. 2010 г. – Чукотка в 2012 г. +226% до 352% и 2015 г., Сахалинская область в 2013 г. +266 до 643, Магаданская – 2013 и Якутия в 2017 г.; 2) валовые капиталовложения на руб. основных фондов – Чукотка в 2012 г. +190, Магаданская (2015 г.) и Амурская (2017 г.) области; 3) душевой ОРВДС в текущих ценах – Мага-

данская область в 2013 г. +212% до 401%, Амурская область в 2017 г.

В 2017 г. исправлены перечни элементов структур капиталовложений крупных и средних предприятий (КСП) края по видам основных фондов и видам экономической деятельности. Инвестиционная активность в Приморье в 2011–2017 гг. определялась: направлением использования «строительство», приобретением основных фондов, частным и государственным секторами, Владивостоком, собственными средствами и федеральным бюджетом. В капиталовложениях края 8 лет частный сектор превышал 39%, государственная собственность – 31, Владивосток – 39% (таблицы 2, 3). Едва обозначено влияние смешанной российской и иностранной собственности. В таблице 3 приведены все 20 случаев от 6%.

Таблица 2. Капиталовложения КСП Приморья по формам собственности в 2010–2017 гг., % к итогу*

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
частная	44,9	42,4	43,2	40,5	39,2	48,9	45,8	50,0
государственная	42,6	45,9	36,6	35,7	43,3	31,6	37,8	32,9
смешанная российская	7,0	7,5	11,5	6,2	4,4	3,5	3,2	2,9
иностранная	2,7	1,8	2,4	5,9	3,9	8,4	8,4	7,6

*Источник и расчет по: [5, с. 12; 7, с. 12; 6, с. 36, 42].

Таблица 3. Капиталовложения КСП Приморья по территориям в 2010–2017 гг., % к итогу*

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Владивосток	49,4	39,4	47,6	65,1	49,2	42,7	47,0	43,3
Находка	12,7	1,8	4,7	12,6	11,4	24,9	17,5	12,1
Большой Камень	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	4,5	10,8	15,1
Фокино	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	9,5	7,3	2,3
Уссурийск	1,2	1,2	1,6	4,7	8,9	3,3	3,7	4,0
Шкотовский район	0,2	0,1	0,7	0,8	0,9	0,6	1,9	6,5

*Расчет по: [4, с. 33; 5, с. 31; 6, с. 47].

В 2011–2017 гг. преобладали частный и государственный сектора – 82,0% в ср., Владивосток и Находка – 59,9%. Находка в 2015 г. приблизилась к 25%. Владивосток, Большой Камень и Находка добились в 2017 г. 70,5%. За 7 лет слабо изменились величины госсектора, Шкотовского района и Владивостока. Заметные сдвиги представлены в таблице 4.

Таблица 4. Перестроение состава капиталовложений КСП Приморья за 2011–2017 гг., % к итогу*

Структуры	Элементы	Значения
по источникам финансирования	федеральный бюджет	–25,4 до 14,6
	собственные средства	+23,1 до 37,2
по направлениям использования	приобретение основных фондов	+21,1 до 32,3
	строительство	–20,9 до 53,0

*Источник: [4, с. 15; 5, с. 15, 22; 6, с. 28, 29; 7, с. 15, 24, 25].

В инвестиционном процессе края в 2011–2016 гг. важную роль играли: а) здания (кроме жилых) и сооружения; б) машины, оборудование, транспортные средства и инвентарь; в) транспорт. Колебания этих элементов за 6 лет преодолели 25%. Удельный вес машин, оборудования, транспортных средств и инвентаря неизменно рос в 2011–2015 гг. – плюс 34,9% до 49,3%. Спад капиталовложений в транспорт за 2011–2016 гг. в основном приходится на трубопроводный транспорт. В 2013 г. обвалились планки, %: средств вышестоящих организаций (–26,1 до 6,2); транспортирования по трубопроводам – минус 23,7 до 2,3 [4, с. 15, 20, 21; 5, с. 15, 20–23, 26; 6, с. 26; 7, с. 15, 24, 25, 40].

