ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ и БАНКИ

№2 2021

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

Дегтев Г.В., Сергеева С.А., Абдалова Т.Ю., Поляков Р.Л. Совершенствование информационного пространства сферы закупок в части электронного документооборота как фактор повышения эффективности и прозрачности закупочной деятельности 3

Козлачкова Ю.И. Влияние пандемии и ее последствий на цифровизацию рекрутинга персонала 8

Крикунов А.С. Методика разработки отчета об интегрированных показателях деятельности предприятия как путь согласования нефинансовой отчетности с финансовой 14

Максименко В.А. Факторы, влияющие на уровень лояльности персонала в вузе 20

Морозов М.М. Медиатрансформация банковского сектора в РФ в условиях пандемии: трансляция банковских услуг в социальных сетях..... 26

Мустафина З.Ш. Становление роли человеческого капитала в рамках развития системы профессионально-технического образования 31

Реброва В.В. Институциональные условия и факторы перехода к «зеленой экономике» 35

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Гладилина И.П., Сергеева С.А., Романова О.В. Зарубежный опыт управления цифровой экономикой 38

Смирнов Е.Н., Карелина Е.А. Некоторые аспекты мировой финансовой стабильности в условиях пандемии коронавируса..... 43

Хуанфу Шии. Финансовое обеспечение торговых операций на международном рынке в условиях пандемии..... 49

ФИНАНСЫ. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ. КРЕДИТ

Глотов В.И., Горюнов П.В. Оценка эффективности поэтапного перехода к твердой национальной валюте с помощью индикативного планирования 54

Бровкина Н.Е., Мелихова Д.А., Левченко Т.В. Экономический рост Китая и особенности его финансового рынка..... 63

Кузнецова Ю.А. Теоретические аспекты исследования поведенческого надзора на финансовом рынке 68

Матвеевский С.С., Клименко А.И. Значение банков развития для борьбы с кризисом 2020 г. в России..... 74

Кадушкина А.Е., Подваркова А.М. Роль саморегулируемых организаций в развитии и защите патентного права в процессе банковского кредитования..... 78

Соловьев П.Д. Направления развития кредитного мониторинга..... 84

Шилин Л.И. Теоретические и практические аспекты применения разных форм налогообложения цифровых компаний в мире 88

Шуба Н.А., Ларионова И.В. Доверие в финансовом секторе как основополагающий фактор во взаимодействии экономических агентов..... 91

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ И РЕГИОНОВ

Жарский И.Д., Мирошник А.Н. Турбулентность в развитии ТЭК в условиях пандемии (на примере нефтяной отрасли)..... 94

Волженина Е.А. Модель оценивания и прогнозирования затрат на выведение космического аппарата в заданную область космического пространства 99

Тюньков А.В. Влияние пандемии на развитие туристской индустрии: вызовы и пути решения..... 102

Долгий П.А., Костерев М.С., Сушков А.Е., Пылинская Ю.А., Бакшеев В.В. Особенности развития нефтегазового рынка: актуальные риски и перспективы 105

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

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ
Соколинская Наталия Эвальдовна (зам. главного редактора), канд. экон. наук, проф., проф. Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Авис Олег Ушерович, 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. Геращенко, 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
Фиапшев 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:* 28.02.2021
Цена свободная

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

TABLE OF CONTENTS

ECONOMICS AND ENTREPRENEURSHIP

Degtev G.V., Sergeeva S.A., Abdalova T. Yu., Polyakov R.L. Improving the information space of the procurement sphere in terms of electronic document flow as a factor in increasing the efficiency and transparency of procurement activities 3

Kozlachkova Yu.I. Impact of the pandemic and its consequences on the digitalization of personnel recruiting..... 8

Krikunov A.S. Integrated business performance report as a way to align non-financial reporting with financial reporting..... 14

Maximenko V.A. Factors affecting the level of staff loyalty at the university .. 20

Morozov M.M. Mediatransformation of the banking sector in the Russian federation under the pandemic conditions: broadcasting of banking services in social networks 26

Mustafina Z. Sh. Formation of the role of human capital in the development of the vocational education..... 31

Rebrova V.V. Institutional conditions and factors of transition to a «Green economy»..... 35

WORLD ECONOMY

Gladilina I.P., Sergeeva S.A., Romanova O.V. Foreign experience in managing the digital economy..... 38

Smirnov E.N., Karelina E.A. Some aspects of global financial stability in the context of the coronavirus 43

Huangfu Shiyi. Financial support for international trade in pandemic situations 49

FINANCE. TAXATION. CREDIT

Glotov V.I., Goryunov P.V. Evaluating the effectiveness of a phased transition to a hard national currency using indicative planning..... 54

Brovkina N.E., Melikhova D.A., Levchenko T.V. China's economic growth and features of its financial market..... 63

Kuznetsova Yu.A. Theoretical aspects of the study of behavioral supervision in the financial market 68

Matveevskii S.S., Klimenko A.I. The importance of development banks for combating the 2020 crisis in Russia 74

Kadushkina A.E., Podvarkova A.M. The role of self-regulatory organizations in the development and protection of patent law in the process of bank lending..... 78

Solovev P.D. Credit monitoring development directions 84

Shilin L.I. Theoretical and practical aspects of the application of different forms of taxation of digital companies in the world..... 88

Shuba N.A., Larionova I.V. Trust in the financial sector as a fundamental factor in the interaction of economic agents..... 91

ECONOMY OF INDUSTRIES AND REGIONS

Zharskiy I.M., Miroshnik A.N. Turbulence in the development of the fuel and energy complex in a pandemic (on the example of the oil industry)..... 94

Volzhenina E.A. Model for estimating and predicting the cost of launching a spacecraft into a given area of outer space 99

Tiunkov A.V. Impact of pandemic on tourism industry development: challenges and solutions 102

Dolgiy P.A., Kosterev M.S., Sushkov A.E., Pylinskaya Yu.A., Baksheev V.V. Features of the oil and gas market development: current risks and prospects..... 105

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 Usherovich, 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 Valeryevna, 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: 28/02/2021

Free price

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

Совершенствование информационного пространства сферы закупок в части электронного документооборота как фактор повышения эффективности и прозрачности закупочной деятельности

Дегтев Геннадий Валентинович,
доктор юридических наук, доцент, заведующий кафедрой управления государственными и муниципальными закупками ГАОУ ВО «Московский городской университет управления Правительства Москвы имени Ю.М. Лужкова»
E-mail: ugmzmag@yandex.ru

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

Абдалова Татьяна Юрьевна,
аспирант кафедры управления государственными и муниципальными закупками, ГАОУ ВО «Московский городской университет управления Правительства Москвы имени Ю.М. Лужкова»
E-mail: ugmzmag@yandex.ru

Поляков Роман Леонидович,
аспирант кафедры управления государственными и муниципальными закупками, ГАОУ ВО «Московский городской университет управления Правительства Москвы имени Ю.М. Лужкова»
E-mail: ugmzmag@yandex.ru

Увеличение темпов использования технологий в области электронного документооборота в закупочной деятельности формирует условия совершенствования системы закупок в России в целом, позволяя осуществлять реальный всесторонний контроль их проведения. Реализация электронного документооборота способствует прозрачности и открытости закупок, что представляет собой одно из главных условий эффективного использования бюджетных средств. Электронное информационное пространство позволяет стремиться к достижению полного ухода от бумажных носителей на каждой стадии осуществления закупки. Электронный документооборот в сегодняшней практике закупочной деятельности позволяет утверждать, что сфера закупок отвечает требованиям современности, что в свою очередь повышает качество организации закупочных процессов, их реализацию с большей эффективностью и в соответствии со всеми базовыми принципами контрактной системы России. Благодаря усиленным цифровым подписям и интеграции региональной системы с ЕИС все участники закупочного процесса в России имеют возможность обмениваться надлежащим образом заверенными документами, что облегчает работу не только заказчиков, но и поставщиков (подрядчиков, исполнителей), открывая более широкий доступ к государственным и муниципальным закупкам и стимулируя конкуренцию при их проведении.

Ключевые слова: государственные закупки, электронный документооборот, прозрачность и открытость закупок, развитие конкуренции.

В настоящее время для совершенствования контрактной системы в закупочной сфере наблюдается четкая тенденция по ее урегулированию путем перевода всех закупочных процедур в электронное информационное пространство и полного ухода от бумажных носителей на каждой стадии осуществления закупки уже с января 2015 г. В связи с этим в новой практике закупочной деятельности реализуется электронный документооборот, однако прежде чем перейти к его более подробному рассмотрению, целесообразно охарактеризовать основные понятия, на которых базируется данный термин, а именно:

– электронный документ представляет собой документ, сформированный с помощью компьютерных технологий, который может быть подписан электронной подписью и храниться как файл специализированного формата на компьютере, либо в информационной сети (сеть Интернет или любая локальная сеть);
– документооборот характеризуется как некая большая система создания, приема, интерпретации, передачи, хранения и архивации документов, а также контроля соблюдения их выполнения и их защиту от несанкционированного доступа;
– электронный документооборот является совокупностью автоматизированных процессов при работе с документацией, которая осуществляется в электронном виде и реализует концепцию «безбумажного делопроизводства[11].

Согласно ст. 5 Федерального закона № 44-ФЗ «между участниками контрактной системы в сфере закупок <…> документы должны быть подписаны усиленной электронной подписью и поданы с использованием единой информационной системы» [1]. Именно поэтому на сегодняшний день в сфере электронных государственных (муниципальных) закупок применяется электронный документооборот, т.е. при осуществлении закупки вся документация, начиная от извещения и заканчивая итоговым протоколом, пересылается и подписывается всеми заинтересованными сторонами исключительно в электронной форме.

Система электронного документооборота в области закупок полностью отлажена и исправно функционирует. Надлежащим образом оформленный электронный документ обладает той же юри-

дической силой, что и документ на бумажном носителе. В связи с этим неправомерным является требование от участника закупки или ее организатора по предоставлению бумажной закупочной документации для электронных закупок. Это подтверждается положениями Гражданского кодекса, ч. 2 ст. 434 которого гласит, что «договор в письменной форме может быть заключен путем обмена документами посредством электронной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору» [11].

Юридическая значимость электронной документации обеспечивается электронно-цифровой подписью, при помощи которой любой электронный документ получает ту же юридическую силу, что и его традиционный, бумажный аналог, подписываемый собственноручно. Легитимность использования электронно-цифровой подписи регламентирована Федеральным законом «Об электронной подписи» от 06.04.2011 № 63-ФЗ (далее – Федеральный закон № 63-ФЗ), согласно которому такая подпись позволяет:

– однозначно установить авторство электронного документа;
– исключить возможность подделки подписанного документа;
– уменьшить правовые и операционные риски организаторов и участников торговых процедур [4].

Электронно-цифровая подпись представляет собой информацию в электронном виде, «прикрепляемую» к подписываемому документу и определяющую лицо, подписавшее данный документ, т.е. она является электронным идентификатором лица, который подписывает документацию, а также позволяет защитить документ от преднамеренного искажения и подделки. Поскольку в системе электронных торгов заказчики и поставщики (подрядчики, исполнители) в удаленном режиме совершают операции, которые влекут за собой определенные обязательства обеих сторон, то электронно-цифровая подпись позволяет обеспечивать безопасность данных процедур и подтверждать юридическую значимость сделок, совершаемых участниками закупок в ходе электронных торгов.

Электронный документооборот не только облегчает и ускоряет практику закупок, но также позволяет заказчикам, контрольным органам, и экспертному сообществу анализировать как отдельные закупки, так и проводить мониторинг закупочной деятельности в целом. Именно электронный документооборот автоматизирует процессы формирования и размещения государственного (федерального, регионального или муниципального) заказа, а система электронной документации обеспечивает удобство заказчиков по размещению информации о проводимых закупках, автоматизируя их основные функции и функции комиссий по проведению процедур, связанных с подготовкой и проведением конкурсов, аукционов, запросов котировок и аукционов на различных торговых площадках.

По мнению А.В. Сидоренко, система электронного документооборота в закупочной деятельности «отличается повышенной степенью защиты от несанкционированного доступа. В частности, в системе реализован механизм электронно-цифровой подписи, при помощи которого можно визировать протоколы заседаний конкурсных комиссий, заявки бюджетных учреждений и другие важные данные, передаваемые по открытым каналам связи, в том числе с помощью Интернета» [8].

Однако исследователи также акцентируют внимание на определенных проблемах и трудностях внедрения системы электронного документооборота в закупочную практику.

Несмотря на различные трудности внедрения электронного документооборота в практику закупок, его неоспоримыми преимуществами являются возможность сокращения сроков рассмотрения, утверждения и подписания документов, избегание потерь и увеличение скорости движения документации между участниками закупок, а также повышение общего уровня защиты и обработки информации. И.В Благова, рассматривая достоинства системы электронного документооборота, пишет, что он также связан «с автоматизацией заказов, увеличением скорости обработки и сбора информации, что приводит к общему повышению производительности закупочного процесса» [5].

Основой электронного документооборота в системе государственных (муниципальных) закупок сегодня остается ЕИС, являющаяся единым порталом для заказчиков и поставщиков (подрядчиков, исполнителей), через функционал которого, согласно Федеральному закону № 44-ФЗ и Федеральному закону № 223-ФЗ, происходит осуществление закупочной деятельности на территории Российской Федерации. Именно ЕИС является главным и первичным ресурсом в сфере отечественных государственных (муниципальных) закупок. Данная система функционирует с 2016 г., а основной целью ее создания стала необходимость достижения единообразия всех видов проводимых конкурсных закупочных процедур в соответствии с общими требованиями к закупкам.

Основной функционал ЕИС, согласно Федеральному закону № 44-ФЗ, сводится к следующему:

– формирование, обработка, хранение данных и предоставление их участникам контрактной системы;
– контроль соблюдения законодательства в процессе планирования и реализации закупок;
– использование электронной подписи для заверения электронной документации;
– подача заявок на определение поставщика (подрядчика, исполнителя) в электронной форме[1].

Глобально же, у ЕИС в литературе выделяются три функции:

1. Функция базы данных – ЕИС позволяет найти не только объявление о конкретной закупке, но и планы закупок каждого заказчика, отчетную документацию и т.д.

2. Функция контроля – все информационные данные, которые содержатся в ЕИС, позволяют контролировать закупочную деятельность. Для их оперативного и полноценного анализа они доступны всем пользователям системы, а сама ЕИС имеет удобный механизм поиска информации.
3. Функция защиты – подразумевает собой использование электронной подписи. Электронный документооборот существенно упрощает юридически значимую коммуникацию в области закупок, а значит, они становятся доступнее для потенциальных поставщиков (подрядчиков, исполнителей), что, в свою очередь, является фактором развития реальной конкуренции[5;6;7;8].

Для совершения закупки с помощью готовых программных решений ЕИС заказчик выкладывает документацию, заказы, формы заявок и т.д. При этом любой поставщик (подрядчик, исполнитель) также может легко воспользоваться данным сервисом. Содержащаяся в ЕИС информация является общедоступной и предоставляется безвозмездно. Размещение в ЕИС электронных документов, а не документации в сканированной форме расширяет возможности поиска информации о закупках с помощью простых запросов, в частности – для целей общественного контроля. Однако составляющие государственную тайну сведения в ЕИС не размещаются[1]. ЕИС взаимодействует с другими информационными системами в области закупок, что обеспечивает своевременное формирование, обработку, хранение и предоставление автоматизированных данных всем участникам контрактной системы, а также контроль за соответствием различных видов информации друг другу.

Л.А. Фортальнова акцентирует внимание на следующих особенностях электронного документооборота в рамках ЕИС:

– формирование информации с применением обновленных видов общероссийского классификатора экономической деятельности (ОКВЭД2) и общероссийского классификатора продукции по видам экономической деятельности (ОКПД2);
– применение новой структуры кодов бюджетной классификации (КБК);
– наличие подсистемы «нормирования в сфере закупок», что дает возможность сконцентрировать в одном блоке всю нормативную документацию касаемо ограничений на закупки;
– автоматическое блокирование закупок, превышающих установленные нормы;
– удобство поиска документов благодаря наличию конструктора параметров поиска;
– оптимизация пользовательского интерфейса, объединяющего множество разных функций, например, на главной странице сайта есть блок новостей, содержащий информацию по изменениям и нововведениям в Федеральные законы № 44-ФЗ и № 223-ФЗ, что позволяет экономить время и избегать ошибок[9].

Из последних нововведений в электронном документообороте в ЕИС важным представляется отметить Федеральное казначейство совместно с пилотными заказчиками и исполнителями завершило апробацию формирования и подписания документов о приемке в личных кабинетах. С 1 января 2020 г. данный функционал в полном объеме доступен и обязателен для всех поставщиков (подрядчиков, исполнителей), зарегистрированных в Едином реестре участников закупок.

Так, при подписании документов о приемке, автоматически формируется электронный акт – важнейший инструмент отслеживаемости исполнения контракта в рамках Федерального закона № 44-ФЗ. После составления электронного акта также происходит автоматическое формирование в Реестре контрактов ЕИС сведений об исполнении контракта на основании подписанного поставщиком (подрядчиком, исполнителем) и заказчиком документа о приемке[1].

Также необходимо акцентировать внимание на изменениях в структуре планирования закупочной деятельности. Так, с 2020 г. заказчики планируют закупки по новым правилам: основным и единственным документом остается только план-график, в который необходимо вносить все предстоящие закупки.

При этом изменились и принципы ведения планов-графиков, которые с 2020 г. подлежат формированию на три года и должны содержать вдвое меньше информации. Более того, план-график составляется исключительно в электронном виде и подписывается квалифицированной электронной подписью руководителя организации или другого уполномоченного лица. Заказчики муниципалитетов при этом формируют план-график через собственные информационные системы, хотя не лишены возможности делать это через ЕИС.

Как было упомянуто ранее, электронные закупки сегодня проводятся на специальных торговых площадках, функционал которых в области электронного документооборота определяется следующим образом:

– проведение торгов для государственных (муниципальных) закупок в соответствии с Федеральным законом № 44-ФЗ;
– регистрация участника торгов на площадке;
– интеграция с «Официальным сайтом Российской Федерации в сети Интернет для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг»;
– представление заявок на участие в закупках;
– определение участников закупок;
– проведение государственных (муниципальных) закупок в электронной форме;
– подведение итогов проведения закупок;
– заключение контракта для государственных (муниципальных) закупок[10].

Учитывая все изложенные выше данные, можно говорить о том, что система электронного доку-

ментооборота в новой практике закупок выполняет следующие важнейшие задачи:

1. Обеспечение прозрачности деятельности участников контрактной системы, а также эффективности управления закупочными процессами за счет автоматического контроля за ходом осуществления закупок (полный закупочный цикл).
2. Поддержка соответствия отечественной системы закупок международным стандартам качества.
3. Эффективное накопление, управление и доступ к информации и знаниям в сфере государственных (муниципальных) закупок, а также удешевление хранения документации в электронных архивах.
4. Протоколирование всех закупочных процессов, их оптимизация и автоматизация, налаживание механизмов выполнения.
5. Увеличение экономии бюджетных средств за счет значительного сокращения издержек на бумагу, картриджи, печатную технику и т.д.

В целом, следует отметит, что электронный документооборот в новой практике закупочной деятельности позволяет сфере закупок отвечать требованиям современности, ускорять закупочные процессы и реализовывать их с большей эффективностью и в соответствии со всеми базовыми принципами контрактной системы России.

Поскольку всеобщая электронизация закупочной деятельности коснулась, в том числе, и закупок малого объема, осуществляемых согласно п. 4, п. 5 и п. 28 ч. 1 ст. 93 Федерального закона № 44-ФЗ, то на данный момент они осуществляются в региональных электронных магазинах, основными целями создания которых стали:

– обеспечение прозрачности реализации малых закупок;
– формирование конкурентной среды поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
– минимизация нарушений со стороны заказчиков.

К настоящему времени, электронные магазины для осуществления малых закупок запущены уже в нескольких регионах Российской Федерации. Как правило, такие магазины не являются самостоятельным отдельным продуктом, а представляют собой составную часть региональной или муниципальной информационной системы в закупочной сфере, либо существуют продукты, которые обеспечивают интеграцию с такой системой.

В электронных магазинах можно проводить торги за товары широкого потребления (продукты питания, хозяйственные товары, канцелярия, компьютеры, оргтехника и т.д.), при этом форма заключения договора оставляется на выбор заказчика[7].

В случае отсутствия необходимых заказчику объектов закупки в электронном магазине, а также в случае уклонения победителя торгов от подписания договора заказчик вправе осуществить закупку вне электронного магазина. Кроме того, в случае обнаружения вне электронного магазина более низкой цены на объект закупки, всегда можно обосновать ее проведение без использования электронного магазина, т.к. согласно ст. 34 Бюджетного кодекса, закупка должна быть экономной и эффективной[3].

Описанная система функционирования документов по закупкам в электронном виде в сфере закупок позволяет на практике реализовать возможности электронног гоо документооборота. При этом благодаря усиленным цифровым подписям и интеграции региональной системы с ЕИС все участники закупочного процесса в России имеют возможность обмениваться надлежащим образом заверенными документами, что облегчает работу не только заказчиков, но и поставщиков (подрядчиков, исполнителей), открывая более широкий доступ к государственным и муниципальным закупкам и стимулируя конкуренцию при их проведении.

Таким образом, увеличение темпов использования информационных технологий в области электронного документооборота в закупочной деятельности формирует условия совершенствования системы государственных и муниципальных закупок в России в целом, позволяя осуществлять реальный всесторонний контроль их проведения. Именно реализация на практике электронного документооборота представляет собой одно из главных условий эффективного использования бюджетных средств, способствуя поддержанию открытости и прозрачности закупочной системы страны в целом и каждого региона в частности.

Литература

1. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (30 ноября 1994 года № 51-ФЗ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
3. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_ LAW_173022/
4. Федеральный закон «Об электронной подписи» от 06.04.2011 № 63-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_112701/
5. Благова И.В. Информационные технологии обеспечения нужд муниципальных закупок / И.В. Благова // Достижения современной науки и образования: сб. статей и тезисов докладов IV междунар. междисциплинарной конф. – 2019. – С. 75.

6. Гладилина И.П. Компетентностный подход в развитии профессионализма заказчиков как основа повышения качества управления закупками в условиях цифровых изменений// Право и образование. – 2020. – № 12. – С. 63–68
7. Осипова К.Н. Закупки в электронной форме: плюсы и минусы электронных магазинов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://alventa.ru/content/zakupki-v-elektronnoy-forme-plyusy-i-minusy-elektronnyh-magazinov
8. Сидоренко А.В. Информационная система государственных закупок: опыт РО // Перспективы развития информационных технологий. – 2019. – № 33. – С. 141.
9. Фортальнова Л.А. Единая информационная система как элемент электронного документооборота в системе государственных закупок // Государственное и муниципальное управление: актуальные вопросы и перспективы развития. – 2017. – С. 122.
10. Электронная площадка для государственных и муниципальных закупок в соответствии с законом № 44-ФЗ. Свидетельство о регистрации программы для ЭВМ RU2016612037, 17.02.2016. Заявка № 2015662963 от 25.12.2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=39344008
11. Электронный документооборот [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://44fzrf.ru/elektronnyiy-dokumentooborot/

IMPROVING THE INFORMATION SPACE OF THE PROCUREMENT SPHERE IN TERMS OF ELECTRONIC DOCUMENT FLOW AS A FACTOR IN INCREASING THE EFFICIENCY AND TRANSPARENCY OF PROCUREMENT ACTIVITIES

Degtev G.V., Sergeeva S.A., Abdalova T. Yu., Polyakov R.L.
Moscow City University of Management of the Moscow Government named after Yu.M. Luzhkov, Moscow State Institute of International Relations (University) of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation

An increase in the rate of use of information technologies in the field of electronic document management in procurement activities creates the conditions for improving the procurement system in Russia as a whole, allowing for real comprehensive control of their implementation. The implementation of electronic document management contributes to the transparency and openness of procurement, which is one of the main conditions for the effective use of budget funds. The electronic information space allows us to strive to achieve a complete withdrawal from paper media at every stage of the procurement process. Electronic document flow in today's procurement practice makes it possible to assert that the procurement sector meets the requirements of the present, which in turn improves the quality of the organization of procurement processes, their implementation with greater efficiency and in accordance with all the basic principles of the contract system in Russia. Thanks to enhanced digital signatures and the integration of the regional system with the EIS, all participants in the procurement process in Russia have the opportunity to exchange properly certified documents, which facilitates the work of not only customers, but also suppliers (contractors, performers), opening wider access to state and municipal procurement and stimulating competition in their implementation.

Keywords: public procurement, electronic document management, transparency and openness of procurement, development of competition.

References

1. Federal Law "On the contractual system in the field of procurement of goods, works, services to meet state and municipal needs" dated 05.04.2013 No. 44-FZ (latest edition) [Electronic resource]. – Access mode: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/
2. The Civil Code of the Russian Federation (November 30, 1994 No. 51-FZ) [Electronic resource]. – Access mode: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
3. The budgetary code of the Russian Federation of July 31, 1998 No. 145-FZ [Electronic resource]. – Access mode: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_ LAW_173022/
4. Federal Law "On Electronic Signature" dated 06.04.2011 No. 63-FZ (last edition) [Electronic resource]. – Access mode: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_112701/
5. Blagova I.V. Information technologies to meet the needs of municipal purchases / I.V. Blagova // Achievements of modern science and education: collection of articles. articles and abstracts of the IV international. interdisciplinary conf. – 2019. – P. 75.
6. Gladilina I.P. Competence-based approach in the development of customers' professionalism as the basis for improving the quality of procurement management in the context of digital changes // Law and Education. – 2020. – No. 12. – p. 63–68
7. Osipova K.N. Electronic purchases: pluses and minuses of electronic stores [Electronic resource]. – Access mode: http://alventa.ru/content/zakupki-v-elektronnoy-forme-plyusy-i-minusy-elektronnyh-magazinov
8. Sidorenko A.V. Information system of public procurement: the experience of RO // Prospects for the development of information technologies. – 2019. – No. 33. – P. 141.
9. Fortalnova L.A. Unified information system as an element of electronic document management in the public procurement system // State and municipal management: topical issues and development prospects. – 2017. – S. 122.
10. Electronic platform for state and municipal purchases in accordance with Law No. 44-FZ. Certificate of registration of the computer program RU2016612037, 17.02.2016. Application No. 2015662963 dated 25.12.2015 [Electronic resource]. – Access mode: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=39344008
11. Electronic document flow [Electronic resource]. – Access mode: https://44fzrf.ru/elektronnyiy-dokumentooborot/

Влияние пандемии и ее последствий на цифровизацию рекрутинга персонала

Козлачкова Юлия Игоревна,
Аспирант Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: YIKozlachkova2020@edu.fa.ru

Целью настоящей статьи является исследование влияния пандемии на изменение тенденций цифровизации процессов рекрутинга (отбора, подбора, найма) персонала в коммерческих организациях. Для достижения целей исследования проведен опрос руководящего звена выборочной совокупности крупных российских организаций по вопросам, связанным с управленческими решениями во время пандемии, а также с оценкой перспективы использования тех или иных цифровых инструментов найма в зависимости от их задач, целевых функций и формы. Полученные результаты сопоставлены с выводами ранее проведенных теоретических исследований российских и отдельных зарубежных авторов по заданной тематике. Установлена схожесть практических и теоретических подходов по вопросам целесообразности масштабной цифровизации процессов рекрутинга и сопряженных с этим рисков. Сделан вывод о том, что длительный дистанционный формат работы и ограничения в период пандемии не следует рассматривать в качестве катализатора внедрения цифровых методов отбора персонала. Выделены определенные виды цифровых инструментов, использование которых, по мнению респондентов, могло бы в ближайшей перспективе способствовать решению отдельных задач отбора персонала.

Ключевые слова: последствия пандемии, цифровые методы отбора персонала, цифровизация рекрутинга, найм персонала, онлайн-психодиагностика, традиционные методы отбора, геймификация отбора, мотивация кандидатов, отборочная воронка.

Актуальность исследования

Расширение информационных потоков и увеличение их скорости при поступательном развитии в последние годы диктовали необходимость полной или частичной автоматизации и цифровизации многих процессов управления в коммерческих организациях. Не явились исключениями и процессы подбора и отбора персонала, цифровизация которых затронула практическую деятельность организаций и стала предметом теоретического изучения как зарубежных, так и российских исследователей.

Поводом для настоящего исследования послужили противоречивость современных условий, в которых оказались хозяйствующие субъекты с момента введения нормативных ограничений по нахождению на рабочих местах и социальным контактам в целом. С одной стороны, сокращение выручки во многих сферах экономической деятельности в ряде случаев обусловило сокращение штата и необходимость минимизации издержек на управление персоналом, в том числе на подбор кадров. С другой стороны, продолжение финансово-хозяйственной деятельности крупных компаний и переход преимущественно на дистанционный формат работы неизбежно должны были повлечь активизацию использования цифровых инструментов при выполнении управленческих функций. Данные противоречия носят эксклюзивный характер, так как сложившаяся в социально-экономической сфере ситуация не имеет ретроспективных аналогов, в связи с чем автором предпринята попытка изучения отдельных управленческих решений в период пандемии, а также перспектив дальнейшего внедрения цифровых технологий в процессы найма персонала.

Используемый понятийный аппарат

Перед изучением результатов данных исследований целесообразно уточнить используемый в них базовый понятийный аппарат, а именно – термины подбор, отбор, найм персонала, рекрутинг.

Ряд исследователей определяют подбор и отбор персонала как два последовательных процесса найма персонала, отмечая, что отбору персонала предшествует процесс подбора, выражающийся в принимаемых мерах по поиску и привлечению кандидатов [9, 12]. Смысловая разница между понятиями подбора и отбора кадров на первый взгляд представляется не столь существенной, однако с учетом глобальной цифровизации социально-экономических процессов и расширения перечня

возможных источников поиска кандидатов на трудоустройство, вопросы изучения методов поиска (подбора) кандидатов зачастую становятся самостоятельным предметом исследования [4, 6]. Понятие рекрутинг является заимствованным и тождественным более консервативному определению процесса найма персонала, однако достаточно часто используется как обобщающий термин, включающий все этапы работы с кандидатами – от поиска до принятия решения о приеме на вакансию.

Предмет исследования настоящей статьи, а именно – влияние внешних условий «постковидной» экономики на тенденции использования цифровых технологий при подборе персонала, не требует четкого разграничения терминов подбор и отбор персонала. Оба этих процесса, вне зависимости от академических подходов, сопряжены с поиском соискателей и выбором тех из них, которые удовлетворяют требованиям к вакансии. Рекрутинг и найм персонала будут использоваться в настоящем исследовании как тождественные термины, включающие все оптимальные и эффективные действия субъектов управления персоналом, предшествующие окончательному выбору искомого кандидата. Отдельного внимания также заслуживает и понятие «цифровизации» методов рекрутинга. На сегодняшний день известно большое количество методов отбора кандидатов на вакантные должности, нередко в научной литературе применяется их классификация на традиционные и нетрадиционные [1, 7]. К традиционным методам принято относить анализ резюме и рекомендаций, анкетирование, биографическое интервью, интервью по компетенции, письменное тестирование [1]. К нетрадиционным, либо современным, методам относят, в частности, скрининг, анализ видеорезюме, стрессовые интервью, соционическая диагностика, разбор бизнес-кейсов, SMM (маркетинг в социальных сетях), применение графологии и полиграфа, использование разнообразных цифровых (digital) инструментов, в т.ч. искусственного интеллекта (HR-боты, чат-боты) и др. [1; 7; 3; 4; 10; 11; 15; 17]. Очевидно, что подобное деление является не вполне актуальным, в первую очередь в связи с тем, что те или иные элементы цифровизации используются и в традиционных методах, и полностью трансформируют их (цифровые платформы для поиска и анализа больших массивов резюме), что автоматически определяет их переход в группу современных. Для контраста, согласно исследованию аналитического центра НАФИ, проведенному в январе 2021 года, с начала пандемии российский бизнес в два раза чаще стал прибегать к найму персонала через знакомых, что предположительно обусловлено необходимостью сокращения издержек на рекрутинг [8; 13]. Несмотря на полное отсутствие цифровых элементов в подобном методе найма, активизация его использования – не что иное, как дань текущей экономической ситуации, что также позволяет отнести данное обстоятельство к тенденциям современности.

Методология исследования

Для целей настоящего исследования выбрана совокупность компаний, зарегистрированных в г. Москве, подпадающих под определение крупных. Согласно данным Росстата, в Москве по состоянию на начало 2020 года было зарегистрировано 3853 крупных предприятия. В качестве базового метода сбора необходимой информации использовался опрос, респондентами которого выступали руководители организаций высшего звена (уровень принятия решения) в различных отраслях экономики: банковской сфере, машиностроении, добывающей промышленности, строительстве, страховании, дополнительном образовании, в сфере информационных технологий. Выборка произведена в два этапа: стратифицированным способом с последующим использованием метода «снежного кома». Объем выборки составил 29 единиц, что при значении доверительного интервала в 15% обеспечивает уровень точности в 90%. Для целей настоящего исследования, с учетом повышенной сложности проведения опроса респондентов в избранной генеральной совокупности, данный уровень точности является приемлемым.

На исследование вынесен ряд вопросов, связанных с кадровой ситуацией и набором персонала во время пандемии и на ближайшую перспективу, в том числе:

1) произошли ли в организациях сокращения рабочих мест с начала пандемии, если да, то в каком объеме;

2) осуществлялся ли в период пандемии подбор персонала на вакантные должности;

3) использовались ли активнее в период ограничений дистанционные способы отбора кадров, если да, какие именно;

4) степень важности задач в сфере подбора персонала на ближайшую перспективу;

5) степень важности задач, которые должны решать цифровые сервисы по подбору персонала, и их целевых функций;

6) оценка перспективности использования тех или иных (в том числе цифровых) способов подбора персонала

Отдельные вопросы (1,2) предусматривали выбор положительного или отрицательного ответа, иные исследовательские темы включали варианты выбора и оценку степени важности по 5-балльной шкале (от 5 – наименее важно или перспективно до 1 – наиболее важно или перспективно).

По результатам обработки ответов установлено, что сокращение рабочих мест с начала пандемии произошло почти в половине (44%) охваченных опросом организаций. Масштаб сокращений различен – от 5% до 10% рабочих мест. Подбор персонала на вакантные должности в период ограничений осуществлялся в 75% организаций, охваченных опросом, при этом дистанционные способы рекрутинга, такие как видеоинтервью, дистанционное выполнение задач и анкетирование, использовались активнее примерно в половине

(44%) из них. Четверть респондентов подтвердили, что в период пандемии активнее использовался способ подбора персонала «по рекомендации знакомых», при этом большинство из них отметили сокращение издержек на подбор в качестве приоритетной задачи рекрутинга в целом и цифровых методов отбора в частности.

В ходе исследования выявлен ряд тенденций, которые являются отражением мнения руководящего звена организаций, принимающего управленческие решения.

Приоритет задач, которые должны решать цифровые сервисы по подбору персонала

Среди задач, решению которых должны способствовать цифровые сервисы по подбору персонала, как одна из наиболее важных отмечена обработка большего числа претендентов на вакансию (см. рис. 1). Это наблюдение корреспондирует с текущими исследованиями изменений процессов автоматизации и цифровизации HR-функций в период пандемии. Так, отдельные авторы обращают внимание на иностранные разработки специальных платформ, на которых реализована возможность проведения интервью с большим количеством кандидатов в отсутствие рекрутеров [14]. Несмотря на то, что данные платформы получили известность и в более ранний период [9], вероятно, сложившиеся обстоятельства предопределят их более широкое использование в сфере HR в ближайшей перспективе. Аналогичная степень актуальности присвоена респондентами и задаче по сокращению издержек на подбор персонала.

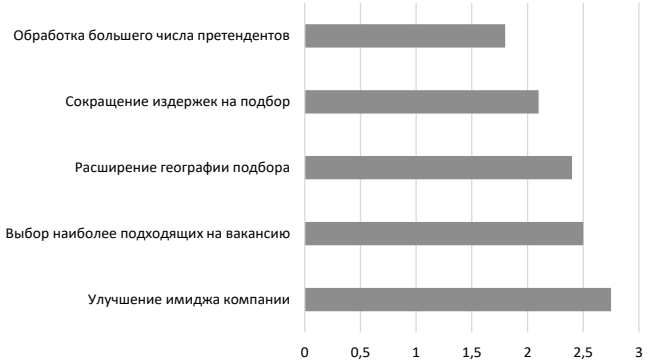

Рис. 1. Приоритет задач, решаемых цифровыми сервисами по подбору персонала

Следует отметить, что такая задача, как улучшение имиджа компании, получила оценку респондентов как наименее важная. С большой вероятностью это объясняется тем, что в текущих условиях те или иные способы подбора персонала не являются фактором, оказывающим существенное влияние на имидж организаций. Это контрастирует с проведенными до пандемии наблюдениями европейских и американских исследователей, которые уделяли пристальное внимание изучению восприятия соискателями тех или иных моделей, способов и методов рекрутинга, так как они имеют первостепенное значение для формирования благоприятного имиджа компаний на рынке труда [19; 20]. Современный рынок труда в России является «рынком работодателя», что подтверждается и ростом безработицы, и отдельными исследованиями, согласно которым, более 80% россиян в 2021 году имеют намерение сменить работу по разным причинам и поэтому могут находиться в поиске вакансий [5]. В этой связи поддержание положительного имиджа организации действительно не может являться первостепенной задачей подбора персонала.

Приоритет целевых функций современных сервисов по отбору персонала

Наиболее важными целевыми функциями, которые должны выполнять современные сервисы по отбору персонала, респонденты считают проверку негативного бэкграунда кандидатов, выявление их мотивации, а также специальных знаний и навыков по вакансии. Меньший приоритет в среднем присвоен таким функциям, как диагностика личных и деловых качеств и их оптимального сочетания выявление общих знаний и уровня развития (см. рис. 2).

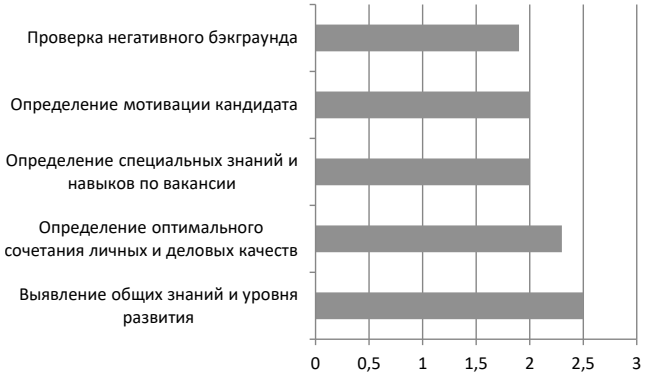

Рис. 2. Приоритет целевых функций современных сервисов отбора персонала

Проверка негативного бэкграунда – узкоспециализированная функция, которой обладает, в частности, такой метод отбора кандидатов, как цифровой полиграф, однако его применение требует очного взаимодействия соискателя и специалиста-полиграфолога. С учетом того, что опрошенные должностные лица, несмотря на условия пандемии, не считают сокращение личных контактов с кандидатами приоритетной задачей подбора персонала, такой метод можно рассматривать как один из перспективных. С его помощью возможно также и выявление мотивационной составляющей соискателей, хотя данная задача с той или иной степенью достоверности решается при помощи психодиагностических тестов [2, с. 210].

Оценка перспективности современных способов отбора персонала

Примечательно, что 88% опрошенных респондентов выделили как перспективные традиционные способы отбора кандидатов, предусматривающие

очное взаимодействие с соискателями (см. рис. 3). При этом один из руководителей высказал особое мнение, которое представляется целесообразным привести в виде цитаты «Тенденции на цифровизацию есть, но лично я с ними не вполне согласен. Автоматизация нужна, по моему мнению, только для быстрого отбора максимального количества кандидатов из больших баз данных, по тем критериям, которые соответствуют потребности (специальность, опыт работы и т.п.). Сузив круг возможных претендентов, можно провести какие-то тесты с машинной обработкой для отсева еще определенного процента соискателей. После этого – только личное собеседование по всем аспектам. Субъективное экспертное мнение ни один алгоритм не заменит, поэтому везде необходима некая разумная мера». Исходя из ответов респондентов, это мнение полностью разделяет подавляющее большинство руководителей. Закономерно, что почти половина (44%) из них отметили как перспективный и такой традиционный способ найма, как набор персонала по рекомендации знакомых или штатных сотрудников. Следует отметить, что с указанной позицией практиков в части недопустимости полной цифровизации процесса найма соотносятся и отдельные теоретические соображения. Так, цифровизация (виртуализация) процессов подбора и найма персонала рассматривается в качестве риска работодателя, связанного с возможным оппортунизмом работников при последующей реализации ими трудовых функций, в том числе в форме низкой производительности труда [18]. Представляется, что фактор минимизации личных контактов работодателя и соискателя, равно как и сотрудника, который на первый взгляд лежит в области изучения психологии труда, может являться недооцененной угрозой уменьшения производительности труда и контроля за выполнением обязанностей. Схожие опасения высказываются и авторами, исследующими использование HR-ботов, которые несут за собой, в частности, риски накопления ошибок при принятии управленческих решений и снижения качества таких решений [11].

Из общего числа опрошенных 75% выделили в качестве перспективного способа отбора кадров онлайн-психодиагностику, 38% обратили внимание на геймифицированные методы оценки. Ни один из респондентов не посчитал необходимым отметить внедрение искусственного интеллекта как одного из предпочитаемых способов отбора персонала на ближайшую перспективу. Вероятнее всего, это связано с неопределенной и чрезмерно широкой трактовкой данного термина (несмотря на его использование в нормативных документах, определяющих приоритетные направления развития экономики), что вызывает его неоднозначное восприятие и обоснованные опасения по поводу автоматизации стратегически важных для организации задач и ее возможных негативных последствий. В будущих исследованиях целесообразно конкретизировать, какие именно элементы рекрутинга могут быть автоматизированы с использованием искусственного интеллекта, например, предиктивные технологии, которые позволяют спрогнозировать успешность кандидата при выполнении трудовых функций.

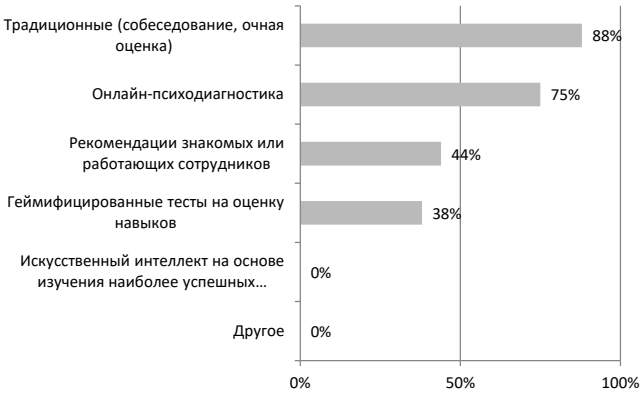

Рис. 3. Оценка перспективности способов отбора персонала (в % от количества респондентов

Выводы и направления дальнейших исследований

Проведенное исследование позволяет сформулировать вывод о том, что масштабные социальные ограничения, сопутствующие периоду такого кризисного явления, как пандемия, в том числе вынужденный дистанционный формат взаимодействия работодателей и соискателей, в настоящее время не следует рассматривать как переломный момент в развитии цифровизации каких-либо составляющих процесса найма персонала. Большинство руководящих работников, вовлеченных в исследование, несмотря на затянувшееся пребывание в дистанционном формате работы, крайне осмотрительно относятся к расширению использования цифровых технологий в рекрутинге. По их мнению, наиболее перспективными являются те цифровые инструменты, которые позволят в первую очередь решать задачи по увеличению отборочной воронки, сокращению издержек на подбор соискателей, и в ряде случаев – расширению географии подбора.

С точки зрения целевых функций цифровых методов подбора персонала, респонденты определили в качестве приоритетных выявление негативного бэкграунда кандидатов, их мотивации, а также опыта работы и навыков по специальности.

Наиболее показательными в исследовании являются наблюдения о том, что подавляющее большинство респондентов (88%) намереваются в перспективе использовать в первую очередь традиционные способы найма персонала, такие как очное собеседование и оценка, и примерно половина (44%) – подбор кандидатов по рекомендациям знакомых и работающих сотрудников. При этом 75% опрошенных руководителей выразили заинтересованность в применении в рекрутинге онлайн-психодиагностики, а 38% – в геймифицированных методах отбора персонала.

Недостатком проведенного исследования является сравнительно высокое значение доверительного интервала и недостаточный уровень точности,

что обусловлено численностью выборочной совокупности, а преимуществом – статус респондентов и высокая практическая значимость изученных мнений, которая не подлежит количественной оценке. Дальнейшие исследования могут быть направлены на изучение положительного и отрицательного опыта внедрения дистанционных цифровых инструментов рекрутинга, в том числе с точки зрения возможности сокращения издержек и экономической целесообразности их использования в различных отраслях экономической деятельности, в разных регионах, в зависимости от текучести кадров, географии деятельности компаний и их размеров (в т.ч. в малом и среднем бизнесе), необходимости централизации управления процессами найма, и т.д.

Литература

1. Авруцкая С.Г., Воробьева Т.Ю. Современные методы отбора персонала в России //Успехи в химии и химической промышленности. 2014. № 4. Т.XXVII. С. 107–109 //URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=22264992 (дата обращения – 19.12.2020)
2. Алексеев Л.Г. Интрапсихические процессы вегетатики. – М., ООО «Буки Веди», 2018, 272 с.
3. Архипова Н., Седова О. Применение digital-инструментов в подборе и отборе персонала в организации // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2018. № 2 (12). //URL: https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-digital-instrumentov-v-podbore-i-otbore-personala-v-organizatsii (дата обращения: 23.02.2021)
4. Архипова Н.И., Седова О.Л. Применение digital-инструментов в подборе и отборе персонала в организации // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2018. № 2 (12). С. 9–22 // URL: https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-digital-instrumentov-v-podbore-i-otbore-personala-v-organizatsii (дата обращения – 23.02.2021)
5. Банокина Е. «Сменить работу в пандемию. Какие профессии вымрут, а киеие – останутся. Еженедельник «Аргументы и Факты» № 5. Аргументы и факты – Петербург 03/02/2021 // URL: https://spb.aif.ru/society/smenit_rabotu_v_pandemiyu_kakie_professii_vymrut_a_kakie_ostanutsya (дата обращения – 20.02.2021)
6. В МТС наняли на работу робота Веру для подбора персонала [Электронный ресурс]. РИА Новости. //URL: https://ria.ru/society/20170811/1500214089.html (дата обращения- 20 ноября 2020).
7. Жариков В.В. Инновационные технологии отбора персонала //Журнал Экономинфо. 2014. С. 71–78 // URL: https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnye-tehnologii-otbora-personala (дата обращения – 20.12.2020)
8. Исследование аналитического центра НАФИ. URL https://nafi.ru/analytics/ctrategii-nayma-v-pandemiyu-kompanii-stali-chashche-iskat-sotrudnikov-cherez-znakomykh-i-nanimat-stu/
9. Кибанов А.Я., Дуракова И.Б. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация: Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2010. 301 с.
10. Маслова В.М. Актуальные подходы к подбору и отбору персонала в организации // Экономические системы. 2020. Том 13. № 1 (48). С. 62–66 // URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42525481 (дата обращения – 10.12.2020)
11. Минина В.Н. HR-боты в управлении человеческими ресурсами организации // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент. 2019. № 3. //URL: https://cyberleninka.ru/article/n/hr-boty-v-upravlenii-chelovecheskimi-resursami-organizatsii (дата обращения: 21.02.2021).
12. Никонорова А.В., Торопова Н.Н. Проблемы и способы повышения эффективности при осуществлении процесса отбора персонала // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2018. № 3 (13). С. 90–102 // URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=38213672 (дата обращения – 20.12.2020)
13. Российский бизнес стал в два раза чаще искать сотрудников по знакомству //URL: https://www.rbc.ru/business/27/01/2021/60106dd09a79471b5803afab?from=from_main_4
14. Сайфуллина Л.Д., Комнатная А.В. Влияние пандемии на автоматизацию основных задач HR-специалиста // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 9–2. //URL: https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-pandemii-na-avtomatizatsiyu-osnovnyh-zadach-hr-spetsialista (дата обращения: 21.02.2021).
15. Семина А.П. Цифровизация процессов управления персоналом: SMM в HR // Дискуссия. 2020. № 1 (98). //URL: https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovizatsiya-protsessov-upravleniya-personalom-smm-v-hr (дата обращения: 22.02.2021)
16. Фадейкина В.С., Андреева Н.Н. Современные технологии автоматизации процессов подбора персонала в организацию // ВЭПС. 2020. № 1. //URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-tehnologii-avtomatizatsii-protsessov-podbora-personala-v-organizatsiyu (дата обращения: 21.02.2021)
17. Чупина И.П., Симачкова Н.Н., Зарубина Е.В., Фатеева Н.Б., Петрова Л.Н. Цифровизация процессов формирования человеческих ресурсов в HR-менеджменте // Московский экономический журнал. 2020. № 10. //URL: https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovizatsiya-protsessov-formirovaniya-chelovecheskih-resursov-v-hr-menedzhmente (дата обращения: 21.02.2021)
18. Янченко Е.В. Рынок труда в условиях цифровизации: возможные риски субъектов трудовых отношений // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2020. № 51. //URL: https://cyberleninka.

ru/article/n/rynok-truda-v-usloviyah-tsifrovizatsii-vozmozhnye-riski-subektov-trudovyh-otnosheniy (дата обращения: 22.02.2021)
19. Bernerth, Jeremy & Feild, Hubert & Giles, William & Cole, Michael. (2006). Perceived fairness in employee selection: The role of applicant personality. Journal of Business and Psychology. 20. 545–563. //URL: https://www.researchgate.net/publication/225511995_Perceived_fairness_in_employee_selection_The_role_of_applicant_personality (дата обращения – 20.02.2021)
20. Konradt U, Garbers Y, Böge M, Erdogan B, Bauer TN. Antecedents and Consequences of Fairness Perceptions in Personnel Selection: A 3-Year Longitudinal Study. Group & Organization Management. 2017;42(1):113–146. doi:10.1177/1059601115617665// URL: https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/1059601115617665#articleCitationDownloadContainer (дата обращения – 20.02.2021)

IMPACT OF THE PANDEMIC AND ITS CONSEQUENCES ON THE DIGITALIZATION OF PERSONNEL RECRUITING

Kozlachkova Yu.I.
Financial University under the Government of the Russian Federation

The purpose of the study is to explore the extent in which the contemporary trends of digitalization of personnel selection in commercial organizations were influenced by pandemic crisis. For this purpose a survey with participation of CEOs of sample population of largest organizations was conducted. Questionnaire included issues related to managerial decisions during the pandemic and to the evaluation of different digital recruiting instruments usage perspective depending on their tasks, features and forms. Results obtained were compared to previous national and foreign theoretical studies. The similarity of both practical and theoretical approaches concerning the feasibility of large-scale digitalization of recruiting processes and according risks was established. The conclusion was made that continuous remote format of work and pandemic limitations cannot be considered the catalysts of digital personnel selection methods invasion. Specific types of digital instruments, which, according to the respondents' opinions, could in nearest perspective promote the certain selection tasks performance, were defined in the study.

Keywords: pandemic consequences, digital methods of personnel selection, digitalization of recruiting, online psychodiagnostic questionnaires, traditional methods of personnel selection, game-based assessment methods, personnel incentives, selection funnel.

References

1. Avrutska S.G., Vorobyeva T. Yu. Modern methods of selection of personnel in Russia /Successes in chemistry and chemical industry. 2014. № 4. T.XXVII. P. 107–109 /URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=22264992 (date of request – 19.12.2020)
2. Alexeyev L.G. Intrapsichal Vegetatics Processes. – M., Buki Vedi LLC, 2018, 272 p.
3. Arhipova N., Sedova O. The use of digital tools in the selection and selection of personnel in the organization / Herald of the RGSU. Economics series. Management. Right." 2018. № 2 (12). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-digital-instrumentov-v-podbore-i-otbore-personala-v-organizatsii (date of request: 23.02.2021)
4. Archipova N.I., Sedova O.L. Application of digital tools in the selection and selection of personnel in the organization / Herald of the RUSSIAN State University. Economics series. Management. Right." 2018. № 2 (12). P. 9–22 / URL: https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-digital-instrumentov-v-podbore-i-otbore-personala-v-organizatsii (date of request – 23.02.2021)
5. Banokina E. "Change work into a pandemic. Which professions will die out, and some – will remain. Weekly "Arguments and Facts" No. 5. Arguments and Facts – St. Petersburg 03/02/2021 // URL: https://spb.aif.ru/society/smenit_rabotu_v_pandemiyu_kakie_professii_vymrut_a_kakie_ostanutsya (date of request – 20.02.2021)
6. The MTS hired a robot Vera to recruit staff. RIA Novosti. URL: https://ria.ru/society/20170811/1500214089.html (appeal date-November 20, 2020)
7. Innovative personnel selection technologies /Economics Magazine. 2014. s. 71–78 / URL: https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnye-tehnologii-otbora-personala (date of request – 20.12.2020)
8. A study by the NAFI think tank. URL https://nafi.ru/analytics/ctrategii-nayma-v-pandemiyu-kompanii-stali-chashche-iskat-sotrudnikov-cherez-znakomykh-i-nanimat-stu/
9. Kibanov A.Y., Duratova I.B. Hr Management of the organization: strategy, marketing, internationalization: Training manual. – M.: Infra-M, 2010. 301 p.
10. Maslova V.M. Current approaches to the selection and selection of staff in the organization /Economic systems. 2020. Volume 13. № 1 (48). P. 62–66 / URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42525481 (date of request – 10.12.2020)
11. Minina V.N. HR-bots in the organization's human resources management / Herald of st. Petersburg University. Management. 2019. № 3. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/hr-boty-v-upravlenii-chelovecheskimi-resursami-organizatsii (date of request: 21.02.2021)
12. Nikonorova A.V., Toropova N.N. Problems and ways to improve efficiency in the process of staff selection – Herald of the RGSU. Economics series. Management. Right." 2018. № 3 (13). P. 90–102 / URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=38213672 (date of request – 20.12.2020)
13. Russian business has become twice as likely to look for employees by acquaintance /URL: https://www.rbc.ru/business/27/01/2021/60106dd09a79471b5803afab?from=from_main_4
14. Sayfullin L.D., Room A.V. The impact of the pandemic on the automation of the main tasks of the HR specialist / Economy and Business: Theory and Practice. 2020. № 9–2. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-pandemii-na-avtomatizatsiyu-osnovnyh-zadach-hr-spetsialista (date of request: 21.02.2021)
15. Semina AP Digitalization of HR Processes: SMM in HR / Discussion. 2020. № 1 (98). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovizatsiya-protsessov-upravleniya-personalom-smm-v-hr (date of request: 22.02.2021)
16. Fadeikina V.S., Andreeva N.N. Modern technologies of automation of recruitment processes to the organization / VEPS. 2020. № 1. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-tehnologii-avtomatizatsii-protsessov-podbora-personala-v-organizatsiyu (date of request: 21.02.2021)
17. Chupina I.P., Simachkova N.N., zhorubin E.V., Fateyeva N.B., Petrova L.N. Digitalization of human resource formation processes in HR-management / Moscow Economic Journal. 2020. № 10. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovizatsiya-protsessov-formirovaniya-chelovecheskih-resursov-v-hr-menedzhmente (date of request: 21.02.2021)
18. Yanchenko E.V. Labor Market in the conditions of digitalization: possible risks of labor relations subjects / Westn. It's Tom. State. Economy. 2020. № 51. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/rynok-truda-v-usloviyah-tsifrovizatsii-vozmozhnye-riski-subektov-trudovyh-otnosheniy (date of request: 22.02.2021)
19. Bernerth, Jeremy & Feild, Hubert & Giles, William & Cole, Michael. (2006). Perceived fairness in employee selection: The role of applicant personality. Journal of Business and Psychology. 20. 545–563. //URL: https://www.researchgate.net/publication/225511995_Perceived_fairness_in_employee_selection_The_role_of_applicant_personality (date of request – 20.02.2021)
20. Konradt U, Garbers Y, Böge M, Erdogan B, Bauer TN. Antecedents and Consequences of Fairness Perceptions in Personnel Selection: A 3-Year Longitudinal Study. Group & Organization Management. 2017;42(1):113–146. doi:10.1177/1059601115617665// URL: https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/1059601115617665#articleCitationDownloadContainer (date of request – 20.02.2021)

Методика разработки отчета об интегрированных показателях деятельности предприятия как путь согласования нефинансовой отчетности с финансовой

Крикунов Арсений Сергеевич,
аспирант кафедры «Учет, анализ и аудит», Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова
E-mail: s.krikunof@yandex.ru

Работа посвящена важности нефинансовых характеристик деятельности современного предприятия, в особенности ресурсоемкого. Лучшие деловые практики транспарентности и подотчетности по экономическим, экологическим и социальным аспектам корпоративной социальной ответственности анализируются, обобщаются и рассматриваются нами наравне с положениями стандарта МСФО. В качестве способа согласования нефинансовых сведений с финансовыми, предлагается формат так называемой нефинансовой отчетности, учитывающий с финансовой стороны – выгоды и потери стейкхолдера, и с нефинансовой – пользу и вред стейкхолдеру. Группы таких стейкхолдеров разделяются на внешние предприятию и внутренние. Каждой позиции предлагаемой отчетной формы ставятся в соответствие ключевые показатели эффективности действующего стандарта Глобальной инициативы по отчетности, как наиболее развитой подобной платформы. Разработанный формат отчета в состоянии способствовать систематизированному сбору нефинансовых сведений, а перевод в электронный вид позволит осуществлять его подготовку наравне с финансовой отчетностью.