Инвестирование КСП Приморья в 2017 г. отличалось рядом черт:

1) частные капиталовложения шли в обрабатывающие производства; обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха; транспортировку и хранение; в Большой Камень, Владивосток и Шкотовский район;

2) капиталовложения из собственных средств осваивались в транспортировке и хранении, обрабатывающих производствах; обеспечении электрической энергией, газом и паром; кондиционировании воздуха; во Владивостоке и Находке;

3) капиталовложения в транспортировку и хранение поступали во Владивосток и Находку;

4) капиталовложения в обрабатывающие производства осуществлялись в Большом Камне и Партизанском районе [расчет по: 6, с. 38, 39, 42, 43, 49–51].

У Приморья за 2011–2017 гг. ослабли: а) доля в валовых капиталовложениях региона – в 2,6 р. до 10,3%; б) валовые капиталовложения в 2,4 р.; в) ОРВДС в 2,1 р. За семь лет подтянулся ввод новых основных фондов – на 62,3 коп. до 84,9 коп. на рубль валовых капиталовложений. Норма накопления в ценах 2010 г. подорвана за 2011–2016 гг. в 2,2 р. до 20,4% [расчет по: 2, с. 49, 50; 3, с. 48, 49; 6, с. 6, 21; 7, с. 5, 9; 18, с. 9; 20, с. 9]. Приморье относится к разряду территорий, где обнаружены провалы инвестирования (таблица 5). Индикатор федерального округа в 2013 г. подскочил на 352,1%, в т.ч. в Приморье – на 281,4%. Приморье в 2016 г. дотянулось до 125%. Приморье обгоняло Сахалинскую область в 2012 г. – в 3,3 р. и Амурскую в 2013 г. – в 8,0 р. В регионе в 2013 г. уменьшилось убывание валового регионального продукта (ВРП) на рубль сжатия валовых капита-

ловложений, коп. – на 14,2 до 14,2; в Приморье – минус 16,3 до 17,3.

Таблица 5. Спад валовых капиталовложений на Дальнем Востоке в 2011–2016 гг., % к снижению ВРП*

	Годы	Цифры
Дальний Восток	2012	352,3
	2013	704,4
Сахалинская область	2012	91,5
Амурская область	2013	72,8
Хабаровский край	2015	145,2
Приморский край	2012	298,1
	2013	579,5
	2016	125,0

*Расчет по приростам > 10 млрд руб. в ценах 2010 г.: [2, с. 49, 50; 3, с. 48, 49].

Убыль 2011–2017 гг. прошла по следующим сегментам: 1) валовые капиталовложения – направление «строительство», федеральный бюджет, Владивосток и госсектор; 2) ОРВДС – частная собственность и Владивосток. По удельным капиталовложениям сложились перекосы. Душевые капиталовложения во Владивостоке 8 лет обретались над 120% (таблица 6). Находка и Владивосток превосходили краевой уровень в 2011–2017 гг. в 1,5 р. в среднем. Владивосток потерял 26% за 7 лет. Продвинулись Находка в 2015 г. на 171%, Большой Камень в 2016 г. +306 (в 2,4 р.) и 2017 г. – на 211%.

Таблица 6. Душевые капиталовложения КСП в 2010–2017 гг., текущие цены, Приморье=100%*

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Владивосток	157	124	148	200	151	130	143	131
Находка	155	22	57	155	140	311	221	155
Большой Камень	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	216	522	733

*Расчет по: [4, с. 33; 6, с. 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].

Владивосток по плотности капиталовложений КСП на кв. км перешагнул 100 ед. в 2010–2017 гг., Находка – 8 ед. (Приморье примем за 1). Владивосток в 2011–2017 гг. выделялся 140,1 ед. в ср., Находка – 55,5. Поднялись ранги, ед.: Владивостока в 2013 г. – на 51,4 до 190,9; Находки в 2015 г. +61,8 до 113,7; Большого Камня в 2016 г. – на 87,0 и 2017 г. – плюс 58,6 до 207,0 [расчет по: 4, с. 33; 6, с. 47; 15, с. 22].