Ключевые слова: нефинансовая отчетность, корпоративная социальная ответственность, стандарты деловой практики, цифровая отчетность.

Современное предприятие не может рассматриваться отдельно от сред своего функционирования и должно позиционироваться в экономическом пространстве как центр пересечения интересов тех лиц, с которыми оно взаимодействует. С позиций достижения целей устойчивого развития это означает, что данные интересы предприятия должны быть гармонизированы с интересами как внутреннего (акционеры, инвесторы, работники и др.), так и внешнего круга стейкхолдеров (поставщики, местные сообщества, государства, потребители и др.). Причем сегодня нефинансовые характеристики интересуют таких стейкхолдеров во всё более нарастающей степени, поскольку их недоучет имеет реальный негативный экономический эффект – от уплаты компанией огромных штрафов, значительных сумм исковых требований до введения санкций, приостанавливающих так называемое безответственное деловое поведение.

В свою очередь, повышенная корпоративная социальная ответственность (КСО) находит своё выражение в получении компанией субсидий, привлечении финансирования, расширении рыночного присутствия и прочих выгодах. Дело в том, что нефинансовые характеристики всё чаще становятся решающими при принятии партнером, поставщиком, потребителем или иными лицами решения о заключении соглашений с данной фирмой или приобретении её продукции. Аналогично и данная фирма рассматривает своих контрагентов. Очевидно, что результативно способствовать данному процессу способен некоторый единый формат нефинансовой отчетности, включающий наиболее актуальные для всех сторон сведения.

Такие сведения находят своё отражение в виде отчетов о КСО, подготавливаемых менеджментом на основе добровольных стандартов деловой практики, которые указывают на то, что остается за рамками МСФО – на качество корпоративного управления. Несоблюдение этических принципов ведения бизнеса, охраны окружающей среды, а также взяточничество, недостаточное качество продукции или услуг, указывает акционерам на неэффективный менеджмент, а главное, зачастую означает фактическую невозможность работы (в том числе и в рамках партнерства/альянса) на территории определенной местности той или иной страны. И в то же время, заключение важных инвестиционных соглашений или контрактов, представляющих для компании стратегическую значимость и, к примеру, прошедших проверку

на предмет соблюдения прав человека, нередко приводит к благоприятному для организации переходу права собственности в другую организацию, либо инициирует капитальный инвестиционный проект, который является существенным для её финансовых счетов.

Сегодня советы директоров компаний заинтересованы в том, чтобы устойчивое развитие стало неотъемлемой частью стратегии развития и бизнес-процессов [Calabrese at el., 2019]. С инвестиционной точки зрения и во избежание рисков крупных финансовых потерь, особенно в условиях экономической нестабильности, ограниченности природных ресурсов и в тоже время хрупкости экологических систем, существенное число лиц готовы вкладывать средства именно в устойчиво развивающиеся компании. Для социально-ответственных компаний это означает не только удержание средств существующих инвесторов, но и привлечение средств потенциально значимого их числа, что находит своё выражение в положительных финансовых эффектах [Khorin at el., 2020].

Рост стоимости компании, имеющий своё выражение в том числе в величине гудвилла, неизбежно означает чувствительность компании к деловому поведению внешних для неё лиц. Это при том, что сегодня конечный потребитель оплачивает фактом покупки, заложенные безответственной компанией в стоимость продукции издержки несоответствия национальным правовым стандартам/положениям по защите экологии и прав граждан. Эффективным путем решения данной проблемы является транспарентность ведения бизнеса тем более, что она выражается для компаний, уже ответственно ведущих свой бизнес, в лояльности без лишних затрат.

Особое значение здесь имеет разработка отдельной отчетности, включающей нефинансовую информацию. Ведь несбалансированные и неравноправные отношения с различными группами заинтересованных сторон, могут порождать конфликты интересов между ними [Wang et al., 2016]. Предоставление заинтересованным сторонам прозрачной, последовательной и ясной информации, отражающей достижения организации как в финансовых, так и в нефинансовых аспектах деятельности, определяет необходимость выхода за рамки финансовой отчетности [Michalczuk et al., 2017, p.33]. Кроме того, требования подотчетности перед этими лицами, выходящие за рамки чисто интересов акционеров, заставили компании во всем мире осознать важность вопросов устойчивого развития, что привело к выпуску автономных отчетов об устойчивом развитии, которые стали важными инструментами представления информации о корпоративных социальных и экологических инициативах [Al Farooque, Ahulu, 2017].

Отчеты о КСО имеют общие со стандартами финансовой отчетности основы, базирующиеся на достижении прозрачности и подотчетности хозяйственной деятельности [Understanding the value…, 2019]. Их подготовка хоть и является оправданным шагом к повышению информационной открытости, сами они, по факту, содержат лишь разрозненные элементы возможного комплексного отражения деловой активности. Отмечается важность того, чтобы комплексные показатели включали в себя преимущества различных открытых источников доступных знаний с тем, чтобы сделать их широко используемым инструментом оценки деятельности предприятий [Girard et al., 2015]. Притом, что стать обязательным к подготовке фирмами единый формат нефинансовой отчетности сможет только при условии, что эта комплексность предстанет в достаточно сжатом и сбалансированном наборе стабильно применяемых универсальных показателей, где указанные условия, на наш взгляд, являются залогом всеобщей применимости подобного формата.

На фоне этого наблюдается уменьшение полезности сугубо финансовой информации монологического бухгалтерского учета. Проводимое ранее последовательное обобщение деловых практик и анализ эмпирических исследований в данной области знаний [Lev, 2000; Lev, Gu, 2016], позволили сделать вывод, что за последние несколько десятилетий связь между ключевыми финансовыми показателями и, в частности, ценами на акции, рентабельностью бизнеса и его балансовой стоимостью существенно ослабла. Модель финансовой отчетности уже недостаточно удовлетворяет существующие информационные запросы стейкхолдеров и подвергается за это критике. Это означает, что усилия, ранее направляемые на разработку МСФО, не позволили создать отчетности, которая бы в достаточной сегодня мере раскрывала факторы, позволяющие компании сохранять способность генерировать экономические выгоды на непрерывной основе.

Методологической основой составления любой отчетности являются принципы отбора данных согласно используемого для этого стандарта. Понимание Совета по МСФО полезной для пользователей финансовой отчетности информации строится на принципах её понятности, значимости, достоверности и сопоставимости. Со своей стороны, отчетные принципы, определяющие содержание отчета в понимании Глобальной инициативы по отчетности (Global Reporting Initiative, GRI), включают: охват заинтересованных сторон, контекст устойчивого развития, существенность и полноту сведений. К числу стейкхолдеров в GRI относят юридических и физических лиц, права которых обеспечивают им законные претензии к организации. Стандарт GRI гласит, что воздействие, которое считается достаточно важным, чтобы потребовать активного управления или участия со стороны организации, скорее всего, будет считаться существенным [GRI Standards, 2016].

В свою очередь, принципами построения интегрированного отчета являются: стратегический фокус и ориентация на будущее, связность информации, взаимодействие с заинтересованными

сторонами, существенность, краткость, достоверность и полнота, постоянство и сопоставимость [Integrated Reporting, 2014]. Стандарт интегрированной отчетности обоснованно указывает, что все виды данных, генерируемых организацией, должны согласовываться. При этом мы принципиально разделяем подобные стандарты деловой практики на те, которые предполагают публикацию измеримых ключевых показателей эффективности (Key Performance Indicators, KPI) и остальные стандарты, которые этого не требуют. Стандарты GRI предлагают измеримые показатели в отчете об устойчивом развитии, в то время как стандарт интегрированной отчетности ставит в приоритет принципы подотчетности, считая приверженность им залогом универсальности и общей применимости. Однако на практике получается, что в интегрированном отчете организации публикуют объемный массив слабо сопоставимых данных в рамках нарративного подхода (narrative reporting), где включение в отчет существенных факторов каждый раз требует выражения некоторого профессионального суждения.

Наблюдается недостаток рассмотрения использования самой структуры отчета от GRI [Mendes et al., 2019]. Считается, что среди остальных стандартов, положения GRI являются наиболее строгими в области КСО. Так, достоверность отчетной информации обеспечивается тем, что процессы сбора, регистрации, агрегирования/обобщения, анализа и представления данных проверяемы. Стандарты GRI характеризуют понятность информации тем, что она должна быть доходчивой, доступной и используемой широким кругом лиц. Отмечается важность того, чтобы все стороны могли найти нужную им информацию, избегая неоправданных усилий. Однако необходимо отметить, что в последней версии стандартов от GRI, официально применяемых с 01 июля 2018 года, организациям предложено самим отбирать показатели к публикации. Подобным путем в GRI решают некоторую перегруженность стандарта показателями – это, в целом, 77 показателей экономического, социального и экологического аспектов. Что ведет к практической несопоставимости отчетов, ведь для каждой организации набор существенных на её взгляд показателей будет свой.

Между тем, положения иных ныне существующих стандартов деловой практики также требуют тщательного анализа и переосмысления. Так, Руководство по должной осмотрительности ОЭСР указывает [OECD, 2018], что необходимо внедрение ответственного делового поведения в системы управления на предприятии. Решать подобный вопрос Руководство предлагает инкорпорацией политик ответственного взаимодействия с поставщиками и другими партнерами, а также «практических действий». В то же время списки требований подобных действий громоздки, представляют излишнюю подотчетную нагрузку, информационно дублируют друг друга и слабо мотивируют менеджмент к раскрытиям. Таким образом, требуют разумного обоснования именно информационные наборы показателей, что позволило бы менеджеру увидеть, что его компания устойчиво развивается, не теряя конкурентных преимуществ.

Международный стандарт ISO 26000:2010 «Руководство по социальной ответственности» нацеливает компании на необходимость повышения информационной открытости в соответствии с принципами подотчетности, прозрачности и этичности поведения [ISO 26000:2010]. ISO 26000:2010 предлагает изменения и формулирует рекомендации, но не требования; это добровольно используемое руководство, поэтому стандарт не предназначен для целей сертификации или контрактного применения. Хотя данный стандарт ISO указывает, что понятие «сфера влияния» целесообразно использовать при оценке уровня ответственности организации за последствия внутри сферы своего влияния; в GRI же понятие «границ ответственности» используется для характеристики места, где имеет место воздействие, будь то внутри или за пределами организации, или оба случая сразу – что является несомненным преимуществом последнего стандарта.

Сегодня Европейский Союз взял на себя лидирующую роль в инициативе формирования требований по раскрытию информации о КСО [Dunlap et al., 2017]. Текущей редакцией директив о прозрачности финансового регулирования является Директива 2013/50/EU, где Директива 2014/95/EU привнесла дополнительные требования подготовки нефинансовых отчетов, наряду с финансовыми [European Commission, 2014]; представители крупного бизнеса начали применять её с 2018 года. Во исполнение Директивы 2014/95/EU и в ответ на Глобальную повестку дня на период до 2030 года, принятую Генеральной Ассамблеей ООН в сентябре 2015 года, Европейская Комиссия опубликовала Руководство по нефинансовой отчетности 2017/C215/01 [European Commission, 2017]. Данное Руководство рекомендует к использованию свои наборы KPI в виде множества списков, но механизмы их отбора не ясны, поскольку дословно по тексту – международные стандарты деловой практики «принимались во внимание». В отношении социальных KPI, Руководство «предлагает опираться» на руководящие принципы ОЭСР, Трехстороннюю декларацию принципов Международной организации труда, касающихся транснациональных компаний и социальной политики, или положения стандарта ISO26000.

Однако значимость принятия Директивы 2014/95/EU нельзя недооценивать. Так, ранее законодательство Германии не требовало раскрытия сведений о КСО, но в марте 2016 года Федеральное Министерство юстиции и защиты прав потребителей Германии опубликовало проект закона «О реализации Директивы о КСО» (the CSR Directive Implementation Act). В апреле 2017 года Парламент Германии принял соответствующий закон (CSR Richtlinien-Umsetzungsgesetz). Закон внес поправки в торговый Кодекс Германии (the

German Commercial Code) в рамках полного соответствия Директиве 2014/95/EU, и в том числе предусматривает значительные штрафы за сокрытие сведений о КСО – до 10 млн евро или до пяти процентов годового оборота компании.

Таким образом, крупные германские компании начали отражать сведения о КСО в виде:

- годового доклада, в качестве дополнения к отчету о состоянии (status report);
- отчета об устойчивом развитии, включаемого в годовой отчет, но не входящего в состав отчета о состоянии;
- отдельного отчета, опубликованного в течение шести месяцев после окончания финансового года, при условии, что вышеупомянутый отчет о состоянии указывает, где этот отдельный отчет об устойчивом развитии можно найти на корпоративном сайте.

В свою очередь, котируемые на биржах США компании в обязательном порядке представляют в электронном формате iXBRL (Inline eXtensible Business Reporting Language) форму 10-K Form в Комиссию по ценным бумагам и биржам США (SEC) в силу действия закона Сарбейнса-Оксли. Часть содержащейся в форме информации является нефинансовой, поскольку эмитенты освещают вопросы, связанные с природоохранной деятельностью, изменением климата, включают описание основных рисков, выплат социального обеспечения и др. Однако в форме 10-K превалирует описательная компонента (narrative reporting), в то время как связанные с этим метрические данные и монетизированные сведения отражаются очень агрегировано или вовсе не расшифровываются. Дело в том, что понятие «деловая практика» строгого не формализовано. В широком смысле практика рассматривается как некоторая схожесть и повторяемость действий определенной направленности, которая в состоянии быть упорядочена. Мы считаем, что этап первичного накопления делового опыта пройден, и задача текущего момента заключается в поиске путей разумного согласовании лучших подобных практик.

Нам представляется возможным выразить отношения стейкхолдеров в отчетном формате, в котором финансовые эффекты результатов подобных отношений будут выражаться для компании в виде выгод или убытков, а эффекты нефинансового характера – в виде пользы или вреда. С этой целью мы оперируем измеримыми KPI развитой международной отчетной платформы GRI (с соответствующей кодификацией текущей версии стандарта), которые, в свою очередь, вырабатываются на основе многостороннего учета мнений заинтересованных сторон. Измеримый подход значим, поскольку осуществлять управление, не имея количественных характеристик, не представляется возможным. Сжатость формата означает возможность его использования в том числе малыми и средними предприятиями.

Такой показатель как «Сумма денежных потерь работников за дни отсутствия на рабочем месте» мы разработали самостоятельно, отдельно выделив его из агрегированного показателя общего количества травм, заболеваний и летальных исходов (403–2), и придав ему денежную форму. К тому же глобальный взгляд на компанию указывает, что она является неотъемлемым элементом в определенной цепочке поставок, где финансовый взгляд на эти цепочки подталкивает к расчету удерживаемой компанией добавленной стоимости. Анализ и последующее обобщение практик расчета, позволяет нам предложить методику её расчёта:

Удерживаемая добавленная стоимость =
Выручка компании за финансовый год
+/– Прочие доходы/расходы

– Закупки у поставщиков, подрядчиков, производственные расходы
– Совокупные расходы на продажу, общие и административные расходы
– Уплаченные налоги
– Проценты, выплаченные поставщикам капитала
– Общая сумма выплаченных дивидендов акционерам

При этом представляется необходимым как можно более подробно отражать в предлагаемой отчётной форме (таблица 1) представителей каждой группы стейкхолдеров: наименования компаний-поставщиков, подрядчиков, государств присутствия бизнеса, остальных. Всё это позволит увидеть с какими стейкхолдерами компании удаётся устойчиво развиваться и прекращает или приостанавливает ли она отношения с теми из них, которые препятствуют более ответственному ведению дел, и предложению рынку более экологически чистого продукта. Естественно, что организация должна отчитываться с определенной регулярностью (как правило, ежегодно), поскольку полезность информации тесно связана с тем, будет ли она своевременно доступна вовлеченным сторонам.

Некоторые показатели отчетной формы не являются строго монетарными, но с легкостью находят своё денежное выражение. Так, показатель «Доля высшего руководства, нанятого из местного сообщества», получает денежную оценку умножением этой доли лиц из местного сообщества на сумму общего фонда заработной платы для высшего руководящего звена. Также такой показатель стандарта GRI как «Финансовая помощь от правительства» (201–4) в состоянии учитываться при расчёте удерживаемой предприятием добавленной стоимости в статье прочих доходов.

Определим достоинства предлагаемого формата отчета:

- стабильность применяемых показателей от периода к периоду, что способствует мониторингу данных отчитывающейся компании;
- прозрачность и понятность отчета для пользователей, что способствует навигации по отчету;
- возможность развернутого анализа деятельности предприятия;

- возможность проведения межфирменных сопоставлений;
- возможность своевременного выявления рисков безответственного ведения дел;
- возможность для компании представлять и передавать значимую информацию о своей деятельности за рамками отчетных позиций МСФО.

Таблица 1. Отчет об интегрированных показателях хозяйственной деятельности

Группы стейкхолдеров	Выгоды стейкхолдера	Потери стейкхолдера	Польза стейкхолдеру	Вред стейкхолдеру
Акционеры и инвесторы	Удерживаемая добавленная стоимость (RVA)	Несоблюдение законов в экологической (307–1), социальной и экономической сферах (419–1)	Число инвестиционных контрактов, включающих положения о правах человека (412–3)	Число судебных исков антиконкурентного поведения и нарушения антимонопольного законодательства (206–1)
Менеджеры	Льготы, пенсионные планы сотрудникам (201–3)	Подтвержденные случаи коррупции (205–3)	Обучение антикоррупционной политике (205–2)	Общее число случаев дискриминации (406–1)
Работники и подрядчики	Льготы сотрудникам с полной занятостью (401–2)	Сумма денежных потерь работников за дни отсутствия на рабочем месте	Среднее количество часов обучения в год на одного сотрудника (404–1)	Общее количество травм, заболеваний и летальных исходов (403–2)
Местные сообщества	Доля высшего руководства, нанятого из местного сообщества (202–2)	Операции с негативными последствиями для местных сообществ (413–2)	Процент операций с вовлечением местного сообщества (413–1)	Число нарушений прав местного сообщества (411–1)
Государства	Поддержка инфраструктурных инвестиций и услуг (203–1)	Выбросы парниковых газов (305–1, 2,3), сбросы воды (306–1), отходы (306–2), разливы (306–3)	Число и доля операций, подвергнутых оценке воздействия на права человека (412–1)	Уменьшение биоразнообразия в виду деятельности предприятия (304–2)
Поставщики	Доля расходов на местных поставщиков (204–1)	Операции и поставщики с риском инцидентов детского (408–1) и принудительного труда (409–1)	Процент новых поставщиков, прошедших отбор по экологическим (308–1) и социальным критериям (414–1)	Негативные экологические (308–2) и социальные (414–2) воздействия в цепочках поставок
Потребители	Требования к доступной информации и маркировке продукции и услуг (417–1)	Случаи несоблюдения требований безопасности и воздействия на здоровье потребителей продукции и услуг (416–2)	Доля товаров и услуг, для которых оценивается воздействие на здоровье и безопасность потребителя (416–1)	Жалобы на нарушение частной жизни потребителя и утечки его данных (418–1)

Источник: составлено автором

Рост запроса на информацию и цифровизация привели к интеграции больших данных (Big Data) в рамках устойчивого развития и обработки нефинансовых сведений. Однако сплошной сбор массивов данных по различным аспектам приводит к тому, что 90% из них бесполезны, поскольку они не являются структурированными. Вопрос уже не в том, каким образом сгенерировать больше данных, а в том, как их разумно использовать. Именно нефинансовые сведения наиболее трудно поддаются систематизации и сегодня отчеты о КСО содержат фотографии, рисунки, описательные компоненты различного рода, где реально важные отчетные показатели отражаются очень обобщённо.

В тоже время инвесторы, аналитики, менеджеры выражают запрос на отчетность электронного вида, поскольку необходимо говорить не столько о больших данных, сколько об электронных способах взаимодействия. Цифровая отчетность уже нашла своё признание в Европе, Великобритании, США, Японии, ЮАР. Из преимуществ цифровой отчетности: скорость публикации, сопоставимость, машинная обработка данных, уменьшение числа ошибок, взаимодействие со стейкхолдерами. Так, для периодов, начинающихся с 01 января 2020 года, все котируемые компании на территории Евросоюза, согласно упомянутой Директиве 2013/50/EU, должны представлять финансовую отчетность в Едином Европейском электронном формате (таксономия IFRS + дополнения ESEF) на интернет-портале Европейской электронной точки доступа (EEAP).

Консолидированная финансовая отчетность, в соответствии с МСФО, представляется в детализированном человеко- и машиночитаемом формате iXBRL. Технология Inline XBRL позволяет инкапсулировать «теги» XBRL в документ XHTML (структурированный (маркированный) формат представления контента) в одном наборе документов. Это означает, что годовые финансовые отчеты смогут быть открыты стандартными веб-браузерами и отражаться в соответствии с намерениями информационного запроса. На практике, передача отчетности в новом формате начнется с апреля 2021 года, а с 2022 года примечания и дополняющая консолидированную финансовую отчетность информация должны будут размечаться путем применения таких тегов для целых разделов примечаний.

Совершенно естественно, что факт своей социальной ответственности первыми признают котируемые на крупнейших биржах компании. В свою очередь, мы считаем, что необходимо создавать подобный электронный формат точки доступа к данным нефинансового характера. Отчетность электронного вида облегчает доступ к данным, навигацию по ним, позволяет компании сообщить о своих успехах и качестве корпоративного управления широкой общественности и одновременно повышает контроль такого управления компетентными органами. Разработанный нами формат отчета (Таблица 1) в состоянии способствовать систематизированному сбору нефинансовых данных, а перевод в электронный вид позволит, в перспективе, осуществлять его подготовку наравне с финансовой отчетностью.

INTEGRATED BUSINESS PERFORMANCE REPORT AS A WAY TO ALIGN NON-FINANCIAL REPORTING WITH FINANCIAL REPORTING

Krikunov A.S.
Lomonosov Moscow State University

The paper is devoted to the importance of non-financial characteristics of a modern enterprise, especially a resource-intensive one. The best business practices of transparency and accountability on the economic, environmental and social aspects of corporate social responsibility are analyzed, summarized and considered on a par with the provisions of the IFRS standards. As a way of aligning the non-financial information with financial, we do offer a form of so-called non-financial reporting, taking into account from the financial side – gains and losses of stakeholder groups as well as their non-financial benefits and harm. Groups of such stakeholders are divided into external and internal to the enterprise. Each item of the proposed reporting form is aligned with the key performance indicators of the Global Reporting Initiative standards, as the most developed non-financial reporting platform. The proposed reporting form is able to facilitate the systematic collection of non-financial information, whereas its transition into electronic form would allow its preparation on a par with the financial statements.

Keywords: non-financial reporting, corporate social responsibility, business practice standards, digital reporting.

References

1. Al Farooque O., Ahulu H. 2017. Determinants of social and economic reportings: evidence from Australia, the UK and South African multinational enterprises. International Journal of Accounting & Information Management, 2(25), 177–200.
2. Calabrese A., Costa R., Levialdi N., Menichini T. 2019. Integrating sustainability into strategic decision-making: A fuzzy AHP method for the selection of relevant sustainability issues. Technological Forecasting and Social Change, 139, 155–168.
3. Directive 2013/50/EU of the European Parliament and of the Council of 22 October 2013 amending Directive 2004/109/EC of the European Parliament. Retrieved from http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A32013L0050
4. Dunlap T., Grapsas R., Vorlat K., Loges R. 2017. Sustainability Disclosures in the EU After the 2014 Non-Financial Reporting Directive. Insights 31(8), 12–21.
5. European Commission. 2014. Directive 2014/95/EU of the European Parliament and the Council of 22 October 2014 amending Directive 2013/34/EU as regards disclosure of non-financial and diversity information by certain large undertakings and groups. Retrieved from http://data.europa.eu/eli/dir/2014/95/oj
6. European Commission. 2017. Communication from the Commission. Guidelines on non-financial reporting (methodology for reporting non-financial information) (2017/C 215/01). Retrieved from http://ec.europa.eu/anti-trafficking/sites/antitrafficking/files/guidelines_on_non-financial_reporting.pdf
7. Girard N., Magda D., Astruc J., Couix N., Gross H., Guyon J., Labatut J., Poinsot Y., Saldaqui F. 2015. Analyzing indicators for combining natural resources management and production-oriented activities. Environment, Development and Sustainability, 17, 155–172.
8. GRI Standards. 2016. Global Reporting Initiative Standards. Retrieved from https://www.globalreporting.org/standards/
9. ISO 26000:2010. Guidance on social responsibility. Retrieved from https://www.iso.org/standard/42546.html
10. Khorin A., Bulgakov A., Krikunov A. 2020. Financial effects of corporate social responsibility and information transparency (the research for the pharmaceutical industry). Journal of Corporate Finance Research, 1(14), 29–38.
11. Lev B. 2000. The New accounting Handbook for the new economy. New York: Business School, 27 p.
12. Lev B., Gu F. 2016. The End of Accounting and The Path Forward for Investors and Managers. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc. ISBN 9781119190998. Retrieved from http://lccn.loc.gov/2016007850
13. Mendes J., Oliveira G., De Souza Campos L. 2019. The G-Index: a sustainability reporting assessment tool. International Journal of Sustainable Development & World Ecology, 2, 1–11.
14. Michalczuk G., Konarzewska U., Mikulska T., 2017. Integrated Report as an example of a new approach to enterprise business reporting. Enterprise & Finance, 3(18), 33–49.
15. OECD. 2018. The Organisation for Economic Co-operation and Development Due Diligence Guidance for Responsible Business Conduct. Retrieved from https://mneguidelines.oecd.org/
16. The International <IR> Framework. The International Integrated Reporting Council (IIRC). 2013. Retrieved from https://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2013/12/13-12-08-THE-INTERNATIONAL–IR-FRAMEWORK-2–1.pdf
17. Understanding the value of transparency and accountability. 2019. Corporate Reporting Dialogue. Retrieved from https://corporatereportingdialogue.com/wp-content/uploads/2019/12/Understanding-the-value-of-transparency-and-accountability-paper.pdf
18. Wang H., Tong L., Takeuchi R., George G. 2016. Corporate Social Responsibility: An overview and new research directions. Academy of Management Journal, 2(59), 534–544.

Факторы, влияющие на уровень лояльности персонала в вузе

Максименко Валерия Александровна,
аспирант Базовой кафедры Торгово-промышленной палаты РФ «Развитие человеческого капитала» Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва, Россия
E-mail: lerika.maksimenko@mail.ru

С наступлением экономической глобализации и информационной эры образовательная отрасль сейчас сталкивается с постоянно растущим давлением со стороны как местных, так и зарубежных конкурентов. Все больше и больше работодателей начинают понимать, что лояльность клиентов зависит от лояльности сотрудников. Целью данного исследования было изучить факторы, влияющие на лояльность сотрудников в сфере образования. Соответственно, руководители учреждений могли бы извлечь пользу из понимания тех факторов удержания, которые могут способствовать удержанию высоко уровня персонала. Следовательно, исследовательская проблема, которую пытались решить в этом исследовании, заключалась в том, чтобы понять факторы, которые могут помочь в удержании академического персонала в университете. Было проведено исследование для изучения важных факторов, влияющих на лояльность сотрудников к оплате труда и преимуществ, рабочей среде, организационной культуре и ценностям, стилю руководства, а также возможности обучения и развития карьеры. Исследование указывает на положительную корреляцию между лояльностью сотрудников и различными влияющими факторами. Исследование продемонстрировало, что руководству образовательных учреждений следует уделять больше внимания улучшению таких факторов, как организационная рабочая культура, возможности развития навыков, участие в принятии решений.

Ключевые слова: лояльность персонала, корпоративная культура, лидерские качества, мотивация, приверженность, ВУЗ, академический персонал.

Введение

Лояльность – широко используемое понятие, и его можно объяснить по-разному. Человек может быть лоялен ко многим различным вещам, как к одному, так и к нескольким одновременно. Когда человек лоялен, это может означать, что он чувствует себя преданным по отношению к определенному предмету или он может чувствовать преданность кому-то. Когда человек проявляет лояльность к чему-то, это может указывать на то, что он идентифицирует себя с организационной или социальной группой или даже что они готовы пожертвовать собой ради кого-то или чего-то. Лояльность может проявляться сотрудниками к таким вещам, как работодатель, коллеги или руководитель, и может быть важным фактором в работе компании [4, с. 175].

Было опубликовано огромное количество литературы и обсуждений на тему лояльности сотрудников и различных мер по ее укреплению. Экономическая либерализация привела к значительным изменениям на рынке труда. Эти изменения в сектора российского образования приобрели значительный импульс. В эпоху глобализации и либерализации сотрудники становятся конкурентным преимуществом для любой деятельности.

Университеты в России играют решающую роль в продолжающейся трансформации общества и, как таковые, представляют собой интересный контекст для изучения вопросов удержания персонала. Во всем мире сотрудники все чаще полагаются на свою работу, чтобы определить свой собственный смысл жизни. На уровень удовлетворенности работой сотрудников влияет их моральный дух, уровень вовлеченности в свою работу и их производительность. Достаточные рабочие ресурсы, такие как возможности роста, организационная поддержка и продвижение по службе, также оказались положительно влияющими на уровень вовлеченности персонала в их работу [8, с. 48].

Организации ожидают от своих сотрудников оптимальной работы и приверженности к организации и ее делу. Однако на продуктивность, производительность, удовлетворенность работой и приверженность организации, среди прочего, влияют различные факторы, связанные с их благополучием и удержанием. Следовательно, учреждения должны сосредоточить внимание на сохранении своих сотрудников. Моральный дух персонала и предполагаемая безопасность работы, например, зависят от таких факторов, как высокая текучесть кадров, что, в свою очередь, приводит к потере опыта и стабильности организации. Когда сотрудники не испытывают удовлетворения от работы, их уровень вовлеченности в работу па-

дает, уровень стресса повышается, и их шансы сгореть становятся намного выше. Поэтому крайне важно повышать мотивацию, чтобы удерживать сотрудников всеми возможными способами. Потребность принадлежать, чувствовать, что ценят и уважают, все еще реальна и актуальна в современном обществе, и что она влияет на удержание персонала на рабочем месте. Хотя вопросы удержания сотрудников очень сложны, их необходимо решать, чтобы принести пользу университетам [8, с. 54].

Удержание сотрудников стало глобальной задачей, поскольку сотрудники вносят свой вклад в организационный успех. Для того, чтобы организация оставалась конкурентоспособной, она должна привлекать самых талантливых сотрудников на рынке. Это особенно актуально для высших учебных заведений. Вовлеченные и преданные делу сотрудники должны рассматриваться как стратегические активы в организациях, поскольку они обладают «набором трудных для торговли и имитации, дефицитных, пригодных и специализированных ресурсов и возможностей, которые дают фирме конкурентное преимущество». Тем не менее, квалифицированные сотрудники иногда не рассматриваются как стратегические активы организации. Следовательно, они могут быть оторваны от своих нынешних работодателей и недовольны ими и начнут искать новые возможности, в которых они чувствуют себя более ценными.

Замена талантливых сотрудников и обучение новых, чтобы они работали так же продуктивно, как и их предшественники, представляет собой растущую проблему для высших учебных заведений. Текучесть квалифицированных и талантливых сотрудников связана со значительными прямыми и косвенными затратами для организации. Эти расходы включают в себя затраты, связанные с наймом и отбором, потерей производительности, недостатком качества, плохим моральным духом среди нынешних сотрудников и потерей организационных знаний при увольнении сотрудников.

Работодатели должны стремиться удерживать высокопотенциальных сотрудников и заменять низкоэффективных сотрудников новыми сотрудниками с разнообразными навыками и сильными способностями. Поэтому очень важно, чтобы руководство наших университетов понимало факторы, которые помогают удерживать персонал, специфичный для их собственных учреждений. Общие политики удержания часто оказываются неудачными и невыгодными для организации, если они обращаются к сотрудникам на всех уровнях и не сегментированы. Важно отметить тот факт, что схемы удержания, успешные в одном учреждении, не обязательно могут обеспечить удержание в другом.

Факторы, которые влияют на удержание качественного состава, включают организационную культуру и ценности, самореализацию, лидерство, общение, баланс между работой и личной жизнью, а также вознаграждение и признание. Различия в удержании сотрудников в разных организациях могут быть связаны с организационной культурой. Майкл Армстронг определил организационную культуру как образец ценностей, норм, убеждений, отношений и предположений, которые, возможно, не были сформулированы, но формируют способы, которыми люди в организациях руководствуются при преподнесении себя и как именно добиваются результатов. Сотрудники получают энергию, когда культура обращается к их высшим идеалам и ценностям [9, с. 15].

Теоретическая основа исследования

Джон Мейер и Натали Аллен определили организационную приверженность как «относительную силу идентификации личности с определенной организацией и вовлеченности в нее» [11]. «Модель приверженности Мейера и Аллена» состоит из трех компонентов, которые не являются взаимоисключающими, несмотря на их различия в психологической базе. Первым компонентом модели Дж. Мейера и Дж. Аллена является аффективная лояльность, которая относится к эмоциональной привязанности к организации, самоидентификацию с ней и участие в её делах. Вторым компонентом модели является текущая лояльность, которая касается тех потерь, которые вызовет уход из организации. Третий компонент модели – нормативная лояльность, которая относится к ощущению работником своего обязательства оставаться в организации. Человек может чувствовать любую комбинацию этих трех компонентов лояльности в различной степени [2].

Приверженность организации рассматривается как психологическая связь, которую люди имеют со своей организацией, характеризующуюся сильной идентификацией с их организацией. Лидеры в идеале должны укреплять личные связи сотрудников с компанией, тем самым позволяя сотрудникам лучше понимать, как их индивидуальные успехи способствуют общему успеху организации. Приверженность сотрудников, вероятно, будет усилена, если они хорошо социализированы в организации и идентифицируют себя с корпоративной культурой [4, с. 46]. Личные ценности людей влияют на их убеждения, поведение и решения, которые они принимают на рабочем месте. Если сотрудники отождествляют себя с ценностями организации и считают, что они похожи на свои собственные, они с большей вероятностью останутся в организации [11].

Как и любые другие сотрудники, академический персонал часто пытается достичь определенного уровня самоактуализации [6, с. 112]. Преподаватели должны чувствовать, что они учатся, развиваются и остаются конкурентоспособными наравне со своими коллегами, и видеть в этом возможности для продвижения по службе и карьерного роста. Если сотрудники не чувствуют себя конкурентоспособными, как их коллеги, вероятность того, что они откроют для себя новые возможности

трудоустройства за рубежом, становится высокой. Лидерство имеет фундаментальное значение для удержания качественного персонала и должно отражать организационную культуру [10].

Организации в основном функционируют через менеджеров и руководителей, которые осуществляют лидерство, чтобы заставить свои команды действовать и гарантировать достижение ожидаемых результатов. Соблюдение деловой этики и демонстрация личной честности являются предпосылками хорошего трансформационного лидерства. Однако если лидерам не хватает честности, это может нанести ущерб доверию и отношениям, необходимым для построения и поддержания эффективных рабочих отношений с квалифицированными и преданными сотрудниками. Лидеры дают сотрудникам неформальные указания о том, как выполнять свои роли для достижения стратегических целей через культуру организации. Руководители поощряют сотрудников брать на себя ответственность за свои действия и, следовательно, преуспевать [12]. Эффективное общение связано с лидерством и считается одним из лучших инструментов лидеров для увеличения удержания. Высокую приверженность можно стимулировать, напоминая сотрудникам об их ценности и важности для организации. Подразумевается, что инклюзивная организационная культура, которая способствует открытому и честному общению и уделяет большое внимание равенству знаний, вероятно, будет способствовать удержанию персонала.

Если сотрудники чувствуют, что они не могут достичь баланса между работой и личной жизнью, они могут быть более предрасположены уйти в среду, которая может поддерживать эти ожидания. Для того, чтобы создать этот баланс, руководители организаций сосредоточились на разработке политики, способствующей здоровому балансу между работой и личной жизнью, чтобы помочь сохранить качественных сотрудников. Культура учреждения определяет организационное мышление относительно возможностей, предлагаемых внутри организации [7,8].

Как и любые другие высокопотенциальные сотрудники, преданные своему делу академические сотрудники ценят институциональные инвестиции в обучение и развитие навыков, которые обычно снижают потребность сотрудников в увольнении [11]. В академических кругах преподаватели нуждаются в постоянном обновлении навыков с помощью программ обучения и развития для повышения их профессиональной компетентности. Возможности для роста и долгосрочные карьерные перспективы имеют решающее значение для академического персонала. Вознаграждения и возможности продвижения имеют ключевое значение для удержания качественных сотрудников. В коллективном смысле академический персонал должен чувствовать справедливое вознаграждение и видеть потенциал для роста внутри учебных заведений.

Отечественный опыт

Вопрос лояльности и факторов, влияющих на нее, был проработан в Национальном исследовательском Нижегородском государственном университете им. Н.И. Лобачевского. При изучении данной проблематики использовались следующие известные методики: шкалы измерения лояльности Л. Портера, Дж. Мейера – Н. Аллена, шкалы измерения мотивационного профиля Ф. Герцберга, Ш. Ричи и П. Мартина [13–16]. В ходе исследования было опрошено 1396 респондентов из общего числа 2723 человека, что составляет 51% от общего числа сотрудников. В изучаемом исследовании авторы разделили участников опроса на три группы, базируясь на их профиле деятельности: работники факультетов и институтов; работники управленческих и административно-хозяйственных подразделений; работники общеуниверситетских подразделений.

В ходе исследования установлена тесная связь между уровнем доходов респондентов и уровнем их лояльности – высокий доход участника сопутствовал его высокому уровню лояльности. Следует подчеркнуть высокую значимость обратной связи между средним возрастом и стажем работы сотрудников и их организационной лояльностью. Отмечен интересные факт – с увеличением возраста или стажа участника, уровень лояльности снижается. Выявленная закономерность может свидетельствовать о профессиональном выгорании или об отсутствии собственной реализации за весь период профессиональной деятельности.

Интересная корреляция выявилась между лояльностью и непосредственным обучением в самом университете. Подразделения, где более 65% сотрудников являются выпускниками университета, имеют высокий уровень лояльности к организации. Данная лояльность проявляется в высокой степени преданности университету, уверенности в правильном выборе университета среди других возможных работодателей. Сотрудники университета демонстрируют эмоциональную привязанность к месту своей работы – связь с университетом сравнима с родственной связью членов семьи, следовательно, на базе такого отношения у сотрудников формируется желание продолжать работать в данном месте. Так же в ходе исследования было отмечено, что наибольшую лояльность проявляют сотрудники административных подразделений, а не академический состав. Вместе с уже упомянутыми факторами авторы исследования обратили свое внимание на отношение участников опроса на их удовлетворенность работой в университете. Участники указали на средний уровень удовлетворенности. При изучении этого вопроса они отмечали свое виденье по пятибалльной шкале – усредненный ответ равен 3,7 [3].

В том числе было проведено исследование в рамках распоряжения Ректора от 10 октября 2017 г. № 0619 в Финансовом университете. В исследовании участвовал 431 человек, в состав которых входили представители всех департаментов

и филиалов. Общим результатом проведенного опроса стали сведения об общей удовлетворенности персонала своим трудом и сформированными условиями для трудовой деятельности в стенах Финансового университета, при этом: 79,1% преподавателей связывают свои жизненные планы с его развитием; более 51% чувствуют уверенность в завтрашнем дне, работая в Университете; каждый второй уверен, что найдет поддержку со стороны руководства университета в трудной жизненной ситуации.

Наибольшие показатели получены по удовлетворенности социально-бытовыми условиями и сложившимся микроклиматом в коллективах. На уровне «выше среднего» была оценена удовлетворенность преподавателей качеством научных мероприятий, проводимых в университете. Наблюдается незначительное повышение удовлетворенности качеством научных мероприятий преподавателей в зависимости от их принадлежности к более старшей возрастной группе. Более критично преподавателями оценены опросы оплаты и стимулирования труда, а также доступности медицинских услуг. Конечным результатом проводимым исследованием стало выявление те направлений, на которые необходимо обратить внимание руководству: регулярные встречи для улучшения общего взаимодействия; необходимо тиражировать успешную практику Финансового университета в регионах; справедливое распределение нагрузки, баллов; наладить обратную связь; проводить тематические собрания с преподавателями; обратить внимание на ремонт учебных аудиторий. Полученные выводы данного исследования в том числе иллюстрируют вектор направления интересов, соответственно и факторы, влияющие на их лояльность [1].

Настоящее исследование направлено на выявление факторов, влияющих на удержание академического персонала в ВУЗах России. Был дан ответ на вопрос: какие факторы положительно влияют на удержание преподавательского состава в университете?

В связи с этим возникли пять основных тем: заработная плата, лидерство и организационная культура, возможности роста, значимость работы и коллегиальность или позитивные отношения между коллегами. Факторы расположены в порядке важности согласно ранжированию участников.

Результаты

Предыдущие исследования показывают, что есть положительные отношения между заработной платы и производительность сотрудников, и что доход – главный фактор работника удовлетворение. Отметим тот факт, что также заявляют, что компенсации и награды важны как инструменты для контроля текучести кадров. Однако увеличение зарплата оказывает лишь временное влияние на удовлетворенности сотрудников. Поэтому важны и следующие факторы.

Участники высоко ценят образцовое руководство, которое они чувствуют в университете. Достаточно часто это ведущий выраженный фактор удержания. Доступные и инклюзивные академические лидеры вдохновляют и мотивируют сотрудников в учреждениях. Участники уважают своих академических лидеров, и, в частности, описывают их как людей, живущих в той культуре, которую они создали. Этот вывод подтверждает утверждение о том, что лидеры отражают культуру. Участники доверяли руководству благодаря соблюдению институциональной этики и личной честности. Подчеркнута важность наличия не только лидеров, которые их мотивируют, предоставляют им автономию в принятии решений и позволяют им работать независимо, но и лидеров, которые доступны, когда требуется помощь. Такой стиль руководства позволяет сотрудникам брать на себя ответственность за свои действия, в результате чего они остаются вовлеченными, приверженными и лояльными по отношению к университету.

Организационная культура университета способствует созданию среды, способствующей инновациям и сотрудничеству между сотрудниками. Физическая среда рассматривалась как дифференцирующий фактор, который способствует сотрудничеству и инновациям среди преподавателей и студентов.

Эти результаты предполагают, что квалифицированный академический персонал предпочитает работать в продуктивной, всеобъемлющей, общительной среде, уважающей сотрудников и ценящей разнообразие.

Необходимость роста и развития персонала была очевидна среди участников. Многие участники исследований отмечали нехватку возможностей для реализации собственного потенциала – заинтересованность персонала в собственном развитии очевидна. Для качественных сотрудников важно работать в организации, которая предоставляет им возможности для роста и развития.

На основании исследовании зарубежных университетов так же можно выделить следующие факторы влияния на лояльность персонала: необходимость быть частью организации с вдохновляющим видением и миссией, к которой они все относятся; принадлежность к прямому влиянию, которое университет оказывает на национальное развитие – это значимая работа, которую предоставляет университет. В том числе вопрос коллегиальности, позитивного отношения между коллегами, имеет особое значение для участников проведенных исследований. Академический персонал должен работать в среде, где они чувствуют себя уважаемыми и, в свою очередь, уважают людей, с которыми они работают. Сотрудникам нравится работать с единомышленниками, которые разделяют те же нормы поведения. Участники хвалили как академический, так и административный персонал, работающий в университете [6].

Заключение

Несмотря на важность роли лояльности высококвалифицированных и замотивированных в работе сотрудников российских ВУЗов, малочисленное количество опросов и социологических исследований подтвердило актуальность данной работы. Высшие учебные заведения могут получить огромное преимущество от наличия процветающего штата сотрудников, так как конкуренция не обходит стороной сектор образования. Руководствуясь результатами данного исследования, в практике управления персоналом в высших учебных заведениях будет возможно изучить проблему лояльности и факторов, влияющих на нее, и реализовать те программы, которые будут наиболее актуальны и необходимы в рассматриваемой конъюнктуре. Результаты исследования показывают, что в университете особое значение имеет фактор размера заработной платы. Он непосредственно коррелирует с уровнем лояльности персонала. Второй по значимости фактор большинство выделило наличие образцового руководство, авторитетной позиции высшего руководства. Из этого фактора вытекает следующий – организационная культура, которая формируется непосредственно руководством. Необходимость обратить внимание на этот фактор обязуют те факты, что большинство персонала являются выпускниками ВУЗа и многие связывают свое развитие именно с университетом. Следующие факторы – возможность собственной реализации и положительная обстановка в коллективе. Данные факторы выделены вместе, так как взаимосвязаны – респонденты отмечали необходимость в развития научной деятельности посредством поддержки и обратной связи со стороны руководства. Следовательно, формирования штата сотрудников в ВУЗе как сообщество единомышленников – один из факторов, который так же повлияет на удержание ценных кадров. Результаты, полученные в исследовании, могут помочь университетам России в управлении стратегическими человеческими ресурсами и, в частности, их академическим персоналом.

Литература

1. Официальный сайт Финансового Университета при Правительстве Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://www.fa.ru/org/dep/soc/unsl/research/Documents –2017.pdf
2. Аликин И.А., Крамаренко И.А., Лукьянченко И.В. Мотивационные факторы организационной лояльности менеджеров [Текст] / И.А. Аликин, И.А. Крамаренко, И.В. Лукьянченко// Вестник Красноярского государственного педагогического университета им. В.П. Астафьева. 2016. – № 4 (38). – с. 169–172.
3. Башук Е.Н., Орлов А.В. Особенности проявления трудовой мотивации в различных профессиональных группах [Текст] / Е.Н. Башук, А.В. Орлов // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. – 2014. – № 4(36). – с. 25–36.
4. Берлизева Я.В. Интегральная модель организационной лояльности персонала [Текст] / Я.В. Берлизева // Вестник КемГУ. – 2013. – № 4(56). – с. 174–178.
5. Буреева Н.Н., Козлова М.С., Петрова И.Э., Тухватуллина М.А. Трудовая мотивация и удовлетворенность трудом работников вуза (по материалам социологического исследования) [Текст] / Н.Н. Буреева, М.С. Козлова, И.Э. Петрова, М.А. Тухватуллина // Вестник Нежегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. – 2017. – № 3(47). – с. 79–87.
6. Громова Н.В. Развитие персонала – приоритетное направление повышения конкурентоспособности российских вузов [Текст] / Н.В. Громова // Современная конкуренция. – 2014. – № 2(44). – с.96–103.
7. Депутатова Л.Н., Мингалева Ж.А., Старков Ю.В., Механизм формирования трудовой мотивации работников [Текст] / Л.Н. Депутатова, Ж.А Мингалева, Ю.В. Старков // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Экономика. Управление. Право. – 2018. – Т. 18, вып. № 4. – с. 401–406.
8. Забелина И.Н., Трубина И.О. Формирование позитивной мотивации персонала вузов в процессе образования и развития научных школ [Текст] / И.Н. Забелина, И.О. Трубина // Креативная экономика. – 2011. – № 1. – с. 47–55.
9. Зезюлин В.И., Суханова М.В. Факторы формирования лояльности персонала к бренду вуза [Текст] /В.И. Зезюлин, М.В. Суханова // Практический маркетинг. – 2020. – № 2 (279). – с. 10–18.
10. Ильинский С.В. Психологические факторы лояльности сотрудников организации [Текст] / С.В. Ильинский // Вестник Самарской гуманитарной академии. Серия: Психология. – 2017. – № 2 (22). – с. 42–57.
11. Ильинский С.В. Социально-психологические факторы лояльности работников к организации [Текст] / С.В. Ильинский // Вестник Самарской гуманитарной академии. Серия: Психология. – 2014. – № 2 (16). с. 69–81.
12. Калашников А.И. Организационная лояльность педагогов в условиях виртуальной образовательной среды [Текст] / А.И. Калашников // Педагогическое образование в России. – 2013. – № 4. – с. 84–92.
13. Лебедева О.В. Методика комплексного исследования удовлетворенности персонала вуза [Текст] / О.В. Лебедева // Известия ИГЭА. – 2017. – № 4(54). – с. 102–104.
14. Молодчик М.А., Молодчик Н.А. Организационно-мотивационные механизмы создания приверженности персонала [Текст] / М.А. Молодчик, Н.А. Молодчик // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2015. – № 25 (8). с. 14–34.
15. Мухачёва А.В. Различия в мотивационных профилях руководящих и рядовых сотрудников

[Текст] / А.В. Мухачёва // Вестник КемГУ. Серия: Политические, социологические и экономические науки. – 2017. – № 2. – с. 58–63.
16. Мялкина Е.В., Житкова В.А. Система комплексной оценки административно-управленческого персонала в вузе: практика и особенности [Текст] / Е.В. Мялкина, В.А. Житкова // Вестник Мининского университета. – 2018 – Т. 6. № 29 – с. 49–58.
17. Новоселов К.Д., Вишневская Н.Э. Исследование лояльности к организации у сотрудников Иркутского авиационного завода (филиала ОАО «Корпорация «Иркут»») [Текст] / К.Д. Новоселов, Н.Э. Вишневская // Психология в экономике и управлении. – 2013. – № 2. – с. 94–97.
18. Пушкарева К.А. Информационно определяемые показатели для управления персоналом вуза [Текст] / К.А. Пушкарева // Управление образованием: теория и практика. – 2014. – № 2(14). – с. 27–38.
19. Трофимова Е.Л., Бондаренко В.Ю. Исследование приверженности персонала к организации [Текст] / Е.Л. Трофимова, В.Ю. Бондаренко // Психология в экономике и управлении. – 2014. – № 2. – с. 63–71.
20. Трофимова Е.Л., Бондаренко В.Ю. Проблема приверженности персонала к организации в отечественной и зарубежной литературе [Текст] / Е.Л. Трофимова, В.Ю. Бондаренко // Психология в экономике и управлении. – 2013. – № 31. – с. 28–36.
21. Челнокова Н.Ю. Лояльность сотрудников как способ повышения эффективности управления персоналом организации [Текст] / Н.Ю. Челнокова// Международный научный журнал «Инновационная наука». – 2015. – № 11. – с. 277–281.

FACTORS AFFECTING THE LEVEL OF STAFF LOYALTY AT THE UNIVERSITY

Maximenko V.A.
Plekhanov Russian University of Economics

With the advent of economic globalization and the information age, the education industry is now facing increasing pressure from both local and foreign competitors. More and more employers are beginning to understand that customer loyalty depends on employee loyalty. The purpose of this study was to examine the factors that influence employee loyalty in the education sector. Accordingly, facility managers could benefit from understanding the retention factors that can help keep staff high. Therefore, the research problem that this study tried to solve was to understand the factors that can help in the retention of academic staff at the university. A study was conducted to examine important factors that influence employee loyalty to pay and benefits, work environment, organizational culture and values, leadership style, and learning and career development opportunities. Research indicates a positive correlation between employee loyalty and various influencing factors. The study showed that educational leaders should pay more attention to improving factors such as organizational work culture, opportunities for skills development, participation in decision-making. Prospects for advancement in increasing employee loyalty are possible in conditions of the interest of top management.

Keywords: staff loyalty, corporate culture, leadership qualities, motivation, commitment, university, academic staff.

References

1. Official site of the Financial University under the Government of the Russian Federation [Electronic resource]. URL: http://www.fa.ru/org/dep/soc/unsl/research/Documents –2017.pdf
2. Alikin I.A., Kramarenko I.A., Luk'yanchenko I.V. (2016). Motivational Factors of Managerial Organizational Loyalty // Bulletin of the Krasnoyarsk State Pedagogical University. V.P. Astafieva. (38). 169–172. (in Russian).
3. Bashuk E.N., Orlov A.V. (2014). Features of the manifestation of labor motivation in various professional groups // Bulletin of the Nizhny Novgorod University. N.I. Lobachevsky. Series: Social Sciences. (36). 25–36. (in Russian).
4. Berlizeva Ya.V. (2013). Integral model of organizational loyalty of personnel // Bulletin of the KemSU. (56). 174–178. (in Russian).
5. Bureeva N.N., Kozlova M.S., Petrova I.E., Tukhvatullina M.A. (2017). Labor motivation and job satisfaction of university employees (based on sociological research) // Bulletin of the Nezhegorodskogo University. N.I. Lobachevsky. Series: Social Sciences. (47). 79–87. (in Russian).
6. Chelnokova N. Yu. (2015). Employee loyalty as a way to improve the efficiency of personnel management in an organization [Text] // International scientific journal "Innovative Science". (11). 277–281. (in Russian).
7. Deputatova LN, Mingaleva Zh.A., Starkov Yu.V. (2018). Mechanism of formation of labor motivation of workers / LN. Deputatova, Zh.A. Mingaleva, Yu.V. Starkov // Izvestiya Saratov University. New episode. Series Economics. Control. Right. (4). 401–406. (in Russian).
8. Gromova N.V. (2014). Personnel development is a priority direction of increasing the competitiveness of Russian universities // Modern competition. (44). 96–103. (in Russian).
9. Il'inskiy S.V. (2017). Psychological factors in the organization of employee loyalty // Bulletin of the Samara Academy of Humanities. Series: Psychology. (22). 42–57. (in Russian).
10. Ilyinsky S.V. (2014). Socio-psychological factors of loyalty of employees to the organization // Bulletin of the Samara Humanitarian Academy. Series: Psychology. (16). 69–81. (in Russian).
11. Kalashnikov A.I. (2013). Organizational loyalty of teachers in a virtual educational environment // Pedagogical education in Russia. (4). 84–92. (in Russian).
12. Lebedeva O.V. (2017). Methodology for a comprehensive study of the university staff satisfaction // Izvestia IGEA. (54). 102–104. (in Russian).
13. Molodchik M.A., Molodchik N.A. (2015). Organizational and motivational mechanisms for creating staff commitment // Management of economic systems: electronic scientific journal. (8). 14–34. (in Russian).
14. Mukhacheva A.V. (2017). Differences in the motivational profiles of executive and ordinary employees // Bulletin of the KemSU. Series: Political, Sociological and Economic Sciences. (2). 58–63. (in Russian).
15. Myalkina E.V., Zhitkova V.A. (2018). The system of comprehensive assessment of administrative and managerial personnel in the university: practice and features // Bulletin of Minin University. (29). 49–58. (in Russian).
16. Novoselov K.D., Vishnevskaya N.E. (2013). Study of loyalty to organization among employees of the Irkutsk Aviation Plant (a branch of OJSC Irkut Corporation) // Psychology in Economics and Management. (2). 94–97. (in Russian).
17. Pushkareva K.A. (2014). Information-definable indicators for university personnel management // Education management: theory and practice. (14). 27–38. (in Russian).
18. Trofimova E.L., Bondarenko V. Yu. (2013). The problem of personnel commitment to organization in domestic and foreign literature // Psychology in Economics and Management. (31). 28–36. (in Russian).
19. Trofimova E.L., Bondarenko V. Yu. (2014). Research of personnel commitment to the organization // Psychology in Economics and Management. (2). 63–71. (in Russian).
20. Zabelina I.N., Trubina I.O. (2011). Formation of positive motivation of university personnel in the process of education and development of scientific schools // Creative Economy. (1). 47–55. (in Russian).
21. Zezyulin V.I., Sukhanova M.V. (2020). Factors of personnel loyalty formation to the university brand // Practical Marketing. (279). 10–18. (in Russian).

Медиатрансформация банковского сектора в РФ в условиях пандемии: трансляция банковских услуг в социальных сетях

Морозов Максим Максимович,
студент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: maksim201055@rambler.ru

Современным вектором развития банковской сферы в условиях экономической турбулентности становится использование новых медиатехнологий. Как показывает практика 2019–2020 г. стал периодом испытания финансовой системы на устойчивость. С февраля по июль 2020 г. по данным Росстата снизился показатель спроса на банковские услуги за 30%, что детерминировало необходимость трансформировать стратегию онлайн обслуживания граждан. Данный сектор в мировой практике переходит на новый формат обслуживания физических и юридических лиц, путем внедрения применения информационных технологий, одной из которых являются социальные сети. Для выявления преимущества конкурентоспособности в банковской сфере многие финансовые институты широкомасштабно стали использовать мобильные девайсы и приложения, транслирующие финансовые продукты и услуги онлайн и дистанционно. В практическом аспекте актуальным остается вопрос анализа применения медиатехнологий через социальные сети с обширным целевым охватом.
Цель статьи – исследование внедрения медиатехнологий в функционирование и трансляции банковских услуг через социальные сети. В качестве методологии были применены: системный подход, статистические методы, методы структуризации информации.

Ключевые слова: цифровизация банковского сектора; финансовая турбулентность; онлайн-поддержка банковской системы; транслятор банковских услуг; социальные сети.

Введение

Последние события развития банковской системы в мировом сообществе привели к сокращению его капиталоемкости, снижению спроса, и сокращению убытков банковских институтов в условиях COVID-19. Пандемия, а также расширение второй волны заболеваний во 2 половине 2020 г. сократило спрос на банковские товары и услуги в реальном времени, что потребовало изменения антикризисной стратегии в банковской системе. Именно пандемия COVID-19 стала «спусковым крючком» реализации кризисного потенциала, а также в качестве автономного фактора ухудшения макроэкономических показателей. Правительство РФ, ЦБ РФ разрабатывают долгосрочные меры по борьбе с пандемией COVID-19, обеспечению баланса в экономике. Бесспорно, данные меры позволяет обеспечить развитие национальной платежной системы.