Парк основных строительных машин крупных и средних строительных организаций Приморья составил в 2012–2017 гг. 481 шт. в ср., в т.ч.: импортные машины 68,2%; больше срока амортизации 44,5%. В эти годы экскаваторы одноковшовые, бульдозеры на тракторах и автогрейдеры формировали соответствующий парк – 59,3%, в т.ч.: количество импортных строительных машин – 63,4;

число строительных машин со сроком службы > срока амортизации – 64,0%. Экскаваторы одноковшовые представлены на 83,8% импортными машинами. Парк сократился за 2012–2017 гг. в 2,2 р. или на 390 шт., в т.ч.: а) экскаваторы одноковшовые, бульдозеры на тракторах и краны на автомобильном ходу 67,9%; б) импортные машины – 52,3; в) 2013 г. – 30,3%. Шестилетнее ежегодное сворачивание парка проявилось в раздувании вклада машин со сроком службы больше срока амортизации – плюс 26,7% до 57,6% [расчет по: 16, с. 38; 17, с. 26; 18, с. 26; 19, с. 24; 20, с. 25].

В составе ОРВДС края в 2010–2017 гг. выделялся частный сектор (за 78%) и Владивосток (таблицы 7, 8). В 2011–2017 гг. частная собственность показала 84,0% в ср.; государственная 9,6; Владивосток 47,9 и Уссурийск – 12,0%. Владивосток опустился за 7 лет на 22,9%, в 2016 г. – на 19,6%. Владивосток и Большой Камень перевалили за половину в 2017 г. По удельным ОРВДС крупных и средних организаций в текущих ценах сохраняются диспропорции. Возьмем Приморье за единицу. По душевому ОРВДС Владивосток находился над 1 в 2011–2017 гг., показал 1,5 ед. в ср. Снизились отметки Уссурийска за 2012–2017 гг. – на 1,6 до 0,4; Владивостока в 2016 г. – минус 0,6 до 1,2. Очевиден рекорд Большого Камня в 2016 г. – 9,7 ед. [расчет по: 8, с. 27; 9, с. 26; 10, с. 24; 11, с. 24; 12, с. 24; 13, с. 23; 14, с. 22; 15, с. 22; 18, с. 16; 20, с. 15].

Таблица 7. ОРВДС Приморья по формам собственности в 2010–2017 гг., % к итогу*

Годы	Частная	Государственная
2010	84,5	11,3
2011	78,8	10,3
2012	78,1	10,9
2013	79,3	13,8
2014	86,5	9,0
2015	88,5	7,4
2016	87,5	9,1
2017	89,5	7,0

*Расчет по: [17, с. 12; 18, с. 12; 20, с. 12].

Таблица 8. ОРВДС крупных и средних организаций Приморья по территориям в 2010–2017 гг., % к итогу*

Годы	Владивосток	Уссурийск	Большой Камень
2010	58,0	10,5	н.д.
2011	40,4	18,8	н.д.
2012	47,9	19,0	н.д.
2013	57,4	16,4	н.д.
2014	57,1	11,3	н.д.
2015	58,5	7,2	н.д.
2016	38,9	7,5	20,0
2017	35,1	3,8	18,8

*Расчет по: [17, с. 16; 18, с. 16; 20, с. 15].

По ОРВДС на кв. км Владивосток перевешивал в 2011–2017 гг. 100 ед. и равнялся 140,5 ед. в ср.; Уссурийск – 5,4 ед. За 2012–2017 гг. упали ранги Владивостока (–15,6 до 103,0) и Уссурийска – на 6,9 до 1,7, в т.ч. за 2016 г. Владивостока – минус 57,4 до 114,2 ед. Большой Камень в 2017 г. приблизился к 259 ед. [расчет по: 15, с. 22; 18, с. 16; 20, с. 15].