Результаты исследования

Цифровизация в банковской системе. В условиях современной турбулентности именно 2019–2020 г. стал особым испытанием на прочность банковской системы РФ. Медиатехнологии в условиях цифровизации стали играть важную роль в частности в банковской системе. Одной из таких технологий являются социальные сети, позволяющие транслировать финансовые продукты и услуги через приложения и информационные сообщества. [1, с. 295]. Социальные сети как особый медиатраслятор позволяет минимизировать негативные последствия кризиса. По мнению аналитика ЦБ Сысоева А.В «Банки в условиях пандемии внедряют систему социальных сетей в качестве инструментария по привлечению потенциальных, действующих клиентов». Новым направлением функционирования банковской сферы является цифровизация операций и услуг при помощи социальных сетей, которые эффективное вытесняют ранее популярную рекламу на билборде; радио и телевидение. По данным Росстата пользователей социальных сетей только в РФ превышает более 30 млн чел., каждый 3 из которых является пользователем социальных сетей. Рассмотрим более популярные банки, которые транслируют на онлайн-платформе услуги и продукты, а некоторые широко применяют мобильные приложения. В данном рейтинге были учтены такие критерии оценки: общее число подписчиков, их вовлеченность [5] (табл. 1).

Таким образом, по состоянию на декабрь 2020 г. в РФ функционирует 20 банков, которые используют самые популярные информационные сети онлайн-чат, онлайн-звонок [4, с. 852] – Кон-

такт и instagram. Сегодня показатель вовлеченности банков в систему взаимодействия с клиентами –это интегральный показатель. Для комплексного изучения роли социальных сетей в продвижении банковских услуг важно провести мониторинг количества пользователей банковскими услугами ноябрь 2020 г. (табл. 2).

Таблица 1. Официальные сообщества банков РФ по количеству подписчиков по состоянию на декабрь 2019 г.

Название банка	Количество подписчиков				
	Facebook	Vkontakte	Twitter	Одноклассники	instagram
Сбербанк	245617	2 719 311	593034	1295 458	189009
Группа ВТБ	149430	106314	113000	0	0
Тинькофф Банк	109836	519027	103789	53667	790700
Банк «ТРАСТ»	56250	29192	19000	34 592	0
Банк ВТБ 24	189430	108312	18800	6 493	13,604
Промсвязьбанк	38875	64210	35500	0	6385
ВТБ Банк Москвы	189430	52909	18800		13600
Райффайзенбанк	61969	59371	8595	6 493	9955
Альфа-Банк	19 940	116906	72800	1189	31800
БИНБАНК	20495	33532	4957	10 469	6401
МДМ Банк	8124	0	852	2168	0
БАНК УРАЛСИБ	4088	14034	58	0	234
Банк АВАНГАРД	8205	2021	1596	0	226
ОТП Банк	2623	59111	2098	0	958
Россельхозбанк	5981	29 878	1123	13118	689
Совкомбанк	16011	22 987	400	17776	11090
Росбанк	18159	21299	4098	0	11233

Таблица 2. Официальные сообщества банков РФ по количеству подписчиков по состоянию на ноябрь 2020 г.

Название банка	Количество подписчиков				
	Facebook	Vkontakte	Twitter	Одноклассники	instagram
Сбербанк	424 617	3 019 311	733034	1 495 458	209000
Группа ВТБ	206 430	126 314	113000	0	0
Тинькофф Банк	122 836	549 027	129000	53 667	100000
Банк «ТРАСТ»	70 250	33 192	19000	34 592	0
Банк ВТБ 24	206 430	126312	18800	6 493	13,604
Промсвязьбанк	44 875	71210	35500	0	6385
ЮниКредит Банк	33 859	96913	3147	2 885	1497
ВТБ Банк Москвы	206 430	63909	18800		13600
Райффайзенбанк	65 969	68393	8595	6 493	9955
Альфа-Банк	22 940	126906	72800	1189	41800
БИНБАНК	23 491	33532	4957	10 469	7401
МДМ Банк	9 480	136	852	2168	14
БАНК УРАЛСИБ	9388	19034	58	0	1134
Банк ОТКРЫТИЕ	19 489	27007	5597	4	13200
ОТП Банк	2623	66 220	2098	0	1858
Россельхозбанк	5981	36 878	1123	13118	689
Совкомбанк	20011	28 509	400	17776	11090
Росбанк	21159	23 299	4098	0	14000

В соответствии с данными можно сделать вывод, что за 8 месяцев пользователей информацией о банковских услугах на информационных площадках возросло на 15%. Наиболее растущи-

ми информационными площадками становятся: Вконтакте, Facebook (FB) instagram. Действительно в условиях доступности в получении бесплатной информации об услугах и возможностях получения банковских товаров и услуг 24/7 [2, с. 25] (табл. 3).

Таблица 3. Сравнительный анализ пользователей банковских услуг в социальных сетях за декабрь 2019/ноябрь 2020 г.

Название банка	Количество подписчиков					Всего
	Facebook	Vkontakte	Twitter	Одноклассники	Instagram	
Сбербанк	245617	2719311	593034	1295458	189009	5042429
	424617	3019311	733034	1495458	209000	5881420
	172,9%	111,0%	123,6%	115,4%	110,6%	116,6%
Группа ВТБ	149430	106314	113000	0	0	368744
	206430	126314	113000	0	0	445744
	138,1%	118,8%	100,0%	0	0	120,9%
Тинькофф Банк	109836	519027	103789	53667	290700	1134348
	122836	549027	129000	53667	292000	900000
	138,1%	105,8%	132,1%	100%	102%	128,3%
Банк «ТРАСТ»	56250	29192	19000	34592	0	129190
	70250	33192	19000	34592	0	134345
	114,2%	103,2%	100%	100%	0	105,%
Банк ВТБ 24	189430	108312	18800	6493	13604	235690
	206430	126312	18800	6493	13604	267450
	114,5%	121,4%	100%	100%	100%	113,3%
Промсвязьбанк	38875	64210	35500	0	6385	144890
	44875	71210	35500	0	6385	158976
	119%	112,5%	100%	0	100%	111,6%
ЮниКредит Банк	33859	81914	3147	2885	1497	123288
	33859	96913	3147	2885	1497	139120
	100%	116,3%	100%	100%	100%	116,3%
ВТБ Банк Москвы	189430	52909	18800	0	13600	274100
	206430	63909	18800	-	13600	302560
	109,2%	120,2%	100%	0	100%	115,2%
Райффайзенбанк	61969	59371	8595	6493	9955	144321
	65969	68393	8595	6493	9955	157340
	100%	116,4;	100%	100%	100%	116,4%
Альфа-Банк	19940	116906	72800	1189	31800	243280
	22940	126906	72800	1189	41800	271500
	119,4%	107,2%	100%	100%	127,9%	112,2%
БИНБАНК	20495	33532	4957	10469	6401	65100
	23491	33532	4957	10469	7401	74390
	113,5%	100%	100%	100%	116,3%	109,3%
МДМ Банк	8124	0	852	2168	0	11234
	9480	136	852	2168	14	12689
	114,3%	136%	100%	100%	114%	114,3%
БАНК УРАЛСИБ	4088	14034	58	0	234	18300
	9388	19034	58	0	1134	29430
	221%	136,4%	100%	0	419%	168,5%
Банк АВАНГАРД	8205	2021	1596	0	226	11897
	8205	3028	1596	0	326	13203
	100%	150,1%	100%	0	152,1%	122,4%

Окончание

Название банка	Количество подписчиков					Всего
	Facebook	Vkontakte	Twitter	Одноклассники	Instagram	
ОТП Банк	2623	59111	2098	0	958	54300
	2623	66220	2098	0	1858	73002
	100%	104,5%	100%	0	192,1%	121,9%
Россельхозбанк	5981	29878	1123	13118	689	50011
	5981	36878	1123	13118	689	54356
	100%	123,4%	100%	100%	100%	104,6%
Совкомбанк	16011	22987	400	17776	11090	57978
	20011	28509	400	17776	11090	72450
	125,2%	133,45	100%	100%	100%	118,4%
Росбанк	18159	21299	4098	0	11233	54900
	21159	23299	4098	0	14000	61300
	117,4%	112,4%	100%	0	126,3%	114,6%

1. Сравнительный анализ пользователей банковскими услугами через социальные сети выявил, что 30% граждан заказывают банковские продукты не выходя из дома. Самая мощная сетевая платформа сформирована у Сбербанка и представлена в виде платформы в Контакте, Одноклассниках, а самой динамичной социальной площадкой становится INSTAGRAM, в которой пользователей за 8 месяцев увеличилось на 20%.

2. Наименее популярные социальные площадки представлены у банков УРАЛСИБ, ОТКРЫТИЕ, АВАНГАРД, ОТП Банк, которые не имеют даже онлайн приложений, нет интерфейса для информирования клиентов о новшествах.

3. На социальной платформе Twitter за рассматриваемый период не увеличилось пользователей. Сегодня фактически все из представленных банковских учреждений создают гиперссылки. Наибольшее количество блогов банками по рекламе представлено на Facebook, ВКонтакте, Instagram, которые просматривают тысяич пользователей.

4. Наибольшее количество пользователей наблюдается у Сбербанк, Группа ВТБ, Тинькофф Банк, Банк «ТРАСТ» Банк ВТБ 24, Промсвязьбанк, ЮниКредит Банк, где в среднем прирост составит 15% за 8 месяцев. Эта позиция подвержена аналитиками. Важно отметить, что на практике банки в условиях пандемии банки переходят на создание эффективных медиаплатформ, а каждый банк имеет множество социальных провайдеров [3, с. 33]. Сайт «Одноклассники» менее популярная социальная сеть среди пользователей банковских услуг. В сравнении с иными площадками аудитория данной платформы возрастная.

Заключение

Сегодня в России сложившаяся банковская система изменяется под влиянием многих социально-политических факторов, одним из которых является пандемия коронавируса. Внедряются новые социальные технологии, выступающие в качестве нового транслятора услуг на расстоянии. Новый формат онлайн обслуживания обеспечивает преимущества крупнейших банков, имеющих развитую цифровую инфраструктуру. Новый формат обслуживания и завоевания клиентов конкурентов в условиях финансовой турбулентности благодаря социальным сетям и онлайн приложениям удешевляет обслуживание миллионов потребителей и ускоряет бизнес-процессы примерно на 30%. В перспективе аналогичные технологии удаленного функционирования банков в перспективе снизит риски и угрозы функционирования финансовой системы.

Литература

1. Александров И. Какой должна быть страница банка в социальной сети? Опыт ВТБ24.[Электронный ресурс]//URL: http://www.slideshare.net/IlyaAleksandrov4/ss-54137039 (дата обращения14.03.2020)
2. Басова, С.Н., Какурина А.А. Интегрированные маркетинговые коммуникации банка как фактор его конкурентоспособности на рынке финансовых услуг // Перспективы Науки и Образования. – 2019. – № 1. – С. 294–299.
3. Зюкин Д.В. COVID-19 или рестарт экономики // Наука и практика регионов. – 2020. – № 1. – С. 74–80.
4. Сысоева Е.Ф. Тенденции развития банковской системы России в условиях турбулентности// Вестник ВГУ. Серия: экономика и управление. – 2020. – № 1. – С. 23–32.
5. Шевченко Е. И., Рудская Е.Н. Омниканальная стратегия: интеграция каналов продвижения банковских продуктов и услуг в условиях COVID19 // Молодой ученый. – 2017. – № 10. – С. 850–861.
6. Шагинян Т.В. Социально-экономические последствия пандемии COVID19 // Сборник статей Международной научно-практической конференции «Новые экономические исследования». Пенза: Наука и просвещение, 2020. С. 73–75.

MEDIATRANSFORMATION OF THE BANKING SECTOR IN THE RUSSIAN FEDERATION UNDER THE PANDEMIC CONDITIONS: BROADCASTING OF BANKING SERVICES IN SOCIAL NETWORKS

Morozov M.M.
Financial University under the Government of the Russian Federation

The use of new media technologies is becoming a modern vector for the development of the banking sector in conditions of economic turbulence. As practice shows, 2019–2020. became a period of testing the financial system for stability. February to July 2020 according to Rosstat, the demand for banking services decreased by 30%, which determined the need to transform the strategy of online services for citizens. In world practice, this sector is switching to a new format for servicing individuals and legal entities, through the introduction of the use of information technologies, one of which is social networks. To identify the competitive advantage in banking, many financial institutions have begun to use mobile devices and applications on a large scale, broadcasting financial products and services online and remotely. In practical terms, the issue of analyzing the use of media technologies through social networks with extensive target coverage remains relevant. The purpose of the article is to study the implementation of media technologies in the functioning and broadcasting of banking services through social networks. As a methodology, the following were applied: a systematic approach, statistical methods, methods of structuring information.

Keywords: digitalization of the banking sector; financial turbulence; online support for the banking system; translator of banking services; social networks

References

1. Aleksandrov I. What should be a bank page on a social network? Experience VTB24. [Electronic resource] //URL: http://www.slideshare.net/IlyaAleksandrov4/ss-54137039 (date of access 03/14/2020)
2. Basova, S. N., Kakurina A.A. Integrated marketing communications of a bank as a factor of its competitiveness in the financial services market // Perspectives on Science and Education. 144. – № 1. P. 294–299.
3. Sysoeva E.F. Trends in the development of the Russian banking system in turbulence conditions //Vestnik VSU. Series: economics and management. – 2015. – № 1. – P. 23–32.
4. Perekatov B.A., Tyutikov Yu.P. Corporate Development Approachesstrategy // News of St. Petersburg State University of Economics. – 2017. – № .1. – P. 33–34.
5. Shevchenko, E. I., Rudskaya E.N. Omnichannel strategy: the integration of channels for the promotion of banking products and services //Young Scientist. – 2017. – № 10. – C. 850–861.
6. Aleksandrov I. What should be the bank page on a social network? Experience C T B 2 4. [ELEKTROPNYYREV] //URL: http: //www.slideshare.net/IlyaAleksandrov4/ss-54137039 (circulation date 14.03.2016).

Становление роли человеческого капитала в рамках развития системы профессионально-технического образования

Мустафина Зульфия Шамилевна,
аспирант, преподаватель спец дисциплин, Институт права и управления, ГАОУ ВО города Москвы «Московский городской педагогический университет»
E-mail: mzs@artcollege.ru

В современных условиях глобализации и инноватизации экономики нашей стране требуется новое поколение специалистов среднего звена, имеющее стратегическое мышление, способное к грамотному решению возникающих проблем, в том числе нестандартными путями. Система среднего профессионального образования (СПО) является важным, устойчивым сегментом образовательной сферы, и направлена на подготовку квалифицированных рабочих, служащих и специалистов среднего звена. Качество образования является ключевым ориентиром государственной политики в сфере СПО. Анализ развития СПО в России, изучение накопленного опыта развития системы СПО в ретроспективе способствует выявлению эффективных путей дальнейшего развития системы, новых форм и методов обучения, адаптации к динамично меняющимся условиям экономики, в связи с чем актуальность данного исследования приобретает особый смысл.

Ключевые слова: система СПО, качество системы СПО, развитие системы СПО, история системы СПО, этапы развития системы СПО.

Становление системы российского профессионального образования берет начало более трехсот лет назад, со времен правления Петра I. Ретроспективный анализ в данной статье охватывает период с XVI века по настоящее время.

В первую очередь выделены этапы развития системы профессионального образования и приведены основные характеристики этапов (таблица 1).

Приведем более подробную характеристику этапов.

Первый этап охарактеризован началом российского профессионально-технического образования.

Радикальные реформы Петра I привели к созданию в России предпосылок системы профессионального образования: открытие в период с 1701 по 1725 гг. навигацкой, математической, пушкарской, госпитальной, приказной, инженерной, реальных (при приказах, заводах, верфях) и др. школ.

В это же время, широкое развитие горных предприятий в свете петровских реформ, предполагающих формирование мощного металлургического российского производства с целью производства оружия, способствовало созданию горно-рудных и горно-заводских школ, которые к концу 1730 годов были открыты в каждом крупном казенном уральском заводе. Новые школы, в процессе обучения, сочетали общеобразовательную подготовку и обучение производственным знаниям и навыкам [2].

На втором этапе продолжается развитие профессионального образования, большое влияние на развитие которого оказывает начавшийся промышленный переворот.

Профессиональные знания потребовались в гораздо большем объеме, чем могли обеспечить существующие школы и училища, в связи с чем в конце XIX века приняты серьезные меры по их масштабированию.

В числе мер: 1) сформирована постоянная комиссия по техническому и профессиональному образованию (9-ый особый отдел), под руководством которой начали открываться профессионально-технические учебные заведения для всех слоев населения; 2) принят документ «Основные положения о промышленных училищах», содержащий сформулированные принципы организации системы специального образования, описание путей подготовки квалифицированных рабочих, мастеров и техников, утверждающий единую систему профессионально-технических учебных заведе-

ний, состоящую из низших, средних и ремесленных технических училищ: 3) Министерством Народного просвещения для всех трех типов училищ выработаны уставы [1; 4; 5].

Таблица 1. Этапы развития системы СПО

Этап	Признаки этапа		
	Тенденции	**Задачи**	**Результат**
Первый этап (XVI – первая половина XIX в.)	Сословный характер, подготовка для государственной службы	Формирование прослойки квалифицированных рабочих, имеющих профессиональные знания и навыки для обеспечения конкурентоспособности России	Созданы предпосылки образования системы профессионального обучения, к концу XIX века действуют 143 профессионально-технических учебных заведения, под ведомством различным министерствам. Присуще неравномерное территориальное и отраслевое распределение, децентрализованное управление СПО
Второй этап (вторая половина XIX в. – 1917 г.)	Обучение приобретает эгалитарный характер, т.е. доступно всем сословиям. Сочетание общей и профессиональной подготовки	Обеспечение квалифицированными рабочими, требуемыми для обеспечения развития машинного производства	Создание системы профессионально-технического образования, утверждение организационно-распорядительной документации, конкретизацию структуры и расширение сети профессионально-технических учреждений. Децентрализация управления, демократизация состава выпускников, создание частных профессионально-технических школ
Третий этап (1917–1940 гг.)	Доступное и бесплатное обучение Сочетание общей и профессиональной подготовки Развитие ФЗУ – направление на подготовку на местах, отраслевая специализация, сокращение времени обучения	Курс на воспитание трудовой молодежи, рабочего-универсала	Централизация обучения (Главное управление профессионального образования при Народном комитете просвещения РСФСР) Рост числа техникумов до 1549, 400 специальностей.
Четвертый этап (1940–1958 гг.)	Создание единой централизованной системы профтехобразования, внедрение системы трудовых резервов, мобилизация в школы ФЗО, отраслевая специализация на базе среднего образования Введение платы за обучение в старших классах школ общего образования	Подготовка рабочих для военного периода, обеспечения обороноспособности страны Послевоенный рост трудовых резервов для обеспечения восстановления и роста	Централизованная аккумуляция подготовки и распределения рабочих и специалистов среднего звена Создание Министерства трудовых резервов Функционирование четкой системы профессионально-технического образования, ориентированной на нужды экономики и правительства
Пятый этап – 1960–1990-х гг.	Создание профессионально-технических училищ (преобразование прежних учреждений), определение четких сроков обучения, открытие новых специальностей Подготовка рабочих по сложным профессиям со средним образованием	Подготовка квалифицированных специалистов для всех отраслей народного хозяйства	60–80 годы – стабильное обеспечение рабочими кадрами всех отраслей народного хозяйства Конец 80-х – упразднение профтехсистемы, как самостоятельной отрасли, снижение финансирования профессионально-технического образования
Шестой этап – с 1991–2000 гг.	Формирование рыночной экономики, появление новых профессий	Реагирование системы СПО на сигналы рынка	Регионализация СПО, сокращение учреждений СПО, снижение числа мест, утрата связей с предприятиями
Седьмой этап – с 2000 г. по настоящее время	Появление инновационных образовательных программ	Удовлетворение рынка квалифицированными рабочими и специалистами среднего звена, способными адаптироваться в условиях динамичных изменений рыночного спроса	Трансформация системы СПО, введение ФГОС, внедрение модели дуального образования, участие студентов СПО в международном чемпионате WorldSkills, развитие инклюзивного образования, реализация проектов «Образование», «Молодые профессионалы», создание центров опережающей профессиональной подготовки, площадок-агрегаторов ускоренного профессионального обучения всех категорий граждан

Ремесленные школы открывались и под началом частных лиц, причем частное образование было качественнее государственного, почти все выпускники оставались потом работать на той же частной фабрике, мануфактуре, ремеслу которых обучались [6].

Особенность данного периода заключается в объединении общего и профессионального образования, в результате чего устанавливались разные сроки обучения для обучающихся лиц, имеющих отличия в уровнях общей подготовки, а также в зависимости от отрасли.

Развитие системы профессионально-технического образования сопровождалось трансформацией системы российского образования: из сословно-элитарного образования оно стало направленным на удовлетворение реальных потребностей экономики государства, и, кроме того, доступным для всех сословий.

Третий этап охарактеризован перестройкой системы профобразования под потребности советской экономики. В этот период централизованы все учреждения профобразования, профессиональное образование стало бесплатным и массовым.

К концу 30-х годов профобразование постепенно приобрело форму фабрично-заводского ученичества (ФЗУ), главным акцентом которого стало обучение массовым рабочим специальностям для постоянно растущих новых предприятий СССР в условиях индустриализации. Стране нужны были рабочие руки, что обусловило подкрепление обучения в школах ФЗУ различными льготами: бесплатным питанием, проживанием в общежитиях, обеспечением спецодеждой, выплатой стипендий, укороченным рабочим днем. Базовые предприятия со своей стороны всячески поддерживали студентов (от дополнительного питания до путевок в молодежные лагеря), тогда как с 1940 года обучение в старших классах обычных школ и ВУЗах стало платным [8].

Первоначально, обучение сочетало общую и профессиональную подготовку и составляло 4 года, но в 1933 году, Постановлением ЦИК и СНК СССР снижены сроки обучения до 6–12 месяцев, за счет сокращения времени общеобразовательной подготовки в школах ФЗУ. Таким образом была реализована установка правительства на быструю подготовку рабочих кадров непосредственно на производстве.

Четвертый этап совпадает с довоенным и послевоенным временем, когда правительство было озабочено обеспечением укрепления оборонно-промышленного комплекса. В связи с чем на данном этапе началось создание системы государственных трудовых резервов, в основном, на базе школ ФЗО (фабрично-заводское обучение) и ремесленных училищ.

Использование мобилизационного принципа формирования контингента профессионально-технических учреждений давал возможность стране учитывать и вовлекать в производство всю трудоспособную молодежь. Мобилизации подлежали и выпускники профессиональных заведений, их обязанность состояла в четырехлетней отработке по распределению. Далее выпускники образовали государственные трудовые резервы под управлением Совета народных комиссаров СССР [3].

Кроме профессиональной подготовки, школы ФЗО уделяли внимание соблюдению особого режима, физической и политической подготовке, военному делу и изучению гуманитарных предметов. За нарушение мобилизационного режима была введена ответственность вплоть до тюремного заключения. Отмена мобилизационного режима произведена только в 1953 году после смерти И. Сталина.

На пятом этапе система государственных трудовых резервов преобразована в систему профессионального образования на базе профессионально-технических училищ (ПТУ), а далее – средних профессионально-технических училищ (СПТУ) на базе начального и среднего образования.

Данные учреждения быстро набрали популярность среди молодежи, в результате чего, к 80-м годам XX века система профессионально-технического образования стабильно обеспечивала рабочими специальностями (более 500) все отрасли народного хозяйства. Система СПО вместо подготовки прежних узкоспециализированных рабочих начала переход к подготовке квалифицированных специалистов широкого профиля [7].

Но при этом все более изнашивалась материально-техническая база учреждений СПО, обновление происходило медленно, многие учреждения не имели компьютерного оборудования, средняя заработная плата преподавателей была ниже средней по отраслям народного хозяйства, что сказалось на недостатке преподавательского состава, и, в свою очередь, на качестве СПО.

Все перечисленное привело к тому, что в начале шестого этапа система профессионально-технического образования не могла в полном объеме выполнять возложенные на нее задачи. К этому времени в стране началось формирование рыночной экономики, появились новые требования к квалификации рабочих и работников среднего звена, снизились объемы финансирования, что еще больше сказалось на качестве обучения и состоянию материально-технической базы учреждений СПО. Популярность учреждений СПО стала падать, сократилось число как самих учреждений, так и численности учащихся, требовалась полная трансформация системы СПО.

Нынешний этап представляет собой период реформирования системы СПО: введение новых образовательных стандартов, конкуренция государственных и частных учебных заведений, восстановление связей с предприятиями и организациями как с заказчиками образовательных программ и специалистов определенных квалификаций. Организации – работодатели не только обеспечивают обучение базами практики, но и являются соразработчиками программ, участвуют в реализации образовательной и научной деятельности.

Стремительные изменения технологий, науки, производства и потребления способствовали обновлению перечней профессиональных компетенций. Это способствует развитию в учреждениях СПО различных краткосрочных программ

профессиональной подготовки по запросам работодателей. Здесь запрос работодателей влияет на выбор форм и методов обучения, способствует созданию кластерных моделей образования и государственно-частного партнерства в создании новых объектов и обучающих площадок.

В настоящее время развитие системы СПО проходит в контексте рыночных модификаций, обусловленных инновационным экономическим ростом, что интенсивно влияет на развитие профессионального образования. Специфика новых реалий состоит в перемещении акцента с человеческого фактора в интеллектуальную область [9]. Процесс внедрения цифровых технологий и решений способствует, с одной стороны, спросу на работников с новыми навыками и, с другой, исчезновению массы архаичных рабочих мест. Человека из этих сфер уже сегодня вытесняют роботизированные комплексы, технологии, сервисы и платформы, в результате чего функции представителей рабочих профессий переходят на контрольные. В этой связи к СПО предъявляются новые требования по качеству, требующие применения новых форм и методов обучения. Понимание тенденций развития и знание истории отрасли может способствовать прогнозированию будущего, созданию обеспеченных потенциалом выполнения стратегий, использованию накопленных компетенций педагогических и управленческих кадров системы СПО.

Литература

1. Гуцевич В. Из истории технического образования рабочих в России // Профессионально-техническое образование. 1959. № 10 (172). С. 25.
2. Днепров Э.Д. Российское образование в XIX – начале XX века. Том 2. 2011. 672 с.
3. История политехнического образования в России: труды Всероссийской научно-образовательной конференции с международным участием. СПб: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2019. 234 с.
4. История профессионального образования в России. М., 2003. С. 95.
5. История среднего профессионального образования в России. М., 2000. С. 120–121.
6. Кузьмин Н.Н. Низшее и среднее специальное образование в дореволюционной России. Челябинск, 1971. С. 41–52.
7. Новиков А.М. Российское образование в новой эпохе. М.: Эгвес, 2000. 272 с.
8. Очерки истории профессионально-технического образования в СССР. М., 1981. С. 20.
9. Тесленко И.В. Среднее профессиональное образование современной России: тренды, инновации // Профессиональное образование: проблемы, исследования, инновации: сб. материалов Международной науч.-практ. конф. Екатеринбург, 24 сентября 2015 г. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2015. Т. 1. С. 105–111.

FORMATION OF THE ROLE OF HUMAN CAPITAL IN THE DEVELOPMENT OF THE VOCATIONAL EDUCATION

Mustafina Z. Sh.
Moscow City Pedagogical University

In modern conditions of globalization and innovation of the economy, our country needs a new generation of mid-level specialists who have strategic thinking, capable of competently solving emerging problems, including in non-standard ways. The system of secondary vocational education (SVE) is an important, stable segment of the educational sphere, and is aimed at training qualified workers, employees and mid-level specialists.
The quality of education is a key benchmark of state policy in the field of vocational education. Analysis of the development of secondary vocational education in Russia, the study of the accumulated experience of the development of the secondary vocational education system in retrospect contributes to the identification of effective ways for the further development of the system, new forms and methods of teaching, adaptation to the dynamically changing conditions of the economy, in connection with which the relevance of this study takes on special meaning.

Keywords: open source system, quality of the open source system, development of the open source system, history of the open source system, stages of development of the open source system.

References

1. Gutsevich V. From the history of technical education of workers in Russia // Professional and technical education. 1959. No. 10 (172). P. 25.
2. Dneprov E.D. Russian education in the XIX – early XX century. Volume 2.2011. 672 p.
3. History of polytechnical education in Russia: proceedings of the All-Russian scientific and educational conference with international participation. SPb: POLITECH-PRESS, 2019.234 p.
4. History of vocational education in Russia. M., 2003. P. 95.
5. History of secondary vocational education in Russia. M., 2000. P. 120–121.
6. Kuzmin N.N. Lower and secondary specialized education in pre-revolutionary Russia. Chelyabinsk, 1971, P. 41–52.
7. Novikov A.M. Russian education in the new era. M .: Egves, 2000. 272 p.
8. Essays on the history of vocational education in the USSR. M., 1981. P. 20.
9. Teslenko I.V. Secondary vocational education in modern Russia: trends, innovations // Professional education: problems, research, innovations: collection of articles. materials of the International scientific-practical. conf. Yekaterinburg, September 24, 2015 Yekaterinburg: Publishing house Ural. University, 2015. Vol. 1. P. 105–111.

Институциональные условия и факторы перехода к «зеленой экономике»

Реброва Виктория Владимировна,
аспирант, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: vika.rebrova@mail.ru

Предмет. Институциональные условия и факторы, обусловливающие переход к «зеленой экономике». *Целью* статьи является определение влияния экологически-ориентированной системы управления устойчивым развитием на экономическое процветание государства в долгосрочной перспективе. *Задачи:* раскрыть сущность «зеленой экономики»; определить механизмы и факторы, обусловливающие процесс перехода к экологически-ориентированной экономике; проанализировать основные направления новой модели экономики. *Методология.* Синтез теоретического и практического материала, обзор научной литературы. *Область применения.* Практическая значимость выполненного исследования: эмпирические данные, полученные в ходе написания научной работы, внесут определенный вклад в дальнейший процесс работы с внедрением новых технологий для перехода к экологически-ориентированной экономике. *Результаты.* Определены институциональные условия, механизмы и факторы, обусловливающие переход к экологически-ориентированной экономике, даны определения понятию «зеленая экономика», а также выделены характерные черты и направления экономической модели.

Ключевые слова: «зеленая экономика», факторы, экологически-ориентированная система управления, экономическая модель, устойчивость.

Одним из важных инструментов перехода к социально-ориентированному типу развития страны является экологизация экономического развития. Проблемная ситуация отражает социальное противоречие: с одной стороны, мировая экономика оказывает значительное влияние на решение многих мировых задач, таких как: угроза применения ядерного оружия, нехватка водных ресурсов, терроризм и т.д., а с другой стороны, эти события приводят к другим проблемам, с которыми вынуждена бороться «зеленая экономика»: изменение климатических условий, снижение ресурсов земли, бедность населения и т.д. Вследствие этого «зеленая экономика» особенно актуальна для экономического процветания стран в долгосрочной перспективе.

В частности, инвестирование в экологическую устойчивость, в том числе обусловлено следованием международным и отечественным стандартам: GRI, ГОСТ Р ИСО 26000–2012 и др. В нашей стране стала создаваться институциональная среда для формирования «зеленой экономики», так, 19 апреля 2017 г. была утверждена «Стратегия экологической безопасности Российской Федерации до 2025 года». Успешное инвестирование коммерческой организации в экологическую устойчивость во многом зависит от эффективного взаимодействия с ключевыми стейкхолдерами, в частности, с местными сообществами. Пренебрежение экологической устойчивостью может привести к приостановке или к прекращению деятельности экономического субъекта. Вместе с тем, инвестирование в экологическую устойчивость – это не только повинность для организаций, но и инвестиция, могущая привести к финансово-экономическим выгодам в будущем за счет формирования положительной репутации.

Впервые о «зеленой экономике» сказал в 1992 году Д. Пирс. По итогам отчета Правительству «План «зеленой» экономики» 1989 года определил её как экономику, характеризующуюся свойствами самовоспроизводимости на устойчивой основе [6]. В экономической литературе нет однозначного понятия «зеленая экономика». Некоторые считают, что это система экономической деятельности, при которой рост экономики достигается посредством рационального применения природных и топливно-энергетических ресурсов во всех отраслях экономики, переработки бытовых и промышленных отходов, благодаря чему снижаются выбросы парниковых газов и загрязняющих веществ.

Среди черт данной экономической модели выделяют: уменьшение загрязнения природы, рациональное применение природных ресурсов, зна-

чительно меньшее количество углеродных выбросов, повышение доходов и рост занятости населения [1].

Преимущественными направлениями «зеленой экономики» являются [3]:

1. Рациональное управление экосистемами: многие виды деятельности людей в биосфере способствуют возникновению изменений, которые провоцируют экологический кризис.
2. Возобновляемые источники энергии должны внедриться в повседневность. По словам экологов, для того, чтобы избежать существенных изменений в климате, более половины горючих полезных ископаемых должны быть неразведанными.
3. Улучшение системы управления водными ресурсами. По данным статистики, ограниченный доступ к пресной питьевой воде имеет каждый шестой человек.
4. Развитие системы утилизации отходов.
5. Внедрение «зеленого» транспорта. Организации по охране окружающей разрабатывают стратегию уменьшения спроса на транспортные средства без урона для мобильности в целом.
6. Прекращение использования химикатов и искусственных удобрений в сельском хозяйстве.

Следует отметить, что национальные условия перехода к «зеленой экономике» определяются несколькими факторами, среди которых можно выделить: тип экономической системы, социально-экономическое развитие страны, состояние экосистемы и прочее.

Например, для того, чтобы в России был осуществлен переход к «зеленой экономике» необходимы преобразования в сложившейся модели развития – от экстенсивного экспортно-сырьевого типа экономического развития к экологически сбалансированному, структурно-технологические изменения, а также «экологизация» экономики.

Кроме того, требуется постепенно преодолевать зависимость экономики от возможностей технологического освоения ограниченных природных ресурсов и, таким образом способствовать ускорению перехода от ресурсно-ориентированного типа экономики к инновационно-ориентированному.

К механизмам перехода к модели «зеленая экономика» можно отнести: перенос экологической нагрузки с развитых стран на развивающие, инвестирование в «зеленые» отрасли, а также развитие международного сотрудничества.

Для перехода к модели «зеленой» экономики до 2050 года требуется инвестировать до 2% мирового ВВП в жилищно-коммунальное хозяйство, сельское хозяйство, энергетику, утилизацию и переработку отходов, транспорт, туризм [2].

Предпосылками переориентации на экологически-ориентированную систему являются [4]:

– нерациональное использование природного капитала, возникновение глобальных проблем в экосистеме;
– зависимость экономик некоторых стран от импорта сырьевых ресурсов из-за неравномерного распределения природного капитала;
– препятствия на пути к технологическому развитию промышленности из-за несовершенной системы ценообразования на энергоресурсы.

Для перехода к экологически-ориентированной системе имеется широкий спектр инструментов [5]:

– устойчивое ценообразование, ликвидация неэффективных субсидий, оценка в денежном выражении природных ресурсов, а также налогообложение на то, что наносит урон окружающей среде;
– система государственных закупок, поощряющая производство экологически чистых продуктов и применение таких способов производства, которые соответствуют экологически-ориентированной модели;
– увеличение государственных инвестиций в инфраструктуру, которая соответствует принципам экологически-ориентированной экономики.
– поддержка государства в области научных исследований, которые способствовали бы разработке экологически чистых технологий.
– стратегии в социальной сфере, которые привели бы в соответствие социальные цели и экономические стратегии.

Вышеперечисленные технологии позволяют осуществить цели «зеленой» экономики, результатом которых в долгосрочной перспективе являются:

– повышение ресурсо- и энергоэффективности;
– применение новых средств анализа и управления энергопотреблением, вредными выбросами и отходами;
– модификация транспортной и энергетической инфраструктуры на низкоуглеродной основе, посредством внедрения возобновляемых источников энергии, снижающих выбросы парниковых газов.

Для перехода к «зеленой экономики», модификации существующего типа экономической системы на устойчивое и ресурсосберегающее развитие необходимо внедрение новой методологии. Организации по охране окружающей среды выступили с рядом предложений, которые адресовали лицам, ответственным за создание политики перехода к экологически-ориентированной экономике:

- разработка эффективной нормативной базы для перехода к новой экономической модели;
- приоритет государственных инвестиций в сферы, стимулирующие трансформацию отраслей экономики в «зеленые»
- сдерживание расходов в областях, истощающих природные ресурсы;
- использование налогов и рыночных инструментов для преобразования потребительских предпочтений и стимулирования «зеленых» инвестиций и инноваций;

- укрепление международного сотрудничества.

Вышеизложенные условия свидетельствуют о необходимости усиления роли государства в переходе к «зеленой» экономике, а также модернизации политики государства в области экологии. Выход из эколого-экономического кризиса требует государственного вмешательства для исправления рыночных сбоев в экономике, разработки правовых механизмов, специальных рыночных стимулов.

Литература

1. Бобылев С.Н. Зеленая экономика и цели устойчивого развития для России: коллективная монография / Под науч. ред. С.Н. Бобылева, П.А. Кирюшина, О.В. Кудрявцевой. – М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2019. – 284 с.
2. Демидова, Е.А. История концепции «зеленого» роста / Е.А. Демидова // Эпоха науки. – 2019. – № 19. – С. 50–52.
3. Нургисаева, А.А., Таменова, С.С. Концептуальные основы «зеленой» экономики / А.А. Нургисаева, С.С. Таменова // Экономика: стратегия и практика. – 2020. – № 3 (15). – С. 189–200.
4. Порфирьев, Б. «Зеленые» тенденции в мировой финансовой системе / Б. Порфирьев // Мировая экономика и международные отношения. – 2017. – Том 60. – № 9. – С. 5–16.
5. Ключников, О.И. «Зеленая» экономика: этапы становления концепции и современные подходы / О.И. Ключников // Тенденции развития науки и образования. – 2020. – № 63 (4). – С. 39–44.
6. Pearce, D. Green Economics / D. Pearce // Environmental Values 1. – 1992. – № 1. – P. 3–13.

INSTITUTIONAL CONDITIONS AND FACTORS OF TRANSITION TO A «GREEN ECONOMY»

Rebrova V.V.
Financial University under the Government of the Russian Federation

Subject. Institutional conditions and factors driving the transition to a «green economy». *The purpose* of the article is to determine the impact of an environmentally-oriented sustainable development management system on the economic prosperity of the state in the long term. *Objectives*: to reveal the essence of the «green economy»; to determine the mechanisms and factors that determine the process of transition to an environmentally-oriented economy; to analyze the main directions of the new economic model. *Methodology***.** Synthesis of theoretical and practical material, review of scientific literature. *Scope of application***.** The practical significance of the studies: empirical evidence obtained in the course of writing scientific papers, will contribute to further work with new technology for the transition to environmentally-oriented economy. *Results***.** The institutional conditions, mechanisms and factors that determine the transition to an environmentally-oriented economy are defined, the concept of «green economy» is defined, and the characteristic features and directions of the economic model are highlighted**.**

Keywords: «green economy», factors, environmentally-oriented management system, economic model, sustainability.

References

1. Bobylev S.N. Green economy and sustainable development goals for Russia: a collective monograph / Under the scientific editorship of S.N. Bobylev, P.A. Kiryushin, O.V. Kudryavtseva. – M.: Faculty of Economics of Lomonosov Moscow State University, 2019. – 284 p.
2. Demidova, E.A. History of the concept of “green” growth / E.A. Demidova // The age of science. – 2019. – No. 19. – p. 50–52.
3. Nurgisaeva, A. A., Tamenova, S.S. Conceptual foundations of the “green” economy / A.A. Nurgisaeva, S.S. Tamenova // Economics: Strategy and Practice. – 2020. – № 3 (15). – Pp. 189–200.
4. Porfiriev, B. “Green” trends in the world financial system / B. Porfiriev / / World Economy and International Relations. – 2017. – Vol. 60. – No. 9. – p. 5–16.
5. Klyuchnikov, O. I. “Green” economy: stages of formation of the concept and modern approaches / O.I. Klyuchnikov / / Trends in the development of science and education. – 2020. – № 63 (4). – P. 39–44.
6. Pirs, D. Green economy / D. Pirs // Environmental values 1. – 1992. – № 1. – Pp. 3–13.

Зарубежный опыт управления цифровой экономикой

Гладилина Ирина Петровна,
доктор педагогических наук, профессор, профессор кафедры управления государственными и муниципальными закупками ГАОУ ВО «Московский городской университет управления Правительства Москвы имени Ю.М. Лужкова»
E-mail: gladilinaIP@edu.mos.ru

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

Романова Ольга Васильевна,
аспирант кафедры управления государственными и муниципальными закупками, ГАОУ ВО «Московский городской университет управления Правительства Москвы имени Ю.М. Лужкова»
E-mail: ugmzmag@yandex.ru

Зарубежный опыт управления развитием цифровой экономики представляет достаточно серьезный интерес, как в теоретическом, так и в практическом плане. Сегодня в большинстве развитых стран парадигмы создания и дальнейшего развития цифровой экономики значительно разнятся. Основные направления в сфере регулирования процессов автоматизации управления, которые появляются вместе со становлением и дальнейшим развитием цифровой экономики, лежат в новой системе цифрового управления, которая прямо зависит от законодательства. Автоматизация управления требует соответствующего правового регулирования. Сегодня в России, как и во всем мире, особое внимание уделяют автоматизации государственного управления с учетом машиночитаемого права. Автоматическое машинное обучения, обработка и интерпретация данных и систем визуализации информации – эти и многие другие факторы позволят современному управленцу освоить цифровые управленческие инструменты, имеющие соответствующее правовое регулирование. Развитие математической логики и формальных языков описания отношений, появление цифровых двойников и цифровой тени явлений реального мира, а также бурное развитие технологий искусственного интеллекта, в т.ч. технологий персональных помощников, способных упрощать сложные языковые конструкции без потери значимого для потребителя смысла позволяют рассматривать переход к применению норм права на формальных языках как условие успешного цифрового управления. Представлены основные модели правового регулирования системы цифровой экономики в современном мир, которые оказывают прямое влияние на новое содержание привычных управленческих инструментов.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровое управление, автоматизация управления, законодательное регулирование, зарубежный опыт.

Цифровизация всех социально-экономических процессов сопровождается кардинальными изменениями в управлении. Одной из приоритетных задач является автоматизация управления, что требует соответствующего правового регулирования. В мире существует целый ряд направлений трансформации норм права в машиночитаемый вид: автоматическое изучение (генерация) онтологий права из текстового описания нормативных актов методами машинного обучения, ручное проектирование нормативных актов с помощью существующей онтологии, программирование конкретных правовых процессов без предоставления пользователю возможности работы с онтологией (например, юридическая экспертиза договора, автоматизация учета договорной работы, заполнение юридической документации), первичная оцифровка документов (предполагает формирование скан-копий документов, их хранение и использование в виде изображений страниц), формирование текстового цифрового документа, формирование машиночитаемого документа. Для подготовки управленцев, обладающих цифровыми навыками, позволяющими успешно решать новые профессиональные задачи, необходимо четкое понимание содержания цифровых инструментов управления с соответствующим нормативно – правовым обеспечением.

В международной практике понятие «цифровая экономика» получило распространение в 2016 г., после выхода доклада Всемирного банка «Цифровые дивиденды» [6]. В России участникам онлайн-опроса «Цифровая экономика – на пути к долгосрочной стратегии», который с 12 по 25 января 2017 г. проводил Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации [7], было предложено семь определений цифровой экономики:

«Глобальная сеть экономических и социальных видов деятельности, которые поддерживаются благодаря таким платформам, как интернет, а также мобильные и сенсорные сети» (Правительство Австралии);

«Система экономических, социальных и культурных отношений, основанных на использовании цифровых информационно-коммуникационных технологий (Всемирный банк);

«Экономика, которая главным образом функционирует за счет цифровых технологий, особенно электронных транзакций, осуществляемых с использованием интернета» (Оксфордский словарь);

«Ведение бизнеса на рынках, опирающихся на интернет и/или Всемирную паутину» (BCS, Великобритания);

«Рынки на основе цифровых технологий, которые облегчают торговлю товарами и услугами с помощью электронной коммерции в Интернете» (ОЭСР);

«Экономика, способная предоставить высококачественную ИКТ-инфраструктуру и мобилизовать возможности ИКТ на благо потребителей, бизнеса и государства» (Исследовательский центр журнала «Economist» и компания IBM);

«Производство цифрового оборудования, издательская деятельность, медийное производство и программирование» (Правительство Великобритании)[7].

Мнения участников опроса разделились. Единого подхода к толкованию сущности понятия «цифровая экономика» нет и сегодня. Государственные программы и стратегии развития и стимулирования цифровых технологий, цифровизации национальных экономик и промышленных отраслей к настоящему времени разработаны и реализуются во многих странах мира. В странах Евросоюза, по официальным данным Еврокомиссии, на март 2017 г., насчитывалось более 30 национальных и региональных инициатив по промышленной цифровизации (on digitising industry):

- Австрия – Industrie 4.0 Oesterreich;
- Бельгия – Made different – Factories of the future;
- Чехия – Prámysl 4.0;
- Германия – Industrie 4.0;
- Дания – Manufacturing Academy of Denmark (MADE);
- Испания – Industria Conectada 4.0;
- Франция – Alliance pour l'Industrie du Futur/ Nouvelle France Industrielle;
- Венгрия – IPAR4.0 National Technology Initiative;
- Италия – Industria 4.0 и Fabbrica Intelligente;
- Люксембург – Digital For Industry Luxembourg;
- Нидерланды – Smart Industry;
- Словакия – Smart Industry;
- Португалия – Industria 4.0;
- Швеция – Smart Industry[1].

Анализ зарубежных практик законодательного регулирования цифровизации социально-экономических явлений позволяет выделить базовые идеи регламентации сферы цифровой экономики на уровне законодательства:

- принятие профильных законов;
- регламентация апробации электронной системы взаимодействия и предоставления услуг;
- направленность на широкое применение новейших технологических разработок в области цифровизации государственными организациями, частными компаниями и простыми гражданами;
- регламентация возможностей взаимодействия между индивидами в цифровом пространстве[8].

Рассмотрим вышеуказанные идеи на конкретных примерах. Программа «Технологическое будущее Австралии – построение сильной, безопасной и всеохватывающей цифровой экономики», которую приняли в конце 2018 г., говорит о принципах ценности цифровизации экономики для общественных и национальных нужд[3;4]. Данный принцип подразумевает тот факт, что современные технологии содержат в себе огромнейший потенциал в сфере создания новейших продуктов, увеличения уровня эффективности труда, улучшения системы безопасности труда и определения нужд конечного потребителя. Наибольшую выгоду от этой программы должно получить сельское хозяйство. Внедрение новейших цифровых достижений даёт возможность развить сферу сельского хозяйства к уровню, при котором будет широко использоваться автоматизация работы и др.

Другой перспективной областью можно назвать промышленное производство. Основываясь на программе «Технологическое будущее Австралии – построение сильной, безопасной и всеохватывающей цифровой экономики» в промышленное производство начали активно внедрять разработки в сфере облачных технологий, трёхмерной печати и систему интернета вещей[4].

Сфера природоиспользования (в первую очередь, по добыче полезных ископаемых) также имеет определённые векторы цифрового развития, а именно, внедрение автоматизированных разработок в сфере транспортировки добываемого сырья и повышение безопасности сотрудников за счёт использования автоматизированных добывающих комплексов[4].

Туризм претерпел ощутимые изменения в плане автоматизации бронирования гостиниц и отелей.

В сфере услуг максимальное развитие получила область торговли в сети Интернет. Правительство Австралии ведет большую работу над приведением национальных правил и стандартов электронной коммерции и торговли в соответствие с требованиями ВТО и АСЕАН, в том числе по инициативе 2018 г. «Стандарты цифровой торговли АСЕАН-Австралия».

Значительному улучшению подверглись системы государственных, финансовых и транспортных услуг.

В сфере охраны здоровья цифровизация дала возможность максимально уменьшить время ожидания в поликлиниках и больницах, а врачи начали широко использовать цифровые технологии в профессиональной деятельности.

Образовательная система, после внедрения цифровых технологий, отличается качеством образования для жителей удалённых и труднодоступных территорий благодаря системе дистанционного обеспечения.

Схожие стратегии и программы распространены среди всех развитых стран.

Интерес представляет принятый в 2017 году в Великобритании закон «О цифровой экономике» – Digital Economy act of 2017[2]. Данный законопроект получил королевское согласие 27 апреля

2017 года и приобрел известность как Закон Соединенного Королевства о цифровой экономике 2017 года. Главными задачами этого закона являются:

- разработка и апробация нормативной базы в сфере электронного взаимодействие в коммуникационной среде, а также – среде предоставления услуг различного рода;
- борьба с незаконным контентом, который распространяется в глобальной сети;
- защита интеллектуальной собственности в сфере электронного взаимодействия;
- регуляция передачи данных в электронном формате;
- разграничение полномочий коммуникационной службы (OFCOM)[2].

Главными нормативными идеями данного закона являются:

- эффективная передача данных в цифровом пространстве между государственными образованиями на базе системы цифрового правительства;
- блокировка пиратского контента техническими средствами;
- оптимизация коммуникационного кодекса информационного взаимодействия за счёт улучшения работы технического обеспечения;
- увеличение уровня ответственности в случае нарушения авторских прав[2;5].

Основная ориентация данного законодательного акта направлена на широкое применение последних цифровых разработок государственными образованиями, частными компаниями и простыми гражданами, что выражается в большем развитии парадигм электронного документооборота и электронного правительства. В результате, можно утверждать, что данный закон, в первую очередь, ориентируется на правовую поддержку системы цифровой экономики, которая подразумевает взаимодействия между человеком и устройством.

Закон Соединенного Королевства «О цифровой экономике» затрагивает следующие правовые отрасли:

- гражданская отрасль (сфера интеллектуальной собственности, гражданского взаимодействия и авторских прав);
- административная отрасль (сфера коммуникационного взаимодействия, распространения информации);
- финансовая отрасль (затраты на апробацию закона);
- уголовная отрасль (сфера ответственности граждан и организаций) [2].

Постоянное улучшение цифрового пространства и технологий в Индии оказывает огромное влияние на все стороны общества, в том числе и в финансовом взаимодействие. Быстрое развитие банковских сервисов в онлайн режиме, цифрового финансового взаимодействия для частных организаций, систем электронного налогообложения, электронной коммерции и сделок в цифровом пространстве не только упростило коммуникацию между государством, частными компаниями и простым гражданами, но и выявило новые проблемы и вопросы в сфере безопасности цифрового финансового взаимодействия, хранения персональных данных и новых преступлений, которые происходят в киберпространстве.

Можно выделить три основные части цифрового финансового взаимодействия:

- Искусственный интеллект;
- Открытый банкинг;
- Блокчейн.

Искусственный интеллект в разрезе финансового взаимодействия, в первую очередь, заменяет ряд задач, выполняемых до этого сотрудниками. К этим задачам относятся обобщение информации в цифровом пространстве, анализ получаемых данных (больших объёмов), работа со статистическими данными, распределение данных по различным реестрам. В технологической сфере банковского взаимодействия широкое распространение получила система автоматического общения с пользователями. Искусственный интеллект в финансовой сфере состоит из трёх основных частей:

- самообучение (развитие нейросетей);
- обработка человеческого языка;
- распространение визуальной и аудио информации.

Открытый банкинг является цифровым пространством, который даёт возможность широко применять специально созданное программное обеспечение, основной задачей которого является доступ к финансовым и банковским данным в режиме онлайн. Данное пространство, в первую очередь, используют банковские структуры, финансовые компании и простые пользователи. Пространство цифрового банкинга даёт возможность взаимодействовать с банковскими услугами и другими финансовым инструментами за счёт мобильных приложение, благодаря чему конечный пользователь избегает личного присутствия в банке для получения требуемых услуг.

Блокчейн система, являющаяся распределённым хранилищем информации, благодаря многопотоковому соединению, в ближайшем будущем, получит широкое распространение в сфере репутационной оценки возможных партнёров в бизнесе, борьбе с легализацией незаконных финансов и контролем в сфере торговли.

Ниже приведены основные модели правового регулирования системы цифровой экономики в современном мир, которые оказывают прямое влияние на новое содержание привычных управленческих инструментов[8]:

1. Регулирование цифровой экономики на законодательном уровне

Модель законодательного регулирования цифровой экономики (первая модель) имеет такие преимущества, как нормативная база для всех элементов системы цифровой экономики, что даёт возможность определить официальный статус

на уровне законодательства. Являясь частью законодательства в целом, различные блоки цифровой экономики распределяются в систему иерархии различных правовых и нормативных актов, занимая позиции следующей ступени, сразу после основных государственных законов.

Среди недостатков такое модели можно выделить тот факт, что после закрепления системы цифровой экономики, её составные части переходят под полное подчинение юридическим обоснованиям законотворческих правил и системы изменения законодательной базы. Для внесения изменений в законодательную базу необходимо пройти все процедурные этапы, которые довольно сильно отличаются в разных государствах. Так же, данный процесс, как правило, довольно длительный и трудоёмкий. Учитывая то, что развитие системы цифровой экономики не линейно, законодательная база отстаёт от технического и научного процесса.

2. Подзаконное регулирование системы цифровой экономики несёт в себе такие преимущества, как высокая скорость принятия изменений (по сравнению с первой системой), что в свою очередь приводит к более высокому уровню адаптирования и соответствия скорости технического и научного прогресса. Эта модель так же поддерживает официальный нормативный статус системы.

Среди недостатков данной модели стоит отметить тот факт, что в данной модели цифровая экономики находится в ведении органов исполнительной власти, что в свою очередь исключает элемент легислатуры. Не смотря на то, что это уменьшает время на принятие решение и упрощает регуляцию блоков экономической системы, из данного процессы полностью исключаются органы законодательной власти, что может привести к возникновению риска недостаточного учёта мнения простого населения страны.

3. Стратегия общенационального уровня (самая сбалансированная). Среди преимуществ можно выделять:

- высокая скорость принятия решений и внесения изменений, что значительно повышает адаптационный уровень;
- учёт мнения всех слоёв населения, различных объединений и организаций, частных компаний и государственных образований;
- долгосрочная перспектива.

Среди недостатков данной модели можно выделить нехватку императивного модуля, что может привести к проблемам с апробацией общенациональной стратегии, в первую очередь в связи с долгосрочностью внедряемой парадигмы. Грамотная и эффективная апробация межнациональной стратегии подразумевает гармоничную и слаженную работу множества государственных образований. Проблемы, которые могут возникнуть даже у одного единственного элемента системы, могут привести к задержкам в реализации стратегии в целом.

4. Региональная модель в первую очередь актуальна для стран с федеративным строем. Она эффективно внедряется только в случае равного положение всех федеративных субъектов.

Сегодня в России, как и во всем мире, особое внимание уделяют автоматизации государственного управления с учетом машиночитаемого права. Восприятие человеком норм, выраженных с помощью формальных языков, необходимых для машиночитаемого права, становится востребованным за счет развития персональных помощников на основе технологий искусственного интеллекта. Автоматическое машинное обучения, обработка и интерпретация данных и систем визуализации информации – эти и многие другие факторы позволят современному управленцу освоить цифровые управленческие инструменты, имеющие соответствующее правовое регулирование. Развитие математической логики и формальных языков описания отношений, появление цифровых двойников и цифровой тени явлений реального мира, а также бурное развитие технологий искусственного интеллекта, в т.ч. технологий персональных помощников, способных упрощать сложные языковые конструкции без потери значимого для потребителя смысла позволяют рассматривать переход к применению норм права на формальных языках как условие успешного цифрового управления.

Таким образом, зарубежный опыт управления развитием цифровой экономики интересен, как в теоретическом, так и в практическом плане. Основные направления в сфере регулирования взаимодействия, появляющиеся вместе со становлением и дальнейшим развитием цифровой экономики, лежат как в новой системе цифрового управления, так и в сфере законодательства, что требует детального анализа полученных результатов для возможной трансляции положительного опыта в другие страны.

Литература

1. Анализ мирового опыта развития промышленности и подходов к цифровой трансформации промышленности государств – членов ЕАЭС: Информационно-аналитический отчет / ЕЭК. Департамент промышленности. – М., 2017. – 116 с.
2. Digital Economy act of 2017[электронный ресурс] ttps://www.gov.uk/government/collections/digital-economy-bill-2016
3. The Digital Economy: Opening up the conversation. Australian Government 2017 http://industry.gov.au/digitaleconomy
4. И.А.Соколов, А.С. Мишарин, В.П. Куприяновский, О.Н. Покусаев, О.Н. Ларин Цифровая экономика Западной Австралии – умные горнорудные и нефтегазовые предприятия, железные дороги, морские порты и формализованные онтологии//International Journal of Open International Technologies. – vol.6. – no.6. – 2018.

5. Государство, инновации, наука и таланты в измерении цифровой экономики (на примере Великобритании) / Соколов И.А., Куприяновский В.П., Намиот Д.Е. и др. // International journal of open information technologies. – М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, 2017. – Vol. 5, N6. – P. 33–48.
6. Доклад о мировом развитии 2016. Цифровые дивиденды: Обзор / Всемирный банк. – Вашингтон, 2016. – 58 с. – Режим доступа: https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/23347/210671RuSum.pdf
7. Семь определений цифровой экономики / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.crn.ru/news/detail.php? ID=116780
8. Разработка Концепции комплексного регулирования (правового регулирования) отношений, возникающих в связи с регулированием цифровой экономики/ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://sk.ru › foundation › legal › sklegal11 › download

FOREIGN EXPERIENCE IN MANAGING THE DIGITAL ECONOMY

Gladilina I.P., Sergeeva S.A., Romanova O.V.
Moscow City University of Management of the Moscow Government named after Yu.M. Luzhkov, Moscow State Institute of International Relations (University) of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation

Foreign experience in managing the development of the digital economy is of quite serious interest, both in theoretical and practical terms. Today, in most developed countries, the paradigms for creating and further developing the digital economy differ significantly. The main directions in the field of regulation of management automation processes, which appear along with the formation and further development of the digital economy, lie in the new digital management system, which is directly dependent on legislation. Automation of management requires appropriate legal regulation. Today in Russia, as in the rest of the world, special attention is paid to the automation of public administration, taking into account machine-readable law. Automatic machine learning, processing and interpretation of data and information visualization systems – these and many other factors will allow a modern manager to master digital management tools that have appropriate legal regulation. The development of mathematical logic and formal languages for describing relationships, the emergence of digital twins and digital shadows of real-world phenomena, as well as the rapid development of artificial intelligence technologies, incl. technologies of personal assistants capable of simplifying complex linguistic structures without losing meaning meaningful to the consumer allow us to consider the transition to the application of legal norms in formal languages as a condition for successful digital management. The main models of legal regulation of the digital economy system in the modern world are presented, which have a direct impact on the new content of the usual management tools.

Keywords: digital economy, digital management, management automation, legislative regulation, foreign experience.

References

1. Analysis of world experience in industrial development and approaches to digital transformation of industry in the EAEU member states: Information and analytical report / EEC. Department of Industry. – M., 2017. – 116 p.
2. Digital Economy act of 2017 [electronic resource] ttps: //www.gov.uk/government/collections/digital-economy-bill-2016
3. The Digital Economy: Opening up the conversation. Australian Government 2017 http://industry.gov.au/digitaleconomy
4. IASokolov, A.S. Misharin, V.P. Kupriyanovskiy, O.N. Pokusaev, O.N. Larin Digital economy of Western Australia – smart mining and oil and gas enterprises, railways, seaports and formalized ontologies // International Journal of Open International Technologies. – vol.6. – no.6. – 2018.
5. State, innovation, science and talents in measuring the digital economy (on the example of Great Britain) / IA Sokolov, VP Kupriyanovskiy, DE Namiot. et al. // International journal of open information technologies. – M.: Moscow State University. M.V. Lomonosov, 2017. – Vol. 5, No. 6. – P. 33–48.
6. World Development Report 2016. Digital Dividends: An Overview / World Bank. – Washington, 2016. – 58 p. – Access mode: https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/23347/210671RuSum.pdf
7. Seven definitions of the digital economy / [Electronic resource]. – Access mode: https://www.crn.ru/news/detail.php? ID=116780
8. Development of the Concept of integrated regulation (legal regulation) of relations arising in connection with the regulation of the digital economy / [Electronic resource]. – Access mode: https://sk.ru ›foundation› legal ›sklegal11› download

Некоторые аспекты мировой финансовой стабильности в условиях пандемии коронавируса

Смирнов Евгений Николаевич,
доктор экономических наук, профессор, заместитель заведующего кафедрой мировой экономики и международных экономических отношений, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»
E-mail: smirnov_en@mail.ru

Карелина Екатерина Александровна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры иностранных языков, ФГБОУ ВО «Московский государственный технологический университет «СТАНКИН»
E-mail: opferpriesterin@mail.ru

Под влиянием нынешней пандемии наблюдается обострение противоречий во всей системе международных экономических отношений, а особенно оно затронуло мировую финансовую систему. Целью нашего исследования является оценка рисков мировой финансовой стабильности в условиях пандемии коронавируса на примере анализа двух компонентов – государственного долга и инфляции, динамика которых в нынешних условиях являются принципиально значимыми как для экономического развития и роста, так и для постпандемического восстановления национальных экономик. Обсуждены варианты предотвращения инфляционных шоков и стабилизации государственного долга. Сделан вывод о том, что в развивающихся странах уровень инфляции зависит от независимой эффективной политики центральных банков. Денежно-кредитная политика стран усложняется, и одним из ее эффективных вариантов стало проведение количественного смягчения. Такой подход позволит эффективно противостоять рецессии без девальвации национальных валют.

Ключевые слова: пандемия коронавируса; инфляция; государственный долг; внешние заимствования; денежно-кредитная политика; финансовая стабильность.

Введение

В мире под влиянием наблюдается постепенная модификация модели капитализма, поскольку, в частности, наблюдается снижение конкуренции за счет масштабного развития глобальных цифровых платформ [1], [4]. Вместе с тем, мировая финансовая система переживает новый этап развития, поскольку многие проблемы в условиях текущего кризиса отходят на второй план. Так, в литературе приводится интересный пример Греции, внешний долг которой в 2015–2020 гг. вырос на 33 млрд евро, а национальный доход – снизился на 13 млрд евро, однако данные тенденции уже не кажутся такими проблемами в условиях пандемии коронавируса [22]. В то же время Европейский союз продолжает поддерживать страну, дабы не допустить ее банкротства. Кроме того, если, например, обратить внимание на прирост состояния крупнейших миллиардеров мира с начала пандемии весной 2020 года, то окажется, что этот прирост не был следствием каких-либо радикальных инноваций, а его причиной стал резкий рост цен активов ввиду финансовой политики, проводимой центральными банками и связанной с наполнением финансовых систем искусственными деньгами.

Таким образом, происходит переосмысление многих трендов развития мировой финансовой системы. Здесь следует отметить и ужесточение условий внешнего финансирования, ухудшение настроений на финансовых рынках с начала пандемии, что выразилось в росте волатильности цен на акции и росте цен на многие рискованные активы. Реакция центральных банков в виде снижения процентных ставок и мер налогово-бюджетной политики была выражена сильнее, чем обычно, что способствовало смягчению условий на мировом финансовом рынке.

Масштабы, характер и специфика внешних заимствований в современных условиях

Общеизвестно, что многие страны, в том числе и развитые, за последние годы накопили масштабные объемы государственного долга. Так, по мнению экспертов, Великобритании за триста лет грозит самая глубокая рецессия, тогда как государственный долг страны уже превышает 100% ее валового внутреннего продукта (ВВП) [18]. Во многом это объясняется недостатками экономической политики, в основе которой лежит оценка статических инструментов, в частности, анализ выгод и затрат. В то же время, использование такого инструментария не позволяет оценить и прогнозировать структурные изменения в экономике и ее потребность

в стимулировании инноваций. В частности, неравенство и дифференциация между регионами может усиливаться, когда инвестиции в инфраструктуру в отраслях со сравнительно высокой производительностью будут расцениваться как более значимые, и ряд регионов получит большую часть новых инвестиций, их производительность вырастет, что усилит разрыв между регионами. Получается, что политика избирательного протекционизма отдельных отраслей и регионов ведет лишь к самоусиливающемуся разрыву в их развитии и на следующем этапе уже будет необходима политика по сглаживанию таких разрывов. Таким образом, необходимо сначала понимать, каким образом работают сами рынки, прежде чем устранять их провалы.

Между тем, появление новых цифровых технологий и целых секторов, в частности, развитие смартфонов и сети Интернет, стало возможным на основе государственных капиталовложений, которые были нацелены на развитие принципиально новых возможностей. Если бы, например, Республика Корея после Второй мировой войны стала бы поддерживать экспорт отраслей, изначально обладающих неоспоримыми сравнительными преимуществами, то она просто удвоила бы экспорт риса, а не электроники. Таким образом, особо значимым является выбор направления экономической политики, которая в перспективе может привести к долгосрочным последствиям для национального хозяйства, стать выгодной для общества. При правильном выборе вектора экономической политики государства могут обеспечить будущее развитие и устойчивость мировой экономики в целом.

В США также тенденция роста государственного долга стала необратимой, и его объемы, по всей видимости, в ближайшие годы продолжат расти, поскольку администрацией Байдена запланированы дополнительные расходы на капиталовложения в инфраструктуру, медицинское страхование, борьбу с глобальным изменением климата. К этому следует добавить издержки новых правил регулирования в здравоохранении и энергетике. Что касается торгового конфликта с Китаем, то, вероятно, что тарифы в торговле с этой страной станут менее жесткими, что позволит по новому оценить преимущества участия в международной торговле. Несмотря на то, что с 2007 года устойчивый экономический рост в стране отсутствует, по мнению экспертов, имеются возможности для его улучшения [10], однако реализация этих возможностей детерминирована новыми вызовами постпандемического регулирования экономики.

Основные риски мировой финансовой стабильности, обусловленные ростом долларовой ликвидности в результате глобального кризиса, сводились в основном к тому, что потенциальный рост долларовых процентных ставок негативно отразится на неамериканских корпорациях, заимствующих в долларах. Наиболее подверженным риску считались долларовые облигации, эмитированные компаниями развивающихся стран [5], [21]. Однако в ходе нынешней пандемии коронавируса компании столкнулись со снижением долларовых доходов, и начался уход компаний из финансовых активов развивающихся стран. Однако вскоре Федеральная резервная система (ФРС) прибегла к смягчению денежно-кредитной политики, и основной индикатор глобальной ликвидности – долгосрочная «мировая ставка» – достигла нового минимума (ранее таким индикатором была долларовая ставка LIBOR, поскольку международное краткосрочное долларовое банковское кредитование представляло собой существенный компонент движения капитала, быстро реагировавшего на изменение условий мирового финансового рынка).

В одной финансовой модели [17] «мировая» долгосрочная процентная ставка была разложена на срочную премию и долгосрочное ожидание будущих краткосрочных ставок. Было установлено, что доходность по десятилетним облигациям в период пандемии снизилась именно за счет снижения долгосрочных ожиданий будущих краткосрочных ставок. Несмотря на то, что почти везде отношение госдолга к ВВП растет, срочная премия остается рекордно низкой. Возможно, что инвесторы ожидают, что политика центральных банков будет нацелена на сохранение долгосрочных ставок на невысоком уровне, независимо от ухудшенного финансового положения. Уже к середине 2020 года деньги начали возвращаться в акции и облигации развивающихся стран, а с учетом еще более низких долгосрочных ставок многие корпорации развивающихся стран стали эмитировать еще больше долларовых долгов.

У международных займов есть несколько дестабилизирующих характеристик. Прежде всего, следует отметить масштабный глобальный рост международной задолженности корпораций в иностранной валюте, включающей как банковские кредиты, так и непогашенные международные облигации. После начала текущего глобального кризиса, после существенного спада долг в иностранной валюте по отношению к мировому ВВП стал резко расти, ускорившись после пандемии. Уже к середине 2020 года долларовые кредиты нефинансовых неамериканских корпораций превысили отметку в 12 трлн долл. (свыше 14% мирового ВВП; справочно: в 2007 году эта величина составляла 10%). Большая часть роста этих долгов была обеспечена эмиссией облигаций, а не банковскими кредитами, поскольку низкие долгосрочные ставки стимулировали займы компаний развивающихся стран не у банков, а на мировых рынках капитала. Здесь кредиторами выступали различные фонды, создававшие лишь иллюзию ликвидности, тогда как системные риски таких займов более высоки, и они сделали облигации развивающихся стран более уязвимыми.

Также, следует отметить, что среди международных займов в иностранной валюте более чем когда-либо преобладали долларовые кредиты. Ввиду того, что удельный вес долга в долларах США намного выше доли страны-заемщика в торговле с США, то рост курса доллара по отношению к другим валютам (например, евро) ведет

к росту бремени долга, не всегда улучшая международную конкурентоспособность. Поэтому девальвация в данном случае может быть сдерживающей, поскольку рост платежей в местной валюте по долларовым долгам снижает располагаемый доход и сокращает инвестиции корпораций.

Рост валютных рисков привел к усилению зависимости от производных валютных инструментов, рынок которых быстро рос, однако усилились и проблемы с ликвидностью (по статистике БМР, к середине 2020 года объем непогашенной задолженности по валютным контрактам достиг 94 трлн долл. США, из которых 26 трлн составили валютные свопы), и это подтверждается соответствующими расчетами экспертов МВФ [8]. Лишь благодаря политике ФРС удалось предотвратить нарастающий кризис долларовой ликвидности.

Риски финансовой стабильности корпораций развивающихся стран от займов в иностранной валюте также зависят от активов в иностранной валюте (которые также существенно возросли), любого сокращения обязательств в иностранной валюте, носящего компенсирующий характер (банковских кредитов), а также от динамики валютной выручки от экспорта. По оценкам исследователей [12], девальвация валюты по-прежнему выступает в качестве фактора улучшения текущего счета платежного баланса. Однако этот фактор работает хуже, чем до глобального кризиса, поскольку уязвимость возрастает из-за больших объемов долгов в валюте у частного сектора, достигших к началу 2018 года 40% экспорта [15].

Последствия высоких чистых долгов корпораций в иностранной валюте могут быть весьма серьезными, поскольку имеются доказательства того, что фирмы, осуществляя долларовые займы, не полностью хеджировали свои валютные риски, порою инвестируя выручку от этих займов в высокодоходные активы в собственной валюте [11]. Компании осуществляют долларовые займы в периоды волатильности своей местной валюты, и в этом случае падение ее обменного курса делает долларовый долг труднообслуживаемым, что ведет к новым покупкам в долларах и еще больше ослабляет уже ослабленную местную валюту.

Также следует принимать во внимание, что рост долговой нагрузки усилил финансовую уязвимость корпораций развивающихся стран [3], и также отмечается [6, с. 7, 20], что данная уязвимость усугубляется тем, что долг номинирован в иностранной валюте, и особенно это негативно сказывается на компаниях в неторгуемых отраслях. Другие исследователи [7] отмечают о макроэкономических последствиях высоких долларовых долгов компаний, поскольку они сокращают инвестиции.

Оценка инфляционного давления на мировую экономику

Важным и всеобъемлющим аспектом анализа мировой финансовой стабильности остается оценка и прогнозирование инфляции. Когда карантинные ограничения будут сниматься, рост цен по некоторым товарам мало отразится на инфляции в целом, поскольку на экономику параллельно оказывается дефляционное давление ввиду: снижения цен на так называемые «контактно-интенсивные» услуги (например, услуги ресторанов), а также роста безработицы и потери доходов некоторых групп населения, что отразилось на спросе и ценах. Однако такое дефляционное давление в большей степени характерно для развитых стран, тогда как в развивающихся странах обесценение их валют и сбои в импортных поставках, напротив, ведут к росту инфляции [2].

По прошлым эпидемиям также устанавливаются некоторые закономерности. Так, в 1918 году, во время эпидемии «испанки», инфляция была высока, а на этапе восстановления снижалась, однако в целом воздействие на инфляцию смертности от испанского гриппа было незначительным [9]. Во время двух мировых войн произошел резкий рост цен на большинство ключевых видов продовольствия, и инфляция как во время войн, так и после них была выше, чем при эпидемии «испанки» в 1918 году. Однако в условиях нынешней пандемии, в отличие от войн, не происходит разрушений, а отношение долга к ВВП не столь значительно. Вместе с тем, завершение пандемии не так определенно, как в случае войн, социальное дистанцирование становится нормой, и это может привести к еще большей отсрочке восстановления спроса и, соответственно, предложения, что, очевидно, создаст возможности для управления инфляционным давлением.

Как только началась вспышка эпидемии весной 2020 года, отмечался ажиотажный спрос на некоторые товары (например, противовирусные препараты, медицинские маски и пр.), что привело к быстрому росту цен них. Однако как в США, так и в ЕС наблюдалось снижение общей инфляции (ввиду падения мировых цен на энергоносители), но также и базовой инфляции (за исключением продовольствия и энергии). Такая тенденция явилась следствием сокращения спроса на некоторые второстепенные товары (например, одежду) и услуги (транспорт). До сих пор, за исключением, пожалуй, лишь продовольственных товаров, инфляция находится ниже допандемического уровня.

В одном из исследований было рассмотрено 107 стран на предмет межстрановых различий в моделях инфляции и связь инфляции со снятием карантинных ограничений. Результаты показали, что на временном отрезке с марта по июль 2020 года в развитых странах динамика инфляции была отрицательной, а по группе развивающихся стран такая динамика была характерна только для одной из трех стран. Кроме того, по всем группам стран была обнаружена слабая корреляция между динамикой инфляции и строгостью карантинных ограничений [13, с. 5].

С целью анализа циклического поведения инфляции традиционным инструментом является кривая Филлипса, которая после кризисов становилась весьма плоской, что свидетельствует

о необходимости серьезного стимулирования роста инфляции в перспективе. Более пологая кривая говорит об отсутствии дефляции, поскольку высокая безработица после кризиса не ведет к дефляции. Важным фактором, между тем, является отложенный спрос на этапе действия локдауна, и этот спрос будет детерминирован продолжительностью и глубиной карантинных ограничений. Потеря дохода, зависящая от мер налоговобюджетной политики и роста безработицы, могут выступать подавляющим фактором восстановления спроса и в период восстановления экономики инфляционное давление снизится. Дело в том, что экономическая политика государства может привести к тому, что частные лица и компании могут накапливать еще больше долгов на этапе карантинных ограничений, и это приведет к тому, что часть их дохода будет переводиться кредиторам, а значит совокупные расходы на потребление как домохозяйств, так и компаний снизится, а предельная склонность к потреблению у кредиторов, очевидно, ниже [19, с. 4]. Кроме того, изменение потребительских предпочтений (существенное замедление спроса на путешествия) могут выступать в качестве барьера для восстановления спроса в ряде секторов и рост цен замедлится.

Наконец, инфляционное давление в существенной степени зависит от денежно-кредитной политики, поскольку она может достаточно агрессивно реагировать на высокий уровень инфляции. Однако правила этой политики, которые уделяют большое внимание стабилизации производства, могут обусловить высокую инфляцию, потому что имеется отрицательный шок на стороне предложения. Это обостряет противоречие между необходимостью стабилизировать производство и снижать инфляцию в условиях, когда инфляция обусловлена сбоями предложения на этапе восстановления экономики.

В развивающихся и наименее развитых странах надежность и независимость центральных банков выступают ключевым фактором инфляционного давления. В малых странах с высоким уровнем открытости экономики важным фактором выступают частные и государственные займы, номинированные в иностранной валюте, которые могут снижать эффективность денежно-кредитной политики в ответ на инфляционное давление. Так, высокий уровень задолженности домохозяйств, номинированной в иностранной валюте, может сделать инфляционным увеличение процентных ставок, поскольку последнее приведет к росту курса национальной валюты, улучшит балансы домохозяйств и будет стимулировать расходы. При этом снизятся риски невозврата потребительских кредитов в иностранной валюте, а это приведет к высвобождению банковского капитала и росту объема кредитования банков.

В целом, пока показатели инфляции не демонстрируют тенденции к росту, но и снятие ограничений пока не состоялось и продолжает сохраняться значительная неопределенность в экономике. Временные скачки цен, между тем, могут быть преодолены путем: а) большей международной координации, которая будет способствовать преодолению проблем дефицита на продовольствие и медицинские товары в особо уязвимых странах; б) временного контроля цен; в) наращивания производства товаров первой необходимости; г) ограничения запасов определенных товаров в экономике; д) уменьшения налогов на товары первой необходимости [13, с. 12].

Вместе с тем, неопределенность в отношении дальнейшего распространения вируса высока, поэтому сложно оценивать и последствия пандемии для экономики, и уровни инфляции. Вместе с тем, Д. Майлс и А. Скотт считают, что есть обстоятельства, которые в отличие от предыдущих кризисов существенно снижают размер нынешнего риска инфляции [20].

Несмотря на то, что в разных секторах и отраслях снижение спроса и предложения было неодинаковым, рост общей инфляции, который пока еще трудно измерить, маловероятен. Вместе с тем, не очевидно, что по окончании пандемии спрос на товары/услуги будет расти быстрее предложения. Вероятно, что дисбаланс между спросом и предложением будет не таким, какой наблюдался в периоды после окончания двух мировых войн. Дисбаланс между спросом и предложением также, вероятно, будет сильно отличаться от дисбаланса после войн. Это объясняется тем, что в периоды войн правительства покупают большие объемы продукции и являются прежде всего работодателем, что ведет к высокой инфляции, поскольку спрос выше способности компаний поставлять гражданские товары, поэтому возможности предложения ограничены. В нынешних условиях, напротив, компании, которые раньше никогда не занимались этим, начали производить медицинские маски, аппараты ИВЛ, дезинфицирующие средства для рук.

Эксперты [16] полагают, что рост трудовых ресурсов может быть фактором роста инфляции в перспективе, однако это не всегда так, поскольку опыт прошлых эпидемий показал, что они серьезно затронули людей в трудоспособном возрасте, и снижение рабочей силы вело к росту заработной платы, однако в условиях нынешнего кризиса эта тенденция вряд ли будет проявляться с заметной силой.

В краткосрочной перспективе основным балансиром инфляционных последствий крупного негативного шока со стороны предложения выступает снижение цен на промышленные товары ввиду отложенного спроса на них. В любом случае, наблюдается искажение потребительской корзины. Однако после снятия карантинных ограничений, по мнению экспертов, возможно увеличение инфляции до 5–10% в 2021 году. Вместе с тем, предупреждения о росте инфляции были и после кризиса 2008–2009 гг., когда началась реализация политики количественного смягчения, однако инфляционного давления не наблюдалось. Это связано с тем, что инъекции в рамках количественного смягчения остались в виде избыточных резервов в банковской системе, не сумев проникнуть в де-

нежные агрегаты, от которых зависит инфляция. Кроме того, эти вливания тем больше проциклические, чем быстрее восстанавливается мировая экономика (а она, как правило, восстанавливается стремительно).

Возможно, что инфляция вырастет больше уровня процентных ставок. В свою очередь, уровень долгов нефинансовых корпораций будет чрезмерно высоким, и только при решении этой проблемы можно будет говорить об обуздании инфляции. Поэтому политика должна отчасти быть направлена на то, чтобы не стимулировать дальнейшее увеличение задолженности.

Заключение

В условиях больших долларовых долгов отечественных компаний усиливаются ограничения валютного курса на рост денежной массы. Проблема, с которой столкнулись многие развивающиеся страны, заключалась в необходимости облегчения денежно-кредитной политики в условиях противостояния рецессии без обесценения национальной валюты, которое губительно для компаний с задолженностью в иностранной валюте. Некоторые центральные банки поддерживали учетную ставку на уровне, необходимого для защиты национальной валюты, но одновременно покупая государственные облигации. Многими центробанками использовалась политика количественного смягчения, не достигая нулевой границы процентных ставок [14].

В целом, выбор инструментов денежно-кредитной политики развивающихся стран становится все более сложным. Им необходимо противостоять рецессии, снижая учетную ставку, но такой подход ограничен существенной долларовой задолженностью их компаний. Однако развитие финансовых рынков этих стран сделало количественное смягчение более эффективным, чтобы поддерживать внутренний совокупный спрос и банковскую систему. Эффективность политики количественного смягчения также детерминирована степенью независимости и надежности центрального банка, которые способен сохранить низкую инфляцию и не допустить бегство капитала в резервные валюты.

Литература

1. Атурин В.В., Мога И.С., Смагулова С.М. Драйверы цифровой трансформации глобальной экономики в контексте международной конкуренции // Вестник Евразийской науки. 2019. № 6. С. 7.
2. Лукьянов С.А., Смирнов Е.Н., Пасько А.В. Инфляция и структурно-хозяйственные дисбалансы: пределы и инструментарий гармонизации // Мировая экономика и международные отношения. 2019. Т. 63. № 4. С. 116–122.
3. Савинов Ю.А., Кириллов В.Н., Тарановская Е.В. Срочно в номер: влияние китайского коронавируса на мировую экономику и торговлю // Международная экономика. 2020. № 2. С. 63–71.
4. Смирнов Е.Н., Лукьянов С.А. Императивы управления глобальными цифровыми платформами // Управленец. 2020. Т. 11. № 4. С. 59–69.
5. Acharya V. et al. (2015). Emerging economy corporate debt: the threat to financial stability. VoxEU, October 5. URL: https://voxeu.org/article/emerging-economy-corporate-debt-threat-financial-stability (дата обращения: 15.01.2021).
6. Alfaro L. et al. (2019). Corporate debt, firm size and financial fragility in emerging markets, NBER Working Paper 25459, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, January, 58 p.
7. Avdjiev S. et al. The dollar exchange rate as a global risk factor: evidence from investors, BIS Working Papers no. 695, Bank for International Settlements (BIS), February, 41 p.
8. Barajas A., Deghi A., Fendoglu S., Xu Y. (2020). Strains in offshore US dollar funding during the COVID-19 crisis. MCM Analytical Notes 20/01, IMF Global Financial Stability Notes, Wash., DC, 12 p.
9. Barro R., Ursúa J.F., Weng J. (2020). The Coronavirus and the Great Influenza Pandemic: Lessons from the 'Spanish Flu' for the Coronavirus Potential Effects on Mortality and Economic Activity. NBER Working Paper No. 26866, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, 26 p.
10. Boskin M.J. (2020). What the Biden Presidency Means for US Economic Policy. Project Syndicate, December 18. URL: https://www.project-syndicate.org/commentary/biden-economic-policy-should-emulate-bill-clinton-by-michael-boskin-2020–12 (дата обращения: 05.01.2021).
11. Bruno V., Shin H.S. (2020). Currency depreciations and emerging market corporate distress. Management Science, vol. 66(5), pp. 1935–1961.
12. Chui M., Kuruk E., Turner P. (2016). A new dimension to currency mismatches in the emerging markets: non-financial companies, BIS Working Papers no. 550, Bank for International Settlements (BIS), March, 45 p.
13. Ebrahimy E., Igan D., Peria S.M. (2020). The Impact of COVID-19 on Inflation: Potential Drivers and Dynamics. Special Series on COVID-19, International Monetary Fund, Wash., DC, 14 p.
14. Forni L. (2020). Private and public debt interlinkages in bad times. Journal of International Money and Finance, Vol. 109, Issue C.
15. Forni L., Turner P. (2021). Global liquidity and dollar debts of emerging market corporates. VoxEU, January 15. URL: https://voxeu.org/article/global-liquidity-and-dollar-debts-emerging-market-corporates (дата обращения: 15.01.2021).
16. Goodhart C., Pradhan M. (2020). Future imperfect after coronavirus. VoxEU, March 27. URL: https://voxeu.org/article/future-imperfect-after-coronavirus (дата обращения: 15.01.2021).

17. Hördahl P., Sobrun J., Turner P. (2016). Low long-term interest rates as a global phenomenon, BIS Working Papers, no 574, Bank for International Settlements (BIS), August, 20 p.
18. Mazzucato M., Sharpe S. (2020). How to Make Better Economic Policy Choices. Project Syndicate, December 21. URL: https://www.project-syndicate.org/commentary/uk-treasury-complex-system-economic-policymaking-framework-by-mariana-mazzucato-and-simon-sharpe-2020–12 (дата обращения: 03.01.2021).
19. Mian A., Straub L., Sufi A. (2020). Indebted Demand. NBER Working Paper No. 26940, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, 66 p.
20. Miles D., Scott A. (2020). Will Inflation Make A Comeback After the Crisis Ends? VoxEU, April 04. URL: https://voxeu.org/article/will-inflation-make-comeback-after-crisis-ends (дата обращения: 14.01.2021).
21. Snoy B. (2019). Managing global liquidity as a global public good, RTI Paper no 11, Robert Triffin International, RTI, Louvain-la-Neuve, Belgium, December, 58 p.
22. Varoufakis Y. (2020). The Seven Secrets of 2020. Project Syndicate, December 28. URL: https://www.project-syndicate.org/commentary/seven-secrets-revealed-by-2020-by-yanis-varoufakis-2020–12 (дата обращения: 03.01.2021).

SOME ASPECTS OF GLOBAL FINANCIAL STABILITY IN THE CONTEXT OF THE CORONAVIRUS

Smirnov E.N., Karelina E.A.
State University of Management, Moscow State Technological University "STANKIN"

Under the influence of the current pandemic, there is an exacerbation of contradictions in the entire system of international economic relations, and especially it has affected the world financial system. The purpose of our study is to assess the risks of global financial stability in the context of the coronavirus pandemic using the example of the analysis of two components – public debt and inflation, the dynamics of which in the current conditions are fundamentally important both for economic development and growth, and for the post-pandemic recovery of national economies. Options for preventing inflationary shocks and stabilizing government debt were discussed. It is concluded that in developing countries the inflation rate depends on the independent effective policy of central banks. Countries' monetary policy is becoming more complex, and quantitative easing has become one of its effective options. This approach will effectively resist the recession without devaluing national currencies.

Keywords: pandemic of coronavirus; inflation; state debt; external borrowing; money-credit policy; financial stability.

References

1. Aturin V.V., Moga I.S., Smagulova S.M. Drivers of digital transformation of the global economy in the context of international competition // Bulletin of Eurasian Science. 2019.No. 6. P. 7.
2. Lukyanov S.A., Smirnov E.N., Pasko A.V. Inflation and structural and economic imbalances: limits and tools for harmonization // World Economy and International Relations. 2019.Vol. 63.No. 4. P. 116–122.
3. Savinov Yu.A., Kirillov V.N., Taranovskaya E.V. Urgently to the issue: the impact of the Chinese coronavirus on the world economy and trade // International Economics. 2020. No. 2. P. 63–71.
4. Smirnov E.N., Lukyanov S.A. Imperatives of managing global digital platforms // Manager. 2020.Vol. 11.No. 4.P. 59–69.
5. Acharya V. et al. (2015). Emerging economy corporate debt: the threat to financial stability. VoxEU, October 5. URL: https://voxeu.org/article/emerging-economy-corporate-debt-threat-financial-stability (дата обращения: 15.01.2021).
6. Alfaro L. et al. (2019). Corporate debt, firm size and financial fragility in emerging markets, NBER Working Paper 25459, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, January, 58 p.
7. Avdjiev S. et al. The dollar exchange rate as a global risk factor: evidence from investors, BIS Working Papers no. 695, Bank for International Settlements (BIS), February, 41 p.
8. Barajas A., Deghi A., Fendoglu S., Xu Y. (2020). Strains in offshore US dollar funding during the COVID-19 crisis. MCM Analytical Notes 20/01, IMF Global Financial Stability Notes, Wash., DC, 12 p.
9. Barro R., Ursúa J.F., Weng J. (2020). The Coronavirus and the Great Influenza Pandemic: Lessons from the 'Spanish Flu' for the Coronavirus Potential Effects on Mortality and Economic Activity. NBER Working Paper No. 26866, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, 26 p.
10. Boskin M.J. (2020). What the Biden Presidency Means for US Economic Policy. Project Syndicate, December 18. URL: https://www.project-syndicate.org/commentary/biden-economic-policy-should-emulate-bill-clinton-by-michael-boskin-2020-12 (дата обращения: 05.01.2021).
11. Bruno V., Shin H.S. (2020). Currency depreciations and emerging market corporate distress. Management Science, vol. 66(5), pp. 1935–1961.
12. Chui M., Kuruk E., Turner P. (2016). A new dimension to currency mismatches in the emerging markets: non-financial companies, BIS Working Papers no. 550, Bank for International Settlements (BIS), March, 45 p.
13. Ebrahimy E., Igan D., Peria S.M. (2020). The Impact of COVID-19 on Inflation: Potential Drivers and Dynamics. Special Series on COVID-19, International Monetary Fund, Wash., DC, 14 p.
14. Forni L. (2020). Private and public debt interlinkages in bad times. Journal of International Money and Finance, Vol. 109, Issue C.
15. Forni L., Turner P. (2021). Global liquidity and dollar debts of emerging market corporates. VoxEU, January 15. URL: https://voxeu.org/article/global-liquidity-and-dollar-debts-emerging-market-corporates (дата обращения: 15.01.2021).
16. Goodhart C., Pradhan M. (2020). Future imperfect after coronavirus. VoxEU, March 27. URL: https://voxeu.org/article/future-imperfect-after-coronavirus (дата обращения: 15.01.2021).
17. Hördahl P., Sobrun J., Turner P. (2016). Low long-term interest rates as a global phenomenon, BIS Working Papers, no 574, Bank for International Settlements (BIS), August, 20 p.
18. Mazzucato M., Sharpe S. (2020). How to Make Better Economic Policy Choices. Project Syndicate, December 21. URL: https://www.project-syndicate.org/commentary/uk-treasury-complex-system-economic-policymaking-framework-by-mariana-mazzucato-and-simon-sharpe-2020–12 (дата обращения: 03.01.2021).
19. Mian A., Straub L., Sufi A. (2020). Indebted Demand. NBER Working Paper No. 26940, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, 66 p.
20. Miles D., Scott A. (2020). Will Inflation Make A Comeback After the Crisis Ends? VoxEU, April 04. URL: https://voxeu.org/article/will-inflation-make-comeback-after-crisis-ends (дата обращения: 14.01.2021).
21. Snoy B. (2019). Managing global liquidity as a global public good, RTI Paper no 11, Robert Triffin International, RTI, Louvain-la-Neuve, Belgium, December, 58 p.
22. Varoufakis Y. (2020). The Seven Secrets of 2020. Project Syndicate, December 28. URL: https://www.project-syndicate.org/commentary/seven-secrets-revealed-by-2020-by-yanis-varoufakis-2020–12 (дата обращения: 03.01.2021).

Финансовое обеспечение торговых операций на международном рынке в условиях пандемии

Хуанфу Шии,
магистрант, Казанский федеральный университет
E-mail: shiyihuangfu@gmail.com

В данной статье автор рассматривает вопросы негативного влияния пандемии короновируса на финансовое обеспечение торговых операций на международном рынке. Автор также проанализировал степень экономической глобализации в мире после COVID-19. Автором раскрыты основные проблемы, на которые могут быть нацелены научные исследования по вопросам дальнейшего изучения и исследования вопросов преодоления кризисных явлений, сформировавшихся в результате пандемии коронавируса. Автором сделаны выводы, что открытость мировой экономики в настоящее время остается под вопросом, поскольку стратегии отдельных стран больше не нацелены на эту открытость, также наблюдается действие таких негативных факторов, как снижение национальных доходов и темпов экономического роста в большинстве стран. Автор считает, что если мировую эпидемию невозможно быстро и эффективно контролировать, мировая экономика столкнется с большими рисками.

Ключевые слова: международная торговля, макроэкономика, глобализация, коронавирус, риск.

Доводы скептиков либерализации и глобализации не кажутся такими уж существенными, учитывая, что Китай возобновляет производство и наращивает экспорт продукции, что особенно заметно на примере индивидуальных средств медицинской защиты. Кроме того, специфика современной международной торговли выражается в «гиперспециализации производственных и распределительных цепочек, охватывающих несколько стран» [8]. На основе специализации в рамках глобальных цепочек создания стоимости (ГЦСС) эффективность максимизируется, а затраты минимизируются, что положительно сказывается на международной торговле [5], однако могут возникать сложности при необходимости наращивания производства (это особенно важно в условиях, например, производства медицинского оборудования).

Сторонники экономической глобализации полагают, что фрагментация международного производства по разным странам важна, поскольку одной стране трудно и невыгодно создавать весь цикл производства продукции [2], однако как никогда важны глобальная координация и сотрудничество для поддержания устойчивости ГЦСС. К тому же, чисто «домашние» ГЦСС будут устойчивы лишь в небольшом числе случаев, например, тогда, когда страна, где размещена ГЦСС, является единственной страной, не пострадавшей от кризиса. В условиях пандемии кризис охватывает все страны, однако вспышки проходят в странах в разное время, и если страна уже прошла эпидемиологический шок (как Китай), она может стать источником восстановления ГЦСС и обширной международной торговли.

Экономические последствия пандемии коронавируса ведут к тому, что компании будут стремиться снизить свою стратегическую уязвимость и зависимость от некоторых иностранных поставщиков, что будет обусловливать некоторые, порой радикальные изменения как в торговой политике, так и в структурах производства. Так, некоторые страны уже объявили о планах по стимулированию внутреннего производства для снижения указанной зависимости. Однако это не так просто, поскольку для этих стран характерны высокие уровни производительности труда и заработной платы, что сделает производство услуг и трудоемких товаров дорогостоящим. Параллельно введение защитных мер в отношении импорта будет наносить ущерб национальным потребителям [4]. Также следует отметить усиление контроля со стороны некоторых развитых стран над иностранными

инвесторами, осуществляющими поставки значимых товаров/услуг, и очевидно такой контроль связан с ограничением монополизации рынков вследствие неконтролируемых трансграничных слияний и поглощений.

Вместе с тем, барьеры для прямых иностранных инвесторов, равно как и демонтаж ГЦСС, не являются надежными идеями, поскольку ведут к возврату тяжелейших проявлений протекционизма, с которым страны эффективно боролись на протяжении последних десятилетий. В конечном итоге это усугубит ситуацию в беднейших странах, а глобальное неравенство возрастет, что негативно скажется на и без того слабом глобальном спросе и росте мировой экономики. Напомним, что экономический рост Южной Кореи, Китая, Японии в свое время был обусловлен масштабными иностранными инвестициями и интенсивным ростом потребительского спроса.

Определенную обеспокоенность вызывает уход от экономической глобализации в финансовой сфере. Иностранные инвесторы в результате пандемии коронавируса уходят с развивающихся рынков в поиске безопасных активов, однако мировая экономика испытывает и будет продолжать испытывать дефицит в таких активах. М. Дас указывает, что «синхронный уход с капитала одновременно с ряда стран обусловливает девальвацию валют» [6], и, соответственно, нарушение нормального функционирования мировой валютной системы. Последнее является системной долгосрочной проблемой, выходящей за рамки проблем с ликвидностью мировой экономики, поскольку при девальвации валюты в развивающейся страны ее задолженность в иностранной валюте (особенно незахеджированный долг) может резко увеличиться и привести к финансовой дестабилизации и снижению ВВП, о чем свидетельствует исторический опыт.

Начиная с 1980-х годов развивающиеся страны улучшили свою долговую дисциплину за счет совершенствования монетарной и бюджетной политики и улучшения экономических показателей в целом. Вместе с тем, параллельно, неуправляемо росла корпоративная задолженность, номинированная в иностранных валютах (ввиду удешевления заимствований). Это явление иногда характеризуют как «миграцию валютных рисков от правительств к корпорациям развивающихся стран», и здесь необходимо принимать во внимание меньшую подверженность корпоративных финансов (чем государственных) регулированию, что не дает ясной картины о состоянии балансов долгов корпораций. Особую озабоченность в условиях нового кризиса вызывают незахеджированные корпоративные долги развивающихся стран, номинированные в иностранных валютах. Поскольку выручка и прибыль таких компаний существенно снизилась, они сталкиваются с проблемой погашения долгов и могут объявить дефолт, что крайне отрицательно скажется на всей финансовой системе страны. И в этой связи совершенно непонятно, могут ли государственные валютные резервы страны покрыть такие рисковые корпоративные долги. Наконец, эти страны будут заинтересованы в получении доступа к внешнему финансированию, которое в нынешних условиях будет крайне ограничено.

В результате пандемии произошел отток капитала с развивающихся рынков, поэтому эти страны будут в ближайшее время испытывать дефицит финансирования, который сложно будет удовлетворить, причем эти финансы необходимы не только для удовлетворения инвестиционных потребностей, но и финансирования существенных провалов налоговых поступлений, обусловленных экономическим спадом, а также для помощи компаниям, домохозяйствам и системе здравоохранения. Принято считать, что развивающиеся страны в настоящее время находятся на пороге самого тяжелого долгового кризиса начиная с 1982 года, поскольку с рынков этих стран ушло финансового капитала на сумму свыше 100 млрд долл., их нефтегазовые доходы могут упасть на 85%, а объем международной торговли – на 32% (то в три раза больше падения 2009 года) [7]. С учетом того, что в этих странах ощущается острый дефицит финансовых средств, основным источником их поступления могут стать либо зарубежные страны, либо международные финансовые организации. Однако последние (так называемые Бреттон-Вудские институты) испытывают худшее финансовое со-стояние за всю свою историю (это касается Международного валютного фонда, группы Всемирного банка и, тем более – региональных банков развития). Необходимо также указать, что в целом в последние годы направленность процессов глобализации подверглась серьезным изменениям, и одновременно система многостороннего регулирования мировой экономики перестала быть гибкой, и этот факт также ведет к накоплению дисбалансов мировой экономики. Помимо прочего, необходима реструктуризация внешних долгов многих развивающихся стран в результате воздействия пандемии, однако в период прошлого кризиса реструктуризация была громоздкой и долгой, и в ее отношении нужен ускоренный и эффективный механизм.

Основой мировой валютной системы по-прежнему является непропорциональной использование долларов, а частные компании развивающихся стран осуществляют заимствования в долларах США, игнорируя удвоение долларовых заимствований в этих странах в 2008–2019 гг. В этих условиях возможности самостоятельной монетарной и бюджетной политики развивающихся стран существенно ограничены. Нынешний кризис многие рассматривают как временный, а мораторий на обслуживание долгов для развивающихся стран действует до конца 2020 года, однако в реальности рост мировой экономики замедлился, глобальные цепочки создания стоимости нарушены, сбои в международной торговле продолжаются. В свою очередь без решения проблемы долго-

вой перегруженности приток капитала в развивающиеся страны не возобновится. Необходимы инструменты, подобные используемому в свое время Плану Брейди, когда долги списывались и конвертировались в новые инструменты, что позволило бы многим странам выпустить инновационные инструменты, наделенные «стабилизирующими» свойствами (облигации, привязанные к ВВП или ценам на товары).

Следует также акцентировать внимание на взаимосвязи экономической глобализации и сектора здравоохранения. В условиях пандемии здравоохранение оказалось той отраслью, где хуже всего работают рыночные законы. Глобализация длительное время способствовала ликвидности мировых рынков и обеспечивала доступ к необходимым товарам [1]. Писани-Ферри Дж. приводит пример, что работа данных рынков была нарушена, когда пришло осознание, что на Китай приходится 60% мирового экспорта медицинских защитных средств, и поэтому в недавнем плане по восстановлению ЕС ключевым пунктом стало сохранение «суверенитет здравоохранения» [13]. На наш взгляд, данное обстоятельство способно трансформировать научные взгляды на теорию и практику развития отраслевых рынков, которые, во-первых, уже не будут такими ликвидными, а, во-вторых, будут корректироваться с учетом новых рисков. Вместе с тем, меры по преодолению кризиса системы здравоохранения пока являются вялыми и неконкретными. Исторически США и Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) играли ключевую роль по совместной борьбе с пандемиями, однако в настоящее время усиливается их конфронтация, хотя именно сегодня наблюдаются беспрецедентная потребность в ресурсах для здравоохранения и их эффективное распределение между странами. Кроме того, единственным способом сдержать пандемию является оказание помощи наименее развитым странам.

На примере отдельных стран четко прослеживаются их неоднозначные перспективы в деле восстановления экономики. В частности, по мере того, как восстановление экономики Китая уже началось, это может привести к существенному приросту потребления и ограничить чрезвычайно высокий уровень инвестиций в стране, однако в результате последствий пандемии сделать это в краткосрочной перспективе будет затруднительно. По всей видимости, и восстановление отдельных секторов и отраслей экономики Китая будет неоднозначным: строительство и продажи недвижимости, поскольку в этих секторах проще поддерживать социальное дистанцирование, восстанавливаются быстрее розничной торговли и сектора потребительских услуг.

В целом в мире показатель прямых иностранных инвестиций, который во многом отражает процессы экономической глобализации в последние годы снижается во всех группах стран, даже в развивающихся. Экспертами Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) на 2020 год прогнозируется усиление отрицательной динамики по всем регионам, и снижение ПИИ составит по данному прогнозу от 25 до 55%.

Весьма неопределенными остаются также перспективы экономического роста Европейского союза (ЕС), а в постпандемических условиях для экономики данного интеграционного объединения остается ряд системных рисков. Н. Рубини указывает, что ЕС – все еще «незавершенный трансфертный союз, для которого характерно движение различных ресурсов (финансовых, трудовых) из периферии в центр» [1], т.е. во Францию, Германию или Великобританию. Ключевой постпаднемической проблемой для ЕС будут, в частности: проблема обеспечения тесных связей между странами-членами, а также продвижение на более высокие уровни интеграции, например, к созданию Банковского союза. Также большие сомнения вызывают предложения большинства стран ЕС по мутуализации долга (т.е. попытки сделать долг общим), поскольку Германия выступает против этого [15, с. 16]. В любом случае, в постпандемических условиях со стороны ЕС необходим общий подход к бюджетной и монетарной политике, что будет способствовать как ослаблению дезинтеграционных тенденций, так и выходу из кризиса с наименьшими экономическими издержками.

В результате воздействия пандемии коронавируса перспективы развития мировой экономики остаются крайне неопределенными, однако необходимо предотвратить масштабность и всеохватность уже начавшегося экономического спада, и для противодействия этим процессам необходимы участие всех стран и трансформация всех отраслей. К. Шваб отмечает, что необходима «большая перезагрузка» нынешней системы капитализма, поскольку кризис ведет к серьезным негативным долговременным последствиям для благосостояния, экономического роста, занятости и государственных финансов [16]. Пандемия указала на высокую адаптируемость, самонастройку людей, компаний, отраслей и мировой экономики в целом, что, безусловно, выступает в пользу сохранения высокого уровня управляемости социально-экономических систем, но выдвигает новую дилемму о соотношении будущих ролей государства и частного сектора.

В целом, открытость мировой экономики в настоящее время остается под вопросом, поскольку стратегии отдельных стран больше не нацелены на эту открытость. Возможно, что мировая экономика станет менее глобальной, однако, отмечает К. Рогофф, параллельно с этим наблюдается действие таких негативных факторов, как снижение национальных доходов и темпов экономического роста в большинстве стран [14]. Пандемия COVID-19 также олицетворяет уход от экономической глобализации и глобальной финансовой интеграции, что уже наблюдалось в период после Великой депрессии и после Второй мировой войны. Если негативный шок предложения в результате пандемии коронавируса сохранится, то это

будет дополнительный риск для роста инфляции и процентных ставок, которые, как известно, вследствие экономической глобализации поддерживались на низком уровне.

Литература

1. Атурин В.В., Мога И.С., Смагулова С.М. Управление цифровой трансформацией: научные подходы и экономическая политика // Управленец. 2020. Т. 11. № 2. С. 67–76.
2. Кириллов В.Н. Внешнеэкономический фактор в инновационном развитии экономики: автореф. дисс. … докт. экон. наук, 08.00.14. – М.: ГУУ, 2013. – 62 с.
3. Мировые рынки товаров и услуг в современных условиях: теоретические аспекты и практика функционирования: монография / колл. авторов. – М.: Эди- тус, 2018. – 340 с.
4. Красюк И.А. Современное состояние и проблемы развития розничной торговли в регионах // Практический маркетинг. № 6 (220). С. 8–18.
5. Курочкина А.А., Лукина О.В., Сергеев С.М. Планирование ресурсной загрузки самых посещаемых мегаполисов мира // Наука и бизнес: пути развития. 2018. № 3 (81). С. 123–127.
6. Красюк И.А., Бахарев В.В., Медведева Ю.Ю. Инновационные решения в розничной торговле // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 3 (21). С. 32–38.
7. Сергеев С.М. Расширение методологии DEA на мультимодальную концепцию для 3PL // Современные проблемы информатизации в моделировании и социальных технологиях. Материалы XXIII Международной открытой научной конференции. Главный редактор О.Я. Кравец. 2018. С. 169–176.
8. Борисоглебская, Л.Н., Сергеев, С.М. Модель оценки степени заинтересованности делового взаимодействия с университетом // Журнал прикладных экономических наук. 2018. Т. 12. № 8. С. 2423–2448.
9. Сергеев С.М. Кросс-системный подход к бизнесу с ограниченными ресурсами // В сборнике: Избранные труды Международной научной школы «Парадигма» Зима-2016 (Варна, Болгария) Составитель-редактор д.т.н., проф. О.Я. Кравец. Елм, Вашингтон, США, 2016. с. 95–102.
10. Красюк И.А., Кобелева А.А., Михайлушкин П.В., Терскай Г.А., Чувахина А.Л.Г. Фокусировка экономических интересов как основа формирования инвестиционной политики // Espacios. 2018. Т. 39. № 31.
11. Сергеев С., Кириллова Т., Красюк И. 2019 Моделирование устойчивого развития мегаполисов в условиях ограниченных ресурсов // TPACEE-2018. 2019 E3S Web of Conferences 91, 05007.
12. Красюк И.А., Крымов С.М., Медведева Ю.Ю., Чернышева А.М., Лашко С.И. Маркетинговый менеджмент в торговых сетях // Международный журнал прикладных деловых и экономических исследований. 2017. Т. 15. № 12. с. 83–91.
13. Писани-Ферри Дж. (2020). Неуверенный консенсус по пандемии. Project Syndicate, 29 мая. URL: https://www.project-syndicate.org/commentary/will-covid19-pandemic-change-roles-of-markets-and-state-by-jean-pisani-ferry-2020–05
14. Рогофф К. (2020). Деглобализация повредит росту повсюду. Project Syndicate, 3 июня. URL: https://www.project-syndicate.org/commentary/deglobalizationthreat-to-world-economy-and-united-states-by-kenneth-rogoff-2020–06.
15. Рассак С. (ред.) (2020). Кризисный ответ ЕС в борьбе с Covid-19. Мнения стран-членов. Сеть европейских институтов политики (EPIN), 17 апреля с.
16. Шваб К. (2020). Время для большого перезапуска. Project Syndicate, 3 июня. URL: https: //www.project-syndicate.org/commentary/great-reset-capitalism-covid19-crisis-by-klaus-schwab-2020-06.

FINANCIAL SUPPORT FOR INTERNATIONAL TRADE IN PANDEMIC SITUATIONS

Huangfu Shiyi
Master student, Kazan Federal University, Faculty of Law

In this article, the author considers the negative impact of the coronavirus pandemic on the financial support of trade operations in the international market. The author also analyzed the degree of economic globalization in the world after COVID-19.The author discloses the main problems that scientific research on the further study and research of issues of overcoming crisis phenomena formed as a result of the coronavirus pandemic can target. The author concludes that the openness of the world economy is currently in question, since the strategies of individual countries are no longer aimed at this openness, there are also negative factors such as the decline in national incomes and economic growth in most countries.The author believes that if the world epidemic cannot be quickly and effectively controlled, the world economy will face more risks.

Keywords: international trade, macroeconomics, globalization, coronavirus, risk.

References

1. Aturin V.V., Moga I.S., Smagulova S.M. Digital transformation management: scientific approaches and economic policy // Manager. 2020.Vol. 11.No. 2. P. 67–76.
2. Kirillov V.N. Foreign economic factor in the innovative development of the economy: author. diss. … doct. econom. Sciences, 08.00.14. – M .: GUU, 2013. – 62 p.
3. World markets for goods and services in modern conditions: theoretical aspects and practice of functioning: monograph / call. authors. – M .: Editus, 2018. – 340 p.
4. Krasyuk I.A. The current state and problems of development of retail trade in the regions // Practical marketing. No. 6 (220). P. 8–18.
5. Kurochkina A.A., Lukina O.V., Sergeev S.M. Planning the resource load of the most visited megalopolises in the world // Science and business: ways of development. 2018. No. 3 (81). P. 23–127.
6. Krasyuk I.A., Bakharev V.V., Medvedeva Yu. Yu. Innovative solutions in retail trade // Innovative economy: prospects for development and improvement. 2017. No. 3 (21). P. 32–38.
7. Sergeev S.M. Extension of the DEA methodology to a multimodal concept for 3PL // Modern problems of informatization in modeling and social technologies. Materials of the XXIII International Open Scientific Conference. Chief editor O. Ya. Kravets. 2018. P. 169–176.

8. Borisoglebskaya, L.N., Sergeev, S.M. Model for assessing the degree of interest in business interaction with the university // Journal of Applied Economic Sciences. 2018.Vol. 12.No. 8, P. 2423–2448.
9. Sergeev S.M. Cross-system approach to business with limited resources // In the collection: Selected works of the International Scientific School "Paradigm" Winter-2016 (Varna, Bulgaria) Compiled-editor Doctor of Technical Sciences, prof. O. Ya. Kravets. Elm, Washington, USA, 2016. P. 95–102.
10. Krasyuk I.A., Kobeleva A.A., Mikhailushkin P.V., Terskay G.A., Chuvakhina A.L.G. Focusing economic interests as the basis for the formation of investment policy // Espacios. 2018.Vol. 39. № 31.
11. Sergeev S., Kirillova T., Krasyuk I. 2019 Modeling of sustainable development of megacities in conditions of limited resources // TPACEE-2018. 2019 E3S Web of Conferences 91, 05007.
12. Krasyuk I.A., Krymov S.M., Medvedeva Yu. Yu., Chernysheva A.M., Lashko S.I. Marketing management in retail chains // International Journal of Applied Business and Economic Research. 2017.Vol. 15.No. 12. P. 83–91.
13. Writing-Ferry J. (2020). Uncertain pandemic consensus. Project Syndicate, May 29. URL: https://www.project-syndicate.org/commentary/will-covid19-pandemic-change-roles-of-markets-and-state-by-jean-pisani-ferry-2020-05
14. Rogoff K. (2020). Deglobalization will hurt growth everywhere. Project Syndicate, June 3. URL: https://www.project-syndicate.org/commentary/deglobalizationthreat-to-world-economy-and-united-states-by-kenneth-rogoff-2020-06.
15. Rassak S. (ed.) (2020). EU crisis response in the fight against Covid-19. Members' views. European Policy Institutions Network (EPIN), 17 April p.
16. Schwab K. (2020). Time for a big restart. Project Syndicate, June 3. URL: https: //www.project-syndicate.org/commentary/great-reset-capitalism-covid19-crisisby-klaus-schwab-2020-06.

Оценка эффективности поэтапного перехода к твердой национальной валюте с помощью индикативного планирования

Глотов Владимир Иванович,
кандидат экономических наук, профессор, академик РАЕН, Федеральная служба по финансовому мониторингу, заместитель директора
E-mail: Glotov@mail.ru

Горюнов Павел Васильевич,
доктор экономических наук, профессор, Государственный университет управления
E-mail: valentinaymar@hotmail.com

Данная статья посвящена оценке эффективности поэтапного перехода на обеспеченную золотом твердую валюту России и Союзного государства. Цель настоящей работы – количественная оценка эффективности ввода твердой национальной валюты и анализ сопутствующих результатов. Метод достижения результатов – индикативное планирование. Объект исследования – курс национальной валюты и его влияние на уровень и качество жизни населения. В статье изложена трехэтапная программа перехода на твердую национальную валюту, которая при необходимости может корректироваться после реализации каждого этапа. Важное достоинство программы – гибкость программы и возможность купирования рисков ее осуществления. Описан механизм устранения финансовой эксплуатации. Приведены количественные оценки эффективности каждого этапа программы. Показан способ достижения финансового эффекта. Характеризуются возможности поддержки выравнивания курса валюты золотым обеспечением. Предлагается вариант финансирование денежной реформы. Даются направления кадрового обеспечения и научного сопровождения. Рассматривается устранение новых угроз путем повышения привлекательности России. Результаты публикации могут быть полезны для специалистов в области финансов и внешнеэкономической деятельности, а также студентов и аспирантов по специальностям близким к мировой экономике и финансам.

Ключевые слова: оценка эффективности; финансовые системы; финансовая эксплуатация; индикативное планирование; гибкость программы; без рисковая программа; внутренний валовый продукт; уровень и качество жизни; курс валюты; твердая валюта; обеспеченные деньги; золотой рубль.

Если в период «Большой восьмерки», специалисты РФ участвовали во всех заседаниях, кроме обсуждения мировой финансовой системы, то может, это кому-нибудь нужно – тест для финансистов.

1. Индикативное планирование достижения результата

Данная статья посвящена обоснованию эффективности поэтапного перехода страны на обеспеченные деньги, имеющие реальную собственную стоимость. При одновременном создании относительной независимости и устойчивости к внешним кризисам национальной финансовой системы.

Переход на золотой рубль в конце XIX века Российской Империей и Советской Россией после разорительной Гражданской войны, привел к бурному развитию экономической жизни страны и быстро полностью вытеснил иностранные валюты с внутреннего финансового рынка. Такая ситуация характеризует фактическую независимость национальной финансовой системы, созданную рыночным путем, без использования ограничительных мер.

Переход на твердую валюту, обеспеченную золотом и другими ценностями приведет к росту ее курса относительно бумажных мировых валют. Курс национальной валюты для страны, это своеобразный аналог стоимости акций компаний на фондовой бирже. Именно, курс национальной валюты относительно мировых валют, в значительной мере определяет в сопоставимом виде стоимость экономики страны, ее богатств и уровень жизни населения. Особенности и специфика перехода на твердую валюту подробно рассмотрены в публикациях с участием авторов [1,2].

Цель настоящей работы – количественная оценка эффективности ввода твердой национальной валюты и анализ сопутствующих результатов. Метод достижения результатов – индикативное планирование. Объект исследования – курс национальной валюты и его влияние на уровень и качество жизни населения. Ожидаемый результат – повышение внутреннего валового продукта страны до уровня близкого к реальному в сопоставимом виде мировой валюты с соответствующим ростом уровня жизни жителей.