КСП Приморья в 2011–2017 гг. ввели в действие: взлетно-посадочные полосы, мосты, радиорелейные линии связи, волоконно-оптические линии связи, подвижную радиотелефонную связь (2,3 млн номеров), трансформаторные понижающие подстанции, линии электропередач напряжением 35 кВ и выше, нефтеемкости, зерносушилки стационарные, зерносеменовохранилища, предприятия крупные, помещения для свиней и другие ПМ. В крае зафиксирован регулярный ввод ПМ: линии электропередач напряжением 35 кВ и выше, радиорелейные и волоконно-оптические линии связи в 2010–2017 гг.; автомобильные дороги общего пользования с твердым покрытием в 2011–2017 гг. За семь лет просел ввод радиорелейных линий связи – на 1997,6 км, в т.ч. в 2011 (–1129,2) и 2015 гг. на 1986,1 км. Обозначились скачки ввода ПМ: а) подвижная радиотелефонная связь в 2012 г. – на 1,4 млн номеров; б) трансформаторные понижающие подстанции в 2011 г. – на 669 тыс. кВт; в) линии электропередач напряжением 35 кВ и выше в 2011 г. – плюс 516,6 км; г) мосты в 2012 г. – на 8098 погонных метров [источник и расчет по: 17, с. 27, 28; 18, с. 27, 28; 19, с. 25, 26; 20, с. 26, 27].

Автор произвел расчет: 1) тенденций ввода жилья [17, с. 31, 35, 37; 20, с. 30, 34, 36]; 2) душевого ввода жилья в кв. м и % к Приморью [8, с. 27; 9, с. 26; 10, с. 24; 11, с. 24; 12, с. 24; 13, с. 23; 14, с. 22; 15, с. 22; 17, с. 35; 20, с. 34]; 3) параметров ввода ИЖД [8, с. 27; 9, с. 26; 10, с. 24; 11, с. 24; 12, с. 24; 13, с. 23; 14, с. 22; 17, с. 37; 20, с. 36]; 4) перемен в вводе квартир [17, с. 34; 20, с. 33]. Источники по таблицам помещены отдельно.

В Приморском крае в 2011–2017 гг. введено 3,9 млн кв. м общей площади жилья, в т.ч.: а) частный сектор – 76,5%; б) Владивосток 46,0; в) Уссурийск 18,0; г) ИЖД – 43,2%. В крае за 7 лет пострадал ввод жилья на 23% или на 123,1 тыс. кв. м общей площади, в т.ч.: во Владивостоке – на 231,4; в федеральной собственности на 219,9; в 2015 г. – на 173,1 тыс. кв.м. Потери краевого ввода жилья в 2015 г. обусловлены динамикой в частном секторе и индивидуальном жилищном строительстве (ИЖС), во Владивостоке и Артеме. Частный сектор превосходил 60% ввода жилья в крае в 2012–2017 гг. (таблица 9). Его уровень поднялся за 2011–2017 гг. на 42,5%, в 2014 г. – на 21,6%. Очевидно падение влияния федеральной собственности.

В краевом вводе жилья Владивосток перевешивал 50% в 2010–2013 гг. (таблица 10). За 2011–2017 гг. опустились значения Владивостока (–37,5%) и Находки. В 2014 г. Владивосток просел на 21,2%. Оживление ввода жилья в частном сек-

торе, Уссурийске, Артеме и Надеждинском районе является недостаточным. Душевой ввод жилья в Приморье в 2011–2017 гг. продемонстрировал 0,287 кв. м общей площади в ср., в т.ч.: в Надеждинском районе – 0,525; в Уссурийске 0,514 кв. м (таблица 11). Индикатор перевалил 0,7 кв. м в Надеждинском районе в 2014 и 2017 гг., Артеме (2014) и Уссурийске в 2015 г. За 2011–2017 гг. увеличились размеры Надеждинского района – на 0,879 кв. м, Артема и Уссурийска. В 4 случаях годовой подъем перекрыл 0,3 кв. м: Надеждинский район в 2014 (+0,681 кв. м) и 2017 гг., Артем 2013 г. и Уссурийск в 2014 г.

Таблица 9. Ввод жилья в Приморье по формам собственности в 2010–2017 гг., % к итогу*

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
частная	55,5	46,4	62,5	69,5	91,1	89,2	88,0	98,0
федеральная	42,2	36,5	28,3	24,0	3,2	2,6	0,5	1,4

*Источник: [17, с. 31; 20, с. 30].

Приморье обгоняли Владивосток в 2010–2014 гг. и Артем в 2013–2017 гг. (таблица 12). За семь лет подтянулись отметки Надеждинского района (+422%), Артема и Уссурийска. Укрепились позиции Надеждинского района в 2014 (+190%) и 2017 годах – плюс 244, Уссурийска в 2015 г. на 103%. Вклад ИЖС в ввод жилья в 2011–2017 гг. равнялся, %: в Надеждинском районе – 86,7; Артеме 55,9; в Находке 55,2. Удельный вес ИЖС в вводе жилья по краю 7 лет опережал 30%, в т.ч. в Надеждинском районе – 65%, в Находке – 40%.

Таблица 10. Ввод жилья в Приморье по территориям в 2010–2017 гг., % к итогу*

Годы	Владивосток	Уссурийск	Артем	Находка	Надеждинский район
2010	62,4	10,3	3,1	11,4	1,0
2011	64,4	13,7	5,5	5,3	1,7
2012	60,2	10,0	5,1	11,9	1,4
2013	57,5	10,0	10,8	7,0	1,4
2014	36,3	20,0	13,1	7,6	5,2
2015	26,9	30,6	9,5	8,5	3,7
2016	41,9	21,9	11,4	4,9	4,5
2017	24,9	24,3	12,7	6,2	9,5

*Расчет по: [17, с. 35; 20, с. 34].

За 7 лет изменилась роль ИЖС в вводе жилья, %: Надеждинский район – минус 33,8 до 66,2; Находка +30,0 до 54,5; Артем – минус 25,1 до 74,9. В 2011 г. упала планка Артема на 55,4%, т.е. в 2,2 р. Ввод ИЖД в крае в 2011–2017 гг. на 56,6% сформирован Владивостоком, Уссурийском и Артемом. В краевом вводе ИЖД за 7 лет скорректированы рамки, %: а) Владивостока (–32,2 до 10,7); б) Артема и Надеждинского района +20,2 до 32,0. Доля Владивостока серьезно падала в 2014, 2015 и 2017 гг.

Таблица 11. Душевой ввод жилья в 2010–2017 гг., кв. м общей площади*

Годы	Приморье	Надеждинский район	Уссурийск	Артем	Владивосток	Находка
2010	0,274	0,130	0,301	0,149	0,542	0,379
2011	0,303	0,259	0,431	0,288	0,612	0,196
2012	0,314	0,223	0,319	0,276	0,587	0,455
2013	0,317	0,225	0,318	0,595	0,561	0,273
2014	0,347	0,906	0,693	0,773	0,387	0,324
2015	0,258	0,480	0,782	0,413	0,212	0,274
2016	0,256	0,576	0,548	0,482	0,326	0,158
2017	0,215	1,009	0,507	0,452	0,162	0,171

*Расчет по: [8, с. 27; 9, с. 26; 10, с. 24; 11, с. 24; 12, с. 24; 13, с. 23; 14, с. 22; 15, с. 22; 17, с. 35; 20, с. 34].