Индикативная программа перехода на твердую национальную валюту может включать три этапа:

1. Достижение курса национальной валюты более близкого к реальному. С поддержкой, примерно в середине этапа – путем ввода обеспеченных денег на небольшом секторе финансового рынка страны. Этап можно осуществить в течении одного – двух лет.
2. Возможный дополнительный рост курса национальной валюты. С увеличением доли сектора обеспеченных денег на финансовом рынке и завершением подготовки к переходу на твердую валюту. Срок исполнения два – три года.
3. Переход на твердую национальную валюту, обеспеченную золотом и другими ценностями. С поддержкой роста экономики и уровня жизни населения реально самой устойчивой и твердой валютой. Воплощение программы возможно к 2025 – 2026 гг.

Изложенная трехэтапная программа перехода на твердую национальную валюту при необходимости может корректироваться после реализации каждого этапа. Данная программа является формой индикативного планирования [3], носящего направляющий рекомендательный характер на отдельных этапах ее исполнения. В качестве индикаторов, характеризующих состояние и развитие экономики и финансов страны, выступают: биржевой курс национальной валюты и его значения по покупательной способности; сопоставимый внутренний валовый продукт (ВВП), считаемый в мировой валюте; эффекты изменения ВВП при вариациях курса валюты.

Реализация индикативной программы, как формы государственного планирования, даст возможность реально апробировать этот перспективный инструмент планирования в сфере финансового регулирования внешнеэкономических операций. Экономический эффект от реализации данной программы с первого дня начала реализации первого этапа составит миллиарды долларов США в день и триллионы в год, как это показано ниже.

2. Гибкость программы и отсутствие рисков ее осуществления

Предложенная программа перехода на твердую валюту является гибкой, так как ее этапы и цели могут варьироваться, жестко не привязаны ко времени исполнения и легко перемещаются по временной шкале. Важное достоинство программы – возможность ее приостановить в любое время, по существу без последствий для конечного результата ее реализации. Можно замедлить или ускорить темпы повышения курса валюты. Это скажется только на сроках и текущих масштабах сокращения убытков от заниженного курса национальной валюты.

В связи с этим практически отсутствуют или легко устраняются даже не предвиденные риски от осуществления программы. Их можно избежать, приостановив выполнение программы и спокойно разобраться, что происходит не так.

Даже не правильные, не компетентные действия могут быть мгновенно прекращены временной приостановкой программы фактически без осложнений процесса ее дальнейшей реализации. Единственно, чего не желательно делать это серьезно ослаблять курс валюты (обычная волатильность не в счет), поскольку это разрушит имидж твердой валюты и его восстанавливать придется заново, потеряв не мало времени.

Начало реализации программы почти не требует подготовки, так как большинство необходимых инструментов влияния на курс национальной валюты давно отработаны Центробанком России. Это позволяет при желании начать исполнение программы буквально с завтрашнего дня.

3. Механизм устранения финансовой эксплуатации

Внутренний валовый продукт страны в сопоставимом виде исчисляется в мировой валюте обычно исходя из двух вариантов курса национальной валюты по покупательной способности (ППС), часто именуемым в текущих ценах и по биржевому курсу (БК), во многих случаях называемым номиналом, поскольку по нему ведется международные расчеты. Эти курсы национальной валюты часто различаются в несколько раз. Естественно, что ближе к реальному курсу национальной валюты его уровень по ППС. Он базируется на относительно устойчивых соотношениях цен внутреннего и мирового рынка. В тоже время оценки биржевого курса, подвержены влиянию и манипуляциям биржевых спекулянтов, не всегда объективных рейтинговых агентств и субъективного доверия инвесторов, часто не связанного с реальной экономической ситуацией.

При этом мировая торговля и все экспортно-импортные операции торгового и платежного баланса осуществляются по биржевому курсу валют. В связи с этим, если биржевой курс национальной валюты занижен относительно более близкого к реальному курсу в текущих рыночных ценах по ППС, то национальная внешняя торговля и платежи убыточны. Размер убытка равен разнице биржевого курса национальных денег и более близкого к реальному курсу по ППС, умноженной на суммарные стоимости объемов внешней торговли и платежей. Соответственно, в этом случае курс мировой валюты завышен и ее владельцы получают дополнительные доходы в объеме убытков стран с заниженным курсом валюты.

Это своеобразные отчисления, которые платят страны с «мягкими неустойчивыми валютами и пониженным ее курсом, странам с условно «твердыми валютами». Эти валюты на самом деле, тоже бумажные, ничем не обеспеченные и, как правило, отягощенные не померными долгами. Именно, такой простой механизм монополии на мировые деньги и финансовой эксплуатации обеспечивает США возможность перераспределения мирового валового продукта в свою пользу. Этим объясняется, почему США удается иметь долю в потреблении мирового ВВП примерно в два раза выше, чем доля в его создании. Для этого достаточно иметь

курс своей валюты завышенным, относительно реального уровня примерно в два раза.

Соотношение курсов валют по ППС и БК, определяемое через соответствующее соотношение ВВП, может дать оценку уровня финансовой эксплуатации отдельных стран. Такое соотношение демонстрирует во сколько раз занижен биржевой курс национальной валюты (условно номинал) относительно более близкого к устойчивому и реальному курсу в текущих ценах по покупательной способности. Например, ниже приведены данные соотношения, исходя из расчетов Всемирного банка (ВБ) внутреннего валового продукта стран БРИКС и некоторых других стран по ППС и БК за 2019 год [6,7].

Рассчитанное авторами по этим данным, такое соотношение составило: США) 0,997раза (ВВП по ППС $21774 млрд и по БК $21428 млрд); Япония 1,07 раза (соответственно, $5459 и $5082 млрд); Германия 1,21 раза ($4660 и $3846 млрд); Китай 1,64 раза ($23460 и $14343 млрд); Бразилия 1,75 раза ($3220 и $1840 млрд); ЮАР 2,17 раза ($761 и $351 млрд); Россия 2,52 раза ($4282 и $1700 млрд); Индия 3,43 раза ($9612 и $2875 млрд) и Украина 3,64 раза ($561 и $154 млрд).

Приведенные данные показывают, что среди стран БРИКС большей финансовой эксплуатацией, чем РФ подвергается только Индия. Высокий уровень финансовой эксплуатации у Украины, по-видимому из-за ее очень высокой зависимости от ВБ. Он в относительных единицах значительно выше российского. Кстати, высокий уровень эксплуатации хороший критерий для выбора самых полезных «финансистов» для мировой финансовой системы и ее хозяев.

Вместе с тем, чем выше уровень финансовой эксплуатации, тем сильнее занижен курс национальных денег. Следовательно, если курсы между национальными валютами рассчитываются через их курсы с мировыми деньгами – долларом США, то внешняя торговля и платежи в национальных валютах убыточны для стран с более высоким уровнем финансовой эксплуатации и прибыльны для государств с пониженным ее уровнем. Эти обстоятельства целесообразно учитывать при осуществлении внешнеторговых операций и взаимных платежей в национальных валютах со всеми внешнеэкономическими партнерами. Важно, что реализация только первого этапа программы индикативного планирования перехода к твердой валюте способна полностью устранить указанные обстоятельства и возможные сопутствующие потери.

Переход РФ на обеспеченную золотом твердую национальную валюту автоматически прекратит выплату убыточных отчислений с каждой операции на внешнем рынке. Следует заметить, что такие косвенные выплаты могут идти, в том числе на финансирование сдерживания России и просто враждебных действий против нее, во вне и внутри страны, включая финансирование цветных революций.

4. Поддержка завышенного курса мировой валюты

Заинтересованность мировых финансовых структур в поддержке завышенного курса мировых денег подробно рассмотрена в работах [1,2]. Созданные «развитыми» странами международные финансовые организации имеют миссию по поддержке стабильности, существующей мировой финансовой системы (доминирования бумажных мировых валют). Эти организации, практически являются монополистами на рынке финансового анализа и рейтингов мировой системы финансов, поэтому они могут, при необходимости его регулировать или даже им манипулировать для стабилизации мировой финансовой системы.

Большие возможности у международных организаций по влиянию на динамику курса любой необеспеченной валюты, не имеющей самостоятельной реальной стоимости. Динамика их курса в основном базируется на рейтингах и изменениях уровня ВВП страны, значения которых оценивается теми же финансовыми организациями и могут дополняется субъективными оценками, происходящих событий в экономике и политике.

При этом несостоятельность суждений и обоснований при достижении своих целей и обеспечения интересов хозяев, их никогда не смущали. Тем более, когда есть возможность удовлетворения большого и по существу, бесплатного интереса. Президент РФ на одной из пресс-конференций, отвечая на вопрос о том какая самая большая ошибка была у современной России сказал по смыслу, что это излишнее доверие к западным партнерам. Недаром у арабов есть простая мудрость: «Никогда не слушайте, что говорят американцы – всегда смотрите, что они делают».

Цитата из пресс – релиза Всемирного банка [4]: «ППС – это статистические оценки, их следует рассматривать как приближенное представление истинных значений, подверженные ошибкам выборки, погрешности измерения и ошибкам классификации, ППС не следует использовать, в качестве показателей завышения или занижения курсов валют».

Формулировка мягкая – она не запрещает, а только рекомендует. Тем не менее оказывается, неудобные статистические показатели, посчитанные ВБ и, показывающие завышение курса мировой валюты не следует использовать, так как они подвергают сомнению справедливое устройство мировой финансовой системы. Хотя в том же пресс – релизе указывается, что ППС считается в рамках Программы международных сопоставлений по базовым годам. Это говорит об относительной стабильности и устойчивости курса валют в текущих ценах по ППС, в противоположность биржевому курсу, меняющемуся практически ежеминутно в процессе работы валютной биржи.

Кроме того, корректно посчитанные статистические оценки, обычно характеризуют довери-

тельный или с высокой вероятностью интервал, внутри которого находится истинное значение показателя курса валюты. Это известно из обычного вузовского курса – математической статистики. К спекулятивному с очень высокой волатильностью биржевому курсу денег – это не относится, и он может быть далек от истинных значений.

Подробнее об упомянутых статистических погрешностях и ошибках. Многим известен упрошенный расчет курса валюты исходя из стоимости в разных странах одинакового продукта – «Биг-Маг» в сети ресторанов Макдоналдс [5], поскольку везде единая технология приготовления и обслуживания. Для российской валюты курс Биг-Мак практически соответствует курсу по ППС. Такое вычисление курса валюты, по существу является одно продуктовым расчетом по ППС и поэтому не имеет вышеназванных: ошибок выборки, погрешности измерения и ошибок классификации.

Значит указанные статистические ошибки и погрешности реально не влияют на значения курса национальной валют по ППС, а других аргументов нет. Из этого следует, что устойчивые и стабильные значения курса в текущих ценах по ППС могут и должны использоваться, как показатели завышения или занижения курса валюты относительно субъективного биржевого курса, не отражающего состояние экономики страны и не способного это делать.

Сопоставим указанные статистические ошибки с теми же погрешностями при расчете ВВП и ужаснемся, так как кроме приведенных мелких статистических погрешностей, здесь присутствуют неточности много вариантности способов расчетов, использования множества статистических показателей со своими статистическими погрешностями, которые многократно превышают статистические оценки ППС в силу своих масштабов. Однако это не останавливает ВБ и другие мировые финансовые институты от расчетов статистических оценок ВВП и использования их для определения уровней жизни населения, богатства и бедности стран, которые выглядят привлекательно у развитых стран при завышенных курсах мировых и их сопутствующих валют.

Смена мировых денег, в которой мало кто сомневается в силу цикличности этого процесса, приведет к отказу от действующих институтов их поддержки. Их заменят возможно финансовые структуры, созданные БРИКС или других объединений стран. Этот процесс трудно остановить из-за огромных долговых обязательств хозяев мировых денег. Один из возможных вариантов – это разделение мировой валюты, которой является доллар США, на внутренние и внешние деньги с обесцениванием последних. Такое деление не очень сложно, так как за границу централизовано обычно, отправляют доллары других серийных номеров. Вместе с тем важно, что возможен бескризисный переход к новой ситуации путем заблаговременного ввода в России твердой обеспеченной национальной валюты.

5. Количественная оценка эффективности первого этапа

Возврат деньгам реальной стоимости и привязка ее к постоянно растущей цене золота обеспечит повышение курса национальной валюты и соответственно, рост ВВП страны в целом и на душу населения в сопоставимом виде, исчисляемом в мировых валютах. Заработные платы и пенсии в стране достигнут автоматически приемлемого уровня для страны – члена «Большой двадцатки». Прекратится борьба с инфляцией, так как в стране с самой твердой валютой и растущим курсом ее практически не бывает. Иностранные валюты прекратят играть заметную роль на валютном рынке страны. Исходя из опыта Российской Империи и Советской России, их рыночным путем, без каких–либо специальных ограничений, вытеснит национальная валюта, обеспеченная золотом или другими ценностями.

В связи с этим, при оценке эффективности перехода на твердую валюту, необходимо учитывать влияние роста стоимости золотого обеспечения валюты на изменение курса национальных денег. Введение в стране твердой валюты, курс которой стабилен или растет и близок к реальному, позволит избежать убытков ее заниженного курса. Величина снижения убытков определяет уровень эффективности от ввода обеспеченных денег. Количественная оценка эффективности перехода на твердую валюту может базироваться на расчетах роста ВВП страны за счет изменения валютных курсов и их приближении к реальному курсу обеспеченной национальной валюты.

Таким образом, если ВВП в 2019 году по данным Всемирного банка в РФ по биржевому курсу был $1700 млрд и по ППС $4282 млрд, а превышение курса национальной валюты по ППС над биржевым курсом относительно доллара США, составляло 2,52 раза. Значит при биржевом курсе на конец декабря 2019 года 61, 9 рубля за доллар США, курс рубля по ППС составлял 24,6 рубля за американский доллар.

Разница между значениями ВВП по ППС и БК составляла $2582 млрд в год и является эффектом от повышения биржевого курса национальной валюты до уровня курса по ППС с его ростом в 2,52 раза. В тоже время ежедневные потери в годовом исчислении от сохранения настоящего биржевого курса составляют $7 млрд. по данным 2019 года.

6. Способ достижения финансового эффекта

Для ликвидации описанных убытков достаточно выровнять биржевой курс рубля до его уровня по ППС. Это возможно осуществлять последовательно с помощью Центробанка РФ, как главного игрока на валютном рынке страны. Достаточно быстро можно повысить курс с настоящего уровня примерно в 75 рублей до около 60 рублей за доллар США со скоростью примерно соответствующей последнему падению курса рубля. Затем планомерно до курса по ППС, выдерживая при возможных ко-

лебаниях курса усредненную динамику его роста в день примерно на 20 копеек в течении полугода либо около 10 копеек сроком на год или менее 5 копеек на протяжении двух лет.

Временной период зависит от целесообразного срока ликвидации убытков от внешнеэкономической деятельности и готовности мероприятий по поддержке рыночных экспортных отраслей за счет перераспределения доходов между ними. Вместе с тем цены на большую часть экспорта РФ формируется не только рынком и практически мало нуждается в поддержке. Цены на нефть формируются с учетом согласованных ОПЭК+ ограничений ее добычи для поддержания уровня цен, а цены на природный газ часто увязывается со стоимостью нефти. Продажа вооружения тоже не вполне рыночный товар и пр. Кроме того, возникнет хороший стимул повышения эффективности производственной цепочки сырьевых экспортных продуктов за счет их дополнительной переработки.

Нельзя сбрасывать со счета необходимость и возможности военно-политической защиты своих интересов, так как наши убытки, это чужие доходы, за которые возможна серьезная борьба, не обязательно в финансовой сфере. Наоборот, наши доходы – чужие убытки, не желательные для противоположной стороны.

В результате, программа перехода на твердую национальную валюту с повышением ее курса обеспечивает двойной финансовый эффект. Во-первых, за счет роста доходов РФ с сокращением убытков. Во-вторых, из-за снижения доходов и средств у владельцев мировых денег, ведущих политику сдерживания России и санкционную войну против нее. Это может стать достойным асимметричным ответом на не дружественные действия западных партнеров.

7. Содействие выравниванию курса валюты золотым обеспечением

Таким образом, выравнивание курса национальной валюты по БК и ППС, аналогично как у США, обеспечит эффект роста ВВП РФ в сопоставимом виде мировой валюты, который, исходя из данных за 2019 год, составит $2,582 трлн в год. Такая сумма практически соответствует 3,5 военным бюджетам США. При этом, примерно на эту величину снизятся возможности перераспределения мирового ВВП в свою пользу у хозяев мировых денег, а у РФ выровняться участие в создании и потреблении мирового ВВП.

Следует иметь в виду, что возможности мировой финансовой системы еще достаточно сильны по целенаправленному влиянию на курсы бумажных валют и практически отсутствуют по воздействию на обеспеченные золотом и другими ценностями валюты. В связи с этим возможно целесообразно примерно в середине первого этапа процесса повышения курса рубля, объявить о переходе РФ на обеспеченную твердую валюту с эмиссией под золотые и другие национальные активы.

Этой обеспеченной и независимой валюте можно выделить в рамках переходного периода небольшой сектор финансового рынка в увязке с действующей бумажной валютой. Таким начальным сектором рынка для новой твердой валюты может стать, например, инвестиционная деятельность, ограниченная для действующих денег или другие сферы финансовой деятельности, нуждающиеся в срочной активизации.

Цифровые валюты могут дополнять, обеспеченные реальными ценностями национальные валюты, сокращая сферы посреднической деятельности коммерческих банков и дублируя при необходимости системы международных расчетов. Главное, деньги должны иметь реальную стоимость, чтобы стать твердой валютой. Подробнее о цифровых валютах в книге [10].

8. Количественная оценка эффективности второго этапа

Вместе с тем, если биржевой курс национальной валюты был занижен округленно в 2,5 раза, то логично предположить, что он может быть и завышен, по крайней мере, на туже величину, аналогично тому, как сейчас у США. В этом случае, на втором этапе биржевой курс рубля за доллар США должен повысится со значения 24,6 рубля до примерно 10 рублей. С усредненной динамикой роста в день для достижения этого значения – 4 копейки в течении года либо 2 копейки сроком на два года или около 1,3 копейки на протяжении трех лет. Только этот фактор обеспечит рост ВВП в сопоставимом бумажном долларовом эквиваленте, от величины в $4,282 триллиона за 2019 год до уровня $10,7 триллионов в год. Это примерно 50% от размера ВВП США в 2019 году (по номиналу $21,433трлн и по ППС $21,374 трлн) и означает, что при численности населения в РФ менее 50% от населения США – ВВП на душу населения в России станет выше, чем у США.

Следует отметить, что величина ВВП СССР до 1990 года оценивался на уровне примерно 60% от значений ВВП США, при численности населения, превышающей число жителей США. В конечном счете, в сопоставимом бумажном долларовом исчислении по сумме двух этапов программы повышения биржевого курса национальной валюты, годовой эффект роста ВВП РФ по БК от уровня 2019 года в $1,7 до $10,7 триллионов может составить $9 триллионов в год.

9. Эффективность третьего этапа программы и отдельные результаты

Напомним, что обеспеченность золотом мировых валют процесс цикличный. Все мировые валюты завоевывали финансовый рынок, как обеспеченные золотом. Затем для получения дополнительных выгод постепенно отказывались от золотого эквивалента.

Переход к золотому обеспечению национальной валюты добавит к приросту годового ВВП

страны ежегодное увеличение из-за повышения стоимости золота, которое составило более 20% по данным 2020 года на лондонской бирже [8]. Это может привести уже к перераспределению потребления мирового ВВП в пользу России за счет стран, не перешедших на обеспеченные реальным содержанием национальные валюты, включая западных партнеров. Такая ситуация станет частичной компенсацией за понесенные ранее убытки РФ.

Данный результат по ВВП РФ может быть достигнут без учета реального его увеличения в рублевом исчислении. Такое возможно только при необеспеченных мировых деньгах, чем пользуются квалифицированные финансисты США. Это требует серьезной ежедневной работы в верном направлении, результаты которой невероятно продуктивны для оценки богатства страны и уровня жизни населения. При этом многие современные «трудно решаемые» проблемы автоматически уйдут в небытие. Такие как, борьба с: инфляцией, нехваткой инвестиций, бедностью, ухудшением демографической ситуации и т.д.

При обновленном курсе национальной валюты минимальный уровень оплаты труда вырастит до более, чем $1000 в месяц (как в привлекательных странах), а люди, сейчас получающие высокие зарплаты и доходы, даже при самой жесткой прогрессивной шкале налогов на них, резко увеличивающей поступления в бюджеты страны, все равно получат огромный прирост жалования и дивидендов.

Инвесторы обеспечат двойной доход в виде прибыли от собственно, вложений в проекты и от роста стоимости рублевых активов. Такие двойные доходы создают привлекательность вложения инвестиций не хуже, чем попытки организации относительно субъективных условий инвестиционного климата.

Переход на золотой рубль в Российской Империи вызвал демографический взрыв с самым большим приростом населения в Европе того времени и совпал со Второй промышленной революцией конца 19 и начала 20 века. Такой опыт позволяет предположить резкое увеличение реального уровня ВВП в рублевом исчислении относительно прогнозируемых 3–4%. Это возможно за счет усиления инвестиционной деятельности не ограниченной, исключительно иностранными инвестициями, для удовлетворения подъема внутреннего потребления с воссозданием высокотехнологичных отраслей промышленного производства и реализацией национальных инфраструктурных и экологических проектов.

Вместе с этим возрастет деловая активность населения и усилится жилищное строительство из-за полученных дополнительных доходов; вырастут рынки бытовых, образовательных, финансовых и медицинских услуг; повысится внутренний спрос на высококачественные продукты и товары; расширятся сферы внутреннего туризма, природных парков, культурно-воспитательных, театрально-концертных, физкультурно-спортивных мероприятий и многое другое. Это обеспечит серьезный рост качества жизни населения в дополнение к повышению уровня его жизни.

10. Финансирование денежной реформы

Финансирование денежной реформы перехода на твердую валюту может осуществляться, например, с помощью создания специального фонда возрождения и преобразования России и Союзного государства. Этот фонд может формироваться за счет отчислений 5% от эффективности перехода на твердую валюту в течении нескольких лет.

Механизм формирования денежных средств фонда может быть реализован путем отчислений от дополнительных налоговых поступлений в мировых деньгах из бюджетов разных уровней. При необходимости возможно кредитное авансирование из других фондов и источников. Из такого фонда, под контролем, например, ФС по финансовому мониторингу, возможно финансирование не только реализации денежной реформы, но и участие в полезных глобальных проектах, в том числе с очень длительными сроками окупаемости.

К таким глобальным проектам можно отнести: программы относительного выравнивания уровней и качества жизни регионов страны с необходимым методическим и модельным сопровождением; воссоздание и становление Союзного государства, возможно с новым идеологическим содержанием; участие в сооружении новых транспортных путей мировой торговли, включая межконтинентальные и межокеанские связи, трансконтинентальные пути с сухопутно морскими переходами, которые способны принести России и ее партнерам баснословные доходы от транспортных услуг и др.

Кроме того, возможна поддержка новых научных идей и открытий, способных привести к глобальным положительным преобразованиям и эффектам для России и всего мира в области финансов и цифровой экономики, технологий и робототехники, микробиологии и экологии и пр. Путем премирования авторов в золотых рублях и при необходимости венчурного участия в реализации таких идей и проектов. Все это коренным образом изменит роль РФ и Союзного государства в современном и будущем мироустройстве.

11. Кадровое обеспечение и научное сопровождение

Специалистов по мировой финансовой системе и согласованию интересов с ней национальных финансов без ущерба для страны, в СССР и в РФ никогда не готовили, поэтому понимающих специалистов в этой сфере пока практически единицы. Нужна организация подготовки специалистов с высшим образованием. Вся литература по этим вопросам в основном иностранная, как правило не раскрывающая сути мировой финансовой системы

и с предвзятыми выводами в поддержку существующей мировой монополии бумажных необеспеченных денег.

Эффективное управление национальными интересами такого уровня требует от руководителей и участников двух не всегда совместимых качеств – высокой компетенции и преданности Отечеству. Наиболее рационально это возможно путем разделения функций. Например, по опыту гражданской войны в Красной армии за компетентность отвечал командир, а за преданность комиссар.

В тоже время в таком направлении национального уровня нужно серьезное научное сопровождение, вплоть до постепенного создания отделения, условно: «Мировых финансов, инвестиций и глобальных проектов» в РАН, поскольку, именно здесь нужны фундаментальные исследования с позиций национальных интересов, эффект от прикладного приложения которых триллионы долларов США.

12. Устранение новых угроз путем повышения привлекательности России

Гарантии безопасности странам ОДКБ предоставила одна из двух термоядерных держав, способных уничтожить весь современный мир. Статус Великой державы утвержден Уставом ООН в ее Совете безопасности для главных Победителей по итогам Второй мировой войны. Сейчас, по мнению авторов, их статус подтверждается простым критерием: «Великие державы те страны не учет интересов, которых – приведет к неприемлемым последствиям для всего мира» и реализуется правом вето в Совбезе ООН. По существу, Устав ООН предлагает универсальное средство по устранению угроз для Великих держав.

В связи с этим у Великой державы по отношению к любым угрозам и вызовам в виде сдерживания, санкций или конфликтов вблизи границ, могут возникать три простых вопроса: «1.Наносит ли угроза неприемлемый ущерб? 2.Сколько минут надо, чтобы ликвидировать очаг этих угроз? 3.Есть ли желающие разделить участь этого ликвидируемого очага?». Решение, исходящее из статуса Великой державы (ВД), сдерживается только внутренним законодательством, ее Руководителями и согласованными с ВД резолюциями Совбеза ООН, а также ратифицированными международными соглашениями и договорами, из которых при необходимости можно выйти. При этом для того, чтобы такая жесткая политика не вызывала сильного противодействия, Великой державе желательно иметь привлекательный уровень жизни населения, к которому могут стремится жители других стран.

В качестве примера можно рассмотреть, складывающееся потенциальные угрозы в центрально азиатском регионе. Россия и Союзное государство вместе со странами ОДКБ стали почти непреодолимым барьером перед проникновением в страны бывшего СССР террористов ИГИЛ из Афганистана и Ближнего Востока. Важно, что среди них много подготовленных выходцев из Центральной Азии. Продвижение террористов к своим практически не оборудованным границам с центрально азиатскими республиками, Россия допустить не может, поэтому активно помогает в защите и обустройстве границ стран региона.

В качестве инструмента преодоления, сдерживающего барьера под видом совместных вооруженных сил, может рассматриваться проект «Великого Турана» [9] с предполагаемым величием. Такая ситуация может последовательно превратить страны Центральной Азии в подобие Сирии, Ливии, Северного Кипра. Надежды на поддержку умеренного ислама с сохранением нынешних руководителей и сложившихся национальных элит весьма призрачны.

Дело в том, что посылка регулярных турецких войск в Центральную Азию не решает главной проблемы, созданной на Ближнем Востоке, которой являются миллионы беженцев и террористов ИГИЛ, в том числе из центрально азиатских стран. Их вместе с регулярными частями и в их составе, можно легко отправить в качестве совместных объединенных вооруженных сил. Надеяться, что они принесут процветание – очень наивно.

Тем более, что регулярных войск у страны НАТО не хватает, а они нужны на границе с Грецией, Кавказом, в Причерноморье и других потенциальных и действующих военных очагах. Все это дополняется финансовыми и экономическими проблемами с регулярной девальвацией турецкой национальной валюты.

Центрально азиатские Руководители, по аналогии с опытом сотрудничества с НАТО В. Януковича, зря рассчитывают на богатое беззаботное будущее. В лучшем случае их ждет массовая вербовка и обучение жителей для войны в Сирии, Ливии, Карабахе и пр. С последующим возвратом боевиков в родные места и созданием нового Халифата, разорением населения и уничтожением старых элит.

Этому содействует почти сложившаяся монополия на средства массовой информации у националистов, среди которых не мало явных и скрытых сторонников ИГИЛ, ведущих националистическую и радикальную религиозную пропаганду. Такая ситуация вводит в заблуждение граждан, не достаточно осведомленных о последствиях происходящих событий.

Для противодействия такому сценарию развития событий необходимо либо военное вмешательство или резкое повышение привлекательности, жизненного уровня и перспектив развития РФ и Союзного государства, которому может способствовать переход на национальную твердую валюту. Это создаст дополнительный непреодолимый барьер, способный остановить про турецкий терроризм, финансово поддерживаемый за счет разграбления нефтепромыслов и нефтяных запасов Сирии, Ливии и Северного Кипра.

Не исключено, что таким примером повышения роста благосостояния РФ удастся избежать

серьезных военных конфликтов в этом регионе. Кроме того, это может ликвидировать не только бедность, но и экономическую основу, внутренних угроз в виде, иногда возникающих недовольств и даже протестов в стране и отдельных ее регионах [1,2]. Такое возможно путем создания благоприятных условий жизни для всего населения и, соответственно, решения экономических вопросов, значительной части протестующих по чисто экономическим причинам.

Эти благоприятные условия может обеспечить самостоятельная политика по воссозданию мощной суверенной экономики и главное – независимой финансовой системы с собственной обеспеченной твердой национальной валютой. В связи с этим, можно дополнить известный политический афоризм значимой зависимостью от финансов в виде: «Экономика определяет политику, а ее формируют финансы». В тоже время, при необходимости относительной автономности в условиях внешнего санкционного давления и политики сдерживания – это может звучать, как: «Самостоятельную политику определяет суверенная экономика, а ее формирует независимая финансовая система с обеспеченной твердой валютой».

Литература

1. Величие и твердая валюта Союзного государства – гарантия безопасности и высокого уровня жизни населения/ П.В. Горюнов, В.П. Горюнов – Москва: ГУУ, 2020. – 59, [1] с. – Текст: непосредственный.
2. Предложение по названию и твердой валюте Союзного государства России и Беларуси в современных и перспективных условиях/ Горюнов П.В., Горюнов В.П./ Экономика и предпринимательство. Макроэкономика – 2020. – № 10, с. 277–285.
3. Виды и методы планирования. (Электронный ресурс) М., grandars.ru/college/ekonomika-firmy/metody – planirovaniya.html (дата обращения 25.01.21).
4. Новые сопоставления по паритету покупательной способности показывают: на долю стран с низким и средним уровнем дохода приходится половина мировой экономики. Пресс-релиз. (Электронный ресурс) Вашингтон, 2020 vsemirnyjbank.org/ru/news/press-rease /2020/05/19/new–purchasing–power–parities–show–low–and–middle–income– economies–account–for–halp–of–the–global–economy (дата обращения 25.01.21).
5. Индекс бигмака. (Электронный ресурс) М., ru.wikipedia.org/wiki Индекс_бигмака#~text=-Стоимость%20Биг-Мака20%в20%СШАв20%Еврозоне%204%2С57%20доллара (дата обращения 25.01.21).
6. Список стран по ВВП (номинал). (Электронный ресурс) М., ru.wikipedia.org/wiki Список_стран_по_ВВП_(номинал) (дата обращения 25.01.21).
7. Список стран по ВВП (ППС) в текущих ценах. (Электронный ресурс) М., ru.wikipedia.org/wiki Список_стран_по_ВВП_(ППС) (дата обращения 25.01.21).
8. Золото (Лондон). (Электронный ресурс) М., Investfunds.ru/indexes/354/? fromPage=23 (дата обращения 25.01.21).
9. Великий Туран из республик СНГ. Кто присягнет турецкому султану после Азербайджана. (Электронный ресурс) М., 2020 life/p/1355744 (дата обращения 25.01.21).
10. Криптобезопасность криптовалют / В.И. Глотов, Д.М. Михайлов. – Москва: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.М. Плеханова», 2019. – 116 с.

EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF A PHASED TRANSITION TO A HARD NATIONAL CURRENCY USING INDICATIVE PLANNING

Glotov V.I., Goryunov P.V.

Academician of the Russian Academy of Natural Sciences, State University of Management

This article is devoted to assessing the effectiveness of a phased transition to a gold-backed hard currency of Russia and the Union State. The purpose of this work is to quantify the effectiveness of the introduction of a hard national currency and analyze the related results. The method of achieving results is indicative planning. The object of research is the exchange rate of the national currency and its impact on the level and quality of life of the population. The article describes a three-stage program for the transition to a hard national currency, which, if necessary, can be adjusted after the implementation of each stage. An important advantage of the program is the flexibility of the program and the ability to mitigate the risks of its implementation. A mechanism for eliminating financial exploitation is described. Quantitative estimates of the effectiveness of each stage of the program are given. A way to achieve a financial effect is shown. Possibilities of supporting the equalization of the exchange rate by gold collateral are characterized. The option of financing the monetary reform is proposed. Directions of staffing and scientific support are given. Elimination of new threats by increasing the attractiveness of Russia is considered. The results of the publication can be useful for specialists in the field of finance and foreign economic activity, as well as undergraduate and graduate students in specialties close to the world economy and finance.

Keywords: efficiency assessment; financial systems; financial exploitation; indicative planning; flexibility of the program; no risk program; gross domestic product; level and quality of life; rate; hard currency; secured money; gold ruble.

References

1. The greatness and firm currency of the Union State is a guarantee of security and a high standard of living of the population / P.V. Goryunov, V.P. Goryunov – Moscow: GUU, 2020. – 59, [1] p. – Text: direct.
2. Proposal on the name and hard currency of the Union State of Russia and Belarus in modern and future conditions / PV Goryunov, VP Goryunov / Economy and Entrepreneurship. Macroeconomics – 2020. – No. 10, p. 277–285.
3. Types and methods of planning. (Electronic resource) M., grandars.ru/college/ekonomika-firmy/metody – planirovaniya.html (date of treatment 01/25/21).
4. New comparisons in purchasing power parity show that low- and middle-income countries account for half of the world economy. Press release. (Electronic resource) Washington, 2020 vsemirnyjbank.org/ru/news/press-rease / 2020/05/19 / new – purchasing – power – parities – show – low – and – middle – income– economies – account – for – halp –Of – the – global – economy (date of access 25.01.21).
5. Big Mac index. (Electronic resource) M., ru.wikipedia.org/wiki Big Mac_index # ~ text = Cost% 20Big Mac20% in 20% USA

in 20% Eurozone% 204% 2C57% 20 dollars (date of treatment 01/25/21).
6. List of countries by GDP (nominal). (Electronic resource) M., ru.wikipedia.org/wiki List_of_countries_by_GDP_ (face value) (date of treatment 01/25/21).
7. List of countries by GDP (PPP) at current prices. (Electronic resource) M., ru.wikipedia.org/wiki List_of_countries_by_GDP_ (PPP) (date of treatment 01/25/21).
8. Gold (London). (Electronic resource) M., Investfunds.ru/indexes/354/? fromPage = 23 (date of access 01/25/21).
9. Great Turan from the CIS republics. Who will swear allegiance to the Turkish sultan after Azerbaijan. (Electronic resource) M., 2020 life / p / 1355744 (date of treatment 01/25/21).
10. Cryptosecurity of cryptocurrencies / V.I. Glotov, D.M. Mikhailov. – Moscow: Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education “PRUE im. G.M. Plekhanov “, 2019. – 116 p.

Экономический рост Китая и особенности его финансового рынка

Бровкина Наталья Евгеньевна,
к.э.н., доцент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: ndrovkina@inbox.ru

Мелихова Дарья Андреевна,
студент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: darina260899@yandex.ru

Левченко Татьяна Вячеславовна,
студент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: tatyana.levchenko.2014@inbox.ru

По мнению ряда экономистов, емкость и структура финансового рынка способны оказывать стимулирующее или сдерживающее влияние на экономический рост страны. При этом считается, что кредитный рынок, в случае увеличения его емкости до значения, приближающегося к уровню ВВП страны, начинает оказывать дестабилизирующее воздействие на национальную экономику. На примере финансового рынка Китая проиллюстрировано, насколько правомерны данные утверждения.

Ключевые слова: финансовый рынок Китая, структура финансового рынка, кредитный рынок, валовой внутренний продукт (ВВП).

Введение

Трансформация мировой экономики, вызванная пандемией короновируса, приводит к усилению волатильности финансовых рынков, наиболее серьезно затрагивая развивающиеся страны, углубляя внутренние экономические проблемы последних. В этой связи внимание экономических властей развивающихся экономик сфокусировано как на вопросах обеспечения финансовой и ценовой стабильности, так и на проблеме поддержки экономического роста. Для ответа на многие вызовы регуляторам приходится корректировать ориентиры денежно-кредитной политики в пользу их смягчения, снижать стоимость заимствования, поскольку в условиях неопределенности, вызванной коронокризисом, потребность в заемных средствах увеличивается.

Между тем, в экономической литературе неоднозначно оценивается роль кредитного рынка в стимулировании экономического роста. Более того, по мнению ряда экономистов, по мере переходе страны к более высокому уровню развития предприниматели нуждаться в широком наборе финансовых инструментов, удобных для гибкого управления рисками и привлечения капитала, в первую очередь – в ценных бумагах, причем, в долевых. А преобладание в национальном финансовом секторе банковского кредитования, по их мнению, может стать препятствием для дальнейшего экономического роста [2–5]. Некоторые исследования показывают, что при глубине внутреннего кредитного рынка, превышающей 86% к ВВП, повышается вероятность системных банковских кризисов и усиливается инфляционное давление, оказывающие негативное воздействие на экономический рост. А при глубине кредитного рынка, превышающего 104% к ВВП, будет наблюдаться волатильность экономического роста [1,6].

Однако, опыт развития Китая, исторически развивающего континентальную модель финансового рынка, позволяет поставить подобного рода утверждения под сомнение.

Устойчивое экономическое развитие Китая

Как известно, Китай наиболее динамично развивающаяся страна. За период с 2010 по 2020 гг. ВВП страны вырос в 2,4 раза, показывая ежегодные темпы прироста, достигающие 24% (рисунок 1).

Показатель соотношения реальных доходов населения к конечному потреблению, несмотря

на снижение за последнее десятилетие более, чем на 20 п.п., превышает единицу, что указывает на достаточность получаемых средств, направляемых на удовлетворение потребностей населения страны (таблица 1).

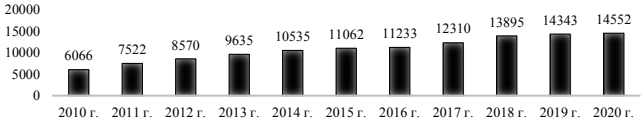

Рис. 1. Динамика ВВП Китая за период 2010–2020* гг., млрд долл. США

**2020 г. – прогнозный*
Источник: составлено авторами

Таблица 1. Отношение реальных доходов населения Китая к конечному потреблению за период 2010–2019 гг.

Год	Реальные доходы на душу населения, юаней	Численность населения Китая, чел.	Реальные доходы (совокупно), юаней	Объем конечного потребления, юаней	Коэффициент
2010	19109,4	1340910000	25623985554000	19899805949027	1,29
2011	21809,8	1347350000	29385407083000	24474735000000	1,20
2012	24564,7	1354040000	33261613468800	27544386000000	1,21
2013	26955,1	1360720000	36678343672000	30666366000000	1,20
2014	29381,0	1367820000	40187919420000	33803115000000	1,19
2015	31790,3	1374620000	43699582186000	37192069000000	1,17
2016	33616,3	1382710000	46481594173000	41080641000000	1,13
2017	36396,2	1390080000	50593629696000	45651822000000	1,11
2018	39250,8	1395380000	54769781304000	50613495000000	1,08
2019	42359,0	1404328000	59485929752000	55149460000000	1,08

Источник: составлено авторами на основании официального сайта Trading Economics

Активное преобразование экономики Китая было положено в 1978 г. Первоначально были использованы ресурсы экстенсивного развития и низкой начальной базы. Развитие опиралось на ресурсоемкие виды производства, низкий уровень оплаты труда и стремление работать на экспорт. В своем стремлении к развитию Китай не остановился перед наращиванием государственного долга. Если в 2010 г. государственный долг Китая по отношению к ВВП составлял 33,7%, то к 2020 г. он превысил половину ВВП страны (таблица 2), составив в среднем за рассматриваемый период около 42% к ВВП. Для сравнения, государственный долг Российской Федерации по отношению к ВВП за тот же период в среднем составил более 12%, что меньше показателя Китая в 3,5 раза.

Таблица 2. Государственный долг Китая и России 2010–2020 гг.,% к ВВП

Год	Государственный долг Китая,% к ВВП	Государственный долг России,% к ВВП
2010	33,7	9,0
2011	33,6	9,5
2012	34,3	10,5
2013	37,0	11,3
2014	39,9	14,4
2015	41,1	13,6
2016	44,2	12,9
2017	46,8	13,5
2018	50,5	12,2
2019	55,6	16,5
1 полугодие 2020 г.	50,5	17,1

Источник: составлено авторами на основании официального сайта Trading Economics

Особенности финансового рынка Китая

Финансовый рынок Китая во многом схож с российским финансовым рынком, включает четыре основных составляющих: кредитный рынок (58%), достаточно развитый рынок акций (20%), рынок облигаций (19%) и страховой рынок (3%). На протяжении последних десяти лет структура финансового

рынка Китая коренным образом не менялась, сохраняя доминирование кредитного рынка (рисунок 2).

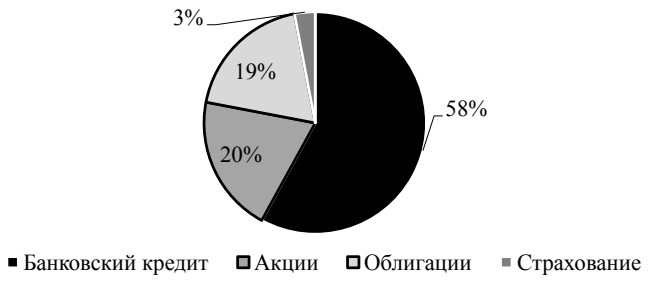

Рис. 2. Внутренняя структура финансового рынка Китая в 2020 г.

Источник: составлено авторами на основании данных Bank of China [5]

Однако емкость финансового рынка продолжает увеличиваться и, прежде всего, за счет увеличения емкости кредитного рынка. Если в 2010 г. кредитный рынок по отношению к ВВП составлял 125,6%, то за последующие десять лет он увеличился более, чем в 1,6 раза и в 2020 г. составил 202,6% по отношению к ВВП (рисунок 3).

Несмотря на либерализацию фондового рынка Китая, увеличение количества частных инвесторов, активную государственную поддержку эмитентов облигаций, доля фондового рынка в структуре финансового рынка Китая остается волатильной. По отношению к ВВП она достигла максимума в 2015 г. – превысив 74% к ВВП, а в 2020 г. снизилась до 62,4% к ВВП.

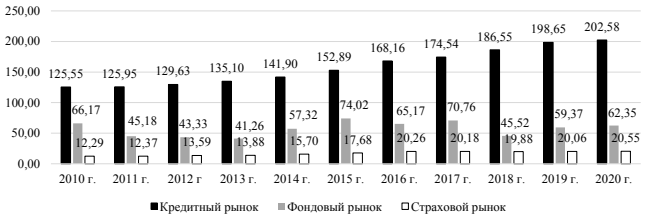

Рис. 3. Динамика кредитного, фондового и страхового рынка Китая за период 2010–2020 гг.,% к ВВП

Источник: составлено авторами на основании данных World Bank [6]

Из таблицы 3 следует, что особое внимание развитию фондового рынка Китая было уделено относительно недавно, после 2013. Но в отличие от кредитного рынка, демонстрирующего стабильный поступательный рост, в развитии фондового рынка наблюдались провалы в 2016 и в 2018 гг.

Таким образом, экономика Китая развивается темпами, опережающими среднемировые, и, очевидно, не последнюю роль в этом процессе играет кредитный рынок. Сделать более конкретные выводы поможет корреляционный анализ между общим объемом активов банков Китая и величиной ВВП на душу населения Китая. Действительно, говоря о факторах экономического роста Китая, необходимо проанализировать влияние активов банковского сектора страны на величину ВВП, приходящуюся на душу населения Китая.

Таблица 3. Темпы роста кредитного, фондового и страхового рынка Китая по процентным данным к ВВП

Год	Темп роста кредитного рынка	Темп роста фондового рынка	Темп роста страхового рынка
2011	1,00	0,68	1,01
2012	1,03	0,96	1,10
2013	1,04	0,95	1,02
2014	1,05	1,39	1,13
2015	1,08	1,29	1,13
2016	1,10	0,88	1,15
2017	1,04	1,09	1,00
2018	1,07	0,64	0,99
2019	1,06	1,30	1,01
2020	1,02	1,05	1,02

Источник: расчеты авторов

Для проведения корреляционно-регрессионного анализа обозначим объем активов коммерческих банков Китая показателем «x», а ВВП Китая – переменной «y». Для расчета связи между ВВП Китая и объемом средств коммерческих банков был применен коэффициент корреляции Пирсона (формула 1):

$$r_{xy} = \frac{xy_{ср.} - x_{ср.} * y_{ср.}}{S_x * S_y} \quad (1)$$

На основании совокупного усредненного анализа показателей «x» и «y» за трехлетний период, позволяющий с достаточной полнотой оценить сформировавшуюся тенденцию, находим средние показатели по данным «x», «y». Найденные показатели, в свою очередь, позволяют определить соответствующие дисперсии (D_x и D_y), а также стандартные отклонения (S_x и S_y), которые будут использоваться при расчете итогового коэффициента Пирсона, выявляющего степень зависимости.

Результаты расчетов коэффициента корреляции Пирсона представлены в таблице 4.

Полученное значение коэффициента корреляции равное 0,9 указывает на тесную взаимосвязь между объемом активов коммерческих банков Китая и ВВП страны. И это позволяет сделать вывод о значительном положительном воздействии емкого кредитного рынка Китая на экономический рост.

Однако, справедливости ради следует отметить, что, в условиях замедления темпов экономического роста в результате пандемии короновируса и снижения темпов роста емкости внутреннего кредитного рынка Китая качество кредитных портфелей кредитных организаций будет снижаться. Очевидно, в большей степени это коснется наиболее уязвимых небольших региональных кредитных организаций, обслуживающих организации малого и среднего предпринимательства, индивидуальных производителей и других мелких за-

емщиков, а также население. Проблемы коснулись и крупных кредитных организаций страны. Так, прибыль Industrial & Commercial Bank of China Ltd. (ICBC), крупнейшего в мире банка по объему активов, а также China Construction Bank Corp., Agricultural Bank of China Ltd. и Bank of China Ltd. в первой половине 2020 г. сократилась в среднем на 10%.

Таблица 4. Расчет парного коэффициента корреляции Пирсона

Активы коммерческих банков Китая, млрд долл. США (x)		
2018 г.	2019 г.	2020 г.
5,904	6,509	7,984
ВВП, млрд долл. США (y)		
13895	14343	14552
x*y		
82036	93359	116183
$\tilde{o}^2$		
35	42	64
$\acute{o}^2$		
193071025	205721649	211760704

Объединив ежегодные показатели, произведем следующие расчеты	
Показатель	Значение
$x_{ср.} = \frac{\sum x}{n}$	6,799
$y_{ср.} = \frac{\sum y}{n}$	14263
$xy_{ср.} = \frac{\sum xy}{n}$	97193
$x_{ср.}^2$	46,226401
$y_{ср.}^2$	203442678
$x^2_{ср.}$	47
$y^2_{ср.}$	203517793
$D_x = x^2_{ср.} - \left(x_{ср.}\right)^2$	1
$D_y = y^2_{ср.} - \left(y_{ср.}\right)^2$	75115
$S_x = \sqrt{D_x}$	0,87356549
$S_y = \sqrt{D_y}$	274,070956
Парный линейный коэффициент корреляции Пирсона	0,90305447

Источник: расчеты авторов

Выводы

Таким образом, различные страны развивают модели финансового рынка, которые сложились в этих странах исторически. Развитие внутреннего кредитного рынка Китая пока не дает основания заключить, что сформировавшаяся там модель финансового рынка сдерживает его развитие. Хотя возможно предположить, что по мере замедления экономического роста будут обостряться проблемы, связанные со снижением качества кредитного портфеля кредитных организаций, которые все же могут быть отсрочены совместными усилиями менеджмента кредитных организаций и регулятора.

Вместе с тем, все составляющие финансового рынка, то есть те только кредитный рынок, но и рынок облигаций, рынок акций, а также страховой рынок, должны развиваться гармонично, дополняя друг друга и создавая синергетический потенциал. Последние годы в развитии финансового рынка Китая показывают, что он именно на этом пути.

CHINA'S ECONOMIC GROWTH AND FEATURES OF ITS FINANCIAL MARKET

Brovkina N.E., Melikhova D.A., Levchenko T.V.
Financial University under the Government of the Russian Federation

According to a number of economists, the capacity and structure of the financial market can have a stimulating or restraining effect on the economic growth of a country. At the same time, it is believed that the credit market, if its capacity increases to a value approaching the level of the country's GDP, begins to have a destabilizing effect on the national economy. The example of the Chinese financial market illustrates how legitimate these statements are.

Keywords: Chinese financial market, financial market structure, credit market, gross domestic product (GDP).

References

1. Mamonov, M., Akhmetov, R., Pankova, V., Solntsev, O., Pestova, A. and Deshko, A. (2018). Identification of Financial Sector Optimal Depth and Structure from the Perspective of Economic Growth, Macroeconomic and Financial Stability. Russian Journal of Money and Finance, 77(3), pp. 89–123
2. De Gregorio, J., Guidotti, P. (1995). Financial development and economic growth, World Development, 23(3), pp. 433–448.
3. Levine, R. (2005). Finance and growth: Theory and evidence, In Handbook of Economic Growth, Aghion P. and Durlauf S. (eds.), Vol. 1, pp. 865–934.
4. Levine, R., Loayza, N., Beck, T. (2000). Financial intermediation and growth: Causality and causes, Journal of Monetary Economics, 46(1), pp. 31–77.
5. Dabla-Norris E., Srivisal N. (2013). Revisiting the Link between Finance and Macroeconomic Volatility. IMF Working Paper 13/29.
6. Ramey, G., Ramey, V. (1995). Cross-Country Evidence on the Link Between Volatility and Growth, The American Economic Review, 85(5), pp. 1138–1151.
7. Bank of China. URL: https://www.bankofchina.com/ru/ru/ (accessed: 15.09.2020)
8. The World Bank. URL: https://www.worldbank.org/ (accessed: 15.09.2020)

Теоретические аспекты исследования поведенческого надзора на финансовом рынке

Кузнецова Юлия Анатольевна,
Аспирант Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: 7055991@mail.ru

В статье проведен теоретический обзор отечественных и зарубежных исследований по вопросам становления достаточно нового, но актуального вида финансового надзора – поведенческого через понимание социальных, правовых и поведенческих норм. В частности, выделены инструменты поведенческого надзора в зарубежной практике и определены основные направления его формирования в отечественной банковской сфере. Автором сделаны выводы о том, что значимые масштабы недавних банковских кризисов в сочетании с убедительными доказательствами благотворного влияния хорошо функционирующих банковских систем на экономический рост подчеркивают нынешние усилия по реформированию банковского регулирования и надзора. Ввиду возрастающей сложности финансовых рынков надзорные органы повсюду сталкиваются с новыми проблемами, а интеграция и глобализация привели к созданию трансграничных банковских групп и финансовых конгломератов, что требует более тесного сотрудничества и координации между надзорными органами, а также оптимизации системы надзора. В заключение автор представил обзор теоретически обоснованных направлений оптимизации развития поведенческого надзора в России, выделяющие интеграцию поведенческих компонентов на всех уровнях финансового управления.

Ключевые слова: защита прав потребителей, контроль и надзор, поведенческие риски, поведенческий надзор, финансовый рынок, финансовые услуги.

Современная финансовая сфера Российской Федерации характеризуется, как и в других странах своей динамичностью, стремлением к реформированию и стабилизации правовых и организационных основ. При этом, новый для финансовой сферы вид надзора – поведенческий, характеризуется не только обоснованной реальностью, но и рядом нерешенных проблемных аспектов. В частности, поведенческий надзор не имеет четко закрепленного на законодательном уровне алгоритма реализации, нет выделенных механизмов его осуществления. При этом в основе таких проблем, как выделено специалистами, отсутствие четкой регламентации как в правовом плане, так и методологическом описании взаимодействия Банка России и других задействованных в финансовый процесс структур. Защита прав потребителей финансовых услуг является в данном случае наиболее показательным примером для осуществления реформирования системы полномочий Банка и органов исполнительной власти, уполномоченных на проведение процедуры поведенческого надзора. Однако она имеет «точечный» характер и работает не на опережение, а на решение уже возникающих проблем.

Среди современных исследований в сфере поведенческого надзора отечественного финансового рынка необходимо отметить работу И.В. Михеевой и Е.А. Долковой (2020), которые отмечают, что население Российской Федерации характеризуется невысокой активностью на финансовом рынке в виду недостаточного доверия к организациям, оказывающим различного рода финансовые услуги [4]. При этом, согласимся с авторами в том, что чаще всего финансовая и юридическая грамотность граждан ограничивается лишь той информацией, которая недостаточно объективно предоставлена сотрудниками финансовых организаций или рекламными буклетами, либо представлена ложными ожиданиями потребителя финансовых услуг на основе субъективного впечатления. Банк России в рекомендациях к практическим кейсам поведенческого надзора отмечает данную проблему практически во всех финансовых секторах [6].

Правовое поле финансового сектора регулируется достаточно четкими законодательными инструментами, однако закономерно возникает необходимость защиты прав потребителей финансовых услуг, что приводит к изменению подходов к регулированию функций текущей деятельности финансовых организаций. Такая трансформация и оптимизация возникающих правовых проблем финансового сектора характеризуется осущест-

влением поведенческого надзора в рамках деятельности ЦБ РФ. В перспективе поведенческий надзор в совокупности с государственным контролем, может представить достаточно разнообразный инструмент регулирования финансового рынка. Доктор юридических наук, профессор Л.В. Санникова (2017) отмечает, что в отличие от России, в ряде ведущих зарубежных стран поведенческий надзор уже достаточно успешно функционирует, и опыт данной деятельности в сфере защиты прав потребителей может быть достаточно полезным для отечественного поведенческого надзора на финансовом рынке [7].

В эволюционном становлении поведенческий надзор в аспекте регулирования финансового рынка как социально-общественный институт контроля развит сравнительно недавно. Однако в динамике, поведенческий надзор уже изменялся существенно много раз, и, скорее всего, такой процесс вызван не только правовым реформированием финансового сектора, перехода к мегарегулированию Банком России всех возникающих финансовых инцидентов, но и изменением социально-экономических норм современного общества. Социально-экономические нормы определяются нами как те нормы, которые управляют поведением общества и поведением индивидов в этом обществе и интернализуются через социально-экономическое взаимодействие.

Как отмечает A. Khan (2018) в своей исследовательской работе по теме поведенческого контроля такие нормы ощущаются индивидами, могут быть связаны с контекстом и существуют без первоначальной необходимости фиксировать их в соглашениях любого рода [13]. По сути, мы можем назвать данные нормы социально-экономическим мышлением, или поведение под влиянием социальных ожиданий от финансового взаимовыгодного сотрудничества физического лица и организации, что в итоге создает понимание категории поведенческой нормы и поведенческого надзора. Рассмотрим становление данного понятия через формат социальных и правовых норм.

Каждая такая поведенческая норма может быть прослежена до нормы, заложенной где-то в нашей моральной способности. Это набор принципов, который предлагает руководство для вынесения моральных суждений, хотя и не определяет, как действовать. Такие нормы часто формализуются в правовые. Они имеют свой собственный статус, даже если они не записаны в правовой норме, хотя правовой характер усиливает соблюдение нормы и/или наказывает несоблюдение. Именно здесь пересекаются социальные нормы и правовые нормы. В этих случаях закон обеспечивает формализацию социальных норм, объявляя их стандартами, которым необходимо следовать.

Правовые нормы в большинстве своем являются воплощением навязанных государством социальных или рыночных норм. Связь между религией, культурой и экономическим развитием уже была подчеркнута в знаменитой работе Макса Вебера «Протестантская этика и дух капитализма» (1905). Роль личной ответственности в реформировании культуры и поведения в финансовой сфере рассматривается большинством народов как «нечто неприемлемое» [1, с. 112]. Превращение этого социального правила или заповеди («Не убий») в правовое правило (например, разработка статьи уголовного кодекса, которая запрещает убийство со специально описанными исключениями) не меняет того факта, что правило возникает из социальной нормы, которая впоследствии была превращена в правовую норму, чтобы более четко обозначить ее границы, придать ей большее значение, сделать наказания более ясными и т.д.

Экономист и академик Йельского университета Роберт Дж. Шиллер, получивший Нобелевскую премию по экономическим наукам в 2013 году, объяснил, что «академические финансы прошли долгий путь развития. с тех времен, когда многие считали, что теория эффективных рынков не вызывает сомнений» [14, с. 83]. Интерпретируя проблему поведенческого надзора через данный тезис, мы можем сделать вывод о том, что на современном этапе поведенческая экономика – это экономика с более широкой точки зрения социальных наук, которая находится в резком противоречии с большей частью теории эффективных рынков.

Примером последней (то есть узаконенной рыночной нормы) является коллективный договор о заработной плате. На совершенном рынке, удовлетворяющем спрос и предложение, коллективные соглашения о заработной плате были бы излишними (рынок регулировал бы сам себя); однако эти крупные, обязательные контракты разрабатываются для обеспечения соблюдения или стабилизировать равновесие спроса и предложения.