Таблица 12. Душевой ввод жилья в 2010–2017 гг., Приморье=100%*

Годы	Надеждинский район	Уссурийск	Артем	Владивосток
2010	47	110	54	198
2011	85	142	95	202
2012	71	102	88	187
2013	71	100	188	177
2014	261	200	223	112
2015	186	303	160	82
2016	225	214	188	127
2017	469	236	210	75

*Расчет по: [8, с. 27; 9, с. 26; 10, с. 24; 11, с. 24; 12, с. 24; 13, с. 23; 14, с. 22; 15, с. 22; 17, с. 35; 20, с. 34].

Душевой ввод ИЖД составил в Приморье в 2011–2017 гг. 0,124 кв. м общей площади в ср., в т.ч. в Надеждинском районе 0,456 кв. м (таблица 13). Район преодолел порог 0,6 кв. м в 2014 и 2017 гг. За 7 лет накачаны параметры Надеждинского района (+0,538 кв. м) и Артема. Сдвиги перешагнули 0,3 кв. м общей площади в Надеждинском районе в 2014 (+0,631 кв. м) и 2015 гг., в Артеме в 2014 г. Душевой ввод ИЖД продемонстрировал высокие цифры Надеждинского района, Артема и Уссурийска (таблица 14). Обнаружены примеры за 300%: Надеждинский район в 2014–2017 гг. и Артем в 2017 г. За 2011–2017 гг. продвинулись Надеждинский район (плюс 493%) и Артем на 162%. Надеждинский район в 2014 г. подскочил на 252%. Владивосток и Находка отличались слабыми позициями.

Рассмотрим ввод квартир в Приморье в 2011–2017 гг. без квартир в общежитиях. В крае в основном вводились одно- и двухкомнатные квартиры, в т.ч. населением – трехкомнатные, четырехкомнатные и более. Доля однокомнатных квартир в краевом вводе квартир укрепились за 7 лет на 20% до 46%. Четырехкомнатные квартиры и бо-

лее достигли в 2011 г. 50% краевого числа построенных населением квартир.

Таблица 13. Душевой ввод ИЖД в 2010–2017 гг., кв. м общей площади*

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Приморье	0,095	0,097	0,104	0,125	0,198	0,132	0,107	0,106
Надеждинский район	0,130	0,259	0,223	0,225	0,856	0,480	0,478	0,668
Артем	0,149	0,128	0,146	0,155	0,495	0,289	0,273	0,338
Уссурийск	0,124	0,167	0,128	0,156	0,321	0,285	0,171	0,159
Находка	0,093	0,116	0,195	0,189	0,169	0,159	0,102	0,093
Владивосток	0,129	0,118	0,115	0,154	0,182	0,079	0,069	0,034

*Расчет по: [8, с. 27; 9, с. 26; 10, с. 24; 11, с. 24; 12, с. 24; 13, с. 23; 14, с. 22; 15, с. 22; 17, с. 37; 20, с. 36].

Таблица 14. Душевой ввод ИЖД в 2010–2017 гг., Приморье=100%*

Годы	Надеждинский район	Артем	Уссурийск
2010	137	157	131
2011	267	132	172
2012	214	140	123
2013	180	124	125
2014	432	250	162
2015	364	219	216
2016	447	255	160
2017	630	319	150

*Расчет по: [8, с. 27; 9, с. 26; 10, с. 24; 11, с. 24; 12, с. 24; 13, с. 23; 14, с. 22; 15, с. 22; 17, с. 37; 20, с. 36].

Ввод социально-культурных объектов в крае представлен в 2011–2017 гг. – вузами, гостиницами, спортивно-концертными и спортивными залами, дошкольными учреждениями, физкультурно-оздоровительными комплексами, общеобразовательными школами и т.д. Наблюдался ежегодный ввод в Приморье дошкольных учреждений и физкультурно-оздоровительных комплексов в 2011–2017 гг., спортивных залов в 2011–2016 гг. Колебался ввод: а) дошкольных учреждений, мест – в 2014 г. +1320, в 2016 г. – минус 1506 (в 5,2 р.); б) спортивных залов, кв. м – в 2012 г. +8625 (в 5,4 р.) и в 2013 г. – минус 8129 [12, с. 255; 18, с. 29; 19, с. 27; 20, с. 28].

Подведем некоторые итоги. Приморье сильно отстает по удельным капиталовложениям от Сахалинской и Магаданской областей, Якутии; душевому ОРВДС и душевому вводу жилья – от Сахалинской области. В Приморском крае в 2011–2017 гг. осуществлялась недостаточная инвестиционная

активность. Капиталовложения КСП края осваивались по направлению использования «строительство», во Владивостоке, частном секторе и т.д. Приморье постоянно уступало Владивостоку по удельным капиталовложениям и удельному ОРВДС. На Владивосток и Большой Камень в 2017 г. приходилось > 50% капиталовложений и ОРВДС края. Большой Камень предъявил впечатляющие результаты по плотности ОРВДС и капиталовложений на кв. км, душевому ОРВДС и душевым капиталовложениям.

В Приморье за 2011–2017 гг. обвалились валовые капиталовложения, в основном по направлению «строительство». Сжатие финансирования капиталовложений из федерального бюджета инициировало, в конечном счете, активизацию ввода основных фондов в крае. Парк основных строительных машин крупных и средних строительных организаций Приморья неуклонно уменьшался в 2012–2017 гг., что объясняется динамикой количества соответствующих машин со сроками службы < сроков амортизации. За 2011–2017 гг. резко сократился ОРВДС в частном секторе и Владивостоке.

КСП края в эти годы вводили ПМ на транспорте и в связи, электроэнергетике, агропромышленном комплексе и т.д. Пострадал ввод радиорелейных линий связи. Провалились объемы ввода жилья во Владивостоке и федеральном секторе. Фиксировался повышенный душевой ввод жилья в Надеждинском районе и Уссурийске. В краевом вводе ИЖД за 7 лет ослабла величина Владивостока. Накачивался душевой ввод ИЖД в Надеждинском районе. Платежеспособный спрос населения края ограничен, ввод квартир населением переориентируется на трехкомнатные квартиры. В Приморье отмечены перепады в вводе дошкольных учреждений и спортивных залов.

Оживление инвестирования в Приморском крае следует связывать с: 1) проработкой проблем развития, определением конкурентных преимуществ территорий; 2) оценкой источников финансирования капиталовложений; 3) повышением эффективности институтов развития; 4) бюджетным финансированием приоритетных проектов; 5) привлечением частных капиталовложений (инфраструктурная поддержка проектов, гранты и др.); 6) концентрацией капиталовложений на пусковых комплексах; 7) развитием Южно-Приморского промышленно-транспортного района; 8) масштабными капиталовложениями по направлению «строительство», во Владивосток, транспортный комплекс, обрабатывающие производства и госсектор; 9) обновлением основных строительных машин в строительных организациях; 10) наращиванием объемов ИЖС.

Литература

1. Дальний Восток России (положение Приморского края в сравнении с другими субъектами ДВФО). 2015: Статистический сборник / Приморскстат, 2016. – С. 25, 54.

2. Дальний Восток России (положение Приморского края в сравнении с другими субъектами ДВФО): Статистический сборник / Приморскстат, 2018. – С. 48–50, 67.
3. Дальний Восток России (положение Приморского края в сравнении с другими субъектами ДВФО): Статистический сборник / Приморскстат, 2019. – С. 47–49, 65, 66.
4. Инвестиции в Приморском крае. 2014: Сборник / Приморскстат, 2015. – С. 15, 20, 21, 33.
5. Инвестиции в Приморском крае. 2015: Сборник / Приморскстат, 2016. – С. 12, 15, 20–23, 26.
6. Инвестиции в Приморском крае. 2017: Сборник с аналитической запиской / Приморскстат, 2018. – С. 6, 21, 26, 28, 29, 36, 38, 39, 42, 43, 47, 49–51.
7. Инвестиции в экономику Приморья. 2017: Аналитическая записка / Приморскстат, 2017. – С. 5, 9, 12, 15, 24, 25, 40.
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, 304, 307.
16. Строительство в Приморском крае. 2013: Статистический сборник / Приморскстат, 2013. – С. 38.
17. Строительство в Приморском крае. 2014: Статистический сборник / Приморскстат, 2015. – С. 12, 16, 26–28, 31, 34, 35, 37.
18. Строительство в Приморском крае. 2015: Статистический сборник / Приморскстат, 2016. – С. 9, 12, 16, 26–29.
19. Строительство в Приморском крае. 2016: Статистический сборник / Приморскстат, 2017. – С. 24–27.
20. Строительство в Приморском крае: Статистический сборник / Приморскстат, 2018. – С. 9, 12, 15, 25–28, 30, 33, 34, 36.