Как уточняет Л.В. Санникова, основная функция правовых норм заключается в предупреждении и поощрении поведения [7]. Новая тенденция заключается в сочетании социально-экономических норм финансового рынка с поведенческими исследованиями. Например, Евросоюз еще в 2011 году установил практику для создания Европейского регламента финансовой сферы, который включает в себя возможность поведенческих инсайтов, введенных как часть определения проблемы. Европейский совет по системным рискам (ESRB) в качестве первого столпа новой системы отвечает за макропруденциальный надзор за финансовой системой в Европейском союзе и тем самым способствует предотвращению или смягчению системных рисков, возникающих в результате изменений в финансовой системе. В ESRB отслеживает макроэкономические изменения и выдают предупреждения и необязательные рекомендации в целях предотвращения периодов широких распространения финансовых трудностей (связанный с финансовым кризисом, пандемией COVID-19 и пр.). Работа совета, по крайней мере, первоначально была возложена на Европейский центральный банк (ЕЦБ), и президент ЕЦБ также является первым председателем ESRB. ЕЦБ предоставля-

ет аналитические, статистические, административную и материально – техническую поддержку ESRB. Технические консультации также получают от национальных центральных банков и надзорных органов. [12]

Европейская система финансового надзора как современный интегрированный надзорный орган является вторым столпом новой архитектуры финансового надзора и отвечает за микропруденциальные аспекты. Он состоит из трех отраслевых европейских надзорных органов:

- Европейское банковское управление (EBA),
- Европейское управление страхования и профессиональных пенсий (EIOPA),
- Европейское управление по ценным бумагам и рынкам (ESMA),

а также национальные надзорные органы. [12]

Система разработана как децентрализованная сеть и ее основная задача – улучшить сотрудничество между национальными надзорными органами трансграничных компаний. Три новых европейских органа несут ответственность за последовательное применение правил, согласованных на уровне ЕС. С этой целью они могут разрабатывать обязательные технические стандарты (хотя окончательное решение остается за Европейской комиссией) и издавать инструкции по их толкованию. В принципе, ответственность за надзор за отдельными финансовыми учреждениями остается за национальными надзорными государственными органами. Только для определенных финансовых учреждений, таких как агентства кредитного рейтинга, надзорные полномочия были переданы на европейский уровень. В случае конфликта между национальными надзорными органами, европейские власти могут выступать в качестве посредников и принимать обязательные решения. Кроме того, на случай кризисов новые европейские надзорные органы наделены особыми полномочиями.

В Великобритании за поведенческий надзор отвечает Служба финансового поведения в Управлении финансового надзора (FCA). Ее задачами являются поддержание доверия к финансовой системе, информирование общественности (содействие пониманию финансовой системы), защита потребителя, снижение уровня финансовых преступлений, а также снижение возможности использования бизнеса для финансовых преступлений. В рамках своей программы трансформации для создания регулирующего органа на основе данных, способного принимать быстрые и эффективные решения, FCA в декабре 2020 года объявило о реструктуризации. Это объединило 2 надзорных отдела, отвечающих за политику и конкуренцию FCA, которые сформируют новое единое подразделение во главе с двумя исполнительными директорами: один будет заниматься вопросами защиты потребителей и конкуренции FCA; другой – с целью защиты финансовых рынков. Новое подразделение отражает ту динамичность эволюционного становления института поведенческого надзора, о которой было сказано выше и нацелено на создание прочной скоординированной нормативно-правовой базы для обеспечения того, чтобы организации, оказывающие финансовые услуги, любого размера предоставляли продукты и услуги, отвечающие потребностям многих потребителей и малых предприятий по всей стране, и особенно важно, были ориентированы на положительные результаты для людей, оказавшихся в трудных экономических условиях пандемии. Об этом говорит разработка новых правил практически ко всем финансовым услугам (инвестиции, страхование, ипотека, компенсация финансовых услуг, изменения в SCA-RTS и в руководстве по банковскому обслуживанию и инновациям в сфере платежей в Великобритании). [11]

Поведенческий надзор в США представлен Бюро по защите прав потребителей финансовых услуг (CFPB). В полномочия данного федерального агентства входит контроль за работой банков, кредитных союзов и других финансовых компаний с целью обеспечения соблюдения финансовых законов, защищающих потребителей от нечестного обращения, обмана и злоупотреблений. CFPB ответственно как за принятие нормативных актов, так и за проведение расследований с правом запрашивать любые документы и проводить опросы сотрудников компаний. Кроме того, бюро вправе направлять предписания, привлекать виновных к административной ответственности, обращаться в интересах потребителей в суд. [15]

Некоторые авторы [10, 13] утверждают, что большее количество законов, правил и предписаний может также означать увеличение лазеек и снижение чувства ответственности. Правила имеют целью возложение ответственности на конкретные (группы) субъектов. Тоже (многие) конкретные правила могут сделать обратное и способствовать передаче этой ответственности на аутсорсинг. А в итоге ответственность за отдельные действия возлагается на законодателя, «вина» которого заключается в том, что некоторые проблемные, но не незаконные вопросы не были должным образом урегулированы нормативно-правовыми актами. Это, следовательно, приводит к мысли, что в пределах дозволенного формально нет необходимости вынести суждение о приемлемости финансового поведения организации для потребителей финансовых услуг.

Поведенческий надзор, действующий по всем проблемным вопросам финансового рынка, часто характеризуется как совершающий несанкционированные действия, выходящие за рамки миссии надзорного исполнительного органа. При этом в классическом понимании уже существующие методы регулирования финансовых рынков не могут удержать своих позиций без интеграции новых технологий (например, инициативы RegTech, SupTech в Банке России) и развитием новых направлений контроля, в частности поведенческого надзора. Преимуществом этой системы является не только обработка больших объемов дан-

ных, а также обнаружение сложной взаимосвязи параметров в течение длительных периодов времени и включения огромного количества участников финансовых отношений. Это позволяет предотвратить дальнейшие нарушения прав граждан на финансовом рынке, с целью отработки новых регламентов составления договоров, коррекции преподносимой потребителями информации, отслеживания законодательного исполнения претензионного направления. Поведенческий надзор, анонсируемый еще в 2018 году Банком России как направление защиты прав потребителей финансовых услуг, по логике позволяет выявить посредством унификации системы отслеживания негативных практик на финансовом рынке, что в итоге приводит к разработке специальных актов, запрещающих конкретные приемы работы с потребителями. Поведенческий надзор на финансовом рынке отражается в разработке новых правоприменительных предписаний, принципов и регламентов, которые стремятся сделать незаконным все, что приносит ущерб, недовольство и жалобы получателей финансовых услуг (хотя, учитывая влияние социальных норм, описанных ранее, это не всегда единственный вариант). При этом могут быть также области, которые не объявлены незаконными юридическими нормами, но имеют отрицательный подтекст и негативный результат, и, наоборотобласти, которые незаконны, но не вредны. Последнее относится к упомянутому выше «административному бремени» Банка России. В первом случае регулирование и законодательство отстают от графика: появились новые проблемы, но они (пока) не решены новыми правилами, а во втором случае, уже выявленные проблемы могут быть урегулированы только посредством закрепительных условий (например, валютная ипотека в России) до тех пор, пока проблемный продукт не перестанет продаваться.

На сайте ЦБ РФ представлены практические кейсы и рекомендации по их решению в различных секторах финансовой системы России [6]. К сожалению, данные практики/рекомендации, представлены только лишь в ознакомительном формате добровольных рекомендаций, а не законодательно закрепленных формальных правил. Также не совсем понятно, как именно реализуется схема подачи жалобы непосредственно в систему поведенческого надзор на основе реактивной и проактивной компоненты. Работа с жалобами непосредственно в рамках поведенческого надзора не предполагает их дифференциацию, и, чаще всего, реализуется уже в рамках претензионной и судебной работы. Это говорит о том, что уже существует прецедент обхода закона или злоупотребление скрытыми «лазейками» нормативных актов и данная ситуация требует более четкой системы ответственности за несвоевременно выявленные нарушения, либо создание механизма превентивного поведенческого контроля.

Проведенный теоретический обзор основ становления поведенческого надзора на отечественном и зарубежном финансовом рынке позволяет сделать вывод о том, что эта тема очень актуальна, проблема исследования включает в себя многокомпонентную систему социальных, правовых и экономических практик, механизм разработки норм поведенческого надзора не до конца разработан в российском правовом поле, также нет единого методологического подхода к поведенческому надзору, что позволяет сделать предположение о возможности более углубленного изучения данного метода в зарубежных странах с целью его развития и внедрения в отечественную практику не только в рамках рекомендательных предписаний, а четкого структурированного и законодательно утвержденного механизма регулирования финансового рынка.

Нами выделены основные проблемные направления, которые нашли современное отражение в отечественных научных исследованиях, и на которые следует обратить особое внимание для создания теоретических рамок практической модели поведенческого надзора на российском финансовом рынке. В частности, потребительское кредитование как финансовая услуга для населения, предлагаемая не только в банках, но и в микрофинансовых организациях (МФО), как показал анализ Ю.С. Евлаховой (2018) является достаточно востребованной услугой, однако в случае МФО, все чаще отражает незаконные финансовые операции, приводящие к кредитному обременению населения [2]. В.А. Цветков с соавторами (2019) отмечает затрудненность государственного контроля деятельности МФО, обусловленного пробелами законодательства, которые приводят к росту доли просроченных кредитных обязательств, развитию деятельности коллекторов и банкротству [10]. Е.А. Митин (2021) в своем анализе также указывает на «закредитованность» населения и развитие негативных тенденций банкротства физических лиц [3]. В данном случае, мы приходим к мысли о том, что поведенческий надзор должен отражать основную задачу в регулировании условий информирования потребителя финансовых услуг, целью которой является недопущение умолчания о всех свойствах финансового продукта или искажения информации о нем, которые могут вызвать ложные ожидания и стимулировать потребителя на получение кредита. Один из возможных путей решения данной проблемы – это создание нормативно-закрепленного алгоритма предоставления информации о финансовых услугах банками и микрофизансовыми организациями, исключающего возможность недобросовестной продажи финансовой услуги.

Также достаточно часто, по данным ЦБ РФ, на рынке страховых услуг складывается ситуация манипулирования предоставлением финансовой услуги со скрытыми продажами страховых продуктов. Как уточняет И.В. Михеева и Е.А. Долкова (2020), заемщик не всегда ознакомлен с возможностью отказа от «навязанного» страхования при получении финансового займа [4]. Т.Д. Одинакова

(2019) более конкретно называет данную проблему результатом «информационной асимметрии» на рынке страхования [5].

В исследованиях О.Ю. Свиридова и И.В. Некрасовой (2018) акцентируется тот момент, что на практике происходит умышленное умалчивание о том, какие документы подписывает потребитель посредством банковской карты, сообщая код оператору, не имея технической возможности ознакомления в системе банкинга о подписанном страховом договоре и пр. [8] Данный вопрос актуален для отечественного финансового рынка, многие авторы, в частности Ж.Н. Тропина (2019), считает, что необходимо на государственном уровне регулировать предотвращение мисселинга с целью обеспечения безопасности инвестиционной деятельности [9].

Таким образом, наш обзор показал, что институт поведенческого надзора обусловлен проявлением «белых» пятен в системе законодательства, не учитывающих риски поведенческой экономики, недостаточно развитых инструментов контроля финансовых услуг в данном аспекте. При этом, формально, закон не нарушается, что позволяет не переводить возникающие проблемы в рамки процессуального судебного характера, однако именно такие проблемы вынуждают современные банки активизировать систему защиты потребителей финансовых услуг в новом направлении – поведенческом надзоре.

Подводя итог, необходимо отметить дальнейшие перспективы существования поведенческого надзора – в правовом регулировании поведенческих элементов, которые могут и должны сознательно использоваться в финансовом регулировании и надзоре, так как от этого этого выигрывают и другие функции центральных банков в области финансового надзора и регулирования, финансовой стабильности, денежно-кредитной политики, а также внутренней организации центральных банков/надзорных органов и самих регулирующих органов. Но любое такое использование поведенческих элементов должно быть сделано сознательно в законодательном смысле в следующих пяти направлениях, позволяющих максимизировать его последствия и снизить потенциальные риски:

1. При проведении исследований ЦБ РФ и надзорные органы/регуляторы должны допускать проведение более практических или экспериментальных исследований. Это позволит рассмотреть влияние поведенческих элементов на различные области политики финансового сектора, в которых участвует организация(организации). Существующие практики ЦБ РФ будут более эффективными, если используют как опыт всего центрального банка, а также внешних исследователей (например, в сотрудничестве с университетами).

2. Финансовое регулирование выиграет от применения рамок политики поведенческого надзора. Ключевым моментом является то, что центральный банк/надзорный орган должен увязать существующие рамки поведенческой политики в сотрудничестве с другими органами, которые, возможно, уже экспериментировали с нормотворчеством поведения, такими как налоговые службы, органы здравоохранения, управления по рыночному поведению и конкуренции и другие государственные учреждения за рубежом. Правила и положения корпоративного управления для финансовых институтов предоставляют возможность для включения поведенческих эффектов в концепцию поведенческого надзора.

3. Финансовый надзор, включая правоприменение, выигрывает от поведенческого надзора. Это будет основываться на перечисленных выше аспектах управления, а также на помощи ЦБ РФ в оказании помощи федеральному и региональному надзору в индивидуальных поведенческих вмешательствах на финансовом рынке.

4. Финансовая стабильность может быть улучшена, если должным образом учитывать системный характер поведенческих элементов. Наиболее вероятным путем для этого было бы включение поведенческого надзора в управление финансовой системой, например, через механизмы управления системно значимыми финансовыми институтами (оценка которых будет основываться на поведенчески усиленном микропруденциальном надзоре).

5. И последнее, но, безусловно, не менее важное направление – принятие решений ЦБ РФ могло бы извлечь выгоду из поведенческих представлений, применяемых к принятию решений на основе создания комитетов или управлений по зарубежному примеру (в частности, комитетов по денежно-кредитной политике), а также в быстро развивающейся области коммуникации центрального банка, с применением инновационных технических средств.

На наш взгляд, представленные рекомендации требуют выхода за рамки перспективы максимизации полезности поведенческого надзора и финансирования направлений научно-экспериментальных исследований, перестройки всей системы финансового контроля в аспекте государственного реформирования с учетом релевантности поведенческих эффектов социальных, правовых и финансовых норм.

Литература

1. Вебер, М. Протестантская этика и дух капитализма /М. Вебер. М.: Прогресс. 2011. 220 с.
2. Евлахова Ю.С. Российские микрофинансовые организации: динамика развития и проблема вовлеченности в незаконные финансовые операции / Ю.С. Евлахова // Финансы и кредит. 2018. № 7 (775). С. 1637–1648.
3. Митин Е.А. Банкротство физических лиц: упрощенный порядок и иные нововведения 2020 года / Е.А. Митин // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2021. № 1 (232). С. 76–82.
4. Михеева, И.В. Поведенческий надзор Банка России в сфере защиты прав потребителей

финансовых услуг / Е.А. Долкова, И.В. михеева // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Юридические науки. 2020. Т. 24. № 2. С. 314–334.
5. Одинакова, Т.Д. Мисселинг как результат информационной асимметрии на рынке страхования жизни // Страхование в информационном обществе – место, задачи, перспективы: Сборник трудов XX Междунар. науч.-практ. конф. Владимир. Изд-во ВлГУ. 2019. Т2.С.213–221.
6. Поведенческий надзор [Электронный ресурс]// Банк России. URL: https://cbr.ru/protection_rights/behavioral_surveillance/ (дата обращения 20.02.2021)
7. Санникова, Л.В. Проблемы становления поведенческого надзора в России /Л.В. Санникова // Деньги и кредит. 2017. № 10. С. 51–56.
8. Свиридов, О.Ю. Мисселинг как основная форма недобросовестных продаж финансовых продуктов в России: причины и способы противодействия / О.Ю. Свиридов, И.В. Некрасова // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. 2018. № 4. С. 134–138.
9. Тропина Ж.Н. Предотвращение мисселинга как мера обеспечения безопасности инвестиционной деятельности физических лиц / Ж.Н. Тропина // Национальная безопасность. 2019. № 4. С. 98–105.
10. Цветков В.А. Проблемы и перспективы развития микрофинансовых организаций в Российской Федерации / В.А. Цветков, М.Н. Дудин, С.Н. Сайфиева // Финансы: теория и практика. 2019. № 3. С. 96–111.
11. About the FCA [Electronic source] Financial Conduct Authority. URL: https://www.fca.org.uk/about/the-fca (дата обращения: 20.21.2021)
12. ESRB [Electronic source] European Systemic Risk Board. URL: https://www.esrb.europa.eu/about/background/html/index.en.html (дата обращения: 20.21.2021)
13. Khan A. A Behavioral Approach to Financial Supervision, Regulation, and Central Banking / A. Khan // IMF WORKING PAPERS: Working Paper No. 2018/1782018. – 56 p.
14. Shiller R.J. From Efficient Markets Theory to Behavioral Finance/ R.J. Shiller //Journal of Economic Perspectives/. 2003. № 1. PP. 83–104.
15. The Bureau [Electronic source] Consumer Financial Protection Bureau. URL: https://www.consumerfinance.gov/about-us/the-bureau/. (дата обращения: 20.21.2021)

THEORETICAL ASPECTS OF THE STUDY OF BEHAVIORAL SUPERVISION IN THE FINANCIAL MARKET

Kuznetsova Yu.A.
Financial University under the Government of the Russian Federation

The article provides a theoretical review of domestic and foreign studies on the formation of a fairly new, but relevant type of financial supervision – behavioral through the understanding of social, legal and behavioral norms. In particular, the author highlights the tools of behavioral supervision in foreign practice and identifies the main directions of its formation in the domestic banking sector. The author concludes that the significant scale of recent banking crises, combined with strong evidence of the beneficial effects of well-functioning banking systems on economic growth, underscores current efforts to reform banking regulation and supervision. In view of the increasing complexity of financial markets, supervisors everywhere face new challenges, and integration and globalization have led to the creation of cross-border banking groups and financial conglomerates, which require closer cooperation and coordination among supervisors, as well as the optimization of the supervisory system. In conclusion, the author provides an overview of the theoretically justified directions for optimizing the development of behavioral supervision in Russia, highlighting the integration of behavioral components at all levels of financial management.

Keywords: consumer protection, control and supervision, behavioral risks, behavioral supervision, financial market, financial services.

References

1. Weber, M. Protestant ethics and the spirit of capitalism. Weber. M.: Progress. 2011. 220 p.
2. Evlakhova Yu.S. Russian microfinance organizations: dynamics of development and the problem of involvement in illegal financial operations / Yu.S. Evlakhova // Finance and Credit. 2018. No. 7 (775). pp. 1637–1648.
3. Mitin E.A. Bankruptcy of individuals: simplified procedure and other innovations in 2020 / E.A. Mitin / / Property relations in the Russian Federation. 2021. No. 1 (232). pp. 76–82.
4. Mikheeva, I.V. Behavioral supervision of the Bank of Russia in the field of protection of the rights of consumers of financial services / E.A. Dolkova, I.V. Mikheeva // Bulletin of the Peoples ' Friendship University of Russia. Series: Legal Sciences. 2020. Vol. 24. no. 2. pp. 314–334.
5. The same, Etc. Misseling as a result of information asymmetry in the life insurance market // Insurance in the information society – a place of challenges, perspectives: Proceedings of the XX International Scientific and Practical Conference. Vladimir. Izd-vo Vlgu. 2019. T2. P. 213–221.
6. Behavioral supervision [Electronic resource] / / Bank of Russia. URL: https://cbr.ru/protection_rights/behavioral_surveillance/ (accessed 20.02.2021)
7. Sannikova, L.V. Problems of the formation of behavioral supervision in Russia /L. V. Sannikova // Money and credit. 2017. No. 10. pp. 51–56.
8. Sviridov, O. Yu. Misseling as the main form of unfair sales of financial products in Russia: reasons and methods of counteraction / O. Yu. Sviridov, I.V. Nekrasova / / State and Municipal Management. Scientific notes. 2018. No. 4. P. 134–138.
9. Tropina Zh.N. Prevention of misseling as a measure to ensure the safety of investment activities of individuals / Zh.N. Tropina // National Security. 2019. No. 4. pp. 98–105.
10. Tsvetkov V.A. Problems and prospects of development of microfinance organizations in the Russian Federation / V.A. Tsvetkov, M.N. Dudin, S.N. Saifieva / / Finance: Theory and Practice. 2019. No. 3. P. 96–111.
11. About the FCA [Electronic source] Financial Conduct Authority. URL: https://www.fca.org.uk/about/the-fca (date accessed: 20.21.2021)
12. ESRB [Electronic source] European Systemic Risk Board. URL: https://www.esrb.europa.eu/about/background/html/index.en.html (date of publication: 20.21.2021)
13. Khan A. A Behavioral Approach to Financial Supervision, Regulation, and Central Banking / A. Khan / / IMF WORKING PAPERS: Working Paper No. 2018/1782018 – – 56 p.
14. Shiller R.J. From Efficient Markets Theory to Behavioral Finance/ R.J. Shiller //Journal of Economic Perspectives/. 2003. No. 1. PP. 83–104.
15. The Bureau [Electronic source] Consumer Financial Protection Bu-reau. URL: https://www.consumerfinance.gov/about-us/the-bureau/. (date of issue: 20.21.2021)

Значение банков развития для борьбы с кризисом 2020 г. в России

Матвеевский Сергей Сергеевич,
к.т.н., доцент, доцент Департамента банковского дела и финансовых рынков Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: ssmatveevskii@fa.ru

Клименко Александр Игоревич,
студент Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: grimus800@mail.ru

Авторы провели анализ ряда факторов, которые позволяют предсказать развитие мировой рецессии после 2020 г. Делается вывод о том, что российская экономика, несмотря на рост золото-валютных резервов, небольшой государственный долг, может столкнуться с продолжением кризисных явлений и после 2020 г. По объективным причинам, зафиксировано снижение реальных доходов населения. В этих условиях банки развития (БР), располагающие существенными финансовыми ресурсами и имеющие большой опыт финансирования и реализации важных проектов, могут сгладить влияние кризиса на национальную экономику. В частности, ВЭБ.РФ, используя опыт действий БР в период мирового кризиса 2008–2009 г.г., может сыграть важную роль в стабилизации российской экономики, создании новых рабочих мест, чему способствует проводимая в настоящее время реорганизация российских институтов развития.

Ключевые слова: экономический кризис, спад, рецессия, банк развития, реорганизация, профицит, финансирование, антициклическая роль.

Финансовый кризис – резкое изменение стоимости каких-либо финансовых инструментов. В течение XIX и XX веков большинство финансовых кризисов ассоциировалось с банковскими кризисами и возникающей при этом паникой.

Сложные времена для мировой экономики начались с распространения нового типа коронавируса, который пришел из Китая в декабре 2019 года и с тех пор охватил все континенты. Спрос на нефть в КНР – одном из крупнейших импортеров – резко снизилась, что привело к падению цен на нее. Сделка ОПЕК+ по дальнейшему сокращению добычи нефти сорвалась 6 марта из-за несогласия России, после чего Саудовская Аравия объявила об увеличении объема продажи нефти и о скидках на апрель. Это привело к обрушению цен на нефть и биржевых индексов по всему миру 9 и 10 марта. Новое соглашение с расширенным составом участников было заключено в середине апреля. На рынках акций и мировом рынке нефти по-прежнему сохраняется волатильность.

Сейчас глобальная экономика находится в наиболее уязвимом положении. Основные экономические циклы предвещали наступление кризиса на рубеже 2019–2020 годов.

На практике последних десятилетий подобная разница между доходностями служила верным признаком скорой рецессии в США, поскольку означала, что риски краткосрочных вложений инвесторы оценивают выше, чем долгосрочных.

Дополнительным поводом для беспокойства мировых рынков стала и первая за 40 лет угроза дефолта в Соединённых Штатах. Согласно исследованию американского Центра двухпартийной политики, на фоне рекордно высокого уровня госдолга ($22,4 трлн и низких доходов бюджета уже в сентябре 2019 года страна не могла платить по счетам. При этом, текущее положение дел в США одновременно с финансовыми проблемами в странах Европы (в Италии и Греции) и падением деловой активности в Китае рискует обернуться рецессией для мировой экономики в целом[3].

По мнению экспертов, возможные торговые ограничения США в отношении ЕС могут особенно остро сказаться на Европе в условиях промышленного спада в регионе. Так, например, согласно последним данным бундесбанка, в мае 2019 г. объём производственных заказов Германии сократился на 8,6% по сравнению с аналогичным периодом 2018 года. Падение оказалось максимальным с ноября 2009-го. По мнению главного валютного стратега инвестбанка Saxo Bank Джона Харди, такая промышленная статистика может говорить о постепенном начале рецессии в стране [5].

Совершенно очевидно, что в обрабатывающей промышленности Германии уже наблюдается спад. В то же время сектор услуг и сфера жилищного строительства страны пока что имеют достаточный импульс, чтобы удержать экономику на волоске от падения. Но, безусловно, существует серьёзный риск того, что Германия погружается в новую рецессию.

Поскольку Штаты, Европа и Китай генерируют большую часть мирового ВВП и глубоко связаны между собой, кризис любого из участников повлечёт серьёзные последствия для всех остальных[6]. Эти же экономики получат максимальный урон в случае наступления масштабной рецессии, поскольку все они наиболее сильно зависят от импорта товаров и услуг. Далее под удар попадут страны, которые являются владельцами госдолга этих трёх экономик.

Российская экономика переживает пандемию коронавирусной инфекции лучше, чем большинство других крупных развивающихся рынков. Экономика страны подошла к пандемии в неплохой форме: с низкой инфляцией и безработицей, стабильным банковским сектором и значительными финансовыми резервами[1].

«Ренессанс Капитал» прогнозирует падение ВВП страны в 3,3% в 2020 году и отскок в 3,8% в 2021 году. В то время как опросы самого издания показывают сокращение экономики России на 4,8%.

У России сегодня есть достаточный запас прочности для того, чтобы не повторить сценарий 2008 года. Это и тройной профицит (бюджета, торгового баланса и платёжного баланса), и высокий объём золотовалютных резервов, которые уже существенно превысили важный уровень в $500 млрд.

Новый прогноз предполагает, что ВВП России в 2020-м сократится на 3,9% вместо ожидаемого ранее спада почти на 5%. В 2021-м экономический рост достигнет в России 3,3%; в 2022-м он составит 3,4%, а в 2023-м – 3%. Это базовый вариант[4].

Напомним, по данным Росстата, во втором квартале 2020-го экономический спад в России составил сразу 8% в годовом выражении. По итогам всего полугодия ВВП РФ сократился на 3,4% к тому же периоду 2019-го.

Реальные располагаемые доходы населения, по новому базовому варианту прогноза МЭР, сократятся в этом году на 3%. Ранее ведомство прогнозировало, что падение составит почти 4%. В 2021 году доходы населения вырастут на 3%, после чего рост замедлится и составит в 2022-м 2,4%, в 2023-м – 2,5% [2].

Как уже сообщал Росстат, во втором квартале 2020-го реальные располагаемые доходы населения сократились на 8% год к году, по итогам полугодия они снизились на 3,7% к тому же периоду 2019-го.

Скорректировать показатели в лучшую сторону заставили быстрое восстановление нефтяных котировок, рекордный объем денежной ликвидности в глобальной экономике и более ранний, чем предполагалось, рост потребительского спроса.

Особенно важным оказался почти полный отказ от внутрироссийских карантинных мер уже к августу 2020 г. Также, для России позитивен импульс, который придаст экономике национальный план восстановления.

Обновленные прогнозы Минэкономразвития (МЭР) выглядят вполне достижимыми, поскольку те огромные вливания денежных средств, на которые пошло правительство, не должны пройти бесследно для экономики. Но при этом, отмена выплат на фоне обесценивающейся национальной валюты снова ухудшит статистику.

По Росстату, на оплату труда приходится примерно две трети доходов населения, причем за последние годы эта доля заметно выросла. Чуть больше 20% приходятся на социальные пособия.

Остальное – другие виды доходов: от собственности, предпринимательской деятельности и т.д. И, если власти перестанут массированно поддерживать зарплаты бюджетного сектора и увеличивать социальные пособия, если в частном секторе не появится ресурсов для увеличения оплаты труда, да и в целом предпринимательская активность не восстановится, тогда материальное положение граждан еще долго не улучшится[1].

По расчетам Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, во втором квартале текущего года реальные располагаемые доходы населения были ниже среднеквартального значения докризисного 2013-го почти на 13% со снятой сезонностью. Напомним, еще до проблем, связанных с пандемией, Россия находилась в состоянии вялотекущего кризиса. И 2013-й был последним годом уверенного роста доходов населения – теперь его вполне можно назвать «тучным» годом. Начиная с 2014-го доходы населения сокращались, в отдельные годы – в 2018-м и 2019-м – был зафиксирован их символический рост, причем в первом случае ретроспективно, задним числом, но это не переломило негативную тенденцию.

И если взять за основу данные Росстата начиная с 2014 года и новый прогноз МЭР, тогда получается, что и в 2023 году доходы населения так и не вернутся к уровню 2013-го: они будут ниже этого уровня примерно на 3–5% в зависимости от сценария (консервативного или базового). Тем самым кризис доходов населения продлится в стране уже десять лет – с 2014-го по 2023-й включительно.

Стабильности российской экономики в период пандемии COVID-19 способствовали введенные против страны санкции.

Благодаря санкциям, введенным еще в 2014 году, Россия гораздо меньше зависит от внешних потоков капитала. В других странах от ограничений сильнее всего пострадали малый бизнес и сфера услуг. В российской экономике его доля относительно невелика, поэтому влияние кризиса не столь сильно.

Однако, статистика подтверждает снижение в настоящее время экономической активности в России, сокращение реальных доходов населения.

Опыт деятельности банков развития (БР) показывает, что они могут оказать существенную помощь государству в период кризиса. Специалисты характеризуют БР как «банк или финансовое учреждение с не менее чем 30-процентным государственным капиталом, которому были даны четкие юридические полномочия для достижения социально-экономических целей в регионе, секторе или конкретном сегменте рынка» [7]. UNCTAD рассматривает БР как финансовые учреждения «созданные государством, мандат которых состоит в содействии социально-экономическому развитию посредством финансирования деятельности, секторов или конкретных экономических сегментов» [8].

БР заполняют «пробелы», оставленные частными финансовыми организациями (банками), которые ориентированы на прибыль. БР могут играть ключевую роль в развитии, предоставляя долгосрочное финансирование непосредственно из своих собственных источников финансирования, используя новые источники и привлекая дополнительные ресурсы, в том числе частные (совместное финансирование проектов).

БР обладают большим опытом, необходимыми техническими знаниями, которые позволяют им участвовать в принятии решений, связанных с выбором технологии, масштаба и местоположения при планировании проектов. БР играют антициклическую роль, помогая поддерживать общий уровень инвестиций и защищать производственную структуру государства во время экономических спадов и финансовых кризисов.

В частности, БР активно действовали для смягчения последствий кризиса 2008 г.: Мировой банк, в частности, дополнительно, выделил 2 млрд долларов США для помощи нуждающимся странам; Африканский БР создал механизм ссуд с быстрыми выплатами, а также фонд экстренной ликвидности на сумму 1,5 млрд. долларов США; Межамериканский БР создал Чрезвычайный фонд ликвидности (6 млрд. долларов США), увеличил объем микрофинансирования с использованием своего Многостороннего инвестиционного фонда; Исламский БР согласился на 5-процентное увеличение общего финансирования и 17-процентное увеличение проектного финансирования [9].

Тем не менее, были выявлены следующие недостатки действий БР после кризиса 2008 г. [9]:

– отсутствие координации; выяснилось, что БР в своей деятельности были склонны к изоляционизму (отсутствию сотрудничества с другими БР);
– нехватка ресурсов; была выявлена доступность финансирования, в основном, для субрегиональных БР;
– выбор приоритетов кредитования; как правило, БР концентрируются на кредитовании государства, но значительная доля экономической деятельности, как правило, обеспечивается частным сектором;
– бюрократия; в некоторых БР присутствует ненужный бюрократизм, что затрудняет доступ государствам-клиентам и частным предприятиям к кредитным линиям; эта проблема, в том числе, связана с тем, что БР не сообщают общественности о том, что они делают; в частности, ни один из БР не рассматривал возможность прямого финансирования проектов домашних хозяйств (с низкими процентными ставками или без процентов).

В конце ноября 2020 г. Правительство РФ инициировало реорганизацию российских институтов развития: «Роснано» и «Сколково» перешли под управление ВЭБ.РФ, РФПИ получило в управление РВК, восемь институтов развития были ликвидированы. Цель реорганизации – создание новых, общих механизмов управления институтами развития, устранение повторения их функций с органами власти и коммерческими предприятиями, увязка целей институтов развития с целями национального развития России[10].

Реформа институтов развития России предполагает: создание единого института развития на базе ВЭБ.РФ; объединение институтов со схожими видами деятельности; сохранение институтов со специальными задачами.

Под управление государственной корпорации ВЭБ.РФ были переданы восемь институтов развития: Корпорация «МСП», Российский экспортный центр, ЭКСАР, Фонд развития промышленности, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд Бортника), Фонд «Сколково», а также «Роснано» и Фонд инфраструктурных и образовательных программ. Также ВЭБ получил часть функций институтов развития, которые в рамках реформы решено ликвидировать, кроме тех функций, которые перейдут к профильным органам власти.

Реформа российских институтов развития позволит ВЭБ.РФ эффективно использовать опыт Немецкого БР: проводить поиск и проверку новых проектов с использованием возможностей таких крупных российских банков, как ПАО «Сбербанк», ВТБ и Газпромбанк.

В настоящее время капитал ВЭБ.РФ составляет 598 млрд руб., активы – 3254 млрд. Руб., кредитный портфель – 1174 млрд. руб. Реорганизация российских институтов развития увеличит финансовые ресурсы ВЭБ.РФ, что позволит, дополнительно, профинансировать следующие актуальные в настоящее время проекты:

– в сфере фармацевтики (включая производство вакцины против коронавируса),
– в промышленности (увеличение финансового потенциала Фонда развития промышленности РФ),
– в инфраструктурной сфере.

Все это позволит создать новые рабочие места, на практике реализовать антициклическую функцию ВЭБ.РФ.

Литература

1. Актуальные проблемы Европы, № 4, 2018.
2. Аникин, А.В. Золото. Международный экономический аспект / А.В. Аникин. – М.: Международные отношения; Издание 2-е, перераб. и доп., 2018. – 242 с.
3. Баранова, Е.П. Инфляция и международные экономические отношения капиталистических стран / Е.П. Баранова. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 112 с.
4. Баршевский, Григорий Глобальный экономический кризис: причины и следствия / Григорий Баршевский. – М.: Авторская книга, 2018. – 158 с.
5. Бергман, Е. Исторический очерк теорий экономических кризисов / Е. Бергман. – М.: ООО PDF паблик, 2018. – 169 с.
6. Иммиграционные процессы в Европе в условиях экономического кризиса. – М.: РАН. ИНИОН. Центр научно-информационных исследований глобальных и региональнальных проблем, 2019. – 204 с.
7. De Luna-Martínez, J. Global Survey of Development Banks / J. De Luna-Martínez, C.L. Vicente / Global Survey of Development Banks //Policy Research Working Paper Series. – 2012. – № 5969. – 41 p.
8. The role of development banks in Promoting Growth and Sustainable Development in the South, UNCTAD, 2016 [Электронный ресурс]/ URL: https://unctad.org/system/files/official-document/gdsecidc2016d1_en.pdf (дата обращения: 27.11.2020)
9. Evaluating the Reaction of Development Banks to the Financial Crisis Economic Development, 2012 Stephen Kingah and Aliya Salimzhuarova [Электронный ресурс]/URL: https://unu.edu/publications/articles/evaluating-the-reaction-of-development-banks-to-the-financial-crisis.html#files (дата обращения 10.12.2020)
10. О реорганизации институтов развития. [Электронный ресурс]/URL: https://www.rbc.ru/business/23/11/2020/5fb8ce659a79471e74bd2245 (дата обращения 20.12.2020)

THE IMPORTANCE OF DEVELOPMENT BANKS FOR COMBATING THE 2020 CRISIS IN RUSSIA

Matveevskii S.S., Klimenko A.I.
Financial University under the Government of the Russian Federation

The authors analyzed a number of factors that predict the development of the global recession after 2020. It is concluded that the Russian economy, despite the growth of gold and foreign exchange reserves, a small government debt, may face the continuation of the crisis after 2020. For objective reasons, a decrease in real incomes of the population was recorded. Under these conditions, development banks (DBs), which have substantial financial resources and have extensive experience in financing and implementing important projects, can smooth out the impact of the crisis on the national economy. In particular, VEB.RF, using the experience of the BR during the global crisis of 2008–2009, can play an important role in stabilizing the Russian economy and creating new jobs, which is facilitated by the ongoing reorganization of Russian development institutions.

Keywords: economic crisis, recession, recession, development bank, reorganization, surplus, financing, countercyclical role.

References

1. Actual problems of Europe, No. 4, 2018.
2. Anikin, A.V. Gold. International economic aspect / A.V. Anikin. – M.: International relations; Edition 2, rev. and add., 2018. – 242 p.
3. Baranova, E.P. Inflation and international economic relations of capitalist countries / E.P. Baranova. – M.: Finance and statistics, 2018. – 112 p.
4. Barshevsky, Grigory The global economic crisis: causes and consequences / Grigory Barshevsky. – M.: Author's book, 2018. – 158 p.
5. Bergman, E. Historical sketch of the theories of economic crises / E. Bergman. – M.: OOO PDF public, 2018. – 169 p.
6. Immigration processes in Europe during the economic crisis. – M.: RAS. INION. Center for Scientific and Information Research of Global and Regional Problems, 2019. – 204 p.
7. De Luna-Martínez, J. Global Survey of Development Banks / J. De Luna-Martínez, C.L. Vicente / Global Survey of Development Banks // Policy Research Working Paper Series. – 2012. – No. 5969. – 41 p.
8. The role of development banks in Promoting Growth and Sustainable Development in the South, UNCTAD, 2016 [Electronic resource] / URL: https://unctad.org/system/files/official-document/gdsecidc2016d1_en.pdf (date accessed: 11/27/2020)
9. Evaluating the Reaction of Development Banks to the Financial Crisis Economic Development, 2012 Stephen Kingah and Aliya Salimzhuarova [Electronic resource] /URL: https://unu.edu/publications/articles/evaluating-the-reaction-of-development-banks-to-the-financial-crisis.html# files (date accessed 10.12.
10. About the reorganization of development institutions. [Electronic resource] / URL: https://www.rbc.ru/business/23/11/2020/5fb8ce659a79471e74bd2245 (date of treatment 12/20/2020)

Роль саморегулируемых организаций в развитии и защите патентного права в процессе банковского кредитования

Кадушкина Анна Евгеньевна,
студент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: a-kadu2015@yandex.ru

Подваркова Анастасия Михайловна,
студент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: nastya.podvarkova7@gmail.com

Предмет/тема. В статье рассматривается значение саморегулируемых организаций на финансовом рынке. Авторы исследуют проблемы кредитования под залог интеллектуальной собственности и роль саморегулируемых организаций в их решении. *Цели/задачи.* Создание саморегулируемой организации в банковской сфере могло бы способствовать созданию новых и расширению существующих банковский продуктов. К тому же, представленные на финансовом рынке саморегулируемые организации (далее СРО) не выделяют в своих целях развитие инновационной экономики. Это порождает ряд проблем в предоставлении банками услуг, в частности, услуг кредитования под залог интеллектуальной собственности. СРО могут стать площадкой и основным контрагентом для решения этих проблем. *Методология***.** При написании работы применялись общие и специальные методы исследования. *Вывод.* Отражена практика кредитования под залог интеллектуальной собственности, выявлено десять проблем кредитования нового вида залогового обеспечения, предложены возможные пути их решения, прописана ключевая роль саморегулируемых организаций на финансовом рынке в реализации этих решений.

Ключевые слова: саморегулируемые организации, банк, услуги банка, интеллектуальная собственность, кредиты под залог объектов интеллектуальной собственности, саморегулирование на финансовом рынке.

Одной из особенностей высокоразвитого финансового рынка является качественное саморегулирование, суть которого заключается в том числе в оказании содействия решения актуальных проблем развития бизнеса участников саморегулируемых организацией и потребителей рынка.

Одной их основных целей и задач их работы является формирование рекомендаций и публикация стандартизированной документации для финансовых сделок. Ряд зарубежных организаций в области финансовых инвестиций формируют и публикуют разъяснения об использовании новых технологий при существовании и использовании финансовых услуг таких, как автоматизированное консультирование [1] и облачный банкинг [2].

Создание в банковской сфере саморегулируемых организаций может дать возможность банкам централизованно, с меньшими затратами разрабатывать стандартизированные документы, позволяющие развивать новые продукты и услуги. Например, в части развития кредитных продуктов под залог исключительных прав.

Необходимость развития таких услуг обуславливается необходимостью развития в Российской Федерации инновационной экономики. Что содержит в себе цель дальнейшего снижения сырьевой зависимости, значительного влияния колебаний мировых рынков и волатильности курса национальной валюты. К тому же выдача кредитов под залог исключительных прав является привлекательной нишей для банков в качестве приращения кредитного портфеля. А возможность получения такого кредита является неоспоримым преимуществом для отечественных предприятий для проведения в организациях модернизации, а также в форме увеличения оборотного капитала.

Проблемой распространения и популяризации такого вида залогового обеспечения кредита является неравномерное распределение доли нематериальных активов на производстве. Что касается промышленного сектора, то их объема основных средств как правило достаточно для выдачи обеспеченного кредита. Но если говорить о компаниях, осуществляющих деятельность, к примеру, в сфере рекламы, то доля нематериальных активов на балансе организации может значительно превышать материальные средства.

Сегодня предоставление кредитов под залог интеллектуальной собственности в России регулируется лишь одной статьей в ГК РФ, а именно статей 358.18 – залог исключительных прав. Согласно которой, исключительные права на интеллектуальную собственность могут являться зало-

гом лишь в той степени, в какой допускает Гражданский кодекс РФ в части их отчуждения [3].

Однако Правительство РФ решительно настроено увеличивать выдачу особого вида кредитов, где в качестве залога будут выступать исключительные права. В связи с чем Правительство РФ официально объявило о своих планах в рамках развития данного направления выдать около 31 млрд рублей.

В самом национальном проекте, который называется «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» прописано, что схема выделения денежных средств из государственного бюджета следующая: по окончанию 2020 года планируется выделить 2 млрд рублей, в конце 2021 года Правительство готово предоставить 4 млрд рублей, в 2023 году планируется выделить 8 млрд рублей и по итогам 2024 года около 10 млрд рублей будет выделено для развития национальной программы.

Практика выдачи кредитов под залог исключительных прав набирает популярность в России. Например, в 2019 году появилась краудлендинговая платформа CO-Fi, где частные кредиторы могут прокредитовать МСП под залог интеллектуальной собственности. Помимо специализированной краудплатформы существует множество других стартапов, готовых предоставить заемщику кредит под залог интеллектуальной собственности, например, проект Альфа Банка, Альфа поток.

Первым примером полноценного кредита под залог интеллектуальной собственности стал кредит выданный «МСП Банком» в сентябре 2020 года компании «Энергоэлемент». «Энергоэлемент» – компания, которая появилась на площадке «Сколково» и которая занимается производством особого вида аккумуляторов нового типа из ионов лития. В свою очередь, она имеет около 7 зарегистрированных патентов. Недавно компания стала победителем тендера на большую поставку своих аккумуляторов с последующей оплатой, что возможно сыграло свою роль в одобрении кредита. Методом вычисления справедливой стоимости исключительных прав на разработку данного вида аккумуляторов являлось способ оценки денежных потоков, которые могут быть получены в будущем, исходя из потенциала рынка сбыта. Также особенность данного кредита состоит в том, что у заемщика есть определенный рынок сбыта произведенной продукции с установленным заранее финансированием, что помогает нивелировать риски банка, связанные с оценкой отрасли. Кредит на сумму 4,3 млн рублей под 8,5% годовых был выдан под залог двух патентов на изобретения [5].

Стоит отметить, что «МСП Банк» давно реализует практику выдачи кредитов МСП под залог интеллектуальной собственности, однако ранее ИС принималась в качестве дополнительного залога.

Однако существует ряд проблем, связанных с оценкой интеллектуальной собственности.

Во-первых, право на интеллектуальную собственность может быть привязано к сотруднику компании, учувствовавшему в его разработке. В связи с чем, в случае увольнения, стоимость интеллектуальной собственности может существенно снизиться или даже исчезнуть. Особенно остро встает вопрос, в случае если в качестве авторов было указано несколько лиц, и один из них решил уйти из компании.

Решение № 1. Упорядочивание прав собственности на интеллектуальную собственность внутри компании. Заключение с сотрудником долгосрочного трудового контракта. Заключение внутреннего договора компании с авторами патентов о выкупе патентных прав у сотрудников путем их отчуждения в случае ухода сотрудника. Данная норма должна быть зарегламентирована как обязательное условие выдачи кредита под залог ИС. Роль СРО в данном случае состоит в разработке более детальных условий закрепления прав на ИС за юридическим лицом в рамках созданиях ключевых положений по кредитованию под залог ИС.

Во-вторых, Залог должен соответствовать стоимости кредита на протяжении всего срока его погашения. Встает проблема оценки интеллектуальной собственности в условиях длительной перспективы.

Решение № 2. Проведение переоценки интеллектуальной стоимости банком раз в три года. Плавающая процентная ставка привязанная к рыночной стоимости ИС. Переоценку должен проводить банк. Стоимость оценки будет закладываться в стоимости самого кредита. Данные положения должны быть зарегламентированы СРО в рамках ключевых положений по кредитованию под залог ИС.

В-третьих, в случае банкротства заемщика встает вопрос о механизмах востребования прав на интеллектуальную собственность, что в России никак не отражено в законодательстве и в принципе отсутствует информация об отчуждении прав на ИС в случае, если они находятся в залоге.

Решение № 3. Необходимо заранее подписать с владельцем ИС договора об отчуждении прав на ИС при наступлении случаев, указанных в договоре. Однако возможен вариант подписания другого варианта договора, лицензионного. Согласно его правилам, изобретатель сохраняет свои права, однако банк получает лицензию на использование ИС в своих целях (с возможностью передачи другим лицам). Предусмотрено в случае, если существует гарантия выплаты кредита со стороны заемщика в виде поручительства или иных мер, которые могут гарантировать возвратность кредита банку, и применятся как более мягкая мера по отношению к отчуждению прав. Роль СРО также состоит в законотворческой деятельности, в данном случае, закрепляющей основные принципы по процедуре изъятия залога у заемщика в случае его неплатежеспособности или банкротства.

В-четвертых, нет четкой системы оценки ИС. Использование разных методов оценки интеллектуальной собственности может привести к разным

результатам. В случае чего между заемщиком и кредитором может возникнуть спор.

Решение № 4. Разработка независимой системы оценки рыночной стоимости ИС. В России начало оценки ИС положено российской компанией «РОСНАНО». Деятельность данной компании в первую очередь предполагает работу с исключительными правами. Поэтому «РОСНАНО» совместно с консалтинговой компанией Делойт разработали руководство по проведению оценки активов. Стоит отметить, что в 2015 начал действовать стандарт по оценке НМА «Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности (ФСО № 11)», которым регулируются нормативы оценки особого вида активов. Таким образом, на данный момент в России существует начальная база для разработки процедуры оценки объектов ИС на базе СРО применительно к банковской сфере для осуществления последующего кредитования. Предполагается создание СРО рекомендаций для банков, с обозначением основных принципов оценки ИС, оценки возможных рисков.

В-пятых, интеллектуальная собственность привязана к рыночной конъюнктуре. Ее стоимость находится в сильной зависимости от спроса на рынке. А значит в условиях развития цифровых технологий существует высокий риск обесценения стоимости интеллектуальной стоимости. Данный риск также связан с ограниченным сроком жизни прав на ИС.

Решение № 5. Необходимо обеспечить систему страхования ИС от рыночного (систематического) риска (предполагается, что страхование ИС от несчастных случаев уже обеспечено самим владельцем ИС как обязательного условия выдачи кредита под залог ИС). Данная мера также может быть реализована на базе СРО (подобие АСВ – Агентство по страхованию вкладов). Необходимо законодательное закрепление обязательного страхования стоимости интеллектуальной собственности от системного риска в случае ее обесценения в условиях цифровой трансформации экономики. В случае обесценения ИС по причине появления более усовершенствованного аналога или по другим причинам, не зависящим от человеческого, нерыночного фактора. В случае наступлениях таких событий СРО обязан погасить кредит в полном объем в качестве страховой выплаты компании – банку, кредитовавшему под залог ИС.

Кроме того, страхователем должен выступать непосредственно банк, поскольку объектом страхования выступает не сам объект ИС, а рыночный риск, связанный с конъюнктурой рынка. Выделяется список банков, работающих с кредитами под залог ИС. Страховой фонда на базе СРО создается посредством привлечения страховых платежей от всех банков, принимающих участие в кредитовании под залог ИС. В условиях проведения государственной программы по развитию ИС в России, СРО может претендовать на субсидирование страховых выплат в рамках участия в программе кредитования под залог ИС. К примеру, часть страховой выплаты в случае наступления страхового случая может быть покрыто за счет бюджетных средств.

В-шестых, любое действие с патентом подлежит обязательной регистрации в Роспатенте иначе любые действия с ИС считаются не законными. Однако законодательно не предусмотрена регистрация патентов в качестве залога под кредит.

Решение № 6. На базе СРО может быть создан реестр ИС, находящейся в залоге под кредит. Тем самым в случае изменения собственника, СРО автоматически будет направлять данные в Роспатент.

В-седьмых, существует ряд нормативных барьеров, препятствующих банкам выдавать кредиты под залог ИС. Так, при выдаче кредита банки обязаны оценивать риски и создавать резервы в соответствии с выявленным риском. Залог позволяет банкам снизить сумму обязательных резервов, создаваемых под обеспечение каждого кредита каждым банком. Однако согласно российскому законодательству, а конкретно п. 6.2 Положения Банка России от 28.06.2017 № 590-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности». Согласно существующему перечню объектов, в котором прописаны условия снижения суммы РВПС (резерв на возможные потери по ссудам), какое-либо упоминание об исключительным правах отсутствует. [6]. Исходя из этого, с учетом высокой степени риска обесценения самого актива ИС, банки вынуждены создавать 100% резервы под такие кредиты. Поэтому в данной практике на данный момент не заинтересован не один коммерческий банк [7].

Решение № 7. Помимо разработки устойчивой базы для оценки стоимости интеллектуальной собственности. Необходимо внедрение системы патентного рейтинга, согласно которой все залоговые объекты ИС будут ранжироваться в зависимости от степени присвоенного им риска. С целью обоснованного снижения нормы резервов по кредитам. Предусматривается как разработка собственной системы, так и покупка у зарубежных компаний. В данном случае СРО может выступить как лаборатория для создания собственной системы патентного рейтинга посредством аккумулирования ресурсов банков для более равномерного распределения издержек, вязанных с созданием собственной системы патентного рейтинга. Второй вариант, СРО может выступить также как площадка для объединения ресурсов кредитных организаций для покупки прав пользования на систему патентного рейтинга у зарубежного банка (данная система существует у американского банка Ocean Tomo).

В-восьмых, существует проблема оспаривания патентных прав при уже выданном патенте.

Решение № 8. Вследствие чего исключительные права должны быть защищены государством со всех сторон. Однако нельзя снимать ответ-

ственности и с самого владельца прав. В качестве обязательных условий кредитного договора включения исключительных прав в рамках объекта залога необходимо, чтобы автор предоставлял не только подробное описание своей разработки, но и документы, содержащие поэтапную разработку данного изобретения. Тем самым, автор разработки обеспечивает более прозрачную историю создания своего изобретения, что способствует снижению рисков кредитора. Кроме того, необходимо улучшать качество экспертизой оценки, которая бы позволила с наименьшей вероятностью допустить ошибки при оценке уникальности изобретения. В частности, эксперты должны выдать заключение, что исследуемый объект не содержит в себе фрагментов чужих работ, авторство которых может быть в дальнейшем оспорено. Таким образом, заемщик должен быть готов предоставить банку дополнительные гарантии, чтобы исключить ситуацию, когда патентное изобретение окажется плагиатом.

В-девятых, большое количество споров, возникающих по поводу оценки стоимости объектов интеллектуальной собственности, а также несогласие и столкновение интересов заемщика и заимодавца в ситуации выдачи кредита под залог интеллектуальной собственности.

Решение № 9. Разработка определенных стандартов деятельности, будет служить пруденциальной мерой предотвращения конфликтов и судебных споров.

СРО создаются в первую очередь для защиты прав клиентов. В связи с чем целесообразным будет делегирование саморегулируемой организации в банковской сфере института третейского суда. Так, например, в ситуации выдачи кредита под залог интеллектуальной собственности и несогласия заемщика по поводу оценки стоимости его залога он может подать обращение в саморегулируемую организацию с целью повторной экспертизы.

Предполагается, что СРО будет заниматься досудебным урегулированием споров между различными участниками финансового рынка, сюда относятся не только взаимоотношения банка и клиента, но и межбанковские отношения, и споры относительно интеллектуальной собственности иных финансовых организаций.

В этой области можно перенять опыт Всемирной организации интеллектуальной собственности, которая в 1994 году создала центр по арбитражу и посредничеству [8]. Так, создав определенный свод правил ВОИС способствовала досудебному разрешению более 34 тысяч споров [9].

В-десятых, рынок исключительных прав обладает низкой ликвидностью и закрытостью в силу своих сложностей оценки и передачи прав. Таким образом, в настоящее время большинство сделок на рынке интеллектуальной собственности заключаются в узком кругу заинтересованных лиц, для которых характерно отсутствие публичного оценивания стоимости таких объектов.

Решение № 10. Создание очного открытого аукциона интеллектуальной собственности на базе СРО для организаций финансового сектора. Так, аукцион предполагает возможность представить объект широкому кругу лиц и сгенерировать цену среди конкурирующих покупателей. Идея не является новой – ее воплощением занимается крупный инвестиционный банк Америки «Ocean Tomo» [10]. Данная платформа пользуется популярностью среди индивидуальных изобретателей, различных транснациональных корпораций, среди прочего участниками также выступают венчурные фонды, а также американские федеральные научные учреждения.

Кроме того, платформа для проведения аукциона исключительных прав имеет ряд преимуществ среди существующих условий купли-продажи:

1. Временные рамки для совершения сделок имеют четкие границы;
2. Продавец изобретения может выставить свою минимальную цену;
3. Аукцион помогает создавать достаточно устойчивую группу заинтересованных постоянных покупателей;
4. Вся информация о сделках конфиденциальна;
5. Вся информация, полученная в ходе проведения аукциона, также находится под защитой от плагиата;
6. В рамках аукциона существует возможность предварительно обсудить структуру и форму сделки купли-продажи для полного отчуждения или лицензирования исключительных прав;
7. Наличие покупателей и продавцов с равными правами, обеспечивает принцип рыночного формирования цены;
8. Обеспечение ликвидности сделок и прозрачности рынка.

«Ocean Tomo» организовал платформу в режиме «P/B-A (Patent/Bid-Ask)», что представляет собой публичный электронный Интернет-аукцион, работающий круглосуточно в режиме реального времени. Благодаря такой системе участники могут видеть текущие цены заявок на покупку и продажу патентных активов. Для того, чтобы заявку приняли, и она попала в систему необходимо зарегистрироваться, заполнить документы и внести депозит, составляющий 10% от суммы заявки. С продавца взимается фиксированный сбор за выставление заявки. Существуют минимальный шаг и размер заявки в размере $10 тыс. за патент или семейство патентов [11].

Пример организации подобного аукциона не ограничивается США. Так, в мае 2007 года известный аукционный дом IP Auctions [12] запустил такой в Европе, в Мюнхене. Он не приобрел такую же успешность, как его предшественник, но все же состоялся и продолжает проводиться.

Однако в нашем случае идея внедрения такого рода аукциона предлагается в круге финансовых организаций. Это позволит небольшим компаниям приобретать объекты интеллектуальной собственности и использовать их в своей деятельности, что

в свою очередь позволит укрепить конкурентные преимущества на рынке. К тому же это способствует развитию патента права в России.

Вывод: Подводя итог следует еще раз подчеркнуть, что саморегулируемые организации являются важным и даже необходимым элементом для развития услуг выдачи кредитов под залог объектов интеллектуальной собственности. Повышение роли СРО на финансовом рынке в части патентного права продуктовой политики коммерческого банка будет способствовать развитию новых направлений банковской деятельности. Сегодня, в ситуации отсутствия СРО в банковской сфере такую роль могут взять на себя банковские ассоциации. Однако в этом случае они должны быть более активными участниками финансового рынка. В целях увеличения в нашей стране выдачи под залог интеллектуальной собственности и осуществления планов национального проекта им необходимо повысить уровень взаимодействия как с банковскими институтами, так и с федеральными органами исполнительной власти, в частности, с Роспатентом.