DEVELOPMENT OF THE INVESTMENT CRISIS IN PRIMORSKY KRAI

Fedorov I.V.

We study the investment crisis in Primorye in 2011–2017. Primorye loses Sakhalin region investment per capita, volume of works by the form activity “construction” (VWFAC) per capita, new housing per capita; Magadan region – in terms of gross investment per ruble of fixed assets. The deterioration of the situation with per capita investment is depressing. The increase in self-financing of investments in Primorye is associated with a slowdown in the investment process, an improvement in the structure of investments in areas of use, and the redistribution of investments in Bolshoy Kamen. It shows the collapse and aging of the fleet of major construction vehicles of large and medium-sized construction organizations in the region. Minimization of VWFAC is accompanied by its hypertrophied localization in the Bolshoy Kamen. Uneven input of production capacities (PC) and socio-cultural objects in the Primorsky territory is presented. Shifts in regional housing commissioning are estimated. The private sector does not compensate for the suppression of housing starts in federal ownership. In Vladivostok, there is a small input of housing per capita since 2014. The author identifies opportunities to activate investment and construction activities in Primorye.

Keywords: Primorye, investments in fixed assets, Vladivostok, construction, Nadezhdinsky district, Ussuriysk, Artem, housing commissioning.

References

1. The Russian Far East (the position of the Primorsky territory in comparison with other subjects of the Far Eastern Federal district). 2015: Statistical collection / Primorskstat, 2016. – P. 25, 54.
2. The Far East of Russia (the situation of the Primorsky territory in comparison with other subjects of the Far Eastern Federal district): Statistical collection / Primorskstat, 2018. – P. 48–50, 67.
3. The Russian Far East (the situation of the Primorsky territory in comparison with other subjects of the Far Eastern Federal district): Statistical collection / Primorskstat, 2019. – P. 47–49, 65, 66.
4. Investments in the Primorsky territory. 2014: Collection / Primorskstat, 2015. – P. 15, 20, 21, 33.
5. Investments in Primorsky Krai. 2015: Collection / Primorskstat, 2016. – P. 12, 15, 20–23, 26.
6. Investments in Primorsky Krai. 2017: Collection with an analytical note / Primorskstat, 2018. – P. 6, 21, 26, 28, 29, 36, 38, 39, 42, 43, 47, 49–51.
7. Investments in the economy of Primorye. 2017: Analytical note / Primorskstat, 2017. – P. 5, 9, 12, 15, 24, 25, 40.
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, 304, 307.
16. Construction in the Primorsky territory. 2013: Statistical collection / Primorskstat, 2013. – P. 38.
17. The construction in the Primorye territory. 2014: Statistical collection / Primorskstat, 2015. – P. 12, 16, 26–28, 31, 34, 35, 37.
18. Construction in Primorsky Krai. 2015: Statistical collection / Primorskstat, 2016. – P. 9, 12, 16, 26–29.
19. Construction in Primorsky Krai. 2016: Statistical collection / Primorskstat, 2017. – P. 24–27.
20. Construction in the Primorsky territory: Statistical collection / Primorskstat, 2018. – P. 9, 12, 15, 25–28, 30, 33, 34, 36.