Литература

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 31.07.2020) Статья 358.18. Залог исключительных прав
2. Федеральный закон от 30.12.2008 № 316-ФЗ (ред. от 31.07.2020) «О патентных поверенных»
3. Паспорт национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» (утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам (протокол от 24 декабря 2018 г. № 16))
4. Положение Банка России от 28.06.2017 № 590-П (ред. от 16.10.2019) «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» (вместе с «Порядком оценки кредитного риска по портфелю (портфелям) однородных ссуд») (Зарегистрировано в Минюсте России 12.07.2017 № 47384)
5. Информационный портал «Все о саморегулировании» [Электронный ресурс]. URL: http://www.all-sro.ru/types_of_sro/self_regulation_patent_attorneys (Дата посещения: 9.10.2020)
6. Центр ВОИС по арбитражу и посредничеству [Электронный ресурс]. URL: https://www.wipo.int/about-wipo/ru/activities_by_unit/index.jsp?id=1012 (Дата посещения: 9.10.2020)
7. Отчет о результатах работы ВОИС (ОРРВ) за 2018 г. Посредничеству. Женева. 2018. С. 302. [Электронный ресурс]. URL: https://www.wipo.int/export/sites/www/about-wipo/ru/budget/pdf/wpr_2018.pdf
8. Ocean Tomo. [Электронный ресурс]. URL: http://www.oceantomo.com. (Дата посещения: 10.10.2020)
9. Газета Ведомости. «МСП банк» выдал первый кредит под залог интеллектуальной собственности. [Электронный ресурс] URL: https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2020/09/03/838788-pervii-kredit (Дата посещения: 10.10.2020)
10. Российская газета. Кредитование под залог интеллектуальной собственности станет реальностью. [Электронный ресурс] URL: https://rg.ru/2018/08/10/kreditovanie-pod-zalog-intellektualnoj-sobstvennosti-stanet-realnostiu.html (Дата посещения: 10.10.2020)
11. Ocean Tomo. Intellectual property auctions. [Электронный ресурс]. URL: https://www.oceantomo.com/services/intellectual-property-auctions/ (Дата посещения: 10.10.2020)
12. IP-auction. [Электронный ресурс]. URL: http://www.ip-auction.eu (Дата посещения: 10.10.2020)
13. A Report from the Financial Industry Regulatory Authority, FINRA, March 2016. www.finra.org / sites / default / files / digital-investment-advice-report. pdf. (Дата обращения 11.10.2020)
14. Cloud Guidelines: A Guide to Secure Cloud Banking. Version 1.0. Swiss Bankers Association. 26 March 2019. www.swissbanking.org / en / services / insight / insight-1.19 / a-guide-to-secure-cloud-banking. (Дата обращения 11.10.2020)

THE ROLE OF SELF-REGULATORY ORGANIZATIONS IN THE DEVELOPMENT AND PROTECTION OF PATENT LAW IN THE PROCESS OF BANK LENDING

Kadushkina A.E., Podvarkova A.M.
Financial University under the Government of the Russian Federation

Subject/Topic. Significance of self-regulating organizations in the financial market is discussed. The authors investigate the problems of intellectual property lending and the role of self-regulating organizations in solving them.
Goals/Objectives. The creation of a self-regulating organization in the banking sector could facilitate the creation of new banking products and their developing. In addition, self-regulating organizations represented on the financial market do not emphasize in their goals the development of an innovative economy. This causes several problems in the provision of services by banks, in particular, intellectual property lending. Self-regulating organizations may become a platform and the main character in solving these problems.
Methodology. General and special research methods.
Conclusions and Relevance. The practice of lending against intellectual property is reflected, ten problems of lending a new type of collateral are identified, potential ways of solving them are proposed, the key role of self-regulatoring organizations in the financial market in the implementation of these solutions is described.

Keywords: Self-regulating organizations, bank, bank's services, intellectual property, loans against intellectual property, self-regulation in the financial market.

References

1. «Civil Code of the Russian Federation (Part One)» dated 30.11.1994 No. 51-FZ (as amended on 31.07.2020) Article 358.18. Pledge of exclusive rights
2. Federal Law dated 30.12.2008 No. 316-FZ (as amended on 31.07.2020) «On Patent Attorneys»
3. Passport of the national project «Small and Medium Enterprises and Support for Individual Entrepreneurial Initiatives» (approved by the Presidium of the Council under the President of the Rus-

sian Federation for Strategic Development and National Projects (Minutes of December 24, 2018 No. 16))
4. Regulation of the Bank of Russia dated June 28, 2017 No. 590-P (as revised on October 16, 2019) «On the procedure for the formation by credit institutions of reserves for possible losses on loans, loan and equivalent indebtedness» (together with the «Procedure for assessing credit risk for portfolio (portfolios) of homogeneous loans «) (Registered with the Ministry of Justice of Russia 12.07.2017 No. 47384)
5. Information portal «All about self-regulation» [Electronic resource]. URL: http://www.all-sro.ru/types_of_sro/self_regulation_patent_attorneys (Date of visit: 9.10.
6. WIPO Arbitration and Mediation Center [Electronic resource]. URL: https://www.wipo.int/about-wipo/en/activities_by_unit/index.jsp?id=1012 (Date of visit: 9/10/2020)
7. WIPO Progress Report (WIPO) 2018 Mediation. Geneva. 2018. S. 302. [Electronic resource]. URL: https://www.wipo.int/export/sites/www/about-wipo/ru/budget/pdf/wpr_2018.pdf
8. Ocean Tomo. [Electronic resource]. URL: http://www.oceantomo.com. (Date of visit: 10/10/2020)
9. Newspaper Vedomosti. SME Bank issued the first loan secured by intellectual property. [Electronic resource] URL: https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2020/09/03/838788-pervii-kredit (Date of visit: 10.10.
10. Russian newspaper. Lending secured by intellectual property will become a reality. [Electronic resource] URL: https://rg.ru/2018/08/10/kreditovanie-pod-zalog-intellektualnoj-sobstvennosti-stanet-realnostiu.html (Date of visit: 10.10.2020)
11. Ocean Tomo. Intellectual property auctions. [Electronic resource]. URL: https://www.oceantomo.com/services/intellectual-property-auctions/ (Date visited: 10/10/2020)
12. IP-auction. [Electronic resource]. URL: http://www.ip-auction.eu (Date of visit: 10/10/2020)
13. A Report from the Financial Industry Regulatory Authority, FINRA, March 2016. www.finra.org / sites / default / files / digital-investment-advice-report. pdf. (Date of treatment 10/11/2020)
14. Cloud Guidelines: A Guide to Secure Cloud Banking. Version 1.0. Swiss Bankers Association. 26 March 2019. www.swissbanking.org / en / services / insight / insight-1.19 / a-guide-to-secure-cloud-banking. (Date of treatment 10/11/2020)

Направления развития кредитного мониторинга

Соловьев Павел Дмитриевич,
аспирант, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: p.solowiew2012@yandex.ru

Тенденции развития экономики Российской Федерации стимулируют усиление внимания коммерческих банков к организации своей кредитной работы, одним из важнейшего элемента которой является кредитный мониторинг. В таких условиях особенно важной функцией мониторинга становится использование усовершенствованных методических подходов для оценки и прогноза кредитоспособности клиента, определяющей его возможности по возврату ссуды. Одним из направлений развития таких подходов является учет в методике анализа кредитоспособности специфики деятельности предприятия-заемщика для более обоснованной оценки перспектив погашения кредита и снижения, таким образом, кредитных рисков. При этом совершенствование функций мониторинга требует развития не только методических и организационных его основ, но важным аспектом для реализации этого на практике является рассмотрение возможностей использования новых цифровых технологий для повышения его оперативности и качества.

Ключевые слова: кредитный мониторинг, специфика деятельности заемщика, мониторинг кредитного портфеля, ВЭД, кредитные риски.

Современная ситуация в российской экономике характеризуется рядом негативных явлений, среди которых не последнее место занимают проблемы роста кредитных рисков и их влияния на финансовую устойчивость и прибыльность банков.

Так, по мнению представителей Банка России, на фоне затяжного спада экономики из-за пандемии кредитные риски, связанные с платежеспособностью клиентов, выходят на первый план для финансовой системы. В соответствии с данными, приведенными в «Обзоре финансовой стабильности за II–III кварталы 2020 года», имеет место незначительное снижение доли проблемных и безнадежных ссуд (на 0,1 п.п., до 9,3% с начала 2020 г.), но одновременно растет объем реструктурированных кредитов, который на 1 октября 2020 г. достиг величины в 6,6 трлн рублей при наиболее существенных объемах реструктурированных (более 5 трлн рублей) кредитов, предоставленных крупным компаниям. В дальнейшем можно ожидать роста доли некачественных кредитов (около 20% реструктуризированных кредитов могут стать невозвратными) и сокращению в результате кредитования эффективных компаний [1].

Хотя по результатам исследования агентства АКРА у крупнейших российских банков, судя по анализу отчетности за первую половину 2020 года, не наблюдается существенных признаков ухудшения качества кредитных портфелей, во многом это является результатом снижения долговой нагрузки экономики (доли кредитов в ВВП – до 46,7% в 2020 г. по сравнению с 52,7% в 2016 г.), регуляторных послаблений Банка России по созданию резервов по ссудам, государственных мер поддержки пострадавших отраслей и компаний, роста ипотечного кредитования. При этом, как показывает практика, накопление просроченной задолженности может продолжаться в течение ряда следующих за кризисным периодом лет: наибольший рост просроченной задолженности после кризиса 2008 г. наблюдался в мае–июне 2010 года, а после кризиса 2014–2015 гг. – в августе 2016 г. (рис. 1). [2].

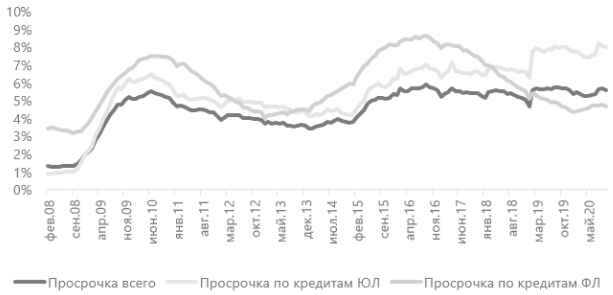

Рис. 1. Динамика просроченной задолженности в 2008–2020 гг.

Кредитные риски отдельных заемщиков (особенно корпоративных, ввиду большего размера предоставленных им кредитов и существенной зависимости их деятельности от макроэкономической ситуации в целом) оказывают влияние на качество кредитного портфеля. В свою очередь, на уровень кредитных рисков заемщиков влияет комплекс факторов, но наиболее значимым из них является изменение уровня кредитоспособности клиента в настоящем и, особенно, в будущем. В таких условиях эффективный мониторинг финансового состояния заемщиков и качество обслуживания ими кредитов приобретает важное значение, а его роль на отдельных этапах кредитного процесса усиливается.

Мониторинг кредитной деятельности банка – категория сложная и неоднозначная. Об этом свидетельствует расхождения в определении его понятия и функций со стороны различных исследователей. Так, Е.В. Груздева считает, что мониторинг – это “метод управления, то есть способ, который используется соответствующими органами для выполнения основных функций управления” [3]. Е.В. Монакова под организацией кредитного мониторинга в коммерческих банках подразумевает “совокупность форм и методов, применяемых подразделениями коммерческих банков в процессе постоянного наблюдения за своей кредитной деятельностью” [4]. По мнению Н. Островской, необходимо учитывать нацеленность мониторинга на достижение определенного результата, «кредитный мониторинг – система непрерывного наблюдения, оценки и предупреждения негативных последствий кредитной деятельности банков со стороны как служб внутреннего контроля банка, так и внешних надзорных органов» [5].

Белоглазова Г.Н. представляет кредитный мониторинг как систематический постоянный банковский контроль в ходе использования кредита, что в итоге обеспечивает его возвратность с соблюдением установленной в договорном порядке его доходности для банков [6]. По мнению О.И. Лаврушина, целью кредитного мониторинга является контроль за качеством кредитного портфеля, проведение независимой экспертизы, своевременное выявление отклонений от принятых стандартов и целей кредитной политики банка [7].

Байрам У.Р., справедливо отмечая, что «обеспечение эффективности и надежности осуществления кредитных операций требует от коммерческих банков организации постоянного мониторинга всех стадий реализации кредитного процесса» [8], основное внимание акцентирует на мониторинге в целом кредитного портфеля и рассматривает его как элемент кредитной политики.

В основном определения понятия кредитного мониторинга отражают сам процесс наблюдения, не акцентируя особого внимания на результате, который предусматривает в конечном итоге принятие управленческих решений. Поэтому, на наш взгляд, определение функций кредитного мониторинга в настоящее время должно быть в значительной степени расширено. Это связано с тем, что банк заинтересован не просто в своевременном возврате ссуды, но и в продолжительных отношениях с клиентом. То есть кредитный мониторинг должен включать анализ возможных проблем заёмщика и методов их устранения. Поэтому кредитный мониторинг можно представить как систему в виде трех уровней, для каждого из которых можно выделить виды мониторинга в зависимости от этапа кредитного процесса и объекта мониторинга. Они отраженные в таблице 1.

Таблица 1. Система кредитного мониторинга

Кредитный мониторинг			
На уровне отдельного заёмщика		На уровне кредитного портфеля	На уровне показателей кредитного риска
На стадии решения о предоставлении кредита	На стадии использования кредита заёмщиком	Мониторинг места кредитного портфеля в общих активах банка	**Мониторинг индикаторов кредитного риска**
Мониторинг финансового состояния отрасли, в которой работает заёмщик	Мониторинг соблюдения заёмщиком условий кредитного договора	Мониторинг диверсификации кредитного портфеля	Бальная оценка индикаторов кредитного риска
Предыдущий мониторинг финансового состояния заёмщика	**Последующий мониторинг финансового состояния заёмщика**	Мониторинг структуры кредитов по степени риска	Определение интегрального показателя кредитного риска.
Мониторинг нефинансовой информации (репутации)	Мониторинг целевого использования кредита	Мониторинг установления лимитов по кредитованию	

Источник: составлено автором

При этом мониторинг финансового состояния заёмщика неотделим от мониторинга кредитного портфеля банка и мониторинга риска и является составной частью различных его этапов. Он должен включать в себя также мониторинг качества методики оценки кредитоспособности заемщиков и прогноз изменения его уровня. Для совершенствования этой функции кредитного мониторинга необходимо своевременное выявление недостатков методик оценки и анализа финансового состояния и кредитоспособности заемщиков. Одним из недостатков, которым должно уделяться большее внимание при анализе кредитоспособности, на наш взгляд, является недостаточный учет специфики деятельности корпоративных заемщиков, которая может существенно влиять на уровень их кредитного риска.

Для учета специфики деятельности заемщика предлагаем следующий методический подход:

на первом этапе проводится экспресс-оценка кредитоспособности клиента, на втором – методика дополняется матрицей факторов, учитывающей специфику деятельности заемщика. При этом показатели первого этапа корректируются с учетом критериев, которые обладают существенной прогнозной способностью в отношении изменения уровня кредитоспособности заемщика. Данный подход можно продемонстрировать на примере оценки кредитоспособности заемщиков-экспортеров.

На рисунке 2 отображено дерево логических выводов, где определены параметры, которые, независимо от своей природы, рассматриваются как лингвистические переменные, заданные на своих универсальных множествах и оцениваемые с помощью нечетких термов. При этом отдельную группу составляют индикаторы, непосредственно отражающие специфику деятельности заемщика-экспортера, в частности, временной период ведения внешнеэкономической деятельности и доля и динамика прибыли, получаемой от осуществления таких операций, в общих финансовых результатах экспортера.

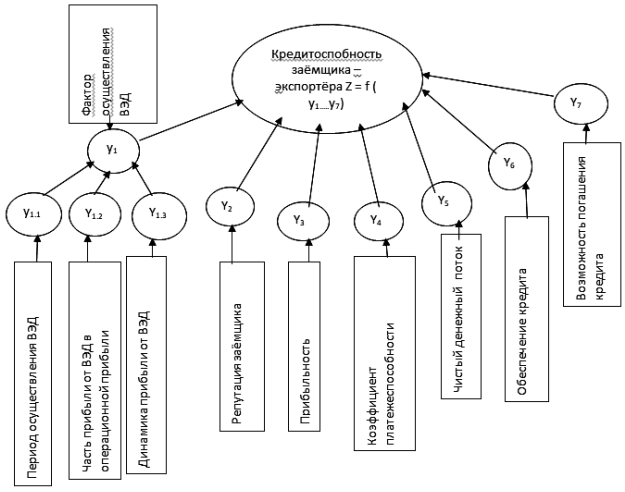

Рис. 2. Дерево логических выводов

Источник: составлено автором

Полученный выходной параметр Z дает возможность оценить кредитоспособность экспортера как:

В – высокий уровень кредитоспособности,

С – средний (допустимый) уровень кредитоспособности,

Н – низкий уровень кредитоспособности.

В случае получения в результате экспресс анализа низкого уровня кредитоспособности кредитные специалисты должны отклонить кредитную заявку заемщика, в случае присвоения среднего или высокого уровня кредитоспособности осуществляется дальнейший углубленный анализ кредитоспособности заемщика по предлагаемой нами методике.

С этой целью выделяются наиболее значимые факторы, прежде всего, качественного характера, определяющие перспективы развития внешнеэкономической деятельности заемщика (табл. 2).

Таблица 2. Матрица показателей фактора внешнеэкономической деятельности заемщика

Показатель	Уровень оценки		
А – Конъюнктура рынка продукции заемщика	1 – Устойчивый рост спроса	2 – Стабильный спрос	3 – Снижение спроса
Б – Государственная политика поддержки экспорта	1 – Наличие комплексных мер по поддержке экспорта продукции заемщика	2 – Наличие отдельных мер по поддержке экспорта заемщика	3 – Поддержка экспорта продукции заемщика не предусмотрена
В – Место заемщика на рынке	1 – Ведущее место на рынке	2 – Средние позиции на рынке	3 – Доля заемщика на рынке незначительна
Г – Доля экспортной продукции в общем объеме производства заемщика	1 – Высокий удельный вес экспортной продукции	2 – Доля экспортной продукции сравнительно невысокая	3 – Доля экспортной продукции незначительна

Источник: составлено автором

Показатели оценки фактора ВЭД для включения в модель анализа кредитоспособности заемщика, рассмотренную выше, могут быть определены на основе выборки показателей данной матрицы (табл. 3).

Таблица 3. Индикаторы показателей значимости фактора ВЭД

Оценка фактора ВЭД	Числовые индикаторы факторов ВЭД
Высокая	А1, Б1, В1 (или В2), Г1 (или Г2)
Средняя	А2, Б2, В2 (или В3), Г2 (или Г3)
Низкая	Ау, Б3, В3 (или В2), Г3 (или Г2)

Источник: составлено автором

Такой подход может быть использован для учета при оценке кредитоспособности и прогноза ее изменения или особенностей вида кредитования (например, венчурного, инвестиционного). При этом важно соблюдать следующие условия:

– количество факторов не должно быть слишком большим (максимум 3–4), чтобы не усложнять поиск соответствующей информации);
– факторы должны быть наиболее значимыми для деятельности заемщика и перспектив ее развития;
– учет факторов в итоговой оценке может осуществляться как на основе определенного их сочетания, так и с учетом их оцифровки и взвешивания.

Таким образом, тенденции дальнейшего развития российской экономики во многом определяют необходимость усиления внимания коммерческих банков к организации своей кредитной работы, важным элементом которой является кредитный мониторинг. В таких условиях важной функцией

мониторинга становится использование усовершенствованных методических подходов для оценки и прогноза кредитоспособности клиента, определяющей его возможности по возврату ссуды. Одним из направлений развития таких подходов является учет в методике анализа кредитоспособности специфики деятельности предприятия-заемщика для более обоснованной оценки перспектив погашения кредита и снижения, таким образом, кредитных рисков.

Литература

1. ЦБ: на первый план выходят кредитные риски 26.11.2020 https://www.banki.ru/news/lenta/?id=10937610
2. Банковская система устойчива, но вопросы остаются //https://www.acra-ratings.ru/research/2213
3. Груздева, Е.В. Банковский мониторинг в регионе: сущность, организация, совершенствование (теоретический и прикладной аспекты): Диссертация кандидата экономических наук: 08.00.10. – Иваново, 2001. – 177 с. 6.
4. Монакова, Е.В. Кредитный мониторинг в банковской деятельности: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.10. – Саратов, 2001. – 160 с.
5. Островская Н Организация кредитного мониторинга предпроблемной задолженности / Н. Островская // Банкаўскі веснік, САКАВІК. – 2013. – С. 29–32
6. Белоглазова Г.Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка учебник для бакалавров / Г.Н. Белоглазова [и др.]; под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014–652 с. ISBN 978-5-9916-3200-3
7. Лаврушин О.И., Афанасьева О.Н. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2013. – 360 с. – (Бакалавриат и магистратура). ISBN 978-5-406-02151-4
8. Байрам У.Р. Кредитный мониторинг как совокупность контроля и управления банковским процессом кредитования / У.Р. Байрам // Ученые записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Экономика и управление. – 2017. – Том 3 (69). – № 1. – С. 12–21.

CREDIT MONITORING DEVELOPMENT DIRECTIONS

Solovev P.D.
Financial University under the Government of Russian Federation

Trends in development of the Russian economy stimulate commercial banks to increase their attention to the organization of their credit work. Credit monitoring as one of the most important elements of credit process have to be improved as well which. In such circumstances, it's particularly important to use improved methodological approaches to assess and predict the client's creditworthiness, which determines ability of loan's repayment. It is necessary to take into account the specifics of the borrower's business in the methodology of credit analysis in order to better assess the prospects for loan's repayment and reduce credit risks as a result. At the same time, improvement of monitoring functions requires more than just development of methodological and organizational foundations. An important aspect for implementing this in practice is to consider the possibilities of using new digital technologies to improve efficiency and quality of credit monitoring.

Keywords: credit monitoring, specifics of the borrower's business, loan portfolio monitoring, foreign economic activity, credit risks.

References

1. Central Bank: credit risks are moving to the foreground. Available at: https://www.banki.ru/news/lenta/?id=10937610 (accessed 10.03.2021) (in Russian)
2. Banking system is stable, but questions still remain. Available at: https://www.acra-ratings.ru/research/2213 (accessed 10.03.2021) (in Russian)
3. Gruzdeva E.V. Regional experience of monitoring in banks: essence, organization, improvement (theoretical and practical aspects). Candidate's thesis. Ivanovo, 2001, pp. 6. (in Russian)
4. Monakova E.V. Credit monitoring in banking. *Candidate's thesis*. Saratov, 2001, 160 p. (in Russian)
5. Ostrovskaya N. Credit Monitoring organization of pre-problem debts. *Bankaiskiy vestnik*, 2013, pp.29–32. (in Russian)
6. Beloglazova G.N. Banking. Organization of a commercial bank. Moscow, Uright, 2014. 652 p. (in Russian)
7. Lavrushin O.I., Afansiyeva O.N. Banking: modern credit system. Moscow, Knorus, 2013. 360 p. (in Russian)
8. Bayram U.R. Credit monitoring as a set of control and management of the bank credit process. Science writings of Vernadskiy Crimea state university, 2017. pp. 12–21. (in Russian)

Теоретические и практические аспекты применения разных форм налогообложения цифровых компаний в мире

Шилин Леонид Игоревич,
аспирант, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: shilinleonid@outlook.com

Предметом исследования являются теоретические и практические аспекты применения разных форм налогообложения цифровых компаний в мире, а также перспективы дальнейшего применения налога на цифровые услуги в качестве главного механизма в рамках действия 1 плана BEPS. Особое внимание уделяется практике применения налога на цифровые услуги в Европе, а также перспективам применения такого налога в России. В работе применялись такие методы научного познания, как: анализ, синтез, индукция, дедукция, сравнительный метод. Информационную базу составили нормативные и законодательные акты, электронные ресурсы. Основными выводами исследования являются: Ввиду сложной структуры концепции Pillar 1, предложенной ОЭСР налог на цифровые услуги имеет шанс стать главным механизмом борьбы с вызовами налогообложения цифрового бизнеса.

Ключевые слова: цифровые услуги, налог на цифровые услуги, налогообложение цифровых компаний, ОЭСР, цифровизация.

ОЭСР совместно с ведущими налоговыми администрациями уже более пяти лет пытается принять консенсусное решение о том, как справиться с вызовами налогообложения цифровой экономики. И спустя годы понимание необходимости создания единого механизма налогообложения цифрового бизнеса, соответствующего всем тенденциям цифровизации экономики, оказалось под угрозой.

Для решения задачи по выработке решения в части налогообложения цифрового бизнеса в рамках плана BEPS первое из его пятнадцати действий было посвящено в целом вопросам эффекта цифровизации и пути налогообложения цифровых компаний.

Первый отчет о действиях BEPS за 2015 год, посвященный налоговым вызовам цифровой экономики, был выпущен в октябре 2015 года. В было признано, что цифровизация и некоторые бизнес-модели, которым она способствует, представляют собой важные проблемы для международного налогообложения [1]. В докладе также признается, что было бы трудно, если не невозможно, «отгородить» цифровую экономику от остальной экономики для целей налогообложения из-за все более распространяющегося характера цифровизации.

Каких-либо конкретных мер о том, как и в каком объеме можно облагать доход цифровых компаний в странах, где такие компании имеют «цифровое присутствие» предложено не было. Тогда ОЭСР остановилась только на рекомендациях по внедрению НДС/GST в части цифровых услуг.

Спустя несколько лет поиска консенсусного решения со стороны ОЭСР, Европейская комиссия 21 марта 2018 года опубликовала два предложения по новым директивам, которые обеспечат новые способы налогообложения цифровых форм предпринимательской деятельности [2]. Предложения комиссии сосредоточены на двухэтапном подходе: промежуточном решении, называемом налогом на цифровые услуги (DST), и долгосрочной Директиве Совета, устанавливающей правила, касающиеся корпоративного налогообложения значительного цифрового присутствия (SDP или предложение о значительном цифровом присутствии). Предложение DST касается налога на валовые доходы (то есть оборот), установленного по единой ставке 3% во всех государствах-членах Европейского союза (ЕС), в то время как предложение о значительном цифровом присутствии фокусируется на новой концепции цифрового постоянного представительства (ПП) наряду с пересмотренными правилами распределения прибыли.

Еврокомиссия тогда предложила странам-членам Евросоюза введение на территории Евро-

пы с 1 января 2020 года «переходного» механизма налогообложения цифрового бизнеса в виде DST, а именно налога в размере 3% на валовый доход от определенной цифровой деятельности. К «определенной цифровой деятельности» было предложено отнести:

1. продажи онлайн-рекламы;
2. цифровой посреднической деятельности, которая позволяет пользователям взаимодействовать с другими пользователями, и которая может облегчить продажу товаров и услуг между ними;
3. продажу данных, полученных из предоставленной пользователями информации.

При этом было предложено ввести пороги по выручке компаний в целях взимания такого налога:

1. компания имеет общий годовой доход по всему миру в размере 750 миллионов евро или более;
2. компания имеет годовой доход в ЕС в размере 50 миллионов евро или более.

Ведущие европейские страны достаточно холодно встретили такое предложение, в том числе, возможно, благодаря резкой реакции США, как государства, в котором находится подавляющее количество компаний, имеющих перспективу подпасть под налогообложение DST.

Так, Министр Финансов США Стивен Мнучиным следующим образом прокомментировал предложение по DST – «США решительно выступают против предложений любой страны выделить цифровые компании. Некоторые из этих компаний являются крупнейшими субъектами экономики США, создающими рабочие места и обеспечивающими экономический рост. Введение нового и избыточного налогового бремени будет тормозить экономический рост и в конечном счете наносить ущерб работникам и потребителям. Я полностью поддерживаю международное сотрудничество в целях решения более широких налоговых проблем, возникающих в современной экономике, и создания более устойчивой международной налоговой системы».

Первой из европейских держав, решившей ввести в одностороннем порядке DST стала Франция, которая уже вела свой «крестовый поход» по защите своих налоговых интересов в части налогообложения цифрового бизнеса, выражавшего в громком деле против группы компаний Google по вопросу возникновения на территории Франции постоянного представительства-зависимого агента компании Google Ireland Limited, разлизывающей услуги сервиса Google ADS во Франции.

Так, 24 июля 2019 года французским президентом был подписан закон о вводе ретроспективно с 1 января 2019 года 3% налога на международные группы компаний, предоставляющие электронные услуги на территории Франции и имеющие мировую выручку более 750 млн евро и 25 млн. евро на территории Франции. Область применения такого налога покрывает услуги рекламы и услуги предоставления цифрового интерфейса с целью взаимодействия пользователей (торговые площадки).

Так как введённый налог, в основном, де-факто направлен на компании американского происхождения, США резко отреагировало на такой подход и заявила о намерении ввести пошлины на товары французского происхождения, опубликовав расследование торгового представительства США [3]. Результатом стало то, что Франция приостановила действие налога на цифровые услуги до конца 2020 года, ожидая принятия единого подхода со стороны европейских стран и ОЭСР в части концепции «унифицированного подхода» Pillar 1.

Однако спустя полтора года активной работы со стороны ОЭСР над концепцией «унифицированного подхода», которая началась в октябре 2019 года с планом имплементации механизма в 2020, становится понятно, что сейчас мировое сообщество не готово решится на централизованный механизм борьбы с несправедливым распределением выручки цифровых гигантов.

И такое положение дел все больше стимулирует отдельные страны вводить односторонние механизмы в виде DST или гибридных форм такого налога. Так, на сегодняшний день уже 26 государств в рамках внутренних норм налогообложения ввели те или иные механизмы налогообложения цифрового сектора [4].

При этом, каждое государство, принимающее такое меры, создает свою вариацию правил налогообложения.

В 26 стран по всему миру входят 8 европейских государств, а именно: Австрия, Франция, Греция, Венгрия, Италия, Польша, Португалия и Испания.

Ниже приведено краткое сравнение введенных механизмов (табл. 1).

Как видно из представленных данных, ведущие европейские экономики в лице Франции, Испании и Италии выработали похожие механизмы, соответствующие предложениям Еврокомиссии 2018 года, и сосредоточились на рекламных услугах и торговые площадках.

Однако остальные государства конфигурируют свои односторонние механизмы исходя из своих национальных интересов и потребностей.

Например, Греция вводит налог на краткосрочную аренду, оформляемую через цифровые платформы такие как Airbnb (США) и Booking (США), понимая, что туристический сектор для них является более важным и объемным, тогда как Польша и Португалия решили обращать налогообложение на стриминговые платформы, например, такие как Netflix (США).

В условиях неопределенности мирового сообщества по предлагаемым ОЭСР консенсусным решениям, встает вопрос о том, не станут ли «переходные» механизмы вроде DST устоявшимися и единственными приспособленными к жизни механизмами восстановления справедливости в налогообложении цифровой отрасли, ведь на сегодня в условиях, когда 26 стран ввели те или иные правила налогообложения, 4 страны ожидают вступления в силу таких механизмов, и 10 стран

объявили о намерении выработки подобных односторонних механизмов.

Пока ОЭСР старательно пытается угодить и учесть все пожелания [5] участников рабочей группы по Pillar 1 и США в частности, можно дождаться того, что уже укоренившейся DST станет настолько привычным и обыденным механизмом, что в конце концов приведет к плавному отказу от единых подходов, и мировое сообщество перейдет в стадию понимания, что нет ничего более вечного, чем временное.

Таблица 1

Страна	Дата вступления в силу	Тип налога	Ставка	Налоговая база
Австрия	1 января 2020	DST	5%	Выручка от рекламных услуг, оказываемых на территории Австрии на цифровых платформах, веб-сайтах или любом ПО.
Франция	1 января 2019	DST	3%	Валовая выручка от: 1. рекламных услуги, основанных на пользовательских данных (таргетированных). 2. услуг торговой площадки
Греция	16 июля 2019	Базовый налог на прибыль	Нет специальной ставки	Прибыль от краткосрочной аренды, оформленной через цифровые платформы
Венгрия	1 июля 2017	DAT	7.5%, но с 01.01.19 по 31.12.22 ставка – 0%	Выручка за финансовый год полученная от вещания или публикации рекламы на территории Венгрии
Италия	1 января 2020	DST	3%	Валовая выручка от: 1. Рекламы на цифровых площадках 2. Услуг торговой площадки 3. Услуг по передаче пользовательских данных
Польша	1 июля 2020	DST	1.5%	Валовая выручка от услуг по стримингу аудиовизуального контента
Португалия	17 февраля 2021	Сбор	1% и 4%	Сборы от стоимости подписки да аудиовизуальные стриминговые платформы
Испания	16 января 2021	DST	3%	Валовая выручка от: 1. Рекламы на цифровых площадках 2. Услуг торговой площадки 3. Услуг по передаче пользовательских данных

По мнению автора, такая тенденция ставит под угрозу современную систему международного налогового права, когда вопросы налогообложения трансграничных операций становятся объектом регулирования локальными налоговыми законодательствами, и не могут администрироваться двусторонними или многосторонними налоговыми соглашениями, что в свою очередь, как правило, исключает возможность избегания двойного налогообложения.

Странам еще не имплементировавшим такие механизмы, и России в частности, как стране, которая уже изъявила на официальном уровне желание рассматривать DST всерьёз, стоит задуматься какие издержки может принести такой налог экономике, и не станет ли это поводом для иностранных компаний, занимающих значительную часть цифрового сегмента рынка, пересмотреть свои планы развития продуктов в стране, где создается дополнительная налоговая нагрузка без возможностей урегулирования вопросов двойного налогообложения.

THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF THE APPLICATION OF DIFFERENT FORMS OF TAXATION OF DIGITAL COMPANIES IN THE WORLD

Shilin L.I.
Financial University under the Government of the Russian Federation

The subject of the study is the theoretical and practical aspects of the application of various forms of taxation of digital companies in the world, as well as the prospects for further application of the digital services tax (DST) as the main mechanism under action 1 of the BEPS. Particular attention is paid to the practice of applying a tax on digital services in Europe, as well as the prospects for applying such a tax in Russia. Such methods of scientific knowledge as analysis, synthesis, induction, deduction, and comparative method were used in the work. The information base was made up of regulatory and legislative acts, electronic resources. The main conclusions of the study are: Due to the complex structure of the Pillar 1 concept proposed by the OECD, the digital services tax has a chance to become the main mechanism for combating the rising challenges of taxation of digital business.

Keywords: digital services, digital services tax, taxation of digital companies, OECD, Pillar 1, digitalization.

References

1. URL: http://www.oecd.org/tax/addressing-the-tax-challenges-of-the-digital-economy-action-1–2015-final-report-9789264241046-en.htm
2. URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/communication_fair_taxation_digital_economy_21032018_en.pdf
3. URL: https://ustr.gov/sites/default/files/Report_On_France%27s_Digital_Services_Tax.pdf
4. URL: https://tax.kpmg.us/content/dam/tax/en/pdfs/2021/digitalized-economy-taxation-developments-summary.pdf
5. URL: http://www.oecd.org/tax/oecd-secretary-general-tax-report-g20-finance-ministers-february-2021.pdf
6. URL: https://www.impots.gouv.fr/portail/files/media/1_metier/5_international/french_dst_en_v2.pdf

Доверие в финансовом секторе как основополагающий фактор во взаимодействии экономических агентов

Шуба Никита Александрович,
аспирант, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Email: nickshuba@gmail.com

Ларионова Ирина Владимировна,
профессор, д.э.н, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Email: 8653@mail.ru

Фактор доверия играет значительную роль почти в любых видах взаимоотношений, так как он может оказывать заметное прямое или косвенное влияние на поведение участников взаимодействия. Как частный случай доверие в финансовом секторе особенно важно, так как его недостаток может накладывать серьёзные ограничения на потенциал развития сектора и экономики в целом, увеличивает транзакционные издержки от взаимодействия агентов и повышает общий уровень рисков. Следовательно, для того, чтобы агенты финансового сектора могли наиболее эффективным образом организовывать свою деятельность, в первую очередь необходимо определить понятие доверия в финансовом секторе, выделить основные факторы, которые оказывают на него влияние и отследить взаимосвязь между доверием и внутренними характеристиками основных агентов финансового сектора.

Ключевые слова: доверие, факторы доверия, финансы, финансовый сектор, риски.

Доверие является комплексным и основополагающим понятием в общественных науках. Доверие как объект исследования рассматривается рядом научных дисциплин: социология, экономика, политология, психология и др.

Доверие в финансовом секторе играет основополагающую роль во взаимодействии экономически агентов, оказывает значительное влияние на их поведение, характеристики. Ввиду комплексности понятия сложно непосредственно сразу определить термин доверия к финансовому сектору, поэтому эффективнее всего вывести его методом дедукции. В самом широком смысле доверие можно понимать как уверенность в чьей-либо добросовестности, искренности, правильности [13]. Действие кого-либо в рамках доверия полностью является приемлемым поведением в обществе и напрямую связывает понятие с этическим нормами и поведением. Этические нормы включают в себя общественное представление о приемлемом и неприемлемом поведении. Под этическим поведением понимается такое поведение, которое соответствует этическим ожиданиям общества. Соответственно, категория доверия является составляющей этических норм и поведения.

Следуя данной логике, можно вывести понятие доверительного поведения, под которым можно понимать поведение, которое вызывает уверенность у кого-либо в добросовестности, искренности, правильности и соответствует этическим ожиданиям общества.

Переходя от общественного понимания термина, необходимо перейти к более частному понятию – доверие к государству. Доверие к государству представляет собой уверенность граждан в действиях государства, которое действует в рамках правил и справедливости [5]. Понимание справедливости зависит от интерпретации гражданами, что правильно и справедливо, а что несправедливо, и их восприятия фактической работы государства [2].

На основании классификации, предлагаемой ОЭСР, доверие к государству состоит из двух компонент:

1. Социальное доверие – уверенность и доверие горожан к обществу;
2. Политическое доверие – оно возникает, когда граждане доверяют государству и его институтам.

Основными факторами доверия к государству являются ожидания граждан [4] и позитивный или негативный опыт взаимодействия [6], особенно заметна диспропорция между влиянием на доверие позитивных и негативных событий.

Рассмотренные факторы имеют большое сходство с драйверами поведения экономических аген-

тов. К примеру: Кейнсианская экономическая школа исследовала влияние на экономику ожиданий субъектов экономических отношений: инфляционных ожиданий, ожиданий изменения ставок, управление ожиданиями монетарными властями и др.

На данном этапе можно сделать первые промежуточные выводы:

1. Факторы, влияющие на доверие к государству, имеют взаимосвязь с факторами, которые влияют на поведение экономических агентов;
2. Взаимосвязь факторов доверия и аналогичных факторов в экономике скорее имеет прямое отношение, чем обратное (прозрачная и понятная монетарная политика скорее будет влиять позитивно на доверие экономических агентов, чем негативно)

На основании данных выводов можно построить логичные следствия, которые подтверждаются на практике:

1. Доверие в экономике напрямую зависит от доверия к государству и институтам;
2. Социальное доверие имеет непосредственный отклик в поведении экономических агентов.

Доверие к государственным институтам позволяет повысить уверенность в принятии экономических решений (инвестиций и потребления), которые ускоряют экономический рост [8]. Социальное доверие в целом повышает эффективность экономических факторов производства, что ускоряет экономический прогресс [4].

Отдельно следует отметить доверие к монетарным властям. Данный пункт особенно важен при переходе к определению доверия к финансовому сектору. В своём исследовании Беспалова Д.В. [10] выделяем несколько принципов регулирования, которые должны использоваться монетарными властями, одним из которых является принцип доверия. Под данным принципом автор понимает все то же доверительное отношение между экономическими агентами в т.ч. и монетарными властями. Доверительное взаимоотношение снижает моральные риски, оказывает благоприятное влияние на финансовое положение экономических агентов, через более низкую потребность к формированию резервов и позволяет использовать ставки с более низкими кредитным спредом и спредом ликвидности. Также может через более низкие транзакционные издержки, доверие в финансовом секторе способствует его более динамичному развитию.

Проведя взаимосвязь между доверием к государству и доверием в экономике, не составляет труда продолжить рассуждения и вывести понятие и факторы доверия к финансовому сектору, как составляющей экономической системы.

Понятие доверия в финансовом секторе легко может перенять основные характеристики и факторы, оказывающие влияние со всех вышестоящих уровней (этического, государственного, экономического). Очевидно, что доверие в финансовом секторе в целом и общем это все те же уверенность в добросовестности, искренности и правильности, что можно перенять из этического аспекта и на него оказывают влияние доверие к государству, к монетарным властям, в обществе, к институтам, ожидания экономических агентов. И для точности можно отнести данные аспекты к внешним факторам, формирующим доверие к финансовому сектору.

Ввиду комплексности данного вопроса некоторые исследователи еще выделяют дополнительные детерминанты в вопросе доверия в финансовом секторе. В своём исследовании доверия к банкам Монастырская Г.М. [12] делает акцент на том, что на доверие к банкам помимо внешних факторов играют немаловажную роль факторы мотивации, конкурентоспособности, качества оказываемых услуг, репутация, рейтинг, бренд, имидж и реклама, профессионализм сотрудников банка. Кроме того автор обращает внимание на взаимосвязь доверия с финансовой устойчивостью и информационной прозрачностью банка.

В другом исследовании были рассмотрены польские банки после кризиса 2008 года. Солома А., Весоловска Э. [9] рассмотрели поведение клиентов банков и в результате опроса респондентов было выявлено, что около 69% респондентов предпочли бы пользоваться услугами банка без иностранного капитала (или с преобладанием польского), а всего 10% готовы были доверить свои средства банку с иностранным капиталом. Исходя из этого результата, можно сделать вывод, что структура капитала банка потенциально может быть значимым фактором в оценку уровня доверия к банку.

С интересной позиции вопрос доверия к банку рассмотрела Световцева Т.А. [15] В своей статье она связывает доверие с финансовой устойчивостью банка и соотносит данный вопрос с теорией стейкхолдеров. По мнению автора, в достаточной финансовой устойчивости банка и как следствии росту уровня доверия заинтересованы как клиенты банка, так и персонал банка. Так как банки имеют наибольший вес в финансовом секторе Российской Федерации, факторы, выделенные в рассмотренных научных работах, покрывают более 80% вопроса о доверии в данном секторе экономики и могут быть репрезентативны для других финансовых организаций.

Систематизируя исследования в области доверия в финансовом секторе, авторы чаще всего обращали внимание на финансовую устойчивость, информационную открытость, структуру капитала, имидж, человеческий капитал и прочие факторы, которые можно отнести к внутренним факторам доверия.

Подводя итог, понятие доверия к финансовому сектору является комплексным. Для определения данного понятия был применен дедуктивный метод от наиболее широкого понимания доверия, как этической категории к наиболее узкому. В общем виде, доверие к финансовому сектору можно переформулировать как уверенность в добросовестности, искренности, правильности финансовых агентов, на которую оказывают влияние ряд внешних и внутренних факторов. Под внешними факторами понимаются влияние доверие к государству, к мо-

нетарным властям, в обществе, к институтам, ожидания экономических агентов. Под внутренними факторами понимаются финансовая устойчивость, информационная открытость, структура капитала, имидж, репутация, человеческий капитал, бренд, реклама, количество оказываемых услуг и пр.

Литература

1. Algan Y., Cahuc P. Inherited trust and growth // American Economic Review. – 2010. – Т. 100. – № . 5. – С. 2060–92.
2. Bouckaert G., Van de Walle S. Comparing measures of citizen trust and user satisfaction as indicators of 'good governance': difficulties in linking trust and satisfaction indicators //International Review of Administrative Sciences. – 2003. – Т. 69. – № . 3. – С. 329–343.
3. Dalton R.J. Political trust in North America //Handbook on political trust. – Edward Elgar Publishing, 2017.
4. Dasgupta P. Trust and cooperation among economic agents //Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences. – 2009. – Т. 364. – № . 1533. – С. 3301–3309.
5. Easton D. A systems analysis of political life. – 1965.
6. Kampen J. K., De Walle S.V., Bouckaert G. Assessing the relation between satisfaction with public service delivery and trust in Government. The impact of the predisposition of citizens toward Government on evalutations of its performance // Public Performance & Management Review. – 2006. – Т. 29. – № . 4. – С. 387–404.
7. Moore S. Towards a sociology of institutional transparency: Openness, deception and the problem of public trust //Sociology. – 2018. – Т. 52. – № . 2. – С. 416–430.
8. OECD O. Trust in government, policy effectiveness and the governance agenda //Government at a Glance. – 2013. – Т. 2013.
9. Анджей С., Эльжбета В. Доверие предпринимателей к банкам в аспекте поведенческой экономики //Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. Серия: Гуманитарные и общественные науки. – 2014. – № .3.
10. Беспалова Д. В. Принципы регулирования банковской деятельности // Russian Economic Bulletin. – 2019. – Т. 2. – № . 5. – С. 40–45.
11. БОРНУКОВА К., ГОДЕС Н., ЩЕРБА Е. Доверие в экономике: что это, как работает и для чего нужно? //Банковский вестник. – 2020. – № . 3. – С. 95–99.
12. Монастырская Г.М. Доверие как фактор конкурентоспособности банка //Вестник Оренбургского государственного университета. – 2011. – № . 8 (127).
13. Ожегов С. И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. – 1992.
14. Реуцкая Г.М. Доверие как категория профессиональной этики //Вестник экономической безопасности. – 2015. – № . 6.
15. Световцева Т. А., Енютина М.А. Надежность коммерческого банка: проблемы оценки и доверие клиентов //Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2015. – № .2. – С. 72.

TRUST IN THE FINANCIAL SECTOR AS A FUNDAMENTAL FACTOR IN THE INTERACTION OF ECONOMIC AGENTS

Shuba N.A., Larionova I.V.
Financial University under the Government of the Russian Federation

Trust has a significant role in almost all types of cooperation, because it can influence on the behavior all parties in a direct or indirect way. Special attention must be paid to trust in the financial sector. A lack of trust may lead to a slowdown of the development of the financial sector as a part and to the decline in the economy as a whole. Low trust level may cause the increasement of the transaction costs and overall risk-level in the economy. In order to make financial agents be able to organize their activities in the most efficient way it is important to define the concept of trust in the financial sector, identify the main factors that influence it, and determine correlation between trust level and the characteristics of the key financial agents.

Keywords: trust, confidence factors, finance, financial sector, risks.

References

1. Algan Y., Cahuc P. Inherited trust and growth //American Economic Review. – 2010. – Т. 100. – № . 5. – С. 2060–92.
2. Bouckaert G., Van de Walle S. Comparing measures of citizen trust and user satisfaction as indicators of 'good governance': difficulties in linking trust and satisfaction indicators //International Review of Administrative Sciences. – 2003. – Т. 69. – № . 3. – С. 329–343.
3. Dalton R.J. Political trust in North America //Handbook on political trust. – Edward Elgar Publishing, 2017.
4. Dasgupta P. Trust and cooperation among economic agents // Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences. – 2009. – Т. 364. – № . 1533. – С. 3301–3309.
5. Easton D. A systems analysis of political life. – 1965.
6. Kampen J. K., De Walle S.V., Bouckaert G. Assessing the relation between satisfaction with public service delivery and trust in Government. The impact of the predisposition of citizens toward Government on evalutations of its performance //Public Performance & Management Review. – 2006. – Т. 29. – № . 4. – С. 387–404.
7. Moore S. Towards a sociology of institutional transparency: Openness, deception and the problem of public trust //Sociology. – 2018. – Т. 52. – № . 2. – С. 416–430.
8. OECD O. Trust in government, policy effectiveness and the governance agenda //Government at a Glance. – 2013. – Т. 2013.
9. Andrzej S., Elzbieta V. Entrepreneurs ' trust in banks in the aspect of behavioral economics //Bulletin of the Baltic Federal University named after I. Kant. Series: Humanities and Social Sciences. – 2014. – № . 3.
10. Bespalova D. V. PRINCIPLES OF REGULATION OF BANKING ACTIVITY / / Russian Economic Bulletin. – 2019. – Vol. 2. – no. 5. – p. 40–45.
11. BORNUKOVA K., GODES N., SHCHERBA E. Trust in the economy: what is it, how does it work, and what is it for? //Bank Bulletin. – 2020. – № . 3. – p. 95–99.
12. Monastyrskaya G.M. Trust as a factor of bank competitiveness //Bulletin of the Orenburg State University. – 2011. – № . 8 (127).
13. Ozhegov S. I., Shvedova N. Yu. Explanatory dictionary of the Russian language. – 1992.
14. Reutskaya G.M. Trust as a category of professional ethics //Bulletin of Economic Security. – 2015. – № . 6.
15. Svetovtseva T. A., Enyutina M.A. Reliability of a commercial bank: problems of evaluation and customer trust //Izvestiya Yugo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta. Series: Economics. Sociology. Management. – 2015. – № . 2. – p. 72.

Турбулентность в развитии ТЭК в условиях пандемии (на примере нефтяной отрасли)

Жарский Иван Дмитриевич,
студент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: izharskij@inbox.ru

Мирошник Александр Николаевич,
кандидат философских наук, доцент, Северо-Кавказский федеральный университет
E-mail: Alexandro200.ru@yandex.ru

Одной из проблем развития предприятий ТЭК в 2020 г. становится нестабильность нефтяных компаний, вызванных пандемией коронавируса COVID-19. Именно мировая пандемия стала потрясением для мировой экономической системы, повлиявшая на энергетический комплекс большинства стран, экспортирующих энергоресурсы. Дестабилизация инструментов спроса и предложения на углероды существенно отразилась на показателях ТЭК на российском рынке.
В статье исследовано влияние пандемии коронавируса COVID-19 на развитие нефтегазохимической отрасли в мире и в Российской Федерации. Вследствие влияния COVID-19 в 2020 году спрос на продукцию нефтегазохимии на мировом рынке снизится до 50%, что повлечет на трансформацию структуры экспорта. По данным РБК к июлю 2020 г. сократился спрос на отдельные продукты нефтегазохимии со стороны автомобильной промышленности, строительной отрасли, авиастроения. В результате снижения стоимости барреля нефти ведущих нефтяных корпораций мира вдвое привело к формированию экономической турбулентности в РФ. Также на глобальный рынок нефтегазохимии существенное влияние оказала волатильность цен на сырье. В статье комплексно анализируется проблема, почему российская нефтегазохимическая отрасль впоследствии пандемии коронавируса была затронута в меньшей степени в марте –июне 2020 года. Несмотря на то, что российская экономика зависит от конъектуры мирового нефтерынка, многие компании ТЭК оперативно переориентировали производство на растущие сегменты спроса на внутреннем рынке и увеличение экспорта. Однако, снижение показателей крупнейших нефтяных корпораций Тем не менее финансовые результаты нефтегазохимических предприятий в России уже в I квартале 2020 года начали ухудшаться, а объем инвестиционных программ компаний сокращаются. На основании аналитических данных позволяет спрогнозировать, что осень 2020 года может стать сложным периодом развития отрасли. В сложившейся ситуации многие компании ТЭК на российском рынке должны изменить стратегию функционирования в новых условиях вплоть до ее восстановления.

Ключевые слова: нефтегазохимическая отрасль, коронавирус COVID-19, падение спроса, волатильность цен на продукты ТЭК, турбулентность отрасли.

Введение

В развитии национальных экономики особую роль играет ТЭК, обеспечивающий динамичное развитие других отраслей. 2020 г. стал периодом испытания развития отрасли на прочность. По мнению аналитиков ВМФ, РБК «ТЭК вступает в кризисную полосу». Экономическая турбуленность, охватившая мировое пространство существенно отразилась на стабильности национальных экономик, девальвации валют. Экономические потрясения, которые обусловлены совокупностью мер по ограничению распространения COVID-19, существенно коснулись нефтегазохимии. На мировом энергетическом рынке вследствие негативных последствий пандемии COVID-19 усилилась тенденция снижения уровня деловой активности и волатильности цен на нефтехимическое сырье, изменяется состав крупнейших партнеров –поставщиков углеродов.[1]. По данным РБК к маю 2020 г. производственная мощность ТЭК в мире сократилась на 0,2 п.п., до 75,1%. Данный показатель существенно ниже аналогичного показателя за 2019гг, который признан для отрасли кризисным. По мнению экспертов МНС с января по май 2020 год по соотношению за аналогичный период 2019 года, добыча нефтепродуктов сократилось 4,1%, при этом месячные темпы падения производства продукции к маю замедлились до 0,5% в сравнении с 3,2% в марте 2020. Сократились показатели добычи и переработки углеродов по большинству продуктовых сегментов. Особое следует отметить, что по каждому сегменту отрасли COVID-19 сказался по-разному.[2] В частности, пострадала нефтехимическая отрасль. Из всех сегментов отрасли негативно пандемия коронавируса сказалась на добыче нефти. Крупнейшие компании в мире: Exxon Mobil Corp. (США), Shell (EU), Sinopec (CHN), ПАО «Газпром» (RU), British Petroleum (UK) сократили производство смазочных материалов, бензина на 28%, при этом цена стоимость барреля нефти компаний снизилась с 58 до 42 долларов за баррель. Безусловно, снижение финансовой активности существенно негативно повлияли на спрос на полипропилен, поливинилхлорид, вспенивающийся полистирол и ряд других продуктов нефтегазохимии. В разных странах временно было остановлено множество предприятий автомобильной и шинной отрасли. Снижение их производства скажется на спросе на полипропилен, бензин, тосол. Анало-

гичные изменения коснулись химической отрасли, в которой за март-май 2020 г. сократился спрос на синтетический каучук на 3%, на метанол на 4,2%. Причем, тенденция сокращения производство сохраняется в сентябре 2020 г. По мнению аналитика Смирнова И.В. «в России на отдельные продукты сохраняется высокий спрос: производство упаковки, санитарных и медицинских изделий, полипропилена, формалина, аммиака, ацетона. Это во многом обусловлено системой карантинных ограничений, которые введены Правительством РФ для борьбы с распространением пандемии коронавируса, в результате чего спрос на производство упаковки для продуктов питания (полиэтилен, ПЭТ и др.), фармацевтических препаратов увеличился, что компенсировало снижение спроса на полимеры со стороны автомобильной промышленности. В странах ЕС спрос на фармацевтическую продукцию, упаковку возрос. Именно поэтому цены на продукцию химической продукции не снизились. Это в частности объясняется переориентированием компаний на производство продукции, актуальной в новых условиях. Вместе с тем предприятия по производству полипропилена во многих странах, в которых смягчены карантинные меры или отменены наблюдается снижение спроса на упаковку для пищевых продуктов. Соответственно, пандемия стала прочной платформой для производства отдельных товаров и услуг, в частности в ЕС, РФ динамика цен на продукты нефтехимии существенно различаются по регионам.

Нефтегазовая промышленность является основой развития топливно-энергетического комплекса государства. В 1–2 кварталах 2020 г. снизились показатели добычи и переработки углеводородов, котировки СУГ, нафты и природного газа. Как было отмечено аналитиками в 1 квартале 2020 г. на смежном топливном рынке из-за COVID-19 компании столкнулись с проблемой падения спроса, что привело к оптимизации деятельности путем переориентирования на внутренний рынок. В апреле 2020 г. снизилась цена на нафту и СУГ примерно на 60%. Маржа продукции НГХ в начале 2020 года возрастает, а к июню ситуация изменяется. Наблюдается рост цен на сырье как следствие роста цен на мировом рынке нефти на фоне сокращение предложения сырья и ослабления ограничений на поездки, что стимулирует спрос на бензин и соответственно нафту, которая является сырьем для него. Подобная тенденция негативно влияет на маржу производителей продукции НГХ. Ключевой причиной роста цен на мировом рынке нефти аналитик Смирнов И.В. определил скоординированные действия крупнейших стран-экспортеров нефти. В апреле 2020 года члены ОПЕК+, включая Россию, подписали соглашение по сокращению добычи нефти после резкого снижения спроса на нефть из-за пандемии коронавируса.[6] В процессе реализации данного соглашения ОПЕК+ Минэнерго России прогнозируют сокращение добычи нефти в стране в 2020 г. более 10% по отношению к 2019 года [7]. В перспективе подобная тенденция может привести к снижению объемов добычи нефтяного газа, что в свою очередь скажется на производстве СУГ и ШФЛУ, в случае невозможности изменения ситуации существенно создаст риски для развития предприятий. По данным РБК развитие газо- и нефтехимии в РФ в результате затяжной пандемии приведет к профициту СУГ и не превысит 6 млн т. На макроэкономическом уровне отрицательная динамика добычи и переработки нефтепродуктов наблюдается во многих регионов. Так, в США производство химических продуктов в 2020 г. сократилось на 3,3%, в Европе – на 3,8%, в странах Азиатско-тихоокеанского региона – на 3,8%. В странах АТР к июню 2020 года наблюдалась тенденция восстановления объемов производств как следствие снятия карантинных ограничений. В Китае, Японии производство химической продукции к июню 2020 г. выросло на 4,8%. В странах СНГ положительные показатели прослеживались уже в марте 2020 г. и превысил 5,2%. [2] В РФ по данным Росстата, в мае 2020 года производство химической продукции выросло на 5,4%. В частности, следует отметить химические вещества, удобрения и азотные соединения, пластмасс и синтетический каучук стали производит на 7,1% в сравнении с 2019 г. Бесспорно, такой сегмент ТЭК как химическая промышленность в меньшей степени пострадала. Многие полимеры производятся на экспорт. В центральных регионах РФ наблюдается рост производства полимеров. Увеличение темпов производства полимеров в стране на 2019–2020 гг. позволяет обеспечивать внутренний рынок в полном объеме, при этом сохраняется высокий показатель экспортных поставок продукции нефтехимии в Китай.

В условиях проблем, которые были вызваны мерами борьбы с COVID-19, существенно негативно сказались на ряде промышленных производств в январе-мае 2020 года при реализации этилена и пропилена. Важно отметить из отраслей ТЭК нефтехимия сохраняет высокие показатели.

По данным Росстата в РФ химическая промышленность в меньшей степени пострадала от пандемии в отличие от газовой и нефтяной отрасли. Это обусловлено рядом факторов. Во-первых, выпуск полимеров увеличился при поддержке ОАО «ЗапСибНефтехим», более 70% товаров идут на экспорт. Во-вторых, большинство предприятий НГХ в РФ не были остановлены из-за карантинных мер. В-третьих, спрос на полимеры был обеспечен компаниями, производящими пластиковую упаковку, медицинских изделий и нетканых материалов для СИЗ. В марте более 70% отечественных компаний в новых условиях перестроились под целевую группу потребителей. Так, одна из крупнейших компаний «СИБУР» увеличила производство полимеров, полипропилена для производства одноразовых медицинских масок. В марте 2020 г. было запущено производство медицинских масок компаниями ПАО «Нижнекамскнефтехим»,

АО «Пластик». Производство антисептиков, санитайзеров обеспечило более 60 регионов самым необходимым.[11,12]. Казалось бы, что данный продукт оказался актуальным в условиях массовой пандемии, что сказалось на снижении производства других продуктов НГХ. В частности, производство в РФ синтетического каучука только в марте сократилось на 6,8%. Аналогичная ситуация коснулась производства метанола производство которого сократилось на 11% на внутреннем рынке [13,14]. Помимо этого наблюдается снижение цен на товары НГХ в первой половине 2020 года, в результате чего чистая прибыль крупнейших предприятий «СИБУР», «Нижнекамскнефтехим», «Казаньоргсинтез» за период март-май 2020 г. сократилась на 10,8%. Резкое снижение прибыли компаний сегодня влияет на перспективы роста спроса на НГХ путем привлечения инвестиций[18]. Вследствие коронавируса пострадали основные потребители продукции отрасли НГХ: автомобильная промышленность, строительная отрасль, авиастроение. Сегодня сократилось производство пластики, сложных смол, метанола, но при этом увеличился спрос на упаковку, средств индивидуальной защиты (СИЗ), санитарные и медицинские изделия. Одним из компонентов ТЭК, пострадавшим следствие влияния пандемии, снизился уровень добычи нефти, производства СУГ, ШФЛУ. Это существенно затрагивает Россию, хотя в долгосрочной перспективе проблемы доступа к ресурсной базе для российской нефтехимии отсутствует.

Наиболее уязвимым в 2020 г. стал российский нефтяной рынок, понесший существенные риски, которые к 2021 г. могут стать катастрофическими. Если в 1 квартале 2020 г. российский экспорт нефти пострадал несущественно, однако к апрелю ситуация стала ухудшаться. По данным ЦДУ ТЭК, экспорт сырой нефти и газового конденсата из России в I квартале 2020 г. составил 64 млн тонн, что на 2,5% в сравнении с 2019 г. Причем, российские компании экспортировали в дальнее зарубежье экспортировали 21,4 млн тонн, что ниже в сравнении с 2019 г. на 6,2%. На первый взгляд, отечественные производители конкурентоспособны в рамках евразийского пространства, так как капитальные и операционные затраты в среднем по отрасли не велики. Помимо этого, нефтяная отрасль РФ более прочная по показателям налогового регулирования, когда риски низких цен на нефть переносятся на бюджет. Учитывая тот факт, что российская экономика стабильна в основном за счет экспорта углеродов, то экспорт влияет на показатель стабильности. Сегодня в ЕС конкурентом РФ на нефтяном рынке остается Саудовская Аравия, с которой началась в марте 2020 г. ценовая война, которая пошатнула позиции России на ее традиционных рынках сбыта. Страны ОПЕК, Саудовская Аравия объявили о снижении цен на 10 долл./барр., а в мае на 7,3% КСА снизила цены на Arab Light, Oman на 4,2 доллара. Цены на Brent осталась неизменной по сравнению с апрелем 2020 г. В данном случае жесткая ценовая конкуренция снижает привлекательность российской нефти на европейском и мировом рынках удешевило российский сорт Urals до исторического минимума в 8,48 долл./барр. Если в апрее стоимость российской нефти на рынке приравнена была 10 долл/барр, а в мае снизилась на 2 долл./барр. По мнению министра энергетики России А. Новака в условиях пандемии себестоимость российской нефти может снизится до критической отметки 7 долл./барр. Это в частности скажется в перспективе на убыточности отрасли, так как транспортировка и добыча не оправдывают себя., поскольку экспортная пошлина не снижена. Стоимость российской нети равна 428 руб. на тонну. Сверхнизкие цены на российскую нефтяную отрасль существенно давит на сокращение добычи. Именно поэтому в ближайшей перспективе, чтобы не нести колоссальных убытков Россия сокращает объемы добычи с 1,8 млн барр./сут. До 1,2 млн барр./сут., а в сентябре данный показатель составил 0,95 млн барр./сут. или на 45 млн тонн. Тем самым, добыча нети в России не превысит 515 млн. тонн. Крупнейшие нефтяные компании Роснефть сокращает добычу до 660 тыс. барр./сут., «ЛУКОЙЛ» – 280 тыс. барр./сут., «Сургутнефтегаз» до 210 тыс. барр./сут., «Газпром нефть» – 130 тыс. барр./сут., «Татнефть» – 100 тыс. барр./сут., «Башнефть» – 65 тыс. барр./сут., «Русснефть» – 25 тыс. барр./сут. Анализ данных показателей указывает на уменьшение бюджетов, сокращение инвестиционных программ по геологоразведке. В большей степени пострадали малые и средние компании, обладающие самым низким коэффициентом прочности. Безусловно, данный сценарий развития отрасли COVID-19 в завершению пандемии может привести к снижению добычи до 3 млн барр./сут. в условиях санкций со стороны стран ЕС. Российский нефтяной рынок может пострадать из-за снижения спроса на моторное топливо внутри страны. По оценке министра энергетики РФ Александра Новака к 2021 г. снижение спроса на моторное топливо составит 40%, при этом цена сохранится до конца года. Экспорт сырой нефти по мнению аналитика Егорова И.В. без учета нефтепродуктов в условиях кризиса сократится в 2–3 раза с 124 млрд. долл. в 2019 г. до 49 млрд. долл. в 2020 г., однако допускает более отрицательный сценарий с сокращением прибыли до 21 млрд долл.

Российский ТЭК претерпевает существенные изменения в газовой отрасли. В мае 2020 г. трансформируется конъюнктура мировых газовых рынков, влияющие на российский рынок. Если в марте в РФ, по данным ЦДУ ТЭК, было добыто 59,4 млрд куб. м газа, а в 2019 г. данный показатель был равен 65,1%, что на 12,3% меньше. Крупнейшая компания «Газпром» сократило экспорт газа до показателей 2015 г. По данным ОАО «ГАЗПРОМ» в 1 квартале 2020 г. поставки российского трубопроводного газа в Европу сократились на 15–30

млрд куб.м. Наряду с этим снизилась цена за кубометр газа на 17%. Это привело к перенасыщенности рынка, поскольку летом завершился отопительный сезон. На сегодняшний день цена 42 доллара за баррель является крайне низкой по долгосрочным контрактам «Газпрома», что уступает котировкам на европейском рынке. Низкие цены на нефть крупнейшей компании РФ, по мнению аналитика Смирнова И.В. начнут повышаться поздней осенью, когда долгосрочные контракты с нефтепродуктовой индексацией отразят нынешнее падение нефтяных котировок и газ «Газпрома» станет более конкурентоспособным. По состоянию на сентябрь 2020 г. Крупнейший российский поставщик газа в Европу АОА «Газпром» сократил добычу газа, нефти из-за снижения цен на мировом рынке. Вместе с тем, влияние подешевевшей нефти на конкурентоспособность поставок компании ограниченно, так как более 60% объемов по контрактам привязаны к котировкам хабов. К июню 2020 г. уменьшение объемов и низких цен экспорта снизило выручку компаний от экспорта и доходов бюджета, что существенно сказывается на показателях отрасли. Сегодня крупнейшие нефтеперерабатывающие компании РФ переходят к режиму жесткой экономии, сокращению инвестиций.

Однако в полной мере влияние коронавируса на внутренний спрос на газ в России оценить на современном этапе невозможно. Помимо этого, важно проанализировать погодный фактор: сложно будет определить, в какой мере сокращение спроса вызвано влиянием коронакризиса, а в какой- аномально теплой температурой в марте. Однако, очевидным становится факт, что внутренний спрос сократится на 5–6%, соответственно для выравнивания баланса в регионах цена на поставку газа может возрасти. По мнению эксперта РБК Л.Д. Коновалова «сегодня цена на поставку газа в страны Прибалтики, Украины остается в соответствии с договором неизменной, а соответственно привлекательной для производителей, нежели экспортные нетбеки. Важно отметить, что в условиях введения санкций увеличение экспортной пошлины и затрат на транспортировку усилит конкуренцию между российскими и зарубежными поставщиками одним партнерам, конкуренцию на внутреннем рынке. Обратной стороной развития отрасли может стать усиление потребителей на государство с требованиями пересмотра внутренних цен и приведения внутренних нетбеков в соответствие с европейскими для обеспечения конкурентоспособности национальной промышленности.

Заключение

В современных реалиях становится очевидным, что глобальный кризис, который вызван распространением коронавирусной инфекции COVID-19 ознаменовал снижение показателей основных отраслей ТЭК. Кризис, вызванный негативными последствиями пандемии не просто циклический спад, а шок, который трансформировал организацию мировой экономики, социального устройства, энергетического рынка. Отрасли ТЭК коронакризис наносит сегодня тройной удар:

1) непосредственное влияние коронавируса на работников предприятий ТЭК и устойчивость работы предприятий;
2) последствия ограничительных мер по борьбе с коронавирусом привели с одной стороны к системному сбою по поставкам сырья на мировой рынке, а с другой – к резкому спаду экономической активности и сокращению спроса на энергоресурсы;
3) пандемия спровоцировала падением спроса, жесткая ценовая конкуренция и, как следствие, резкое падение цен.

Российские компании отрасли ТЭК испытали существенное влияние изменений конъюнктуры внешнего рынка, что привело к падению экспортных доходов, инвестпрограмм и заказов на 5–13% в 2020 г. в зависимости от сценария.

Литература

1. Акишин Д., Тыртов Е. Нефтехимическая отрасль России: стоит ли ждать перемен? // Consulting Vygon, 2017 URL: https://vygon.consulting/upload/iblock/eda/vygon_consultin g_russian_petrochemistry_2017.pdf
2. Волкова А.В. Влияние COVID-19 на промышленность полимерных материалов// Институт «Центр развития» НИУ ВШЭ, июль 2020 URL: https://dcenter.hse.ru/miniobzory_po_otraslyam_i_rynkam 13
3. Дыменко М., Журавлева О. Кризис – время для планов развития и новых направлений// Сайт Creon Goup URL: https://creon-group.com/wpcontent/uploads/2020/05/2020–05–29-Creon-MarketMonitor-Methanol_RU.pdf 15
4. Митрова Т., Грушевенко Е., Капитонов С., Мельников Ю., Пердеро А., Доброславский Н. «Коронакризис: влияние COVID-19 на ТЭК в мире и в России»// Центр энергетики Московской школы управления СКОЛКОВО, апрель 2020 URL: https://energy.skolkovo.ru/downloads/documents/SEneC/R esearch/SKOLKOVO_EneC_COVID19_and_Energy_secto r_RU.pdf
5. Сигиневич Д.А. Проблемы развития газонефтехимической отрасли в Российской Федерации и возможные пути их решения// «Инновации и инвестиции». – 2019. – № 9. – С. 326–330.
6. Сигиневич Д.А. Нефтегазохимическая отрасль в условиях пандемии COVID-19// Инновации и инвестиции. – 2020. – № 7. – С. 234–248.
7. Халова Г.О., Шорохова Е.О. Торгово-экономические отношения РФ со странами Центральноазиатского региона // Нефть, газ и бизнес. – 2020. – № 10. С. 22–28.
8. Материалы аналитического центра при Правительстве Р. Изменения и тенденции в регулировании ТЭК России и мира I квартал 2020.

https://ac.gov.ru/uploads/2-Publications/TEK_obzor/2020.1.TEK.obzor.pdf

TURBULENCE IN THE DEVELOPMENT OF THE FUEL AND ENERGY COMPLEX IN A PANDEMIC (ON THE EXAMPLE OF THE OIL INDUSTRY)

Zharskiy I.M., Miroshnik A.N.
Financial University under the Government of the Russian Federation, North Caucasus Federal University

One of the problems of the development of enterprises of the fuel and energy complex in 2020. becomes the instability of oil companies caused by the COVID-19 coronavirus pandemic. It was the global pandemic that shocked the global economic system, affecting the energy complex of most countries exporting energy resources. The destabilization of the instruments of supply and demand for carbon had a significant impact on the indicators of the fuel and energy complex in the Russian market.
The article examines the impact of the COVID-19 coronavirus pandemic on the development of the petrochemical industry in the world and in the Russian Federation. Due to the impact of COVID-19 in 2020, the demand for petrochemical products in the world market will decrease to 50%, which will entail a transformation of the export structure. According to RBC, by July 2020. the demand for certain petrochemical products from the automotive industry, the construction industry, and aircraft construction decreased. As a result of the halving of the cost of a barrel of oil from the world's leading oil corporations, it has led to the formation of economic turbulence in the Russian Federation. Also, the volatility of raw material prices had a significant impact on the global petrochemical market. The article comprehensively analyzes the problem of why the Russian petrochemical industry was subsequently affected by the coronavirus pandemic to a lesser extent in March-June 2020. Despite the fact that the Russian economy depends on the conjuncture of the global oil market, many fuel and energy companies promptly reoriented their production to growing demand segments in the domestic market and increasing exports. However, the decline in performance of the largest oil corporations Nevertheless, the financial results of oil and gas chemical enterprises in Russia began to deteriorate as early as the first quarter of 2020, and the volume of investment programs of the companies is declining. Based on analytical data, it allows us to predict that the fall of 2020 may be a difficult period for the development of the industry. In the current situation, many fuel and energy companies in the Russian market must change their strategy of functioning in the new conditions, up to its restoration.

Keywords: petrochemical industry, coronavirus COVID-19, falling demand, price volatility for fuel and energy products, industry turbulence.

References

1. Akishin D., Tyrtov E. Petrochemical industry in Russia: is it worth waiting for changes? // Consulting Vygon, 2017 URL: https://vygon.consulting/upload/iblock/eda/vygon_consultin g_russian_petrochemistry_2017.pdf
2. Volkova A.V. Impact of COVID-19 on the polymer materials industry // Institute "Development Center" NRU HSE, July 2020 URL: https://dcenter.hse.ru/miniobzory_po_otraslyam_i_rynkam 13
3. Dymenko M., Zhuravleva O. Crisis – time for development plans and new directions // Creon Goup website URL: https://creon-group.com/wpcontent/uploads/2020/05/2020–05–29-Creon-MarketMonitor-Methanol_EN.pdf 15
4. Mitrova T., Grushevenko E., Kapitonov S., Melnikov Y., Perdero A., Dobroslavsky N. "Coronacrisis: the impact of COVID-19 on the fuel and energy complex in the world and in Russia" // Energy Center of the Moscow School of Management SKOLKOVO, April 2020 URL: https://energy.skolkovo.ru/downloads/documents/SEneC/R esearch / SKOLKOVO_EneC_COVID19_and_Energy_secto r_RU.pdf
5. Siginevich D.A. Problems of the development of the gas and petrochemical industry in the Russian Federation and possible ways to solve them // "Innovations and Investments". – 2019. – No. 9. – P. 326–330.
6. Siginevich D.A. Oil and gas chemical industry in the context of the COVID-19 pandemic // Innovations and investments. – 2020. – № 7. – C. 234–248.
7. Halova G.O., Shorokhova E.O. Trade and economic relations of the Russian Federation with the countries of the Central Asian region // Oil, gas and business. –2020. – № 10. S.22–28.
8. Materials of the analytical center under the Government of the Republic of Kazakhstan Changes and trends in the regulation of the fuel and energy complex in Russia and the world I quarter of 2020. https://ac.gov.ru/uploads/2-Publications/TEK_obzor/2020.1.TEK.obzor.pdf

Модель оценивания и прогнозирования затрат на выведение космического аппарата в заданную область космического пространства

Волженина Екатерина Анатольевна,
ассистент кафедры 101, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)»
E-mail: eva@mai.ru

При проведении технико-экономических исследований по обоснованию планов развития вооружения наряду с показателями эффективности и качества вооружения и военной техники используется стоимостной показатель, учитывающий в денежной форме все затраты Государственного оборонного заказа, связанные с созданием и функционированием спутниковых систем как одного из образцов вооружения и военной техники. В качестве такого стоимостного показателя выступают так называемые полные затраты, под которыми понимаются совокупные затраты Государственного оборонного заказа на всем протяжении жизненного цикла образца вооружения и военной техники (комплекса, системы), а также обеспечивающих их функционирование систем (в данном случае космодромы, арсеналы, пункты управления, учебные заведения и др.). В статье рассмотрены стадии жизненного цикла объекта вооружения и военной техники и проведен анализ методов оценки затрат на них. Схематично представлены основные технологические этапы жизненного цикла космического аппарата, а также денежный поток доходов и расходов.

Ключевые слова*:* вооружение и военная техника, ракета-носитель, космический аппарат, баллистическая структура.

Стадии жизненного цикла и особенности финансирования разработок ВВТ

Жизненный цикл образца вооружения и военной техники (ВВТ) представляет собой отрезок времени от разработки тактико-технического задания на создание ВВТ до момента снятия с эксплуатации и утилизации последнего образца ВВТ [1] и охватывает несколько типовых стадий: исследования и обоснование разработки, опытно-конструкторская разработка, серийное производство образцов ВВТ (включая его подготовку), капитальное строительство, эксплуатация ВВТ (включая капитальный ремонт) и утилизация.

Полные затраты заказчика на развитие вооружения складываются из:
- затрат на исследования и обоснование разработки;
- затрат на опытно-конструкторские работы;
- затрат на серийное производство (включая его подготовку);
- затрат на капитальное строительство;
- затрат на эксплуатацию образцов ВВТ (включая капитальный ремонт);
- затрат на утилизацию образцов ВВТ.

В свою очередь стадии жизненного цикла делятся на виды работ (этапы видов работ). В соответствии с этим делением определяются затраты на реализацию каждой стадии жизненного цикла [1].

Затраты на исследования и обоснование разработки складываются из:
- затрат на разработку тактико-технического задания и формирование исходных данных;
- затрат на проведение научно-исследовательских работ;
- затрат на разработку аванпроекта (технических предложений).

В рамках разработки аванпроекта осуществляется обоснование необходимости разработки, проводятся теоретические и экспериментальные исследования [2].

Затраты на опытно-конструкторские работы складываются из:
- затрат на разработку эскизного проекта, технического проекта и рабочей конструкторской документации соответственно;
- затрат заказчика на оплату изготовления опытных образцов и составляющих их элементов для проведения всех видов испытаний;
- затрат заказчика на подготовку и проведение испытаний;
- затрат заказчика на оплату работ исполнителя по корректировке рабочей конструкторской документации и доработке опытного образца.

Затраты на серийное производство определяются как произведение средней цены единичного серийно изготовленного образца ВВТ на общее количество образцов ВВТ, планируемых к закупке.

Это является определенным допущением, поскольку цена образца меняется в зависимости от объема серии (чем больше объем серийного производства, тем в общем случае меньше цена образца).

Затраты на капитальное строительство учитывают расходы на строительство сооружений (объектов) и инженерных коммуникаций (дорог, линий связи, электроснабжения, управления и др.).

Затраты на эксплуатацию образцов ВВТ включают в себя расходы на ввод в эксплуатацию, поддержание в готовности и использование по назначению, хранение, капитальный ремонт и снятие с эксплуатации.

Затраты на утилизацию отделяемых частей ракет-носителей (и экологические расходы), учитывают все расходы на реализацию комплекса организационно-технических, экономических, научных, экологических и других мероприятий, технологических процессов, обеспечивающих демилитаризацию, диверсификацию и переработку сокращаемых по международным договорам, снятых с вооружения и выработавших свой ресурс морально и физически устаревших образцов ВВТ.

При расчетах полных затрат, проводимых в интересах сравнения различных вариантов развертывания спутниковых систем следует иметь в виду, что составляющие полных затрат, относящиеся к отдельным стадиям (этапам) жизненного цикла, имеют разновременный характер. Поэтому для обеспечения их сопоставимости они должны быть приведены к единому моменту времени. Для этого могут быть использованы индексы-дефляторы, публикуемые в статистических справочниках Госкомстата России, а также прогноз социально-экономического развития России, разрабатываемый Минэкономразвития России.

При прогнозировании затрат на отдельные стадии (этапы) жизненного цикла необходимо учитывать [1], что каждый из них характеризуется своими специфическими особенностями, которые, в свою очередь, определяют принципы, методы и точностные возможности прогнозирования затрат.

Процесс прогнозирования полных затрат на развертывание спутниковых систем можно охарактеризовать как поэтапную процедуру оценки ожидаемых затрат на основе накапливаемой (по объему) [2], детализируемой (по мере дезагрегирования баллистической структуры, ракеты-носителя (РН), космического аппарата (КА) и уточняемой (по мере уменьшения неопределенности облика перспективного образца КА (РН) в процессе его разработки) исходной информации с использованием все более обоснованных методов прогнозирования (определения).

Анализ методов оценки затрат этапы жизненного цикла образцов ВВТ

К наиболее часто применяемым для оценки затрат на отдельные стадии (этапы) жизненного цикла образца КА (РН) методам относятся:

1) *Аналоговый метод*. Этот метод использует данные о сравнении тактико-технических характеристик нового образца и его аналога.
2) *Метод регрессионного анализа*.

Метод позволяет оценивать затраты на реализацию стадий (этапы) жизненного цикла образца КА (РН) в зависимости от его тактико-технических характеристик, используя найденные с применением аппарата регрессионного анализа эмпирические формулы.

3) *Метод удельных экономических нормативов*. Этот метод заключается в использовании удельных затрат на единицу основной тактико-технической характеристики:

$$C = \beta_{УД} \cdot G,$$

где $\beta_{УД}$ – удельная стоимость единицы основной тактико-технической характеристики образца КА (РН);

G – значение основной тактико-технической характеристики образца КА (РН).

4) *Агрегатный метод формирования цены*. Данный метод применяется, когда перспективный образец КА (РН) состоит из совокупности m разнородных конструктивных элементов (узлов, комплектующих изделий), цены которых известны:

$$C = \sum_{i=1}^{m} c_i \cdot (1 + \kappa_i),$$

где С – затраты на создание перспективного образца КА (РН);

c_i – затраты на создание i-го конструктивного элемента перспективного образца КА (РН);

κ_i – коэффициент, учитывающий затраты на отладку и комплексирование i-го конструктивного элемента перспективного образца КА (РН).

5) *Калькуляционный метод оценки затрат*. Метод основан на расчете и последующем суммировании конкретных статей затрат (сырье и материалы, основная и дополнительная заработная плата, отчисления на социальное страхование, возмещение износа основных средств, специальные расходы, накладные, прочие и непроизводственные расходы.

Расчет величин перечисленных статей затрат производится на основании норм расходов материальных и трудовых ресурсов, необходимых для производства изделия.

Практика проведения военно-экономических исследований показала, что на ранних этапах проработки облика перспективного образца КА (РН), как правило, применяются аналоговый метод [3], методы регрессионного анализа и удельных экономических нормативов, использующих данные по уже созданным образцам-аналогам.

Калькуляционный и агрегатный методы оценивания затрат применяются на завершающем этапе

разработки образца КА, когда детально известны конструктивно-компоновочные решения и применяемые материалы, а также технология изготовления образца КА, состав и количество расходуемого сырья и материалов, а также трудоемкость работ.

Для анализа затрат на развертывание спутниковой системы предлагается использовать схему жизненного цикла запуска РН с пакетом КА, представленную на рисунке 1. При этом на рисунке 2 показан концептуальный вид потока расходов, связанных с установкой одного КА в заданную область космического пространства, при агрегатном методе оценивания

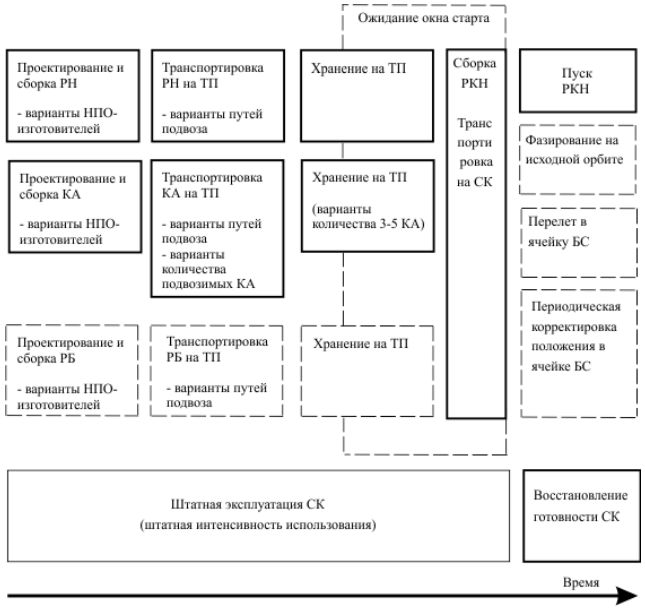

Рис. 1. Схема основных технологических этапов жизненного цикла обслуживания ячейки системы КА

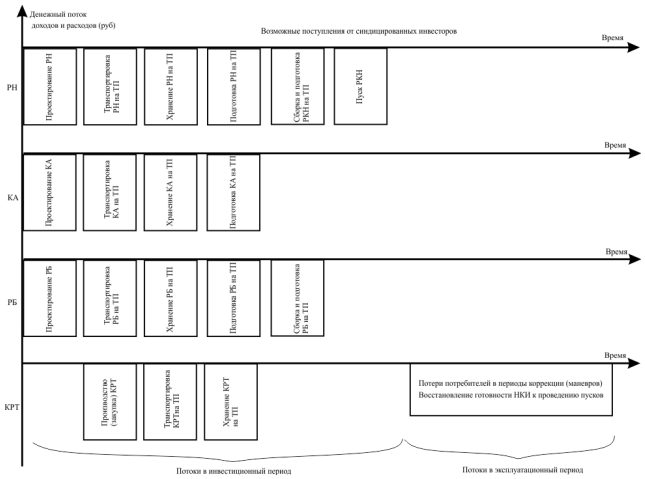

Рис. 2. Поток расходов, связанных с установкой одного КА в заданную область космического пространства

На рисунках 1 и 2 приняты следующие сокращения:

БС – баллистическая структура;
КРТ – компоненты ракетного топлива;
НКИ – наземная космическая инфраструктура;
НПО – научно-производственное объединение;
РКН – ракета космического назначения;
СК –стартовый комплекс;
ТП – техническая позиция.

Заключение

Для выработки объективных решений в рамках ГОЗ необходимы меры как организационной, так и программно-методической поддержки решения задачи планирования затрат в целях реализации программ создания орбитальных систем КА военного назначения.

Литература

1. Барзилович Е.Ю. Об эксплуатационной экономике / Барзилович Е.Ю., Буланцева О.В., Жарова И.В., Силин С.В., Чупраков А.А. // Инженер-но-физические проблемы авиационной и космической техники: сб. Мате-риалов Четвертой Междунар. научно-техн. конф., Егорьевск: ЕАТК, 2002. – 326 с.
2. Виленский П. Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. – М.: Дело, 2004. – 888 с.
3. Количественные методы в экономических исследованиях / Под ред. М.В. Грачевой и др. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 791 с.

MODEL FOR ESTIMATING AND PREDICTING THE COST OF LAUNCHING A SPACECRAFT INTO A GIVEN AREA OF OUTER SPACE

Volzhenina E.A.
Moscow Aviation Institute (National Research University)

When conducting feasibility studies to justify plans for the development of weapons, along with indicators of the effectiveness and quality of weapons and military equipment, a cost indicator is used that takes into account in monetary form all the costs of the State Defense Order associated with the creation and operation of satellite systems as one of the models of weapons and military equipment. Such a cost indicator is the so-called total costs, which are understood as the total costs of the State defense order throughout the life cycle of a sample of weapons and military equipment (complex, system), as well as systems that ensure their functioning (in this case, cosmodromes, arsenals, points management, educational institutions, etc.). The article examines the stages of the life cycle of an object of weapons and military equipment and analyzes the methods for assessing the costs of them. The main technological stages of the spacecraft life cycle, as well as the cash flow of income and expenses, are schematically presented.

Keywords: weapons and military equipment, launch vehicle, spacecraft, ballistic structure.

References

1. Barzilovich E. Yu. On the operational economy / Barzilovich E. Yu., Bulantseva O.V., Zharova I.V., Silin S.V., Chuprakov A.A. // Engineering-physical problems of aviation and space technology: Sat. Materials of the Fourth Intern. scientific and technical Conf., Yegoryevsk: EATK, 2002. – 326 p.
2. Vilensky P.L., Livshits V.N., Smolyak S.A. Assessment of the efficiency of investment projects. Theory and practice. – M.: Delo, 2004. – 888 p.
3. Quantitative Methods in Economic Research / Ed. M.V. Gracheva and others – M.: UNITI-DANA, 2004. – 791 p.

Влияние пандемии на развитие туристской индустрии: вызовы и пути решения

Тюньков Александр Валерьевич,
магистрант, кафедра «Государственное и муниципальное управление», ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
E-mail: aleksandr-tyunkov@yandex.ru

Темпы развития туризма позволили ему занять одно из ключевых мест не только в жизни людей, но и в политике многих государств, поскольку развитие туризма помогает в трудоустройстве, увеличении налоговых поступлений и расширении экспортного потенциала. В статье рассмотрено значение туризма для экономических показателей государств, а также перспективы развития туризма в России в современных реалиях, в постпандемийный период. Российская Федерация обладает огромным потенциалом к развитию туриндустрии из-за географического расположения государства, что, несомненно, должно поспособствовать развитию и получению значительных выгод от развития туризма. Также автор анализирует меры поддержки, оказываемые Федеральным агентством по туризму, и направления, в которых будет вестись работа по поднятию роли туризма для национальной экономики.

Ключевые слова: туризм, государственная поддержка, пандемия, потенциал, национальный проект.

Актуальность исследования вызвана необходимостью развития туризма на территории Российской Федерации, значимостью возможности путешествовать в современных условиях, меняющих привычную реальность.

Развивая с каждым годом современные технологии, люди внедрили себе привычки, многие из которых в 2020 году потерпели серьёзный урон. Одна из таких привычек – это путешествия. Только попав в трудную ситуацию с закрытием границ, многие эксперты осознали важность туризма и начали задумываться об увеличении практической значимости внутреннего туризма. В связи с этим, в июле 2020 года Заместитель Председателя Правительства Российской Федерации Д.Н. Чернышенко представил доклад Президенту России В.В. Путину о разработке нового национального проекта – «Туризм». По словам вице-премьера, туризм крайне важен для государства, и от работы по данному вопросу ожидается «огромный вклад в ВВП уже только от одной координации действий».[1] Особенно важно отметить, что у Российской Федерации имеется огромный потенциал в данном направлении, поскольку на территории нашего государства проживают разные народы, у которых есть свое культурное и историческое наследие. Именно для этого в «Стратегии развития туризма до 2035 года» была произведена сегментация туризма. В этом документе выделены следующие виды туризма: детский, культурно-познавательный, горнолыжный, круизный, экологический и деловой.[2] Также важным аргументом является отношение населения к возможности путешествовать. Этот вопрос крайне остро ощущается через призму самоизоляционного периода, вызванного коронавирусной инфекцией.

На сегодняшний день роль туризма заметно возросла и оказывает серьезное влияние на экономическое развитие государств, так как туризм – это несырьевой сектор экономики, сектор услуг. Исторически в 20 веке темпы развития туризма оказали существенное влияние на экономику, политику и социальную сферу, что позволило многим государствам в мире выстраивать свою бюджетную политику, рассчитывая на доходы от туристской отрасли. Многие развивающиеся страны в 21 веке посредством туризма решают проблемы с занятостью, образованием и личностным развитием населения. По данным Всемирного совета по туризму и путешествиям, в 2011–2019 гг. темп роста в сфере туризма и путешествий был выше, чем по всей экономике. Совокупный вклад сферы туризма и путешествий в мировой ВВП до-

стиг в 2019 г. 10,3%. [3] Сейчас многие государства строят свои экономики, основываясь на доходы от туристской деятельности государств. Так, по заявлениям министра культуры и туризма Турции Мехмет Нури Эрсой, их государство недосчитается существенной части доходов, поэтому летний период, когда наладилось авиасообщение, для Турции был крайне необходим. В начале апреля Институт статистики Турции (TUIK) опубликовал данные, согласно которым доходы страны от туризма в 2019 году составили 34 млрд 520 млн 332 тыс. долларов. При этом специалисты института прогнозируют, что число туристов в 2020 году сократится на 80 процентов.[4] Пример Турции близок российскому туристу, поскольку с этим государством, как уже говорилось ранее, раньше других было возобновлено авиасообщение. В свою очередь, туризму уделяется достаточное внимание всеми странами мира, и Организация Объединённых Наций подготовила аналитический отчет, в котором был зафиксирован показатель снижения турпотока на 98% в мае 2020 года по сравнению к аналогичному периоду в 2019 году. По подсчётам ООН, потери в финансовом выражении стран мира составляет 320 миллиардов долларов. Генеральный секретарь ООН Антониу Гутерри в своем выступлении поведал: «В секторе туризма работает каждый десятый человек на Земле, он обеспечивает средства к существованию еще сотням миллионов людей». И по прогнозу г-на Гутерри около 120 миллионов человек потеряют место работы из-за COVID-19.[5]

Далее необходимо посмотреть, как изменил коронавирусный удар отечественную индустрию. Несомненно, пандемия коронавирусной инфекции внесла существенные изменения в деятельность индустрии, однако государственные органы управления предпринимают решительные действия для «перезапуска» и возвращения показателей к «доковидным» значениям. Итак, федеральное агентство реализует ряд практик, направленных на развитие внутреннего туризма. Это и грантовая поддержка общественных и предпринимательских инициатив, и, так называемый, «кэшбэк» [6], по которому отечественному туристу возвращаются денежные средства за оплаченный тур по территории Российской Федерации, и множество конкурсов и проектов. В своем выступлении руководитель Федерального агентства по туризму З.В. Догузова озвучила, что недополученные доходы субъектов в сфере туризма составят 1,5 триллиона рублей, а возвращение к докризисным показателям займет более 3 лет.[7] Также глава Ростуризма предложила меры, которые должны помочь смягчить потери в туристской отрасли:

- снизить и частично перестать взимать налоги с предприятий гостинично-туристской отрасли;
- оказывать финансовую помощь тем, кто был отправлен в неоплачиваемый отпуск;
- кредитовать предприятия с целью выплат заработных плат сотрудникам и погашения коммунальных расходов;
- предоставить арендаторам государственного имущества льготные условия на кризисный период.

Из этих предложений видно, что туризм – это огромная сфера, состоящая из нескольких блоков, которые оказывают воздействие на социально-экономическое развитие государства. По данным Федерального агентства значимость туристской индустрии оказывает влияние на рост экономики, повышение уровня качества жизни граждан, создание рабочих мест, увеличение числа субъектов малого и среднего предпринимательства и др.

Ростуризм работает по следующим направлениям:

- повышение доступности и улучшение потребительских свойств отечественных турпродуктов;
- развитие инфраструктуры;
- диверсификация туристических предложений;
- повышение качества туристического сервиса;
- повышение прозрачности рынка;
- повышение информированности туристов.[8]

Работа по этим направлениям требует придания четкого правового контура, который будет выражен в разработке и реализации нацпроекта, предложения о принятии которого было озвучено летом 2020 года на заседании по стратегическому развитию и национальным проектам. Принятие национального проекта – это вынужденная мера, которая даст возможность людям узнать о стране больше, выбрать для себя красивые места, которые в будущем можно будет посещать. Однако для налаживания данного процесса необходимо провести большой объем работ по качественной планировке инфраструктурного обеспечения, подсчитать и привлечь необходимые инвестиции, продумать бренды для регионов, которые будут известны по всему миру и станут местами притяжения для туристов со всего мира после того, как пандемия закончится и международные границы будут открыты. Вся эта работа должна пойти на пользу государству, поскольку Россия обладает огромными территориями, которые при должном уровне подготовки нормативно-правового документа, что, несомненно, позволит привлечь туристов и развить туризм до невероятных высот.

Работа в данном направлении была начата Агентством стратегических инициатив, которое объявило о всероссийском конкурсе на создание туристско-рекреационных кластеров (ТРК) и развитие экотуризма в России.[9] В рамках конкурса были выбраны 17 команд, которые продолжат работу над своими проектами в рамках закрытой акселерационной программы.[10] А уже далее будут налажено взаимодействие с потенциальными инвесторами и экспертами. В любом случае, конкурс лишний раз показал потенциал России для развития туризма и, в частности, экотуризма. Наработанные материалы поспособствуют поддержке объектов культурного и исторического наследия.

Подводя итог, хочется подчеркнуть, что государство обладает уникальными рекреационными ресурсами, которые должны позволить развить

туристскую индустрию. Ведь на сегодняшний день по подсчетам Ростуризма доля туризма в ВВП Российской Федерации 1,5%, в то время как средняя доля в разных странах может достигать 10%. [8] Это лишний раз показывает огромный потенциал для дальнейшего развития, поскольку в нашем государстве многовековая история, обширные просторы территорий и другие конкурентные преимущества. Приобретенный опыт в условиях удаленной работы в период самоизоляции поможет видоизменить формы занятости населения. [11] Отечественная туриндустрия приспособлена ко многим видам туризма, что должно стать катализатором и драйвером устойчивого социально-экономического развития Российской Федерации.

Литература

1. Заседание Совета по стратегическому развитию и национальным проектам // Президент России URL: http://kremlin.ru/events/president/news/63635.
2. Распоряжение Правительства РФ от 20.09.2019 № 2129-р «Об утверждении Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2035 года». // URL: http://government.ru/docs/37906/.
3. Мисихина С.Г. Российский туризм: достижения, проблемы, меры поддержки при пандемии коронавируса // Институт «Центр развития» НИУ ВШЭ. 2020
4. Министр туризма Турции заявил об открытии пляжей уже в мае // eadaily.com URL: https://eadaily.com/ru/news/2020/04/18/ministr-turizma-turcii-zayavil-ob-otkrytii-plyazhey-uzhe-v-mae.
5. В ООН заявили о риске потери работы для 120 млн человек из-за COVID-19 // РБК URL: https://www.rbc.ru/society/25/08/2020/5f44a4e79a79472f014040c1.
6. Путешествия по России: как получить компенсацию от государства // Государственная дума Федерального Собрания Российской Федерации URL: http://duma.gov.ru/news/49347/.
7. Ростуризм оценил потери турбизнеса в 1,5 трлн руб. за полгода // РБК URL: https://www.rbc.ru/business/15/04/2020/5e9720309a794760755b8e8e.
8. РОЛЬ ТУРИЗМА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ // Федеральное агентство по туризму URL: https://tourism.gov.ru/contents/deyatelnost/rol-turizma-v-rossiyskoy-ekonomike/.
9. АСИ запустило конкурс по созданию туристско-рекреационных кластеров и развитию экотуризма в России // АСИ URL: https://asi.ru/news/137329/.
10. В конкурсе по развитию экотуризма победили 17 проектов // Российская газета URL: https://rg.ru/2020/10/16/reg-pfo/v-konkurse-po-razvitiiu-ekoturizma-pobedili-17-proektov.html.
11. Рождественская И.А. Влияние пандемии на приоритеты пространственного развития Российской Федерации // Самоуправление. 2020. № 3 (120). С. 380–382.

IMPACT OF PANDEMIC ON TOURISM INDUSTRY DEVELOPMENT: CHALLENGES AND SOLUTIONS

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

The pace of tourism development allowed it to take one of the key places not only in the lives of people, but also in the politics of many states, since the development of tourism helps in employment, increase tax revenues and expand export potential. The article discusses the importance of tourism for the economic indicators of states, as well as the prospects for the development of tourism in Russia in modern realities, in the post-pandemic period. The Russian Federation has a huge potential for the development of the tourism industry due to the geographic location of the state, which, undoubtedly, should contribute to the development and obtaining significant benefits from the development of tourism. The author also analyzes the support measures provided by the Federal Agency for Tourism, and the directions in which work will be carried out to raise the role of tourism for the national economy.

Keywords: tourism, state support, pandemic, potential, national project.

References

1. Meeting of the Council on Strategic Development and National Projects//President of Russia URL: http://kremlin.ru/events/president/news/63635.
2. Order of the Government of the Russian Federation dated 20.09.2019 N2129-r “On Approval of the Strategy for the Development of Tourism in the Russian Federation for the Period until 2035. “//URL: http://government.ru/docs/37906/.
3. Misikhina S.G. Russian tourism: achievements, problems, support measures for the coronavirus pandemic//HSE Development Center Institute. 2020
4. Turkish Minister of Tourism announced the opening of beaches in May// eadaily.com URL: https://eadaily.com/ru/news/2020/04/18/ministr-turizma-turcii-zayavil-ob-otkrytii-plyazhey-uzhe-v-mae.
5. The UN announced the risk of job loss for 120 million people due to COVID-19//RBC URL: https://www.rbc.ru/society/25/08/2020/5f44a4e79a79472f014040c1.
6. Travel in Russia: how to get compensation from the state//State Duma of the Federal Assembly of the Russian Federation URL: http://duma.gov.ru/news/49347/.
7. Rostourism estimated the loss of turbo business at 1.5 trillion rubles. for six months//RBC URL: https://www.rbc.ru/business/15/04/2020/5e9720309a794760755b8e8e.
8. THE ROLE OF TOURISM IN THE RUSSIAN ECONOMY//Federal Agency for Tourism URL: https://tourism.gov.ru/contents/deyatelnost/rol-turizma-v-rossiyskoy-ekonomike/.
9. ISI has launched a competition for the creation of tourist and recreational clusters and the development of ecotourism in Russia//ISI URL: https://asi.ru/news/137329/.
10. 17 projects won the competition for the development of ecotourism//Russian newspaper URL: https://rg.ru/2020/10/16/reg-pfo/v-konkurse-po-razvitiiu-ekoturizma-pobedili-17-proektov.html.
11. Rozhdestvenskaya I.A. The impact of the pandemic on the priorities of spatial development of the Russian Federation// Samoupravlenie. 2020. № 3 (120). Page 380–382.

Особенности развития нефтегазового рынка: актуальные риски и перспективы

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.su-shkov15@gmail.com

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

Бакшеев Виталий Вячеславович,
студент, кафедра радиотехники, ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»
E-mail: vitaliy_2419@mail.ru

Научная статья посвящена исследовательскому анализу особенностей развития мирового рынка нефти и газа. Актуальность исследования обусловлена высокой ценовой волатильностью на рынках углеводородов, наблюдаемая в последние года. В рамках статьи проанализирована динамика стоимости нефти и природного газа. Рассмотрены основные факторы, которые влияют на формирование тенденции развития рынка нефти и газа. Описаны основные риски, которые приводят к падению ценовой конъюнктуры нефтегазового рынка. Отдельное внимание уделено различиям между развитием рынка нефти и газа. Проанализирована структура международного рынка и перспективы дальнейшего развития. Рассмотрены актуальные внутренние проблемы, которые препятствуют стратегии устойчивого развития предприятий нефтегазовой отрасли в России. Предложены основные направления повышения эффективности производственной деятельности нефтегазодобывающих предприятий страны.

Ключевые слова: рынок нефти; рынок газа; нефтегазовая промышленность; нефтегазовая отрасль; нефтегазовый рынок; энергетические ресурсу; углеводороды.

Современный этап развития нефтегазовой отрасли и рынка нефти и природного газа в мировом разрезе сопереживает негативное влияние факторов внешней среды. Среди главных угроз и рисков не только развитие пандемии коронавируса и вероятность мирового экономического кризиса, но и обвал цен на рынке энергетических носителей.

Благодаря техническому графику, отображенному на рисунке 1, можно проанализировать текущий уровень состояния цен на мировом рынке нефти марки Brent, динамика которых напрямую влияет на перспективы развития нефтегазовой отрасли в перспективе ближайшего будущего.

Рис. 1. Динамика мировой цены на рынке нефти (марки Brent) [1]

Исходя из анализа графика на рисунке 1, можно заключить следующее:

– текущая рыночная конъюнктура нефти демонстрирует нисходящую тенденцию, обновив, при этом, минимальные цены, начиная с мирового финансового кризиса 2008 года;
– на данный момент, наблюдается восходящая коррекция нефтяных котировок, однако цены все еще остаются ниже среднегодовых значений в 2018–2019 гг.;
– сигналом к развороту нисходящей тенденции рынка нефти на восходящий будет пробой ценою области сопротивления в 50–60 долларов за баррель.

На рисунке 2 изображен технический анализ другого энергоносителя – природного газа по фьючерсным контрактам с датой экспирации – февраль 2021 года.

Рис. 2. Динамика мировой цены на рынке газа – фьючерсные контракты февраль 2021 [7]

Исходя из анализа графика на рисунке 2, можно заключить следующее:

– текущая рыночная конъюнктура природного газа демонстрирует нисходящую тенденцию, обновив, при этом, минимальные цены;
– в 2020 году произошел рост рыночной волатильности, вследствие чего началась восходящая коррекция к 3,5 долларов;
– однако с ноября 2020 года снижение возобновилось, вследствие чего зимою 2020/2021 гг. произошло очередное рекордное обновление минимальных цен на природный газ.

Такая ситуация на рынке энергетических ресурсов напрямую и косвенное влияет на распределение доли главных игроков нефтегазовой промышленности среди компаний США, Саудовской Аравии и Российской Федерации. Из всех этих сторон, именно американские нефтегазовые производители находятся в наименее выигрышной позиции.

В первую очередь, это связано с переизбытком рынка энергетических ресурсов на американском континенте, из-за чего хранилища, например, той же нефти, попросту переполнены.

Такая ситуация привела к тому, что 29 апреля 2020 года, когда заканчивался срок экспирации майских фьючерсных контрактов на северноамериканскую нефть марки WTI, цены на данный инструмент упали ниже нулевой отметки и вошли в отрицательную зону, достигнув –40 долларов за баррель.

В конечном итоге, покупатели, имеющие в своем распоряжении нефть марки WTI, готовы были заплатить тем, кто выкупит у них фьючерсные контракты, поскольку после экспирации произойдет физическая поставка энергетического сырья, хранилища для которого полностью заняты.

При этом, если анализировать рынок природного газа, то стоит отметить, что главным фактором, влияющим на его тенденции ценообразования, выступает увеличение объема добычи сжиженного газа. Могут ли фьючерсы на природный газ ожидать та же судьба, что и фьючерсные контракты на нефть? В целом да, поскольку механизм ценообразования фьючерсных контрактов на нефть и газ одна и та же. При этом, и на рынке нефти, и на рынке газа наблюдается увеличение объема добычи ресурсов, когда покупательная способность снижается, что вызывает падение спроса и замену традиционных углеводородов на альтернативные источники энергии.

Многие страны и компании, которые сбывают природный газ, производят закупку «голубого сырья» в газовые хранилища, что наблюдается и на рынке нефти. Соответственно, газовые хранилища той же США начинают заполняться с рекордными темпами, что через несколько лет может привести к их полной заполняемости. В таких условиях, определенная временная экспирация фьючерсных контрактов на газ может привести к формированию отрицательных значений цен. Одним из главных аргументов вероятности такого прогноза, что сжиженный газ позволяет экспортировать ресурс многим странам, которые ранее не имели этой возможности при помощи трубопроводной системы. Тем самым, в разы увеличивается риск перепроизводства и избытка природного газа на рынке энергетических ресурсов.

Однако, вытеснит ли со временем сжиженный природный газ нефть и будет ли сжиженный природный газ влиять на ценообразование нефтяных котировок? Природный газ чище и дешевле нефти. На самом деле в мире около 30 млн автомобилей, работающих на газе. Эти 30 млн автомобилей работают на сжатом природном газе, а не на сжиженном природном газе. Однако СПГ составляет прямую конкуренцию дизельным грузовым автомобилям, на которые приходится значительная часть мирового автопарка и выбросов.

Со временем, природный газ не убьет нефть полностью, но затруднит использование нефти в ключевом секторе транспорта, особенно в морском и грузовом транспорте. Соответственно, объем совокупного спроса на нефть будет снижаться, что негативно повлияет на его ценообразование и рыночную стоимость.

Во-вторых, необходимо обратить внимание на размер себестоимости добычи той нефти по странам, где конкурентные преимущества у таких стран, как Саудовская Аравия, Кувейт, Иран, Иран, Россия, и наоборот, проигрышная позиция у Бразилии, США, Канады и Норвегии (см. рисунок 3).

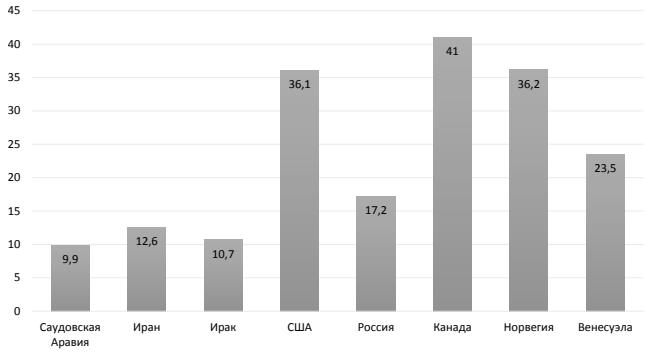

Рис. 3. Размер себестоимости добычи нефти по странам, в долларе США [2]

Такая разница в размере себестоимости приводит к тому, что любой обвал цен на рынке энергетических ресурсов наиболее остро чувствуют те страны, где стоимость ее добычи в разы выше, чем у стран с низкой себестоимостью.

Например, добыча 1 барреля нефти у Саудовской Аравии составляет 9,9 долларов затрат, когда в США средний размер затрат составляет – 36,1 долларов, что практически в 4 раза больше.

Как итог, число активных буровых установок по добыче нефти и газа на территории американского континента резко снижается. Подтверждением тому выступают последние данные от компании Baker Hughes, которая еженедельно публикует информацию о их количестве [4].

Так, еще 13 марта 2020 года число активных буровых установок составляло 683 единиц, а по последним данным лишь 237 единиц. То есть, паде-

ние рынка по количеству активных буровых установок составило практически в 3 раза! При этом, такая нисходящая динамика наблюдается последние 5 лет, из-за чего многие западные нефтегазовые предприятия средних размеров прошли процедуру банкротства.

Для крупнейших американских корпораций выгодной стратегией развития своего нефтегазового бизнеса является создание объектов по добыче сырья в странах третьего мира, где стоимость функционирования буровых установок в разы ниже.

По состоянию на 2020 год, объем добычи нефти по странам распределен следующим образом (см. рисунок 4).

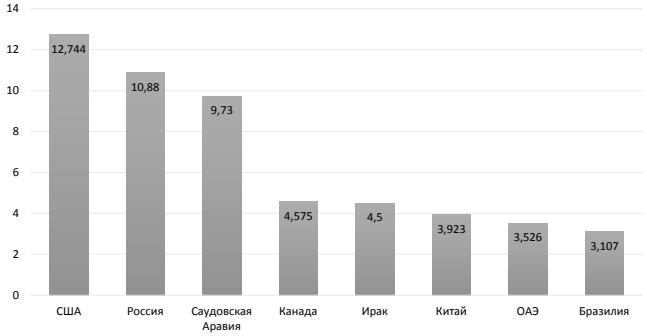

Рис. 4. Объем добычи нефти за сутки в баррелях по странам [3]

Первую тройку составляет по очередности США, Россия и Саудовская Аравия. При этом, на территории США добывается примерно 12,8 млн баррелей нефти в сути, когда в странах, идущих за тройкой лидеров, с 3,1 до 4,6 млн баррелей. Четвертыми идут Канада. Однако, именно американские и канадские нефтедобывающие компании вошли в острейшую зону турбулентности и кризиса.

Если анализировать особенности рынка нефти и газа не только в мировой перспективе, но и в рамках отечественной практики, то стоит отметить, что современный этап развития нефтегазовой промышленности Российской Федерации можно выделить следующие актуальные внутренние проблемы, которые препятствуют стратегии устойчивого развития отрасли:

– высокий уровень износа основных фондов;
– медленные темпы обновления и модернизации производственных мощностей;
– высокий размер себестоимости производства нефтегазовой продукции в сравнении с зарубежными конкурентами;
– высокая доля брака и потери ресурсов и продукции в рамках добычи и производства.

Поэтому, актуальным будет предложить следующие основные направления повышения эффективности производственной деятельности нефтегазодобывающих предприятий нашей страны, как [5; 6]:

– повышение используемого качества сырья с целью увеличения фондоотдачи;
– уменьшение потерь полезных веществ в отходах и выбросах;
– внедрение энергосберегающих современных технологий;
– внедрение цифровых сервисов и умных систем управления бизнес-процессами производственного цикла;
– повышение уровня концентрации производства до оптимальных значений;
– своевременное выявление незагруженного оборудования и производственных площадей.

Подводя итоги исследования, хочется сделать следующее заключении: по нашему мнению, в 2020–2021 года расстановка сил и передел на рынке нефтегазовой промышленности мира может быть кардинальными. Саудовская Аравия и Россия могут выйти на первые две строчки, когда у США произойдет резкий спад производства. Вполне вероятным выглядит и то, что объем добычи на американском континенте упадет до 5–7 млн баррелей в сутки, если цены на нефть не будут увеличены выше 50–60 долларов за баррель.

Анализируя рынок природного газа, стоит отметить, что на нем наблюдается постоянная нисходящая тенденция. После коррекционного отката в 2020 году, с ноября месяца началось новое рекордное снижение. Вероятнее всего, что причиной таких низких цен на энергоноситель является увеличение объема добычи газа и отсутствие увеличения на него потребительского спроса. Также, не малую роль играет и сектор возобновляемых источников энергии, снижая долю природного газа в энергообеспечении производственного сектора и населения.

Литература

1. Технический график нефти. URL: https://ru.tradingview.com/chart/?symbol=TVC%3ASPX (дата обращения: 12.03.2021).
2. Себестоимость добычи нефти. URL: http://novosti-bankov.ru/finansy/15615-finansist-sebestoimost-dobychi-nefti-v-kazahstane-ne-278-dollarov-a-605-iz-za-bolshih-nalogov-finansy.html (дата обращения: 12.03.2021).
3. Добыча сырой нефти по странам. URL: https://take-profit.org/statistics/crude-oil-production/ (дата обращения: 12.03.2021).
4. Число активных буровых установок от Baker Hughes. URL: https://ru.investing.com/economic-calendar/baker-hughes-u.s.-rig-count-1652 (дата обращения: 12.03.2021).
5. Шнайдер О.В., Федулова Н.Н. Основные пути повышения эффективности использования производственного потенциала предприятия // Балканское научное обозрение. 2017. № 1. С. 40–42.
6. Фейгельман Н.В. Выявление путей повышения эффективности использования основных производственных фондов промышленного предприятия // Демидовские чтения – Тула 2015. 2015. С. 285–290.
7. Технический график газа. URL: https://ru.tradingview.com/chart/?symbol=NYMEX%3ANGG2021 (дата обращения: 12.03.2021).

FEATURES OF THE OIL AND GAS MARKET DEVELOPMENT: CURRENT RISKS AND PROSPECTS

Dolgiy P.A., Kosterev M.S., Sushkov A.E., Pylinskaya Yu.A., Baksheev V.V.
Siberian Federal University

The scientific article is devoted to the research analysis of the features of the development of the world oil and gas market. The relevance of the study is due to the high price volatility in the hydrocarbon markets observed in recent years. The article analyzes the dynamics of the cost of oil and natural gas. The main factors that influence the formation of the development trend of the oil and gas market are considered. The main risks that lead to a fall in the price environment of the oil and gas market are described. Special attention is paid to the differences between the development of the oil and gas market. The structure of the international market and the prospects for further development are analyzed. Considered are current internal problems that hinder the strategy of sustainable development of oil and gas enterprises in Russia. The main directions of increasing the efficiency of production activities of the country's oil and gas enterprises are proposed.

Keywords: oil market; gas market; Oil and gas industry; oil and gas industry; oil and gas market; energy resource; hydrocarbons.

References

1. Oil technical schedule. URL: https://ru.tradingview.com/chart/?symbol=TVC%3ASPX (date of access: 12.03.2021).
2. Cost of oil production. URL: http://novosti-bankov.ru/finansy/15615-finansist-sebestoimost-dobychi-nefti-v-kazahstane-ne-278-dollarov-a-605-iz-za-bolshih-nalogov-finansy.html (date of access: 12.03.2021).
3. Extraction of crude oil by country. URL: https://take-profit.org/statistics/crude-oil-production/ (date accessed: 12.03.2021).
4. The number of active rigs from Baker Hughes. URL: https://ru.investing.com/economic-calendar/baker-hughes-u.s.-rig-count-1652 (date accessed: 12.03.2021).
5. Schneider OV, Fedulova N.N. The main ways to improve the efficiency of using the production potential of the enterprise // Balkan Scientific Review. 2017. No. 1. S. 40–42.
6. Feigelman N.V. Identification of ways to increase the efficiency of using the basic production assets of an industrial enterprise // Demidov readings – Tula 2015. S. 285–290.
7. Technical gas schedule. URL: https://ru.tradingview.com/chart/?symbol=NYMEX%3ANGG2021 (date accessed: 12.03.2021).